

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

e-mail: [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

*Карпович Ю.Ю. Анализ современных методов управления дебиторской задолженностью // V-я Всероссийская научно-практическая конференция «Актуальные вопросы современности: взгляд молодых исследователей», 01 – 10 ноября 2017 г. – 0,1 п. л. – URL: [http://akademnova.ru/publications\\_on\\_the\\_results\\_of\\_the\\_conferences](http://akademnova.ru/publications_on_the_results_of_the_conferences)*

### **СЕКЦИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

УДК 005.52:005.334 (045)

**Карпович Юлия Юрьевна**

студентка 3 курса направления 09.03.03 «Прикладная информатика»  
Филиал ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет  
«МЭИ»

*Научный руководитель:* Жужгина И.А., канд. экон. наук, доцент  
г. Смоленск, Российская Федерация  
e-mail: [ms.juliakarpovich@mail.ru](mailto:ms.juliakarpovich@mail.ru)

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

*Аннотация:* В статье раскрываются проблемы управления дебиторской задолженностью. Рассмотрены основные методы управления дебиторской задолженностью, а также выявлены преимущества факторинга для малого и среднего бизнеса.

*Ключевые слова:* методы управления дебиторской задолженностью; факторинг; дебиторская задолженность; малый и средний бизнес.

В современных экономических условиях практически каждая организация для создания конкурентных преимуществ реализует продукцию на условиях последующей оплаты, что неизбежно приводит к возникновению задолженности по расчетам с покупателями, эффективное управления которой является важным фактором повышения доходности и финансовой

## Всероссийское СМИ

### «Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации ЭЛ №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

e-mail: [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

устойчивости деятельности организации. На практике используются множество различных методов управления дебиторской задолженностью для разрешения проблемы финансирования оборотных активов, с которой периодически сталкиваются предприниматели.

Своевременное поступление задолженности от покупателей является одним из основных источников поступления денежных средств предпринимателей, гарантией обеспечения и платежеспособности организаций малого и среднего бизнеса. Нередко, на практике возникают ситуации, когда предприниматель не имеет возможности взыскать долги с недобросовестных контрагентов, что приводит к дефициту денежных средств и ухудшению финансового состояния бизнеса. Данная проблема незамедлительно требует изменения расчетных отношений с покупателями продукции, а также появляется необходимость в выработке рациональной политики предоставления отсрочки платежей и инкассации дебиторской задолженности. Для того чтобы избежать таких ситуаций и снизить риск возникновения сомнительной дебиторской задолженности, существуют три группы методов управления дебиторской задолженностью, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Методы управления дебиторской задолженностью

Группы методов	Перечень методов
Инвестиционно-кредитные методы	Метод окупаемости кредитных ресурсов
	Метод чистой приведенной стоимости оптимального размера дебиторской задолженности
	Метод прямого счета оптимального размера дебиторской задолженности
	Метод определения оптимального размера дебиторской задолженности на основе оценки вероятности погашения долга
	Метод сезонных датировок

## Всероссийское СМИ

### «Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

e-mail: [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

Инкассационные методы	Метод анализа структуры дебиторской задолженности
	Метод спонтанного финансирования (определение процента скидки и периода ее предоставления за сокращение срока платежа)
	Методы мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью
	Разработка инкассационной политики
Методы рефинансирования	Факторинг
	Форфейтинг
	Выпуск краткосрочных ценных бумаг
	Использование деривативов (производных ценных бумаг)
	Дисконтирование счетов

Каждый из методов, представленных в таблице, по-своему уникален, а целесообразность использования того или иного метода определяется целью, которую преследует предприниматель. Заметим, что каждая организация самостоятельно выбирает самый «оптимальный» и наиболее подходящий для нее метод, который соответствует определенным условиям и задачам, а эффективная реализация в дальнейшем во многом уже зависит от уровня профессионализма менеджеров организации.

В ходе исследования было выявлено, что наиболее востребованным методом среди предпринимателей является факторинг. Немаловажным является то, что использование данного метода помогает предпринимателям в условиях жесткой рыночной конкуренции обеспечить себя достаточным запасом денежных средств.

Под факторингом понимается приобретение права на взыскание задолженности, на перепродажу товаров и услуг с последующим получением платежей по ним. Иными словами, факторинг предоставляет организациям малого бизнеса необходимые денежные средства, которые могут быть использованы для покупки товаров и материальных ресурсов, выплаты заработной платы персоналу или оплаты других расходов.

Когда предприниматели решаются воспользоваться факторингом, они могут сосредоточить больше внимания на разработке нового продукта и на расширении своего бизнеса вместо того, чтобы тратить время и деньги на самостоятельное востребование долгов потребителей.

Факторинг предоставляет малому и среднему бизнесу уникальный шанс - быстро генерировать капитал без необходимости ждать, пока клиенты будут платить свои счета в течение 30, 60 или 90 дней.

Основным конкурентным преимуществом факторинга для малого и среднего бизнеса является то, что организация может производить продукцию за счет денежных средств, которые получены от уступки дебиторской задолженности факторинговой организации. Таким образом, закупка товара, сырья и материалов у поставщика становится возможной по более низкой цене за счет 100% предоплаты [2].

Также к преимуществу данной операции можно отнести то, что она не требует поручительства от третьего лица. Поскольку факторинг не связан с каким-либо банковским кредитом, который должен быть погашен, предпринимателям не нужно беспокоиться о том, что им придется столкнуться с огромными долгами, чтобы конкурировать с крупными организациями.

Таким образом, проведенный анализ показал, что для решения проблемы управления дебиторской задолженностью предприниматели могут использовать большое разнообразие методов. Наиболее востребованным и распространенным методом среди организаций малого и среднего бизнеса является факторинг, который помогает обеспечивать бизнес необходимыми финансовыми ресурсами.

**Всероссийское СМИ**

**«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»**

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

**(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)**

---

**Сайт:** [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

**e-mail:** [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

**Список использованной литературы:**

1. Турманидзе Т.У. Финансовый менеджмент: учебник / Т.У. Турманидзе, Н.Д. Эриашвили. – М. : Юнити-Дана, 2015. - 247 с.
2. Ладонов А.А. Факторинг для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса / А.А. Ладонов // Российское предпринимательство. 2012. – №4. – С.30-34.

***Опубликовано: 05.11.2017 г.***

***© Академия педагогических идей «Новация», 2017***

***© Карпович Ю.Ю., 2017***