

Список использованных источников:

1. Постановление Правительства Самарской области от 09.10.2006 N 129 "О Стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года".
2. Постановление Правительства Самарской области от 12.07.2017 N 441 "О Стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года".
3. Брайчева Т. В. Государственные финансы России. – СПб.: Питер, 2012.
4. Дробозина Л. А. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л. Д. Андросова и др., Под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2017.
5. Концепция развития регионов «Стратегии социально-экономического развития регионов РФ». // strategplann.ru URL: <http://www.strategplann.ru/regionalnye-protsessy-v-ne/kontseptsija-razvitija-regionov-strategii-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-regionov-rf.html> (дата обращения: 26.09.2018).
6. Прогноз социально-экономического развития Самарской области на 2018-2020 годы // economy.samregion.ru URL: http://economy.samregion.ru/activity/ekonomika/prognoz_razvitia/srednesrochnij_prognoz/prognoz-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-samarskoj-oblasti-na-2018-2020-gody/ (дата обращения: 26.09.2018).
7. Стратегия-2020. Чего удалось достичь // 2035.media.ru URL: <http://2035.media/2017/09/27/strategy2020-part1/> (дата обращения: 26.09.2018).

ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Рогалева А.М.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: дебиторская задолженность, метод, факторинг, кредитная политика.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой актуальную задачу не только для предприятий российской экономики.

Изучение и анализ опыта развитых стран, его адаптация к российской действительности дают возможность использования и усовершенствования подходов и путей решения проблемы неплатежеспособности предприятий. В

¹Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Гоман И.В., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики инноваций Самарского университета.

каждой стране данная проблема решается с учетом специфики функционирования экономики.

В странах с развитой рыночной экономикой управление дебиторской задолженностью производится с помощью широкого спектра инструментов, часть из которых давно и успешно используются и российскими предприятиями.

Классификация наиболее распространенных методов управления дебиторской задолженностью представлена в таблице 1.

Однако часть зарубежных методов управления дебиторской задолженностью недостаточно или вообще не представлена в российской практике. Прежде всего, к ним можно отнести методы управления дебиторской задолженностью с использованием онлайн-технологий.

Так, например, американской корпорацией WellsFargo в рамках своего комплексного онлайн-решения по управлению корпоративными финансами разработан сервис, позволяющий компаниям конвертировать дебиторскую задолженность как внутренних, так и зарубежных компаний в наличные денежные средства [3].

Таблица 1

Классификация методов управления дебиторской задолженностью

Классификационная группа	Метод	Инструмент
Инвестиционные	Метод прямого счета	-
	Аналитический	
	Модифицированный метод чистой приведенной стоимости	
	Метод сценариев	
Инкассационные	Анализ платежеспособности конкретного клиента	Стандарты кредитоспособности
	Метод присвоения и изменения кредитного рейтинга	Инкассационная политика
	Расчеты размера скидки за ранний платеж	Система мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью
Рефинансирование	Инжиниринг инструментов рефинансирования	Страхование
		Выпуск краткосрочных ценных бумаг
		Дисконтирование счетов (договор цессии)
		Договор факторинга; форфейтинг

Дебиторская задолженность клиентов системы проверяется специалистами WellsFargo, после чего она может быть либо продана, либо оставлена под залог при выдаче клиенту ссуды. Продажа дебиторских счетов WellsFargo позволяет американским компаниям ускорить движение своих финансовых потоков и снизить риски неплатежей со стороны иностранных контрагентов.

Анализ зарубежного опыта управления дебиторской задолженностью в США характеризуется преимущественно вниманием к текущей задолженности. Управлением дебиторской задолженностью находится в компетенции финансового менеджера, но с участием главного бухгалтера. В среднем доля дебиторской задолженности в оборотных активах компаний составляет 43% со сроком погашения до 30 дней, около 5% относится к разряду безнадежных долгов; со сроком погашения 31-60 дней - 9%, 61-90 дней - 18%, 91-120 дней - 24%.

В мировой практике дебиторскую задолженность относят к достаточно надежному обеспечению кредита в качестве залога, поскольку кредитор имеет полное право обеспечить дебиторской задолженностью выпускаемый вексель со всеми вытекающими отсюда обязательствами.

Существенное влияние на дебиторскую задолженность оказывают предоставляемые скидки на товар, которые бывают двух видов: торговые и за оплату в установленный срок, являющиеся хорошим стимулом для покупателей. Таким образом, с помощью торговых скидок предусматриваются всевозможные ситуации, возникающие у продавца. Например, условие договора «5/10-50» означает отсрочку платежа - 50 дней, однако оплата покупателем товара в первые 10 дней после поставки обеспечит ему скидку в размере 5%.

Проведенные Министерством торговли США исследования показали, что следствием увеличения срока задолженности в общей сумме дебиторской задолженности является рост доли безнадежной задолженности.

Для зарубежной практики регулирования образовавшейся дебиторской задолженности характерно использование классификации задолженностей по срокам возникновения и показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в днях - DSO для предотвращения появления безнадежных долгов фирмы. В качестве недостатка данного подхода стоит выделить то, что эти инструменты не позволяют точно проследить за динамикой качества общей величины задолженности.

К одному из эффективных способов контроля дебиторской задолженности можно отнести оценку и анализ с позиции платежной дисциплины. В качестве основного инструмента этого подхода используют ведомость непогашенных остатков [4].

Основными источниками информации о платежной дисциплине являются кредитные ассоциации, периодически проводящие совещания с взаимным обменом информацией о клиентах, а также специализированные информационные агентства, которые собирают и аккумулируют информацию о кредитоспособности фирм.

Кредитная политика любой компании состоит из следующих элементов:

- 1) срока, на который предоставляется кредит;
- 2) размера скидки, предоставляемой в случае более ранней оплаты товара;
- 3) стандартов кредитоспособности;
- 4) политики, проводимой в отношении недобросовестных клиентов.

Первые два показателя отражаются в условиях кредитования.

Дополнительными факторами, оказывающими влияние на кредитную политику фирмы, являются:

- 1) прогнозируемая прибыль от увеличения объема реализации в кредит;
- 2) правовое регулирование;
- 3) используемые кредитные инструменты.

На формирование принципов кредитной политики оказывает влияние решение двух основных вопросов:

- в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит;
- какой тип кредитной политики следует выработать организации.

Определяя тип кредитной политики, следует иметь в виду, что жесткий вариант оказывает негативное влияние на рост объема операционной деятельности, в то время как мягкий или наоборот агрессивный вариант вероятнее всего вызовет снижение рентабельности оборотных активов и используемого капитала [4].

Проведение анализа последствий изменения кредитной политики возможно двумя способами: с помощью сравнительного анализа прогнозной отчетности о прибылях и убытках, составленной исходя из условий текущей и предполагаемой кредитной политики, а также при помощи соответствующих формул в качестве результата изменения кредитной политики может быть определена величина прироста прибыли. В качестве примера можно привести формулу (1):

$$\text{Э}_{\text{дз}} = \text{П}_{\text{дз}} - \text{Т}_{\text{дз}} - \text{ФП}_{\text{дз}} \quad (1)$$

$\text{Э}_{\text{дз}}$ - эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность;

$\text{П}_{\text{дз}}$ — дополнительная прибыль от предоставления кредита;

$\text{Т}_{\text{дз}}$ — затраты на кредитование покупателей и инкассацию долга;

$\text{ФП}_{\text{дз}}$ — сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга.

Мировой опыт показывает, что чаще всего основными покупателями неплатёжеспособных предприятий являются крупные инвесторы, которыми являются как компании, производящие аналогичные или близкие виды товарной продукции, так и работающие в других сферах производства, с устойчивым финансовым состоянием. В первом случае приобретаемые предприятия полностью интегрируются в производственную систему связей компании-покупателя. Во втором случае за счёт собственных средств компании происходит восстановление платёжеспособности приобретаемых предприятий.

Списание дебиторской задолженности может осуществляться в различных ситуациях, а не только в случае признания ее безнадежной [1].

В США компании при списании дебиторской задолженности по счетам могут передавать свою дебиторскую задолженность третьему лицу, «ликвидируя» ее таким образом и получив определенную сумму денег. Существует 2 самых распространенных способа такой передачи:

1. Передача дебиторской задолженности по счетам под залог (владелец дебиторской задолженности занимает деньги кредитора, выписывает обычный вексель и передает под залог дебиторскую задолженность в качестве

обеспечения. Если он не сможет оплатить вексель в определенный срок, то к кредитору переходит право конвертации отданной под залог дебиторской задолженности в деньги).

2. Продажа дебиторской задолженности по счетам (компания может продать право на получение денег по дебиторской задолженности факторинговой фирме).

По результатам различных исследований можно сделать вывод, что в отечественном опыте управления дебиторской задолженностью наиболее распространено предоставление скидок покупателям в зависимости от срока оплаты, а также связь срока оплаты поставленной продукции с ее объемом.

Стоит отметить, что около 80% отечественных предприятий контролируют объем дебиторской задолженности, тогда как сроки предоставления дебиторской задолженности контролируются только около 40% предприятий.

К менее распространенным методам контроля дебиторской задолженности можно отнести контроль поступлений по каждой группе товара, динамический контроль по каждому дебитору, контроль критического уровня задолженности по каждому дебитору [2].

В качестве методов воздействия на дебиторов для ускорения оплаты дебиторской задолженности используется применение штрафных санкций, переговоры, переход на полную или частичную предоплату, а также приостановка оказания услуг.

Итак, на основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. В зарубежной практике отсутствует такое понятие, как «дебиторская задолженность», вместо него применяется понятие «счета к получению», являющееся аналогичным дебиторской задолженности, характерной для российской экономики.

2. За рубежом широко распространена практика регулирования, заключающаяся в управлении деятельностью неплатежеспособных предприятий на основе продуманной антикризисной политики, связанной с повышением роли государства в проведении процесса банкротства.

3. Четко определен список действий по реструктуризации накопленной задолженности, к которым относятся:

- обмен (выкуп) долгов предприятий и кредитных активов коммерческих банков на долгосрочные банковские операции;
- свободная продажа части долгов предприятий;
- обмен долгов на акции приватизируемых предприятий-должников;
- проведение ликвидации (или самоликвидации) длительно неплатежеспособных предприятий.

Универсальных моделей и подходов, позволяющим компаниям одинаково успешно воздействовать на дебиторскую задолженность в любых ситуациях, не существует как в зарубежной, так и в российской практике. Практика управления

дебиторской задолженностью зависит от степени развитости национальной экономики и финансового регулирования каждой страны.

Список использованных источников:

1. Алексеева Г. П., Парагульгов А. М. Актуальные аспекты учета и управления дебиторской задолженностью в современных условиях //Международный бухгалтерский учет. 2016. № 20. С.36.
2. Каримова Т., Пласкова Н. Как управляют дебиторской задолженностью в российских компаниях // Финансовый директор. 2010. № 4. С.56.
3. Пашкина И.Н., Соснаускене О.И., Фадеева О.В. Работа с дебиторской задолженностью: практ. пособие. 3-е изд. Москва: Омега-Л, 2015.
4. Тедеева З.Б. Теоретические аспекты финансового планирования на предприятии // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (63-2). С. 519.
5. Сараев А.Л. Модель формирования прибыли и затрат производственного предприятия в условиях структурной модернизации // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 8 (130). С. 192-199.
6. Сараев А.Л. Организация системы управления издержками промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного университета. 2012. № 1 (92). С. 77-90.

ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Рогалева А.М.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оценка, рыночная стоимость, отчет.

Современные рыночные условия, усугубленные в последние несколько лет нестабильной геополитической обстановкой, накладывают дополнительную нагрузку на российские предприятия в отношении борьбы за выживаемость и конкуренции. Из-за большого объема введенных санкций внутренний рынок кредитных ресурсов не в состоянии обеспечить российскую экономику длинными и дешевыми деньгами.

В современной экономической ситуации обязательным условием в конкурентной борьбе является постоянное совершенствование методов и инструментов управления организацией. Максимальное и рациональное использование внутренних скрытых резервов и возможностей может

¹Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Гоман И.В., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики инноваций Самарского университета.