

Применение комплексного подхода к управлению дебиторской задолженностью для минимизации финансовых рисков

Applying an Integrated Approach to Accounts Receivable Management to Minimize Financial Risks

DOI: 10.12737/2306-627X-2026-15-3-77-83

Получено: 19 ноября 2025 г. / Одобрено: 26 ноября 2025 г. / Опубликовано: 30 сентября 2026 г.

Волков А.Н.

Канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург,
e-mail: i.profit@mail.ru

Заборовская А.Е.

Канд. экон. наук, доцент, ФГАУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург,
e-mail: bor5.v@yandex.ru

Volkov A.N.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ural State University of Economics, Yekaterinburg,
e-mail: i.profit@mail.ru

Zaborovskaya A.E.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg,
e-mail: bor5.v@yandex.ru

Аннотация

В статье рассматриваются современные подходы к управлению дебиторской задолженностью как ключевому элементу финансовой политики предприятия. Анализируются экономическая сущность дебиторской задолженности, основные методы ее оценки и существующие модели управления. На основе обобщения теоретических подходов и практического опыта российских предприятий предлагается комплексная модель управления дебиторской задолженностью, включающая диагностический, превентивный и корректирующий этапы. Разработан авторский индикатор – коэффициент риска дебиторской задолженности, позволяющий интегрированно оценивать угрозы финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление долгами, кредитная политика, факторинг, ABC-анализ, скоринг контрагентов, коэффициент риска.

Abstract

This article examines modern approaches to managing accounts receivable as a key element of an enterprise's financial policy. It analyzes the economic essence of accounts receivable, the main methods for assessing them, and existing management models. Based on a summary of theoretical approaches and the practical experience of Russian enterprises, a comprehensive accounts receivable management model is proposed, including diagnostic, preventive, and corrective stages. A proprietary indicator, the accounts receivable risk ratio (ARRR), has been developed to enable an integrated assessment of threats to an enterprise's financial stability.

Keywords: accounts receivable, debt management, credit policy, factoring, ABC analysis, counterparty scoring, risk coefficient.

1. ВВЕДЕНИЕ

В современных рыночных условиях дебиторская задолженность становится неотъемлемой частью хозяйственной практики. Она возникает объективно из-за разрыва во времени между отгрузкой продукции и поступлением оплаты. Причины этого различны: необходимость поддерживать сбыт через отсрочки платежа, отраслевые традиции договорной работы, конкурентная борьба за покупателя. Специалисты оценивают долю дебиторской задолженности в среднем около 33% от всех активов российских компаний. За последние годы ее объемы выросли в разы, достигнув уровней, которые создают реальную угрозу финансовой стабильности [4; 5, с. 40].

Если долги не взыскиваются вовремя или их накопление становится чрезмерным, предприятие сталкивается с нехваткой оборотных средств. Это вынуждает брать дорогие кредиты, а в худшем случае может привести к банкротству [9, с. 274]. Важно понимать двойственную природу этого актива: с одной стороны, это источник будущей прибыли, с другой — существенный риск. Слишком жесткая финансовая политика способна отпугнуть клиентов и лишить компанию конкурентных преимуществ. Излишняя

либеральность, напротив, расшатывает финансовое положение. Отсюда вытекает необходимость научно обоснованного регулирования дебиторской задолженности, опирающегося на глубокий анализ и системное применение управленческих инструментов.

2. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Эмпирической базой для исследования стали данные официальной статистики, аналитические материалы, посвященные управлению дебиторской задолженностью. Работа проведена на основании сбора и обобщения (метод синтеза), систематизации (системный метод) и сравнительного анализа материалов, полученных из научных и информационных источников, в том числе аналитических обзоров, нормативных правовых актов, а также результатов анализа практики хозяйствующих субъектов. Также при проведении исследования использовались традиционные аналитические методы (горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный анализ, ABC-анализ), элементы экономико-математического моделирования и методы классификации. Это позволило разработать комплексную трёхэтапную модель управления дебиторской задолженностью и

предложить авторский интегральный показатель (КРДЗ) для оценки финансовых рисков.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ

По своей сути дебиторская задолженность — это средства, которые контрагенты должны предприятию за уже отгруженные товары, работы или услуги, но еще не оплатили [5, с. 42]. С точки зрения же бухгалтерского учета она представляет собой имущественные права поскольку статья 128 ГК РФ относит право требования долга к имущественным правам, а саму задолженность — к части имущества организации. Ее экономический смысл заключается в том, что средства временно изъяты из оборота, что требует особого внимания к управлению этим активом [93, с. 273]. Важным является, прежде всего, определить методы управления. А для этого, в свою очередь необходимо произвести классификацию видов дебиторской задолженности (рис. 1).

Таким образом, для управления наиболее целесообразно классифицировать дебиторскую задолженность: 1) по срокам погашения: выделяют краткосрочную (до года) и долгосрочную (свыше года); 2) по факту оплаты: нормальную (срок еще не истек) и просроченную, которая делится на сомнительную и безнадежную; 3) по видам обязательств: долги покупателей, выданные авансы, задолженность дочерних структур, векселя к получению и прочее. Каждый вид имеет свои особенности и требует индивидуальных подходов в управлении.

Результативность любой деятельности зависит от качества проектирования систем управления [11, с. 39]. Одной из таких систем будет и система управления дебиторской задолженностью. В рамках общепринятых подходов финансового менеджмента применяется широкий спектр методов управления

дебиторской задолженностью. Как правило они включают в себя комплексное использование экономических, правовых, организационно-управленческих и обеспечительных мероприятий [2, с. 3].

Применение экономическим методов состоит в анализе, мониторинге расчетов, оценке суммы долгов, их классификации. Конечной целью является отслеживание финансовой устойчивости контрагентов. Они дают количественную оценку проблемы и базу для обоснованных решений. Юридические подразделения (в рамках правовых методик) отвечают за юридическую чистоту договоров и соблюдение законодательства, создавая основу для дальнейшего взыскания. Организационно-управленческие методы состоят в контроле за исполнением условий сделок, распределении зон ответственности среди сотрудников и координации их усилия. Обеспечительные меры нацелены на противодействие недобросовестным партнерам и предотвращение мошенничества.

Важным является на всех этапах обеспечить именно экономическую составляющую управления дебиторской задолженностью. Разнообразие экономических подходов на данный момент достаточно широко. От традиционных аналитических (коэффициентный анализ, ABC-анализ дебиторов, реестры старения долгов) до современных экономико-математических моделей (модели кредитного ценообразования, скоринговые системы оценки партнеров и прочие) [4]. Традиционные методы просты и наглядны, но не всегда учитывают сложные взаимосвязи финансовой модели предприятия. Современные модели требуют более квалифицированного персонала и софта, но дают более точные и обоснованные решения.

В качестве важнейших задач анализа дебиторской задолженности можно назвать: 1) разделение деби-

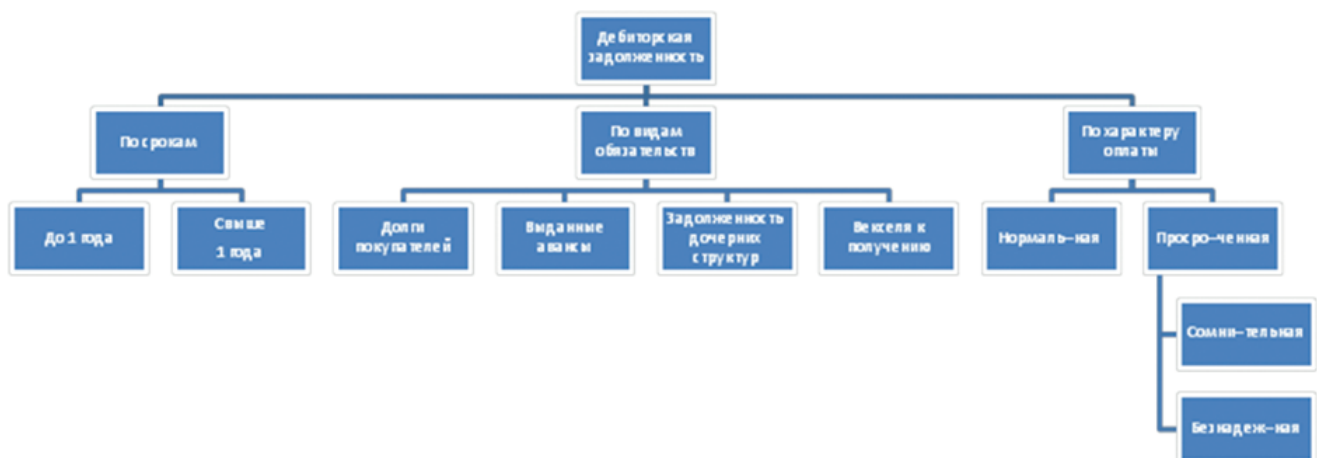


Рис. 1. Классификация дебиторской задолженности¹

¹ Составлен авторами.

торской задолженности на оправданную и неоправданную; 2) контроль динамики изменения в разрезе каждой из групп; 3) оценка реальности получения сумм и давность их образования [8, с. 821]. Систематический анализ позволяет не только оценить текущее состояние, но и спрогнозировать денежные потоки, выявить проблемных клиентов на ранней стадии и вовремя принять меры.

Наиболее часто применяемая методика анализа обычно включает следующие элементы:

- 1) горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности контрагентов;
- 2) анализ оборачиваемости основных групп баланса;
- 3) составление реестра старения задолженности;
- 4) *ABC*-анализ;
- 5) оценка финансового эффекта управлением портфеля дебиторской задолженности;
- 6) определение методов и разработка модели управления дебиторской задолженностью.

Горизонтальный и вертикальный анализ позволяет количественно сравнить показатели задолженности за разные периоды и оценить ее структуру. В основе лежит расчет таких показателей как абсолютный прирост, коэффициент погашения и относительный прирост с учетом динамики выручки. Горизонтальный анализ применяют для определения тенденций и трендов, а задача вертикального анализа состоит в выделении доли каждого вида задолженности.

Оценка оборачиваемости состоит в определении среднего срока движения того или иного актива. В случае с дебиторской задолженностью наиболее часто используются коэффициент оборачиваемости (выручка/средняя дебиторская задолженность) и средний срок погашения. Они дают возможность наиболее точно оценить эффективность финансовой политики в области дебиторской задолженности политики, основной задачей которой является увеличение оборачиваемости задолженности, поскольку это говорит об эффективности применения текущих методов. В случае замедления оборачиваемости может возникнуть необходимость проведения детального факторного анализа как позитивных, так и негативных факторов.

Важнейшим этапом в процессе управления дебиторской задолженностью является качественное составление реестра старения. В рамках этого документа задолженность группируется по интервалам: до 30 дней, 31–60, 61–90, 91–120, свыше 121 дня. Основной задачей такой группировки является выявление проблемной задолженности на ранних этапах для включения соответствующих инструментов управления.

Метод *ABC*-анализа, применяемый во многих областях, основан на разделении контрагентов по степени их влияния на общую сумму долга. Результатом анализа является разделение на условные группы *A* (занимают суммарно около 80% долга). Эта группа составляет основу портфеля и требует наибольшего внимания и, зачастую, индивидуального подхода. Группа *B* (в общем объеме составляет 10–15%). Эта группа также важна и требует регулярного, но менее интенсивного контроля. Группа *C* (до 5% портфеля дебиторской задолженности) в силу незначительного размера может контролироваться по упрощенной схеме [7, с. 89; 13, с. 315]. Такая сегрегация портфеля задолженности позволяет сфокусировать ресурсы на ключевых должниках и определить правильные методы управления по каждой группе.

В основе существования у предприятия дебиторской задолженности лежит экономический аспект связанный с необходимостью отвлекать ресурсы на финансирование данной статьи баланса. Стоимость этих ресурсов составляет финансовый эффект наличия у предприятия дебиторской задолженности. Оценку реальной стоимости дебиторской задолженности необходимо проводить с учетом инфляции (обесценения денег) и стоимости кредитных ресурсов. Для расчета наращенной суммы долга можно применить формулу (1):

$$\text{НДБЗ} = \text{ПС} \times (1 + \text{СР} \times \text{СП}) \quad (1),$$

где ПС — первоначальная сумма;

СР — годовая ставка рефинансирования;

СП — доля срока задержки в году [5, с. 43].

Такой расчет показывает реальные потери от задержки оплаты и помогает в принятии решений о предоставлении отсрочек или выборе способа взыскания.

Выбор модели управления дебиторской задолженностью должен быть адекватен другим элементам. Однако основой его является реальный финансовый эффект для предприятия. Современная практика выработала несколько эффективных моделей управления дебиторской задолженностью. Применение их возможно как отдельно, так и в комплексе. К ним можно отнести следующие:

- *моделирование кредитной политики.* В рамках этого подхода разрабатывается свод принципов взаимодействия с покупателями: условия товарных кредитов, рассрочек, отсрочек, скидок и наценок. Кредитная политика — часть стратегии компании, влияющая не только на риски, но и на объем продаж, конкурентоспособность, рыночные позиции. Хорошая кредитная политика

включает: анализ текущей задолженности, стандарты определения кредитного рейтинга клиентов, методы оптимизации и рефинансирования долгов, контроль исполнения самих правил. Критически важна дифференциация условий для клиентов с разной кредитоспособностью. Для оценки можно брать количественные показатели (финансовая устойчивость, сроки прошлых просрочек, объем закупок) и качественные (стратегическая важность, дисциплина, история сотрудничества) [7, с. 210]. По итогам оценки клиенту присваивается категория риска, для которой определены свои условия: максимальная отсрочка и сумма кредита, необходимость предоплаты, размер скидок или наценок;

- *модель кредитного ценообразования.* Дебиторская задолженность рассматривается, в данном случае как выданный торговый кредит. Модель позволяет оптимизировать условия оплаты для каждого должника [2, с. 5]. Она опирается на теорию финансового менеджмента и использует математическую оптимизацию. Смысл в том, чтобы подобрать такие условия (цена кредита, сроки, скидки), которые при заданных ограничениях максимизируют среднюю выручку. Математически это задача частично-целочисленного программирования, где для каждого дебитора ищется оптимальный режим оплаты и цена кредита. Плюсом модели является учет индивидуальных особенностей клиента и поиск баланса между риском и доходностью;
- *модель трансформации рисков.* Основными инструментами в данном случае являются факторинг и рефинансирование. Это механизм быстрого превращения дебиторской задолженности в живые деньги. Факторинг позволяет компании сразу получить оплату за отгруженный товар, уступив право требования банку или факторинговой компании [12, с. 90]. Это не только ускорение расчетов, но и способ снизить риски неплатежа. При факторинге с регрессом риск частично остается на поставщике, без регресса — полностью переходит к фактору. Выбор схемы зависит от стоимости услуг фактора и готовности компании брать риск на себя. Кроме факторинга, есть и другие инструменты рефинансирования долга: учет векселей, форфейтинг, секьюритизация долгов, электронные площадки по продаже долгов. У каждого из таких способов своя специфика и область применения. Например, секьюритизация дает возможность привлечь крупное финансирование под пулы однородной задолжен-

ности, но требует сложной юридической проработки;

- *модели автоматизации системы контроля.* Они основаны на отслеживании в реальном времени изменения внешних факторов по контрагентам. Такие системы (например, «ИСПАРК Риски»). реагируют на негативные сигналы, ведут стоп-листы и блокируют операции с ненадежными партнерами [8, с. 209], встраиваются в учетные программы и непрерывно отслеживают контрагентов по множеству параметров: регистрационные данные, суды, исполнительные производства, финансы, публикации в СМИ. Важной задачей в этом случае является настройка правил автоматической реакции при наступлении определенных событий. Например, в случае начала процедуры банкротства контрагента система сама может заблокировать отгрузку или оповестить менеджера. В этом случае используется цветовая индикация рисков (красный — критично, желтый — ограниченно, фиолетовый — есть долг) и гибкое разграничение прав доступа для разных отделов.

Как видно, каждая из рассмотренных моделей фокусируется на какой-то одной стороне финансовой деятельности: стратегии, оптимизации условий, рефинансировании или оперативном контроле. По отдельности они эффективны в своей области, но по-настоящему мощный результат дает их комплексное применение. Это требует рассматривать вопрос системно, учитывая связи и взаимное влияние разных факторов и инструментов.

Поэтому, опираясь на анализ теории и практики российских предприятий, можно предложить комплексную модель управления дебиторской задолженностью. Она состоит из трех взаимосвязанных этапов: диагностика, реализация превентивных мер и корректировка.

Диагностический этап обеспечивает постоянный мониторинг ситуации. Он включает в себя:

- регулярный анализ структуры и динамики долгов для выявления трендов и негативных изменений;
- ведение реестров старения с разбивкой по срокам для оценки качества задолженности и раннего выявления проблем;
- ABC-анализ контрагентов для расстановки приоритетов в работе и оптимизации затрат на управление;
- расчет показателей оборачиваемости для оценки эффективности использования средств, вложенных в долги;
- оценку соотношения дебиторской и кредиторской задолженности для понимания сбалансированности денежных потоков [1, с. 131].

Диагностика должна проводиться регулярно (ежемесячно, ежеквартально) как с подготовкой отчетов для руководства, так и на уровне текущего мониторинга. Важно, чтобы результаты были доступны в реальном времени для быстрой реакции на изменения.

Любой «кризис является дезадаптацией организации по отношению к внешней среде» [10, с. 49], особенно возникновение просроченной задолженности. «Традиционные подходы и методики к выбору и оценке» контрагентов с целью снизить риски несвоевременной оплаты «часто оказываются недостаточно гибкими при работе с факторами, выраженными в нечеткой форме» [3, с. 82]. Превентивный этап нацелен на предотвращение возникновения просроченной задолженности. Для этого внедряются такие элементы как:

- скоринг потенциальных партнеров по количественным и качественным критериям до заключения договора;
- дифференциация условий сделок (предоплата, отсрочка, скидки) в зависимости от класса надежности клиента, создающая стимулы для своевременной оплаты и ограничивающая риски;
- автоматический мониторинг изменений в статусе контрагентов (регистрация крупных сделок, суды, исполнительные производства) для выявления проблем на ранней стадии;
- организация системы стоп-листов и блокировки отгрузок при наступлении критических событий [6, с. 156].

Этот этап самый важный с точки зрения предотвращения потерь. Предупредить ухудшение структуры портфеля дебиторской задолженности всегда дешевле, чем организации дальнейшего взыскания долга. Поэтому компаниям стоит активно развивать системы раннего предупреждения и профилактики рисков.

Корректирующий этап включает в себя процедуры, которые осуществляются в том случае, когда проблемная задолженность уже возникла. К ним относятся:

- раннее оповещение о приближении срока платежа, чтобы напомнить клиенту и избежать случайной просрочки;
- претензионная работа: письма, звонки, встречи и иные методы досудебного урегулирования;
- реструктуризация долга (рассрочка, отсрочка, взаимозачет) при временных трудностях клиента;
- продажа долга (факторинг, цессия) для быстрого получения денег, даже с учетом возможного дисконтирования суммы долга;
- судебное взыскание при исчерпании иных способов.

На этом этапе важна четкая регламентация (сроки и ответственные по каждому действию должны быть четко определены). Процедуры взыскания должны применяться последовательно и без исключений, чтобы не создавать прецедентов, стимулирующих других клиентов к задержкам.

Ключевым элементом предлагаемой комплексной модели выступает разработанный авторами коэффициент риска дебиторской задолженности (КРДЗ). Преимуществом его является интегральная оценка угроз для финансовой устойчивости. Это дает, по сути, возможность объединить в едином индикаторе сразу несколько этапов управления дебиторской задолженностью. Формула его выглядит следующим образом (2):

$$\text{КРДЗ} = (\text{ДЗ}_\text{п} \times \text{К}_\text{п} \times \text{Т}_\text{п}) / (\text{ДЗ}_\text{общ} \times \text{К}_\text{об}) \times 100\% \quad (2),$$

где $\text{ДЗ}_\text{п}$ — просроченная дебиторская задолженность;

$\text{К}_\text{п}$ — средний коэффициент просрочки (отношение фактического срока просроченной задолженности к нормативному (плановому) сроку погашения);

$\text{Т}_\text{п}$ — темп роста просроченной задолженности за период;

$\text{ДЗ}_\text{общ}$ — общая дебиторская задолженность;

$\text{К}_\text{об}$ — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Показатель учитывает сразу множество параметров качества, динамики и структуры дебиторской задолженности и поэтому позволяет:

- 1) учесть не только объем, но и качество просрочки (ее глубину и динамику). Очевидно, что долг с просрочкой в 10 дней и в 100 дней — это риски разного уровня даже при одинаковой сумме;
- 2) увязать риск невозврата с эффективностью использования оборотного капитала (через коэффициент оборачиваемости). Чем выше оборачиваемость, тем быстрее возвращаются средства и тем менее опасна даже относительно крупная просрочка;
- 3) получить интегральный показатель для сравнения в динамике или с нормативом. Это позволяет отслеживать изменение уровня риска и вовремя реагировать на негативные тренды.

Интерпретировать значения КРДЗ предлагается по шкале, представленной в табл. 1.

Необходимо отметить, что показатель КРДЗ наиболее эффективно рассматривать в системе с традиционными методами управления задолженностью, а также применения современных методов цифровизации. Например, данные исследований свидетельствуют, что автоматизация контроля контрагентов способна снизить дебиторскую задолжен-

ность на 20–25%, [8, с. 211]. Помимо абсолютного размера, это также позволяет сократить средний срок оборота дебиторской задолженности и повышает собираемость проблемных долгов [6, с. 152].

Таблица 1

Шкала оценки риска дебиторской задолженности

Значение КРДЗ, %	Уровень риска	Рекомендуемые действия
Менее 5	Низкий	Наладить систему мониторинга, формализовать стандартные процедуры управления задолженностью
5–15	Умеренный	Усилить контроль, проанализировать проблемных контрагентов, пересмотреть условия работы с некоторыми клиентами
15–25	Повышенный	Пересмотреть кредитную политику, активизировать претензионную работу, создать резервы по сомнительным долгам
25–40	Высокий	Привлечь коллекторов или факторинг, зарезервировать значительные суммы, приостановить отгрузки проблемным клиентам
Более 40	Критический	Ввести стоп-листы, готовить судебные иски, списывать безнадежные долги, провести инвентаризацию всей системы управления

Составлено авторами.

Литература

1. Ботвич А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление [Текст] / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова, А.В. Забурская, А.В. Пабст // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. — 2014. — № 4. — С. 128–136.

2. Вайсблат Б.И. Управление портфелем дебиторской задолженности на основе кредитного ценообразования [Текст] / Б.И. Вайсблат, Е.Н. Шилова // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 36. — С. 2–5.

3. Карх Д.А. Интеллектуальное моделирование оценки и выбора поставщиков в логистике на основе технологий нечеткого управления [Текст] / Д.А. Карх, А.А. Копнин, Д.Т. Тураева // Цифровые модели и решения. — 2025. — Т. 4. — № 4. — С. 81–93. — DOI: 10.29141/2949-477X-2025-4-4-7

4. Колодкина А.В. Дебиторская задолженность: понятие, методы анализа, управление [Текст] / А.В. Колодкина, М.А. Салтыков // Проблемы науки. — 2017. — № 5. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-ponyatie-metody-analiza-upravlenie> (дата обращения: 13.04.2026).

5. Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью [Текст] / Ю.В. Мездриков // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 5. — С. 39–45

6. Сапрыкина Т.В. Управление дебиторской задолженностью на производственных предприятиях [Текст] / Т.В. Сапрыкина, М.В. Тележкина // Семнадцатая годовичная научная конференция. Социально-гуманитарные науки. — 2024. — С. 149–157.

7. Солдатова Л.И. Анализ и управление задолженностью контрагентов на примере ИП [Текст] / Л.И. Солдатова,

4. ОБСУЖДЕНИЕ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Управление дебиторской задолженностью представляет собой сложный и многогранный процесс, требующий системного подхода при определении возможности применения набора различных инструментов. При этом получение универсального решения для всех экономических субъектов крайне затруднительно. Построение системы управления должно учитывать множество факторов (специфика конкретной отрасли, масштабов деятельности, особенности клиентской базы).

Таким образом, показатель КРДЗ, дополняющий комплексную (трехэтапную) модель управления, может помочь предприятиям не только вовремя выявлять угрозы, но и предотвращать их развитие. В макроэкономическом разрезе это способствует поддержанию финансовой устойчивости и эффективному использованию оборотного капитала.

Дальнейшие исследования в этой области могут быть направлены на разработку отраслевых нормативов для КРДЗ. Это позволит предприятиям применять сравнительный анализ средних показателей по отрасли и экономике в целом, а значит, точнее оценивать свое текущее положение.

References

1. Botvich A.V., Butakova N.M., Zaburskaya A.V., Pabst A.V. Debitorskaya i kreditorskaya zadolzhennost' predpriyatii: analiz i upravlenie // Nauchnye itogi goda: dostizheniya, proekty, gipotezy. 2014. № 4. S. 128–136.

2. Vaisblat B.I., Shilova E.N. Upravlenie portfelem debitorskoi zadolzhennosti na osnove kreditnogo tsenoobrazovaniya // Ehkonomicheskii analiz: teoriya i praktika. 2010. № 36. S. 2–5.

3. Karkh D. A., Kopnin A. A., Turaeva D. T. Intellektual'noe modelirova- nie otsenki i vybora postavshchikov v logistike na osnove tekhnologii nechetkogo upravleniya // Tsifrovye modeli i resheniya. 2025. T. 4. № 4. S. 81–93. DOI: 10.29141/2949-477X-2025-4-4-7

4. Kolodkina A. V., Saltykov M. A. Debitorskaya zadolzhennost': ponyatie, metody analiza, upravlenie // Problemy nauki. 2017. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-ponyatie-metody-analiza-upravlenie> (data obrashcheniya: 13.04.2026).

5. Mezdrikov Yu.V. Analiticheskoe obespechenie upravleniya debitorskoi zadolzhennost'yu // Ehkonomicheskii analiz: teoriya i praktika. 2008. № 5. S. 39–45.

6. Saprykina T.V., Telezhkina M.V. Upravlenie debitorskoi zadolzhennost'yu na proizvodstvennykh predpriyatiyakh // Semnadsataya godichnaya nauchnaya konferentsiya. Sotsial'no-gumanitarnye nauki. 2024. S. 149–157.

7. Soldatova L.I., Soldatova A.P. Analiz i upravlenie zadolzhennost'yu kontragentov na primere IP // Ehkonomika i sotsium. 2015. № 3-2. S. 819–826.

8. Soldatova L.I., Soldatova A.P. Upravlenie debitorskoi zadolzhennost'yu organizatsii // Science Time. 2015. № 8. S. 207–212.

- А.П. Солдатова // Экономика и социум. — 2015. — № 3-2. — С. 819–826.
8. Солдатова Л.И. Управление дебиторской задолженностью организации [Текст] / Л.И. Солдатова, А.П. Солдатова // Science Time. — 2015. — № 8. — С. 207–212.
9. Супонькина А.В. Дебиторская задолженность: сущность, анализ, управление [Текст] / А.В. Супонькина // Теория и практика современной науки. — 2016. — № 12-2. — С. 273–276.
10. Ткаченко И.Н. Оценка и управление кризисной устойчивостью предприятий жилищно-коммунального хозяйства [Текст] / И.Н. Ткаченко, И.А. Чечулин // Journal of New Economy. — 2024. — Т. 25. — № 1. — С. 48–52. — DOI: 10.29141/2658-5081-2024-25-1-7
11. Ткаченко И.Н. Структурные элементы и результативность систем управления предпринимательской деятельностью корпораций [Текст] / И.Н. Ткаченко, М.А. Метелева // Управление. — 2024. — Т. 15. — № 5. — С. 38–55. — DOI: 10.29141/2218-5003-2024-15-5-3
12. Чупрова В.Н. Мероприятия по уменьшению дебиторской задолженности предприятия с применением факторинга [Текст] / В.Н. Чупрова // Вестник науки. — 2024. — № 2. — С. 88–95.
13. Щапов А.Н. Особенности управления дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков на промышленных предприятиях [Текст] / А.Н. Щапов // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. — 2024. — № 1. — С. 309–319. — DOI: 10.52210/2224669X_2024_1_309
9. Supon'kina A.V. Debtorskaya zadolzhennost': sushchnost', analiz, upravlenie // Teoriya i praktika sovremennoi nauki. 2016. №12-2. S. 273–276.
10. Tkachenko I.N. Otsenka i upravlenie krizisnoi ustoichivost'yu predpriyatii zhilishchno-kommunal'nogo khozyaistva / I.N. Tkachenko, I.A. Chchulin // Journal of New Economy. 2024. T. 25. № 1. S. 48–52. DOI: 10.29141/2658-5081-2024-25-1-7
11. Tkachenko I.N. Strukturnye ehlementy i rezul'tativnost' sistem upravleniya predprinimatel'skoi deyatel'nost'yu korporatsii / I.N. Tkachenko, M.A. Meteleva // Upravlenets. 2024. T. 15. № 5. S. 38–55. DOI: 10.29141/2218-5003-2024-15-5-3
12. Chuprova V.N. Meropriyatiya po umen'sheniyu debtorskoi zadolzhennosti predpriyatiya s primeneniem faktoringa // Vestnik nauki. 2024. № 2. S. 88–95.
13. Shchapov A.N. Osobennosti upravleniya debtorskoi zadolzhennost'yu pokupatelei i zakazchikov na promyshlennykh predpriyatiyakh // Vestnik Moskovskogo finansovo-yuridicheskogo universiteta MFYUA. 2024. № 1. S. 309–319. DOI: 10.52210/2224669X_2024_1_309