

- документы, подтверждающие полномочия должностных лиц;
- документы, подтверждающие происхождение товара;
- документы, легализующие деятельность юридического лица.

От качества проведенного анализа контрагентов зависит экономическая безопасность предприятия.

Таким образом, экономическая безопасность – это комплексный и долговременный процесс постоянной оценки/ выявления внутренних и внешних угроз и поиска их регулирования. Соблюдение внутренней устойчивости предприятия, организованное посредством работы предприятия в правовом поле позволит снизить вероятность появления угроз экономической безопасности предприятия, что позволяет предприятию достигать поставленные цели по получению прибыли, повышению эффективности и дальнейшего развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России. Угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
2. Буторин В.К., Ткаченко А.Н., Шипилов С.А. Основы экономической безопасности. В 3-х томах. Т. 1. Системные концепции экономической безопасности. Кемерово; М., 2007. – С. 20-22.
3. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Под-ходы и принципы. М.: Издательство «Ось- 89», 2012. – 208 с.
4. Компанейцева Г. А. Система экономической безопасности: уровни и механизмы оценки // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 832–836.
5. Королев М.И. Системы экономической без-опасности предприятия. М.: Маска, 2013. – 352с.
6. Сивкова А.Е. Аналитическое обеспечение управления экономической безопасностью предприятия // Журнал «Финансовые стратегии и модели экономического роста России: проблемы и решения». «Аудитор». М.: 2017. – 246 с.
7. Хорев А.И., Шереметов А.Ю., Баркалова И.И. Ресурсно-функциональный подход как метод обеспечения экономической безопасности предприятия // Экономика. Инновации. Управление качеством / Воронеж. гос. ун-т инженерных технологий. – 2016. – № 4(17). – С. 76-78.

УДК 338.242

РИСК НЕВОЗВРАТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ЕЁ ВЗЫСКАНИЯ

Н.И. Долинский, Е.В. Казлитина
г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В данной статье проведено исследование взглядов отечественных и зарубежных авторов в области методов взыскания дебиторской задолженности, выявлено влияние данных методов на сумму невозвращенной дебиторской задолженности и общее финансовое состояние организации.

Ключевые слова: задолженность, риск, метод, дебитор, кредитор, управление, взыскание.

RISK OF NON-RETURN OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND MAIN METHODS OF ITS COLLECTION

N. I. Dolinsky, E. V. Kazlitina

Russia, Belgorod

Belgorod State National Research University

This article conducted a study of the views of domestic and foreign authors in the field of methods of collection of receivables, revealed the impact of these methods on the amount of unpaid receivables and the overall financial condition Organization.

Keywords: debt, risk, method, debtor, lender, management, foreclosure.

В современной рыночной экономике все хозяйствующие субъекты действуют в условиях жёсткой конкуренции. Они борются за поставщиков и покупателей, а поэтому вынуждены продавать свои товары в кредит, а не за деньги. В таком случае при отгрузке товара запасы предприятия уменьшаются, и увеличивается дебиторская задолженность, которая в будущем превратится в денежные средства, полученные от покупателей. Образование дебиторской задолженности является неотъемлемым процессом работы любой организации, что и обуславливает необходимость управления ею. Вышеизложенное и подтверждает актуальность данной темы.

Наличие дебиторской задолженности для организации является активом с повышенным риском, так как появляется опасность невыполнения долговых обязательств контрагентом. Наличие просроченной дебиторской задолженности негативно сказывается на финансовом положении организации и увеличивает риск финансовых потерь. Поэтому целью данной работы является рассмотрение взглядов отечественных и зарубежных авторов на возможные пути взыскания дебиторской задолженности.

Во-первых, рассмотрим ряд методов, которые предлагает Д.И.Баркан в своей книге. Первый метод – использование возможностей дебиторов. Данный метод заключается в поиске среди дебиторов заказчика поставщиков, интересующих данную организацию, и отгрузке поставщиком продукции данной фирме в счёт зачёта обязательств перед его кредитором. Данный метод применяется на практике при наличии хороших отношений между контрагентами. Схематично данный метод представлен на рисунке .



Рис. Метод использования возможностей дебиторов

Следующий метод – финансово-кредитной помощи – носит скорее теоретический характер. Он заключается в поиске поставщиком возможности получения в банке должником кредита для погашения собственной задолженности.

Третий метод – нарастающее давление. Данный метод заключается в постоянном напоминании должнику о его обязательстве перед организацией. Причем делать это следует различными способами – по телефону, по электронной почте, посетить лично, направить официальное письмо почтой, по факсу и др. Психологи-маркетологи утверждают, что нарастающее давление вместе с различными каналами связи дают больший эффект, чем предсказуемое использование одного канала связи.

Четвёртый метод – неожиданное письмо. Данный метод рассчитан на человеческий фактор и даёт результат только при однократном применении к данному контрагенту. Метод заключается в направлении выдержанного в «просительных тонах» письма,

говорящего о сложном финансовом положении организации и призывающего оказать содействие хотя бы в части получения дебиторской задолженности.

Одним из наиболее эффективных методов в России в современных условиях считается метод «предложение о сотрудничестве». Эффективность данного метода обуславливается недостаточной развитостью инфраструктуры бизнеса. С позиции такого метода фирма может предложить своему должнику помощь в решении какой-либо его проблемы в обмен на погашение частично или полностью его задолженности перед организацией.

Намного менее эффективным считается метод «держать руку на пульсе», заключающейся в возможности взыскания дебиторской задолженности в период реорганизации должника путём постоянного контроля и своевременного донесения информации о статусе и характере деятельности фирмы-должника.

Следующий метод следует применять только в крайнем случае, так как он ведёт к ухудшению отношений с клиентом. Этот метод называется «региональное воздействие» и связан с поиском возможностей (в рамках закона) взыскания задолженности путём воздействия через региональные власти.

В условиях сильной зависимости успешности деятельности должника от поставок кредитора следует применять метод «приостановка и разрыв деловых отношений». Такой метод может повлечь за собой серьезные последствия, поэтому использовать его следует с особой осторожностью.

Расширить данный список следует методами, предложенными другими российскими и зарубежными авторами такими как Ю.Бригхем, Л.Гапенски, О.А.Курганова, Е.А.Романова.

Так, например, в случае невозможности самостоятельно взыскать дебиторскую задолженность зарубежные авторы Ю.Бригхем, Л.Гапенски предлагают прибегнуть к использованию специализированных фирм по работе с дебиторами. Стоит отметить, что наиболее перспективным среди данного направления является факторинг, который представляет собой операцию с уступкой права получения дебиторской задолженности факторинговой фирмой (банком) и немедленной выплате 70%-90% от суммы задолженности. Оставшийся процент продавец получает после получения фирмой платежа от покупателя. Факторинговая фирма за проведение данной операции получает определённый процент от суммы дебиторской задолженности. Эффективность данного метода заключается в том, что фирмы не желают попасть в список неплатежеспособных в связи, с чем и стараются вовремя оплачивать счета.

Также Е.А.Романова отмечает такой способ как спонтанное финансирование. Оно представляет собой получение покупателем скидки в случае оплаты товара до определенной даты.

В особо опасной для кредитора ситуации О.А.Курганова предлагает прибегнуть к страхованию кредита. В таком случае необходимо оценить возможные финансовые потери и стоимость страхования.

Таким образом, для управления рисками, связанными с взысканием дебиторской задолженности, финансовый менеджер организации должен обладать широким инструментарием методов и способов взыскания задолженности. Выбор метода взыскания задолженности должен осуществляться индивидуально для каждого должника в зависимости от сложившихся взаимоотношений и ситуации на рынке, поэтому современные передовые менеджеры должны не только овладеть указанными методами, но и умело подбирать необходимый или группу методов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баркан Д.И. Управление продажами / Д.И.Баркан – СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2007 – 908 с.

2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю.Бригхем, Л. Галенски – СПб.: Экономическая школа, 1997 – 669 с.
3. Курганова О.А. Основы управления дебиторской задолженностью предприятия / О.А.Курганова // Концепт. – 2015. – №05. – С. 1-7.
4. Романова Е.А. Основные аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях АПХ / Е.А.Романова // Наука, техника и образование. – 2016. – №1.

УДК 332.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Е.П. Дружникова

Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Обеспечение экономической безопасности представляет собой процесс выполнения мероприятий, направленных на предотвращение возможных угроз в хозяйственной деятельности и достижение максимального уровня экономической безопасности предприятия. В статье обоснована необходимость совершенствования механизма обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта на основе разработки целого комплекса мер, включающего в себя выявление угроз интересам предприятия и обеспечения сохранности информационных ресурсов и предупреждения проникновения к сведениям содержащим конфиденциальную информацию.

Ключевые слова: хозяйствующий субъект, конкурентоспособность, механизм, факторы, угрозы, экономическая безопасность

IMPROVING THE MECHANISM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITY

E.P. Druzhnikova

Belgorod, Russia

Belgorod state national research University

Ensuring economic security is a process of implementation of measures aimed at preventing possible threats to economic activity and achieving the maximum level of economic security of the enterprise. The article substantiates the need to improve the mechanism of economic security of the economic entity on the basis of the development of a set of measures, including the identification of threats to the interests of the enterprise and ensure the safety of information resources and prevent the penetration of information containing confidential information

Keywords: economic entity, competitiveness, mechanism, factors, threats, economic security

Современная российская экономика представляет собой сложную рыночную систему, в которой используется весь организационно-экономических механизмов, имеющие как положительные, так и отрицательные стороны. Особое место в этой системе отводится решению вопросов экономической безопасности, обеспечение которой оказывает непосредственное влияние на все виды безопасности, такой как политической, демографической, экологической и т.п. В связи с этим, одним из необходимых условий устойчивого развития российской экономики может выступать совершенствование