

*Погорелова М.Я.,
кандидат экономических наук, доцент
Московский финансово-юридический университет*

Россия, г. Москва

*Рычков А.А.,
5 курс, направление «Экономическая безопасность»,
студент
Московский финансово-юридический университет*

Россия, г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

***Аннотация:** В данной статье рассматривается изменение подходов к управлению дебиторской задолженностью. Также раскрывается методологическая основа данного процесса и демонстрируется ограниченность традиционных методов диагностики.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, предиктивная аналитика, цифровая трансформация, машинное обучение, блокчейн, скоринг.*

***Annotation:** This article discusses the changing approaches to receivable management. It also reveals the methodological basis of this process and demonstrates the limitations of traditional diagnostic methods.*

***Key words:** accounts receivable, predictive analytics, digital transformation, machine learning, blockchain, and scoring.*

Современный подход к управлению дебиторской задолженностью характеризуется переходом от реактивного контроля к проактивному, риск-ориентированному управлению, основанному на комплексной аналитике и цифровых инструментах. Методологическую основу составляет системный

процесс, этапы которого, по модели И.А. Бланка, включают анализ, формирование кредитной политики, оценку контрагентов, инкассацию, рефинансирование и контроль.

Базовым инструментом, согласно К.В. Карелиной, является первичной диагностики является горизонтальный и вертикальный анализ, позволяющий выявить динамику и структуру задолженности. К примеру, можно проанализировать какую долю в составе оборотных активов составляют запасы, дебиторская задолженность или денежные средства. Или насколько дебиторская задолженность организации превышает ее обязательства, что необходимо, например, при исследовании ликвидности [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 4].

Однако современные методики выходят далеко за рамки первичной диагностики. На первый план выходит прогнозная (предиктивная) аналитика, использующая исторические данные, машинное обучение и большие данные для оценки вероятности просрочки или дефолта каждого контрагента. Так З. Туйчив отмечает исследование компании «Deloitte» (2023 г.), внедрившие предиктивные модели скоринга, сократили объем безнадежных долгов в среднем на 15-25%, перенаправляя ресурсы с управления проблемными долгами на работу с надежными клиентами [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 267].

Базовыми цифровыми инструментами на сегодняшний день являются ряд методов. Рассмотрим подробнее.

А.А. Кайнара отмечает, что CRM-системы с интегрированными модулями кредитного контроля, которые автоматизируют лимитирование, напоминания и эскалацию взыскания. Яркий пример — платформа «1С:CRM» или Salesforce, которые позволяют настроить рабочие процессы, автоматически приостанавливающие отгрузку при превышении лимита задолженности.

Д.Ю. Бахтина пишет, что роботизированная обработка процессов (RPA) для массовой рассылки уведомлений, сверки актов и предъявления претензий, что высвобождает до 40% времени финансовых специалистов **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**.

Платформы онлайн-факторинга и рефинансирования дебиторки, такие как «Тинькофф Факторинг» или «СберФакторинг». Они позволяют в режиме реального времени, на основе встроенной аналитики, продавать или страховать отдельные портфели дебиторской задолженности, мгновенно улучшая показатели ликвидности. По данным Национальной ассоциации факторинга (НАФ) на 2024 год, объем рынка факторинга в России показывает устойчивый рост (более 20% в год), что подтверждает активное использование этого инструмента для управления денежными потоками [4].

Ю. В. Липенко отмечает цифровые досье и скоринг контрагентов на базе данных из открытых источников, например, ФНС, судебные приставы, реестры банкротств и биг-дата. Сервисы вроде «Контур.Фокус» или «Спарк» позволяют в режиме онлайн оценивать финансовое здоровье клиента и автоматически пересматривать его кредитный лимит **[Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 47]**.

Можно сказать, что в 2024-2025 гг. актуальна интеграция этих инструментов в единые цифровые экосистемы, где данные о продажах, финансах и рисках объединены. Это позволяет реализовать сквозное риск-ориентированное управление: от автоматического одобрения сделки на кассе интернет-магазина (на основе скоринга) до автосписания безнадежного долга с направлением дела в коллекторское агентство через смарт-контракт.

Помимо блокчейна, перспективным направлением является использование искусственного интеллекта для прогнозирования вероятности дефолта дебитора. Модели машинного обучения, обученные на исторических данных о платежах, финансовых показателях контрагента и макроэкономических индикаторах, способны выявлять скрытые

закономерности, недоступные традиционным скоринговым методам. Например, компания «КРМГ» в 2024 году представила решение, которое с точностью до 87% предсказывает просрочку платежа за 45 дней до её наступления. Адаптация подобных моделей для российского рынка возможна на основе данных ФНС, ЕФРСБ и банковских систем. Для ООО «ВЕБ ЛОГИСТИКА» даже простое внедрение ранжирования дебиторов по вероятности просрочки позволит сократить безнадежные долги на 20–30%.

Следовательно, современная парадигма управления дебиторской задолженностью — это цифровая, автоматизированная и непрерывная петля анализа, принятия решений и контроля, где традиционные методы финансового анализа служат базой, а драйвером эффективности становятся интеллектуальные системы, работающие на стыке данных, финансов и ИТ.

Однако внедрение современных цифровых инструментов сопряжено с рядом вызовов, особенно для компаний среднего и малого бизнеса, к которым относится большинство логистических операторов. Основными барьерами выступают высокая стоимость интеграции специализированного ПО (CRM с кредитными модулями, системы скоринга), необходимость обучения персонала работе с новыми сервисами, а также проблемы совместимости с существующими учётными системами (например, устаревшими версиями 1С). Кроме того, эффективность предиктивной аналитики напрямую зависит от полноты и качества исходных данных: если компания не ведёт систематизированную историю платежей контрагентов или использует разрозненные источники, прогнозы рисков будут обладать низкой достоверностью. Следовательно, переход к цифровому управлению дебиторской задолженностью требует не только финансовых вложений, но и предварительного аудита внутренних процессов и данных.

Важным дополнением к цифровым инструментам остаётся юридическая составляющая управления дебиторской задолженностью. Даже самая совершенная система скоринга и автоматического инкассирования не может

заменить качественно составленный договор с чёткими условиями отсрочки, штрафными санкциями и порядком досудебного урегулирования споров. В этой связи современные компании всё чаще интегрируют в свои CRM-системы модули юридического сопровождения: автоматическую генерацию претензий, формирование пакетов документов для суда, контроль сроков исковой давности. Особое значение приобретает использование электронного документооборота (ЭДО) с квалифицированной электронной подписью, который позволяет зафиксировать факт отгрузки и получения услуг, исключая споры о наличии задолженности как таковой. Таким образом, цифровая трансформация управления дебиторской задолженностью должна идти рука об руку с юридическим аудитом и автоматизацией договорной работы.

Перспективным направлением развития методик управления дебиторской задолженностью является применение технологий распределённого реестра (блокчейн) и смарт-контрактов. В логистической отрасли, где множество участников цепочки поставок (грузоотправитель, перевозчик, экспедитор, получатель) взаимодействуют на условиях отсрочки платежа, блокчейн позволяет создать единый, неизменяемый реестр поставок и акцептов. Смарт-контракт может автоматически инициировать списание средств со счёта покупателя при подтверждении факта доставки (например, через интеграцию с телематическими системами и электронным подписанием транспортной накладной). Это практически исключает возникновение просроченной дебиторской задолженности, поскольку оплата происходит мгновенно по факту исполнения обязательств. Хотя на сегодняшний день полномасштабное внедрение таких решений сдерживается незрелостью нормативной базы и высокими транзакционными издержками, эксперименты в этом направлении (например, платформа «Masterchain» в России) демонстрируют высокий потенциал. Для ООО «ВЕБ ЛОГИСТИКА» в среднесрочной перспективе целесообразно отслеживать развитие этих

технологий и участвовать в пилотных проектах, что может дать существенное конкурентное преимущество в управлении рисками.

Использованные источники:

1. Бахтина Д. Ю., Евдокимова Ю. В. Цифровое страхование как финансовый инструмент и его технологии // Актуальные проблемы развития финансового сектора. – 2020. – С. 5-12.
2. Карелина К. В., Нардина С. А. Методы анализа и управления дебиторской задолженностью в организациях // Вектор экономики. – 2020. – № 1 (43). – С. 4.
3. Лазарева О. С., Советов И. Н. Управление дебиторской задолженностью предприятий // Век качества. – 2020. – №. 4. – С. 84-94.
4. Толстых Е. С. Управление дебиторской задолженностью организации // Молодой ученый. – 2022. – № 20 (415). – С. 519-523.