

Управление дебиторской задолженностью и денежными  
активами предприятия

Исмаилов У.Ф

М-15

# Управление денежными активами

---

**Цель управления денежными активами** состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных средств для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам

Оптимальный остаток денежных активов в планируемом периоде

(модель Баумоля)

---

$$C_{opt} = \sqrt{\frac{2 * b * V}{r}}$$

- 
- где  $b$  - постоянные издержки, связанные с операциями с ценными бумагами, ден. ед.
  - $V$  - потребность в наличных денежных средствах в рассматриваемом периоде, ден. ед.
  - $r$  - норма доходности по рыночным ценным бумагам в рассматриваемом периоде, в относительной величине

# Оптимальный остаток денежных средств

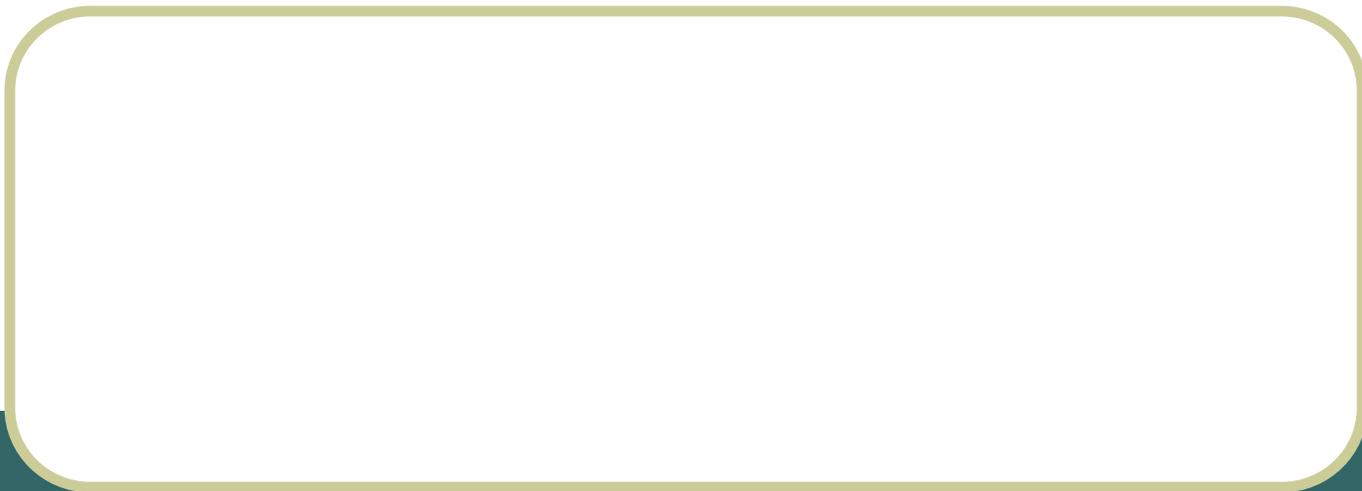
---

- **Оптимальный остаток денежных активов в планируемом периоде (модель Миллера-Орра)**

$$C_{\text{ОПТ}} = 3 \sqrt[3]{\frac{3 * b * \sigma^2}{4 * r}}$$

- 
- где  $\sigma^2$  - дисперсия чистых ежедневных потоков наличности (мера разброса этих потоков)
  - $b$  - постоянные издержки, связанные с операциями с ценными бумагами, ден. ед.
  - $r$  - норма доходности по рыночным ценным бумагам, в относительной величине

*Управление дебиторской  
задолженностью*



Уровень дебиторской задолженности определяется следующими факторами

---

- Вид продукции
- Емкость рынка
- Степень насыщенности рынка данной продукцией
- Принятая на предприятии система расчетов
- Доступность банковских кредитов и т. п.

# Оборачиваемость дебиторской задолженности

---

- (account receivable turnover ratio, ostjatelt raha laekumise käibesegadus)

$$\text{RTR} = \frac{\text{доход от продаж}}{\text{средняя сумма дебиторской задолженности}}$$

## Период погашения дебиторской задолженности

---

- (days sales outstanding, debitoorse võlgnevuse siduvuse aeg)

$$DSO = \frac{360}{RTR}$$

## **Управление дебиторской задолженностью**

---

**состоит в выработке и реализации  
политики цен и коммерческих  
кредитов, направленной на  
ускорение востребования долгов  
и снижения риска неплатежей**

Эффективная система управления дебиторской задолженностью включает в себя следующие факторы ■

---

1. мотивация менеджеров прямых продаж,
2. стимулирование клиентов,
3. совершенствование договорных условий,
4. построение схемы управления дебиторской задолженностью.

## Программа мотивации менеджеров

---

- основана на системе оплаты их труда
- вознаграждение имеет смысл привязать к тому, как клиент выполняет свои обязательства по своевременному погашению задолженности.

# Стимулирование клиентов к скорейшей оплате

---

- Предоставление покупателям гибкой системы скидок, в том числе различные бонусы

## Совершенствование договорных условий

---

- Включение в договор поставки штрафных санкций в виде пени за просрочку платежа.

## Построение схемы управления дебиторской задолженностью

---

- Утверждение регламента управления дебиторской задолженностью.
- Закрепление за сотрудниками фирмы (например, коммерческого и финансового отдела) функций по контролю дебиторской задолженности

## Причины невозврата долга

---

- Причины экономического характера.
- Причины "политического" характера.
- Форс-мажорные обстоятельства.
- Причины недобросовестного характера.

# Методы воздействия

---

- Юридические.
- Экономические.
- Психологические.
- Физические.