

© Я.Э. Кондратьева

Научная статья

УДК 339:658.15

DOI: <http://doi.org/10.15350/2409-7616.2024.1.28>**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ЭТАПЕ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА С КОНТРАГЕНТОМ**

Я.Э. Кондратьева

Кондратьева Яна Эдуардовна,магистрант, Высшая школа финансов, Российский
экономический университет им Г.В. Плеханова,
Москва, Россия.

ORCID iD: 0000-0003-0474-1132

16yana@mail.ru

Аннотация. Дебиторская задолженность напрямую влияет на финансовое состояние организации. В современных условиях, связанных с мировым экономическим кризисом и санкционными ограничениями проработка мероприятий по сокращению просроченной дебиторской задолженности приобретает особую актуальность. Управление дебиторской задолженностью не ограничивается работой с фактической работой со сформировавшейся задолженностью и взысканием просроченной задолженности. В статье рассматривается необходимость проведения анализа дебиторской задолженности будущих периодов с момента заключения договора с контрагентом. Разработка обоснованного подхода при планировании дебиторской задолженности с момента экспертизы договора способствует смягчению риска возникновения просроченной дебиторской задолженности. Цель работы – систематизировать этапы и выявить ключевые точки контроля для смягчения рисков возникновения просроченной дебиторской задолженности. Для написания данной статьи были использованы теоретические, эмпирические и статистические методы. В статье проводится анализ процесса работы с каждым отдельным контрагентом для определения возможности предоставления отсрочки платежа или предоставления аванса. Рассматриваются ключевые факторы определения кредитного риска при работе с контрагентом. В статье проводится анализ подходов к расчету максимально допустимой дебиторской задолженности будущих периодов. Проводится детальный анализ и сопоставление основных инструментов, которые обеспечивают оплату дебиторской задолженности, в частности безотзывный аккредитив, банковская гарантия, страхование от невыполнения обязательств по договору, факторинг без права регресса, поручительство третьего лица. В статье рассматривается необходимость мониторинга соблюдения сформированного кредитного лимита. Авторы рассматривают ключевые возможности, проблемы и ограничения, связанные с формированием целостного подхода по планированию дебиторской задолженности.

Ключевые слова: отсрочка платежа, дебиторская задолженность, кредитный риск, аккредитив, банковская гарантия, страхование, факторинг, поручительство, просроченная дебиторская задолженность.

Библиографическая ссылка: Кондратьева Я.Э. Управление дебиторской задолженностью на этапе заключения договора с контрагентом // ЦИТИСЭ. 2024. № 1. С. 324-333. DOI: <http://doi.org/10.15350/2409-7616.2024.1.28>

Research Full Article

UDC 339:658.15

ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT AT THE STAGE OF CONCLUSION OF AN AGREEMENT WITH A COUNTERPARTY

Y.E. Kondratieva

Yana E. Kondratyeva,

Master of the Higher School of Finance of the
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation.

ORCID iD: 0000-0003-0474-1132

16yana@mail.ru

Abstract. *Accounts receivable directly affect the financial condition of the organization. In modern conditions associated with the global economic crisis and sanctions restrictions, the development of measures to reduce overdue accounts receivable is of particular relevance. Accounts receivable management is not limited to the work with the actual accounts receivable and collection of overdue debt. The article discusses the need to analyze future accounts receivable from the moment of concluding an agreement with the counterparty. Developing a reasonable approach to planning accounts receivable from the moment of examination of the contract helps to mitigate the risk of overdue accounts receivable. The goal of the article is to systematize the stages and identify key control points to mitigate the risks of overdue accounts receivable. Theoretical, empirical and statistical methods were used to write this article. The article analyzes the process of working with each individual counterparty to find out the possibility of providing a deferred payment or providing an advance. The key factors in determining credit risk when working with a counterparty are considered. The article analyzes approaches to calculating the maximum allowable accounts receivable for future periods. A detailed analysis and comparison of the main instruments that ensure the payment of receivables is carried out, in particular an irrevocable letter of credit, a bank guarantee, insurance against non-fulfillment of obligations under the contract, factoring without recourse, a guarantee from a third party. The article discusses the need to monitor compliance with the established credit limit. The authors consider the key opportunities, problems and limitations associated with the formation of a holistic approach to the planning of accounts receivable.*

Keywords: *deferred payment, accounts receivable credit risk, letter of credit, bank guarantee, insurance, factoring, guarantee, overdue accounts receivable.*

For citation: *Kondratieva Y.E. Accounts receivable management at the stage of conclusion of an agreement with a counterparty. CITISE, 2024, no. 1, pp. 324-333. DOI: <http://doi.org/10.15350/2409-7616.2024.1.28>*

Введение.

При заключении договора, предполагающего отсутствие оплаты по факту отгрузки, оказания услуг или выполнения работ, компания берет на себя риски, связанные с оплатой сформировавшейся дебиторской задолженности. В рамках последних тенденций развития российского рынка происходила стабилизация финансового состояния компаний в условиях мирового экономического кризиса, связанного с COVID-19, и введенных санкционных ограничений. В связи с этим динамика безнадежной дебиторской задолженности в 2022 году относительно 2021 года показала прирост в 47%. В первом полугодии 2023 года можно отметить увеличение доли просроченной дебиторской задолженности от общей дебиторской задолженности на 0,2%, что подтверждает актуальность ее планирования.

Согласно зарубежным исследованиям, более 11% дебиторской задолженности становится просроченной задолженностью, а 7,5% - безнадежным долгом [5, с. 175]. Дебиторская задолженность напрямую связана с размером аванса по расходным договорам и отсрочкой платежа по доходным договорам, так как именно отсрочка платежа определяет размер будущей дебиторской задолженности. Регулирование длительности отсрочки платежа позволило компании «Procter & Gamble» увеличить денежный поток почти на 1 млрд. долл. за счет увеличения отсрочки платежа до 75 дней, компании «Unilever» - денежный оборот на 25%, операционную прибыль - на 50% за счет увеличения отсрочки платежа до 90 дней [5, с. 176]. Иными словами, существует прямая зависимость финансового состояния компании и управления отсрочкой платежа.

Методы исследования.

Для написания научной статьи был использован ряд теоретических, эмпирических и статистических методов. Теоретические методы применяются в рамках анализа теоретических трудов российских и зарубежных ученых в рамках использования таких методов, как анализ, синтез, дедукция, индукция, обобщение и классификация. Такие эмпирические методы, как сравнение, применяются для анализа исторических данных и предлагаемых финансовыми институтами услуг. Статистические методы применяются в рамках количественной и качественной обработки данных.

Подходы к решению проблемы и их анализ.

Управление дебиторской задолженностью начинается не с мониторинга фактических данных и анализа исторических показателей, а с проведения работы на стадии заключения договора или дополнительного соглашения. Процесс работы планирования дебиторской задолженности в рамках каждого договора отражен на рисунке ниже. Планирование дебиторской задолженности позволяет управлять объемом дебиторской задолженности до момента ее формирования. Выстраивание корректной системы планирования дебиторской задолженности позволит предотвратить дефицит оборотных средств, формирование безнадежных долгов и обеспечить своевременное возвращение денежных средств в оборот [13, с. 1738].



Рисунок - Процесс планирования дебиторской задолженности

Анализ возможности выплаты аванса по расходному договору или предоставления отсрочки платежа по доходному договору должен начинаться с анализа контрагента [7, с. 58]. Анализ истории компании, ее совладельцев, аффилированности, судебных дел, финансовой отчетности, проверка на банкротство, задолженность по уплате налогов позволит получить общее представление о контрагенте, длительности его работы, конкурентных позициях на рынке, финансовой устойчивости, рентабельности, ликвидности, деловой активности, получить отзывы о работе с ним от внешних источников.

Проведение оценки контрагента способствует определению уровня кредитного риска контрагента. Кредитный риск - финансовый риск, который несут кредиторы при предоставлении кредита заемщику [1, с. 108]. Уровень кредитного риска определяет способность контрагента оплатить дебиторскую задолженность. В зависимости от локально нормативных актов компании может быть определен ряд признаков, однозначно определяющих нецелесообразность предоставления кредитного лимита, например, небольшую историю работы контрагента, плохую кредитную историю, неустойчивое финансовое состояние, включение в черный список [10, с. 245].

В случае прохождения проверки по данным признакам каждому отдельному показателю присваивается вес, таким образом компания может контролировать и уделять большее значение необходимым параметрам [6, с. 362]. В результате формируется общий уровень кредитного риска контрагента. Ключевое различие между уровнями риска заключается в возможности предоставления отсрочки платежа или выплаты аванса:

- заключение договора на условиях отсрочки платежа или авансирования (отсрочка платежа или объем аванса изменяются в зависимости от уровня риска контрагента);
- заключение договора на условиях отсрочки платежа или авансирования при представлении контрагентом обеспечения [2, с. 140].

По результатам оценки происходит сопоставление запрашиваемой контрагентом отсрочки платежа или объема аванса и условиями, которые готова предоставить компания по результатам проведенной оценки.

Нормирование отсрочки платежа и объема аванса напрямую связано с нормированием дебиторской задолженности. Для выявления и установления обоснованного уровня дебиторской задолженности существует несколько различных подходов, отраженных в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к расчету нормы дебиторской задолженности будущих периодов

Подход	Сущность	Преимущества	Ограничения
Статистический метод	Расчет нормы осуществляется на основе исторических данных отчетных периодов (месяц, квартал или год)	Простота расчетов, доступность данных	Отсутствие учета влияния внешних факторов
Коэффициентный метод	Расчет нормы на основе исторических данных предполагает корректировку на объем просроченной задолженности	Учет динамики изменения внешних и внутренних факторов	Субъективность прогноза при формировании коэффициента
Аналитический метод	Расчет остатка дебиторской задолженности с исключением просроченной задолженности	Учет динамики изменения внешних и внутренних	Сложность проведения расчетов, потребность в

		факторов, высокая точность расчета	более объемном сборе данных
--	--	------------------------------------	-----------------------------

В зависимости от используемого метода формируется норматив дебиторской задолженности. Исходя из рассчитанного норматива, среднего количества заключенных договоров с дебиторской задолженностью будущих периодов и корректировками на потенциальное изменение просроченной дебиторской задолженности можно сформировать максимально допустимую отсрочку оплаты или объем аванса для заключаемых договоров.

При этом необходимо проводить анализ отсрочек платежа, предоставляемых компаниями-конкурентам, чтобы условия заключаемого договора соответствовали общей практике в отрасли. Согласно данным АФК, средняя оборачиваемость по портфелю при факторинге в 2023 составляет 64 дня (минимум - 33 дня, максимум - 127 дней)¹. В случае необходимости предоставления контрагенту отсрочки платежа, которая превышает максимально установленное значение, закрепленное в локально нормативных актах компании, решение должно приниматься руководством компании. Исключения возможны при работе с естественным монополистами, например, ОАО «РЖД», РАО «ЕЭС России», АО «Почта России», ПАО «Транснефть», так как речь идет о необходимости сопоставления приоритетности получения определенной продукции, услуги или товара и отступления от типовых условий предоставления отсрочки платежа.

Применение обеспечения способствует исключению выявленных кредитных рисков [16]. Рассмотрим основные виды обеспечения отсрочки платежа, которые компания может запросить у контрагента для подтверждения выплаты дебиторской задолженности. Безотзывный аккредитив - финансовый инструмент, используемый банками для гарантии обязательств покупателя перед продавцом [9, с. 222]. Согласно зарубежным исследованиям, объем применения аккредитива на мировом рынке по прогнозам достигнет 5094,7 млн. долл. к 2030 году. Согласно российским исследованиям, портфель российских банков по аккредитивам в 2021 году превысил 900 млрд. руб.

Банковская гарантия - гарантия, предоставляемая банком от имени заявителя для покрытия платежных обязательств перед третьей стороной [12, с.366]. Согласно зарубежным исследованиям, рынок банковских гарантий по прогнозам достигнет 41,48 млрд. долл. к 2030 году, что свидетельствует об увеличении потребностей бизнеса в использовании обеспечения. Согласно статистическим исследованиям, на российском рынке в 2022 году объем раскрытых гарантий вырос более чем в 2 раза по сравнению с 2021 г.

Одной из особенностей применения аккредитивов и банковских гарантии является платность [11, с. 346]. В таблице 2 приведены комиссии в разрезе по применяемым инструментам по основным российским банкам.

Таблица 2

Объем комиссии по аккредитиву и банковским гарантиям в 2023 г.

Банк	Аккредитив	Банковская гарантия
Банк ВТБ (ПАО) ²	0,15 % от суммы аккредитива	0,9% годовых
АО «Альфа-Банк» ³	0,17% от суммы аккредитива	От 1000 руб.
ПАО «Сбербанк» ⁴	0,2% от суммы аккредитива	2,9% - 3,5% годовых в зависимости от суммы

¹ Ассоциация факторинговых компаний. Информационный обзор рынка факторинга по итогам 1 квартала 2023 года. URL: https://asfact.ru/wp-content/uploads/2023/05/AFC-1Q2023_open_final.pdf

² Гарантии и аккредитивы. ВТБ. URL: <https://www.vtb.ru/malyj-biznes/garantii/>

³ Корпорациям. Альфа-Банк. URL: <https://alfabank.ru/corporate/>

⁴ Решения для корпораций и госсектора. СберБанк. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/legal>

ПАО Банк «ФК Открытие» ⁵	0,15 % от суммы аккредитива	0,9% годовых
АО «Райффайзенбанк» ⁶	0,15% от суммы сделки	От 2% годовых

В целом среднерыночная комиссия, взимаемая банками, варьируется от 0,15% до 0,2% от суммы аккредитива. При этом можно отметить существенный разброс по комиссиям по предоставлению банковской гарантии. Процентные ставки могут изменяться в зависимости от условий заключаемой сделки.

В качестве еще одного инструмента можно отметить страхование. В случае если контрагент не сможет поставить или оплатить поставленные товары или оказанные услуги, то страховая компания выплатит страховое возмещение, которое зависит от франшизы, согласованной при заключении страхового договора [8, с. 167]. Согласно прогнозам, мировой рынок страхования торгового финансирования достигнет 4,3 млрд. долл. к 2027 году. Согласно российским исследованиям, в 2020 году страхование предпринимательских и финансовых рисков составляло 2,8%.

По результатам исследования «Эксперт РА» сформирован перечень страховых компаний с отражением уровня финансовой надежности. В топе рейтинга с рейтингом ruAAA находятся компании ООО СК «Сбербанк Страхование», СПАО «Ингосстрах», АО «АльфаСтрахование», ООО СК «Газпром Страхование» и АО «СОГАЗ».

Также можно отметить факторинг без права регресса, что означает, что фактор принимает на себя риски неплатежей со стороны контрагента [3, с. 30]. Согласно статистике FCI, в 2022 году объем факторинга и финансирования дебиторской задолженности увеличился на 18,3% относительно 2021 года. Согласно исследованиям АФК, портфель российского рынка факторинга в 2023 составил 1,359 трлн. руб. Применение факторинга предполагает оплату комиссии фактора за предоставление денежных средств. В таблице 3 отражены принципы расчета ставки по факторингу.

Таблица 3

Ставка по комиссии в рамках факторинга в 2023 г.

Компания	Ставки
ООО «ВТБ Факторинг» ⁷	Ставка рассчитывается индивидуально
ООО «Сбербанк Факторинг» ⁸	Ставка рассчитывается индивидуально, в том числе с учетом следующих факторов: срок и сумма, ключевая ставка ЦБ, статус покупателя (аккредитован или неаккредитован фактором)
АО «Райффайзенбанк» ⁹	Ставка рассчитывается индивидуально
АО «Альфа-Банк» ¹⁰	Ставка рассчитывается индивидуально. Ставка от 8,5%
ООО «Открытие Факторинг» ¹¹	Ставка рассчитывается индивидуально. Ставка от 8,5%

Можно отметить, что в общем доступе нет информации о ставках факторинга. По найденным ставкам можно говорить о существовании единого подхода при формировании ставок по факторингу.

Также стоит отметить применение поручительства третьего лица в качестве обеспечения исполнения обязательств контрагента. Поручительство третьего лица - форма

⁵ Документарные операции. Открытие. URL: https://www.open.ru/documentary_operations

⁶ Решения для корпоративного бизнеса. Райффайзен Банк. URL: <https://www.raiffeisen.ru/corporate/>

⁷ Безрегрессный факторинг. ВТБ Факторинг. URL: <https://www.vtbf.ru/kb/bezregressnyi-factoring-mb>

⁸ Ставки и стоимость факторинговых услуг. Сбербанк Факторинг. URL: <https://sberfactoring.ru/prices/>

⁹ Факторинг без регресса. Райффайзенбанк. URL: <https://www.raiffeisen.ru/corporate/factoring/without-regress/>

¹⁰ Факторинг под 8,5%. Альфа Банк. URL: <https://alfabank.ru/lp/factoring-kind/>

¹¹ Решения для поставщиков и подрядчиков. Открытие Факторинг. URL: <https://openfactoring.ru/postavshhikam/>

обеспечения кредитов, при которой гарант несет ответственность за непогашенный долг, включая проценты в случае дефолта заемщика [4, с.10]. Согласно зарубежным исследованиям, поручительство третьих лиц часто используется при банковском кредитовании в США: более 1/3 корпоративных кредитов полностью или частично гарантированы юридическим лицам [14, с. 287]. В 2023 году Государственная Дума Российской Федерации приняла закон, который позволяет оценивать уровень кредитной нагрузки не только заемщиков, но и поручителей.

Для исключения потенциальных рисков по неисполнению поручителем своих обязательств необходимо проверять рейтинг поручителя по оценкам рейтинговых агентств АКРА, «Эксперт РА», «Национальное рейтинговое агентство» (НРА), «Национальные кредитные рейтинги» (НКР).

Рассмотрев различные инструменты, применяемые в качестве обеспечения выполнения договорных обязательств, можно отметить, что их применение исключает кредитные риски [15, с. 1], выявленные на этапе оценки контрагента, в связи с чем отсрочка платежа может быть предоставлена. Однако, применение данных инструментов требует взаимодействия между компанией и контрагентом для согласования, например, формы банковской гарантии, аккредитива, поручения, договора страхования и факторинга. При этом необходимо учитывать, что применение каждого из рассмотренных инструментов подразумевает дополнительные расходы, в связи с чем необходимо проводить анализ эффективности их применения по сравнению с предотвращением возникновения просроченной задолженности (в случае оплаты расходов со стороны продавца).

По результатам оценки кредитного риска контрагента ему выставляется определенный кредитный лимит. После формирования компанией кредитного лимита на контрагента осуществляется заключение договора или контрагенту направляется отказ в заключении договора.

Далее можно говорить об этапе мониторинга исполнения контрагентом своих обязательств. Так, все отгрузки товара, оказание услуг производятся в соответствии с кредитным лимитом. В случае отсутствия свободного лимита у контрагента отгрузки прекращаются. Аналогично отгрузки прекращаются в случае выявления просроченной дебиторской задолженности.

Полученные результаты.

По результатам анализа процесса планирования дебиторской задолженности была выявлена прямая зависимость объема фактической дебиторской задолженности от качества работы с контрагентом на этапе заключения договора.

Первичная оценка контрагента позволяет проанализировать целесообразность работы с контрагентом в целом. Оценка контрагента также позволяет определить уровень его кредитного риска. Для определения возможностей компании по предоставлению отсрочки платежа ли выплаты авансов рассматриваются подходы по нормированию дебиторской задолженности, в частности статистический, коэффициентный и аналитический подход. Данные методы различаются подходами к учету внешних факторов и используемой для анализа информации. В результате сопоставления кредитного риска и параметров предоставления отсрочки платежа или аванса определяется максимально возможная отсрочка платежа или объем аванса.

В случае высокого кредитного риска могут быть использованы инструменты для обеспечения выполнения обязательств по договору: безотзывные аккредитивы, банковские гарантии, страхование, факторинг без права регресса и поручительство третьих лиц. Данные инструменты исключают кредитные риски, однако требуют дополнительных расходов и взаимодействия между контрагентом и компанией при согласовании их применения. В результате, для каждого конкретного контрагента формируется кредитный лимит. Компания

осуществляет контроль выполнения контрагентом обязательств и соответствия кредитному лимиту.

Заключение.

Реализация мероприятий по оценке кредитного риска контрагента на этапе заключения договора способствует выявлению и смягчению риска формирования просроченной задолженности и безнадежных долгов. Управление дебиторской задолженностью за счет формирования нормы потенциально возможной дебиторской задолженности будущих периодов предотвращает существенное отвлечение денежных средств из оборота, позволяет оптимизировать объем дебиторской задолженности и способствует поддержанию финансовой устойчивости компании.

В современных постоянно изменяющихся, в том числе под влиянием внешних факторов, условий развития российской экономики данный подход к управлению дебиторской задолженностью позволяет более гибко реагировать на изменение внешних условий, в частности экономического климата, за счет централизованного сокращения или увеличения отсрочки платежа или объема авансирования. Планирование дебиторской задолженности позволяет предотвратить возникновение кассовых разрывов за счет стабилизации несистемного получения денежных средств.

Список источников:

1. Василевич С.М. Основные виды рисков платежных систем РФ и пути их минимизации // Актуальные вопросы профессиональной деятельности юриста. 2023. С. 107-111. URL: <https://elibrary.ru/ldabir>
2. Громацкий Б.Н. Проблема механизма обеспечения банковской гарантии // Закон. Право. Государство. 2021. №2 (30). С. 140-144. URL: <https://elibrary.ru/spyybf>
3. Грудько С. В., Коврах Е. В. Факторинг как способ управления задолженностью предприятия // Экономика. Бизнес. Финансы. 2022. №5. С 27-31. URL: <https://elibrary.ru/ecdxdo>
4. Долгих В.В. Поручительство как способ исполнения обязательств // Актуальные проблемы правопедения. 2023. №4 (80). С. 9-14. DOI: [10.46554/APJ-2023.2\(78\)-pp.9-14](https://doi.org/10.46554/APJ-2023.2(78)-pp.9-14)
5. Кондратьева Я.Э. Отсрочка платежа: тенденции и инструменты управления // Экономика и инновации. - Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2023. С. 175-180. URL: <https://elibrary.ru/odigrm>
6. Майкова А.А. Скоринг как инструмент минимизации финансового риска компании // Развитие науки и практики в глобально меняющемся мире в условиях рисков. 2023. С. 361-364. URL: <https://elibrary.ru/fwmone>
7. Моргунова Р.В. Подходы к управлению дебиторской задолженностью // Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. №4 (100). С. 54-61. DOI: [10.34684/ek.up.p.r.2020.04.02.009](https://doi.org/10.34684/ek.up.p.r.2020.04.02.009)
8. Павленко К.А. Страхование дебиторской задолженности // Стратегии бизнеса. 2020. №6 (8). С. 166-169. DOI: [10.17747/2311-7184-2020-6-166-169](https://doi.org/10.17747/2311-7184-2020-6-166-169)
9. Тягузов М.М. Документарный аккредитив как способ обеспечения обязательств // Вопросы российской юстиции. 2020. №6. С. 213-231. URL: <https://elibrary.ru/qrijgiu>
10. Уккуева А.Н. Эффективное управление дебиторской задолженностью // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2022. №10 (74). С. 242-248. URL: <https://elibrary.ru/khrhuh>
11. Шевченко Д.С. Сравнение методов управления рисками: банковская гарантия и банковское сопровождение // Академическая публицистика. 2022. №12 (2). С. 345-350. URL: <https://elibrary.ru/btkwua>
12. Anand G., Uirianto A., Tjoputra G. E. Provision of Corporate Guarantee Between a Bank and Commanditaire Vennootschap as Debt Insurer // International Journal of Science and Society. 2023. Vol. 5, No. 3. DOI: [10.54783/ijssoc.v5i3.756](https://doi.org/10.54783/ijssoc.v5i3.756)

13. Esenohor T.E. Accounts Receivable History from Ancient Times to The Modern Era // *International Journal of Research and Innovation in Social Science*. 2023. P. 1738-1745. DOI: [10.47772/IJRISS.2023.7744](https://doi.org/10.47772/IJRISS.2023.7744)
14. Mehdi B. Third-Party Credit Guarantees and the Cost of Debt: Evidence from Corporate Loans // *Review of Finance*. 2022. Vol. 26, No 5. P. 287-317. DOI: [10.1093/rof/rfab012](https://doi.org/10.1093/rof/rfab012)
15. Peng Y., Tian G. Intelligent Optimization Model of Enterprise Financial Account Receivable Management // *Journal of Applied Mathematics*. 2024. No. 4. DOI: [10.1155/2024/4961081](https://doi.org/10.1155/2024/4961081)
16. Shengying Z., Xiangyuan L. Guarantee Mechanism in Accounts Receivable Financing with Demand Uncertainty // *Sustainability*. 2022. Vol. 15 (3). ID 2192. DOI: <https://doi.org/10.3390/su15032192>

References:

1. Vasilevich S.M. Main types of risks of payment systems of the Russian Federation and ways to minimize them. *Current issues of professional activity of a lawyer*, 2023, pp. 107-111. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/ldabir>
2. Gromatsky B.N. The problem of the mechanism for ensuring a bank guarantee. *Law. Right. State*, 2021, vol.6, no. 2, pp. 140-144. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/spyybf>
3. Grudko S. V., Kovrakh E. V. Factoring as a way to manage enterprise debt, *Economics. Business. Finance*, 2022, no. 5, pp. 27-31. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/ecdxdo>
4. Dolgikh V.V. Surety as a way of fulfilling obligations, *Current problems of jurisprudence*, 2023, vol. 80, no. 4, pp. 9-14. (In Russian). DOI: [10.46554/APJ-2023.2\(78\)-pp.9-14](https://doi.org/10.46554/APJ-2023.2(78)-pp.9-14)
5. Kondratyeva Y.E. *Deferred payment: trends and management tools*. Moscow, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov Publ., 2023. pp. 175-180. (In Russian).
6. Maykova A.A. Scoring as a tool for minimizing a company's financial risk, *Development of science and practice in a globally changing world under risk conditions*, 2023, pp. 361-364. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/fwmone>
7. Morgunova R.V. Approaches to managing receivables, *Economics and management: problems, solutions*, 2020, vol. 100, no. 4, pp. 54-61. (In Russian). DOI: [10.34684/ek.up.p.r.2020.04.02.009](https://doi.org/10.34684/ek.up.p.r.2020.04.02.009)
8. Pavlenko K.A. Insurance of accounts receivable, *Business strategies*, 2020, vol. 8, no. 6, pp. 166-169. (In Russian). DOI: [10.17747/2311-7184-2020-6-166-169](https://doi.org/10.17747/2311-7184-2020-6-166-169)
9. Tyagusov M.M. Documentary letter of credit as a way to secure obligations, *Issues of Russian justice*, 2020, no. 6, pp. 213-231. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/grjgiu>
10. Ukkueva A.N. Effective management of receivables, *Skif. Questions of student science*, 2022, vol. 74, no. 10, pp. 242-248. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/khrhuh>
11. Shevchenko D.S. Comparison of risk management methods: bank guarantee and bank support. *Academic journalism*, 2022. vol. 12, no. 2, pp. 345-350. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/btkwua>
12. Anand G., Uirianto A., Tjoputra G. E. Provision of Corporate Guarantee Between a Bank and Commanditaire Vennootschap as Debt Insurer. *International Journal of Science and Society*, 2023, vol. 5, no. 3. DOI: [10.54783/ijssoc.v5i3.756](https://doi.org/10.54783/ijssoc.v5i3.756)
13. Esenohor T.E. Accounts Receivable History from Ancient Times to The Modern Era. *International Journal of Research and Innovation in Social Science*, 2023, pp. 1738-1745. DOI: [10.47772/IJRISS.2023.7744](https://doi.org/10.47772/IJRISS.2023.7744)
14. Mehdi B. Third-Party Credit Guarantees and the Cost of Debt: Evidence from Corporate Loans. *Review of Finance*, 2022, vol. 26, no 5, pp. 287-317. DOI: [10.1093/rof/rfab012](https://doi.org/10.1093/rof/rfab012)
15. Peng Y., Tian G. Intelligent Optimization Model of Enterprise Financial Account Receivable Management. *Journal of Applied Mathematics*, 2024, no. 4. DOI: [10.1155/2024/4961081](https://doi.org/10.1155/2024/4961081)

16. Shengying Z., Xiangyuan L. Guarantee Mechanism in Accounts Receivable Financing with Demand Uncertainty. *Sustainability*, 2022, vol. 15 (3). DOI: <https://doi.org/10.3390/su15032192>

Submitted: 05 April 2024

Accepted: 05 March 2024

Published: 06 March 2024

