

5.2.3. РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

Научная статья
УДК 658.14:338.43

DOI: 10.53914/issn2071-2243_2024_1_220

EDN: RZSIEI

Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью сельскохозяйственных организаций в неустойчивой бизнес-среде

Владимир Григорьевич Ширококов^{1✉}, Михаил Леонидович Нейштадт²,
Роман Викторович Нуждин³, Ирина Викторовна Шамрина⁴,
Екатерина Вячеславовна Горковенко⁵

¹ Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, Воронеж, Россия

² Воронежский государственный университет, Воронеж, Россия

^{3,5} Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронеж, Россия

⁴ Липецкий государственный технический университет, Липецк, Россия

¹ ssn3@bk.ru[✉]

Аннотация. В условиях санкционного давления, инфляционных скачков, роста стоимости кредитных ресурсов и других негативных факторов внешней среды возникла необходимость пересмотра подходов к изучению и применению традиционных методов управления экономической эффективностью и финансовой устойчивостью субъектов агробизнеса. Следствием неустойчивости бизнес-среды является рост доли просроченной дебиторской задолженности, которая за последние 5 лет в сельском хозяйстве увеличилась более чем на 50%. Показано, что для обеспечения требований полноты, объективности и релевантности информационного обеспечения управления дебиторской задолженностью необходим комплексный подход к выполнению функций экономического анализа, контроля и организации, к решению проблем невозврата долгов контрагентами с.-х. организаций. Раскрыты содержательные и сущностные характеристики процессов управления дебиторской задолженностью, выявлены пробелы в аналитических процедурах, применяемых для оценки сомнительной дебиторской задолженности в ходе организации работы с должниками. Отмечено, что применяемые методики не позволяют обеспечить соблюдение принципа каузальности в ключевых процессах управления отношениями с дебиторами. С целью устранения недостатков на основе нормативного методологического подхода разработана аналитическая процедура, ориентированная на детальную оценку просроченной дебиторской задолженности, позволяющая выявить ее влияние на уровень рентабельности реализуемой продукции с.-х. организациями. С целью минимизации просроченной дебиторской задолженности в качестве финансового инструмента при организации работы с дебиторами рекомендовано внедрение прямого факторинга с регрессом. Для выбора факторинговой компании перед заключением договора необходимо исследование финансовых взаимоотношений с фактор-фирмами с целью определения (расчета) большей экономической выгоды от сделки под уступку денежного требования. Применение авторских рекомендаций в процессах управления дебиторской задолженностью в с.-х. организациях будет способствовать ускорению оборачиваемости оборотных активов за счет пересмотра аналитических и организационных инструментов воздействия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, бухгалтерская отчетность, бизнес-среда, сельскохозяйственные организации, аналитические процедуры, факторинг

Для цитирования: Ширококов В.Г., Нейштадт М.Л., Нуждин Р.В., Шамрина И.В., Горковенко Е.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью сельскохозяйственных организаций в неустойчивой бизнес-среде // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2024. Т. 17, № 1(80). С. 220–236. https://doi.org/10.53914/issn2071-2243_2024_1_220-236.

5.2.3. REGIONAL AND SECTORAL ECONOMICS (ECONOMIC SCIENCES)

Original article

Analytical support for receivables management in agricultural organizations in an unstable business environment

Vladimir G. Shirobokov^{1✉}, Mikhail L. Neishtadt², Roman V. Nuzhdin³,
Irina V. Shamina⁴, Ekaterina V. Gorkovenko⁵

¹ Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, Voronezh, Russia

² Voronezh State University, Voronezh, Russia

^{3,5} Voronezh State University of Engineering Technologies, Voronezh, Russia

⁴ Lipetsk State Technical University, Lipetsk, Russia

¹ ssn3@bk.ru[✉]

Abstract. In the context of sanctions pressure, inflationary surges, rising cost of credit resources and other negative environmental factors, it became necessary to revise approaches to the study and application of

traditional methods of managing economic efficiency and financial stability of agribusiness entities. The result of the instability of the business environment is an increase in the share of overdue accounts receivable, which has increased by more than 50% in agriculture over the past 5 years. It is shown that in order to ensure the requirements of completeness, objectivity and relevance of information support for accounts receivable management, an integrated approach is needed to perform the functions of economic analysis, control and organization to solve the problems of non-repayment of debts by counterparties of agricultural organizations. The substantive and essential characteristics of the processes of managing accounts receivable are disclosed, gaps in the analytical procedures used to assess doubtful accounts receivable during the organization of work with debtors are identified. It is noted that the applied methods do not allow ensuring compliance with the principle of causality in key processes of managing relations with debtors. In order to eliminate shortcomings, an analytical procedure has been developed based on a normative methodological approach, focused on a detailed assessment of overdue receivables, which allows identifying its impact on the level of profitability of agricultural products sold by organizations. In order to minimize overdue receivables as a financial instrument in the organization of work with debtors, it is recommended to introduce direct factoring with regression. To select a factoring company, before concluding a contract, it is necessary to study financial relationships with factor firms in order to determine (calculate) greater economic benefits from a transaction for the assignment of a monetary claim. The author's recommendations implementation in the processes of accounts receivable management in the agricultural organizations will contribute to accelerating the turnover of current assets by revising analytical and organizational impact tools.

Keywords: accounts receivable, management, accounting, business environment, agricultural organizations, analytical procedures, factoring

For citation: Shirobokov V.G., Neistadt M.L., Nuzhdin R.V., Shamrina I.V., Gorkovenko E.V. Analytical support for receivables management in agricultural organizations in an unstable business environment. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta = Vestnik of Voronezh State Agrarian University*. 2024;17(1):220-236. (In Russ.). https://doi.org/10.53914/issn2071-2243_2024_1_220-236.

Существенными факторами, влияющими на финансовое обеспечение операционной, инвестиционной и инновационной деятельности сельскохозяйственных организаций, являются принципиальные изменения, произошедшие в последний период в мировой и отечественной экономике. Это связано с коренной трансформацией предпринимательских отношений из-за введения различного рода санкций со стороны недружественных стран и вынужденных контрсанкций со стороны Правительства РФ, что послужило началом разрушения сложившихся многолетних связей при осуществлении экспортно-импортных операций сельскохозяйственными организациями. Вследствие геополитических изменений сократились размеры государственной поддержки сельского хозяйства, резко возросли затраты, связанные с привлечением кредитных ресурсов, предоставляемых банками как сельскохозяйственным организациям, так и покупателям сельскохозяйственной продукции.

Произошедшие события во внешней и внутренней бизнес-среде свидетельствуют о ее неустойчивости, которая не могла не оказать негативного воздействия на финансовое состояние, процессы материально-технического снабжения и результаты экономической деятельности сельскохозяйственных организаций. В условиях санкционного давления, инфляционных скачков, роста стоимости кредитных ресурсов и проявления других негативных факторов внешней среды многие сельскохозяйственные организации постоянно сталкиваются с неплатежами за отгруженную продукцию и проданных животных. Как следствие, возникает недостаток финансовых ресурсов, необходимых для решения проблем импортозамещения, обеспечения расширенного воспроизводства и эффективной экономической деятельности многих организаций в целом.

Возникшие проблемы требуют пересмотра подходов к изучению и применению традиционных методов управления экономической эффективностью и финансовой устойчивостью субъектов агробизнеса. Одним из направлений совершенствования экономической работы в сельском хозяйстве можно считать противодействие росту дебиторской задолженности и разработку мероприятий, способствующих сокращению сроков ее погашения.

На основе анализа принципиально изменившихся условий развития экономики в Российской Федерации можно выделить ряд существенных аспектов, которые необходимо принять во внимание при изучении природы возникновения дебиторской задолженности и способов ее оптимизации отечественными сельскохозяйственными организациями.

Действующая нормативно-правовая база, регулирующая оценку такого вида актива, как дебиторская задолженность организаций, и в частности национальные стандарты бухгалтерского учета, содержат положения, которые в большей степени соответствуют ранее существовавшим условиям хозяйствования при отсутствии турбулентности в экономике. Определять текущую реальную стоимость любого актива (в том числе и дебиторской задолженности), учтенного на балансе организации, необходимо в соответствии с положениями ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [14] и ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» [13]. В то же время анализ основных норм федеральных стандартов бухгалтерского учета свидетельствует о наличии ряда существенных недостатков. Дополнительные сложности с практическим применением ПБУ 8/2010 возникают в связи с тем, что в новых геополитических и экономических условиях появились неопределенности, касающиеся поступления денежных средств от покупателей российской сельскохозяйственной продукции и продукции перерабатывающих организаций АПК, вида валюты и сроков ее зачисления на счета экспортеров, а также возможности расчетов между сторонами договора неденежными средствами (обмен сельскохозяйственной продукцией на ресурсы, необходимые для осуществления производственной деятельности); возникли затруднения, связанные с получением дивидендов и погашением купонов от вложений в зарубежные компании при отсутствии уверенности в получении иностранными поставщиками средств в иностранной валюте при осуществлении предоплаты закупки основных средств, запасных частей к импортной технике, средств защиты растений и животных, семян и посадочного материала (по закупкам прямого и параллельного импорта).

В современных реалиях практически невозможно руководствоваться положениями ПБУ 8/2010, так как в нем, в п. 2 отмечено, что область его применения не охватывает отношения сторон в том случае, если «... хотя бы одна сторона договора не выполнила полностью своих обязательств, за исключением трудовых договоров ...» [14].

Проблемы формирования релевантной учетной информации о величине и обороте дебиторской задолженности не решаются и при использовании Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), часть из которых в настоящее время является обязательными к практическому применению коммерческими организациями, действующими в правовом поле России, в соответствии с приказами Министерства финансов РФ. Изучая положения комплекта стандартов МСФО, введенных в действие с 2015 г. Минфином РФ, и анализируя их содержание, нельзя не отметить отсутствие определенности в подходе к оценке обязательств контрагентов перед организациями за отгруженные ими товары по сделкам. Основным постулатом применяемых в РФ стандартов МСФО, регулирующих оценку обязательств приобретателя активов, является допущение факта того, что сторона, передающая актив, теряет над ним контроль. Об этом достаточно ясно указано, например в Международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», где в п. B83 отмечено, что «... принятие актива покупателем может указывать на то, что покупатель получил контроль над активом» [10].

Учитывая возрастающую роль собственников в управлении дебиторской задолженностью и потребности кредиторов в информации о графике ее погашения, требуется формирование релевантной информации об объеме средств, который должен поступить в организацию исходя из реальной экономической ситуации, а не номинальной суммы, обозначенной в регистрах учета и отчетности экономических субъектов, целью деятельности которых является извлечение прибыли. Между тем за последние 5 лет (2017–2021 гг.) в сельскохозяйственном производстве Российской Федерации в целом, в том числе в Воронежской области, наблюдаются тенденции, свидетельствующие о необходимости пересмотра существующих подходов к управлению дебиторской задолженностью (табл. 1).

Таблица 1. Показатели субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве РФ и Воронежской области

Показатель	Годы					Среднегодовой темп динамики, ед.
	2017	2018	2019	2020	2021	
Стоимость реализованной продукции сельского хозяйства в РФ, тыс. руб.	3757899,464	4390390,580	4717830,560	5595483,909	7126110,067	1,173
Стоимость реализованной продукции сельского хозяйства малыми и средними субъектами хозяйствования РФ, тыс. руб.	830798,640	946804,193	993795,411	1117099,105	1334148,788	1,126
Стоимость реализованной продукции сельского хозяйства в Воронежской области, тыс. руб.	207468,245	249586,668	269567,098	348551,323	432059,013	1,201
Стоимость реализованной продукции сельского хозяйства малыми и средними субъектами хозяйствования Воронежской области, тыс. руб.	12519,686	14094,338	14336,594	18143,134	19938,437	1,123
Количество субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве РФ – всего, ед.	15 760	16 423	17 025	17 451	18 073	1,035
Количество субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве в Воронежской области – всего, ед.	454	471	483	489	499	1,024
Дебиторская задолженность организаций сельского хозяйства в РФ – всего, тыс. руб.	1254925,508	1458372,834	1504013,638	1750520,474	2130741,465	1,142
Период погашения дебиторской задолженности организаций сельского хозяйства РФ – всего, дни	36	35	41	45	51	1,091
Просроченная дебиторская задолженность организаций сельского хозяйства Воронежской области – всего, тыс. руб.	58441,203	71912,491	78873,108	102354,195	112537,339	1,178

За этот период стоимость реализованной сельхозпродукции в Российской Федерации увеличилась в среднем за год на 17,3%, в Воронежской области, в связи с более быстрыми темпами роста, – на 20,1%. Учитывая тот факт, что количество субъектов хозяйствования в этой сфере производства увеличилось незначительно (соответственно на 3,5 и 2,4%), можно сделать вывод о положительной направленности отмеченной тенденции в развитии сельского хозяйства. Об этом также свидетельствуют высокие темпы роста стоимости реализованной сельскохозяйственной продукции при незначительном увеличении количества субъектов агробизнеса. Вместе с тем отмечаем, что за это период наблюдалось резкое увеличение лага погашения дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций. Составляя существенную величину в сельском хозяйстве, он увеличился в 1,5 раза, что свидетельствует о негативной направленности выявленной тенденции и наращивании проблем в организации взаимоотношений с дебиторами. Несмотря на то, что среднегодовые темпы роста дебиторской задолженности организаций сельского хозяйства были ниже, чем темпы роста выручки от реализованной продукции, отмечаем факт роста среднегодовых темпов просроченной дебиторской задолженности: они превышали как темпы роста общей дебиторской задолженности, так и темпы роста доходов от продаж. При этом доля просроченной дебиторской задолженности сельхозорганизаций Российской Федерации и Воронежской области, как показывают дополнительные расчеты, превышала 75%. Такая тенденция наблюдалась и в 2022–2023 гг.

Особым видом дебиторской задолженности являются авансы, выданные поставщикам техники и материальных ресурсов. В большинстве случаев, используя монопольное положение, снабженческие организации требуют от сельскохозяйственных предприятий предварительной оплаты предстоящих поставок. Сельскохозяйственные организации получают предварительную оплату от покупателей продукции лишь в отдельных случаях. Так, на конец 2022 г. сумма выданных авансов сельскохозяйственными организациями Воронежской области составила 23 942 751 тыс. руб., а сумма полученной предоплаты – 7 021 565 тыс. руб. Как видим, размеры отвлеченных ресурсов в виде выданных авансов превышают сумму полученных предоплат более чем в 3 раза. Из этого следует, что необходим комплексный и системный подход к реализации функций экономического анализа, контроля и организации при применении инструментов управления дебиторской задолженностью в сельхозорганизациях.

Дебиторская задолженность в качестве сложного актива любого хозяйствующего субъекта обладает стоимостью, обязательно учитывается и анализируется руководством сельскохозяйственных организаций и региональными государственными органами управления и кредитными организациями. Ее величина должна дифференцированно (исходя из существенности сумм, сроков погашения и категорий (просроченная, неустраиваемая, оформленная претензиями и исковыми заявлениями и т. п.)) отражаться в финансовой (бухгалтерской) отчетности для обеспечения финансового анализа и проведения внутреннего и внешнего контроля.

Стереотипное восприятие дебиторской задолженности как совокупности средств, денег, сумм долгов [5, 6, 7] не позволяет в должной мере вести оптимизационные процессы управления ею. По нашему мнению, эта дефиниция охватывает более широкий круг экономических отношений и характеризует в настоящее время экономические отношения в неустойчивой, хотя и в определенной степени открытой, бизнес-среде. В связи с этим возникновение, существование, прекращение, оптимизация дебиторской задолженности сельхозорганизаций в условиях сложнейших товарно-денежных отношений с отечественными и зарубежными контрагентами накладывает специфический отпечаток на итоги экономической деятельности субъектов агробизнеса.

Организация, учет, анализ и контроль дебиторской задолженности на всех этапах развития экономической деятельности являются атрибутивными и важнейшими элементами системы процессов управления долгами контрагентов. Недоучитываемые, недооцениваемые и неконтролируемые изменения (в ту или иную сторону) дебиторской задолженности могут выступать в качестве основных факторов финансовой нестабильности и даже несостоятельности сельхозорганизаций.

Исследования показывают, что отрицательные тенденции увеличения дебиторской задолженности, выражающиеся в длительном изъятии экономических ресурсов организаций, обусловлены ростом степени неустойчивости бизнес-среды в первую очередь под воздействием внешних факторов.

При построении адаптивной к воздействию внешних факторов системы управления дебиторской задолженностью в сельскохозяйственных организациях необходимо принимать во внимание основные проблемы, систематизированные в работах С.Н. Маркова [9], О.В. Мощенко с соавт. [11]:

- непонимание связи дебиторской задолженности с экономическими и социальными процессами;
- отсутствие достоверной информации о сроках погашения своих обязательств дебиторами;
- недостаточная степень регламентированности действий должностных лиц при возникновении просроченной дебиторской задолженности;
- отсутствие опыта применения современных инструментов анализа кредитоспособности покупателей продукции;
- пробелы в должностных регламентах бухгалтеров-аналитиков, финансистов и юристов при принятии управленческих решений при возникновении существенных сумм дебиторской задолженности как в целом по корпорации, так и по подразделениям (дочерним и зависимым организациям);
- низкое качество информационных потоков в части расходов, связанных с ростом дебиторской задолженности, продолжительностью ее оборачиваемости и взаимосвязью с риском банкротства.

Зарубежные авторы также придают важное значение изучению проблемных ситуаций, обусловленных наличием дебиторской задолженности у предпринимательских структур и ее погашением в контексте:

1) системности процессов аналитико-информационного обеспечения управления этим видом актива, а) характеризуя возможные риски, связанные с возникновением дебиторской задолженности (Dankiewicz R. [17]); б) раскрывая направления транзакций для использования средств отсрочки платежей (Joe P. & Malhotra N. [19]); в) выявляя взаимосвязи структуры оборотного капитала (составной частью которого является дебиторская задолженность) и прибыльности (Prša D. [25], Rohini U., Malarkodi K. & Vanitha P. [27]);

2) конкретизации отличительных черт, присущих отдельным элементам системы процессного управления этим видом актива, включая аналитико-информационные аспекты и акцентируя внимание на способностях конкретных фирм кредитовать дебиторскую задолженность (Paul S., Guermat C. & Devi S. [24]; Farhan N., Tabash M. & Yameen M. [18]; Lin Q. & Qiao B. [20]; Yan N. & He X. [28]) и контролировать ее размеры (Rinaldo N., Sudarno S. & Hutahuruk M. [26]);

3) оптимизации процессов управления этим видом оборотного капитала путем применения факторинга (Marchi B., Zanoni S. & Jaber M. [22]; Park J., Lee H., Park S. & Han I. [23]; Li Y. & Gu C. [21]).

В частности, D. Prša (Хорватия) рассмотрела соотношения, характеризующие взаимозависимости прибыльности и риска деятельности хозяйствующих субъектов, которые в большей степени инвестируют в оборотный капитал, в том числе кредитуют

дебиторскую задолженность, и установила, что они могут ожидать более низких уровней бизнес-риска, но неблагоприятных уровней прибыльности, и наоборот [25]. Эти выводы были сделаны на основе проведения автором статистического, корреляционного и панельного анализа деятельности 67 компаний обрабатывающей промышленности за 5 лет. Комплексный подход позволил автору выявить и систематизировать ключевые факторы управления оборотным капиталом и отдать приоритеты мерам воздействия на кредиторскую задолженность как оказывающую более сильное влияние на прибыльность, чем дебиторская задолженность. Считаем такую позицию достаточно обоснованной только для условий устойчивой бизнес-среды. Вместе с тем невысокий уровень рентабельности обусловлен дополнительными расходами, связанными с привлечением заемного капитала. В российской экономике такие расходы наиболее существенны в связи с ростом размера ключевой ставки ЦБ Российской Федерации, которая напрямую влияет на стоимость привлеченных ресурсов.

Взаимосвязь кредиторской и дебиторской задолженности изучена также N.H.S. Farhan, M.I. Tabash & M. Yameen. (Индия) с точки зрения влияния политики и процедур кредитования на величину дебиторской задолженности [18]. Авторы также провели статистический, корреляционный анализ и панельное тестирование взаимосвязей между рентабельностью активов и периодом погашения дебиторской задолженности. Исследуя репрезентативные данные многих компаний, ученые обосновали необходимость раннего погашения дебиторской задолженности (то есть досрочно), чтобы пользоваться льготной ставкой кредитования. Данный подход заслуживает внимания, поскольку сэкономленные средства затем можно использовать в качестве дополнительного источника краткосрочного финансирования.

Применение инструментов управления оборотным капиталом и его влияние на финансовые показатели фирм изучено U. Rohini, K. Malarkodi & P. Vanitha с точки зрения оценки неадекватности способов управления, снижающих не только прибыльность, но и способных привести к финансовому кризису в организациях [27]. Авторы подтвердили выводы об отрицательном воздействии необоснованных размеров вложений в оборотный капитал (в том числе дебиторскую задолженность) на доходность фирм. На основе проведенного коэффициентного анализа деятельности субъекта хозяйствования за три года выявлен рост инвестиций в оборотный капитал за счет увеличения доли оборотных активов в их общем объеме и отрицательное влияние этого явления на доходность фирм. Заслуживает внимания, на наш взгляд, предложение авторов анализировать динамику продаж и финансовых результатов за длительный период. Полагаем, что такой подход будет актуальным для организации аналитической работы лишь с учетом циклов развития предприятия, а также макроэкономических условий его деятельности.

Отдельные способы оптимизации дебиторской задолженности, используя разнообразные инструменты факторинга, предложили B. Marchi, S. Zaroni & M. Jaber (Италия). Принимая во внимание тот факт, что эффективность цепочки оплаты поставок ограничена, авторы исследовали разнообразные инструменты факторинга и сделали вывод о возможности нового подхода к повышению прибыли, основанного на преимуществах обратного факторинга [22]. Авторы апеллируют к преимущественной стороне обратного факторинга (механизм финансирования, основанный на взаимном соглашении поставщика, факторинговой фирмы (банка) и покупателя), который позволяет сократить как чистый операционный оборотный капитал, так и цикл поступления денежных средств компании, а также улучшить финансовый рейтинг поставщика. Считаем, что в неустойчивой бизнес-среде применять такую форму факторинга целесообразно лишь в особых случаях с учетом результатов анализа финансового состояния и рисков бизнеса конкретного покупателя.

Сопоставление значимости факторинга признанной дебиторской задолженности с факторингом раскрытой дебиторской задолженности выполнено J.M. Park, H.Y. Lee, S.H. Park & I. Han (Корея) в соответствии с условиями, возникшими после принятия стандартов отчетности МСФО [23]. Авторы доказывают, что рынок воспринимает признанный учтенный обратный факторинг (Accounts Receivable Factoring – AR-факторинг) как более негативный, при этом взаимосвязь между признанным AR-факторингом и стоимостью собственного капитала отрицательная. Если фирма с высоким уровнем заемных средств нуждается в финансовом капитале, то она с меньшей вероятностью будет учитывать AR в рамках МСФО, чем в соответствии с корейскими национальными учетными стандартами (K-GAAP). Если высока вероятность финансовых затруднений, авторы установили более быструю реакцию рынка на признанную, а не на раскрытую в отчетности, информацию о дебиторской задолженности. Однако, по нашему мнению, в таком случае роль собственников бизнеса в управлении дебиторской задолженностью нивелируется.

Вышеизложенное свидетельствует о перманентном интересе зарубежных специалистов к нерешенным проблемам, связанным с процессом управления дебиторской задолженностью компаний. Это обусловлено тем, что бизнесу зарубежных компаний также свойственны рискованные ситуации, связанные с существенными финансовыми затруднениями, вызванными недостатками управления бизнес-отношениями с дебиторами.

При управлении дебиторской задолженностью решаются многие задачи, обоснование результатов которых выполняется на основе осуществляемых в определенной последовательности действий в ходе одновременно выполняемых таких управленческих процессов, как организация, учет, анализ, контроль. По их результатам разрабатываются управленческие решения по координации и регулированию экономической деятельности, связанной с возникновением и погашением дебиторской задолженности. Проведенные нами исследования экономической деятельности сельскохозяйственных организаций показывают, что в управлении дебиторской задолженностью в наибольшей степени нуждаются в совершенствовании ключевые процессы организации и анализа. Имеется в виду организация работы с контрагентами (дебиторами – покупателями сельскохозяйственной продукции и животных), поскольку на этот процесс оказывают более сильное влияние негативные факторы внешней среды (например, монополизм перерабатывающих организаций), и анализ качества дебиторской задолженности, поскольку ее содержание и структура (сомнительная и безнадежная) остаются без должного внимания аналитиков, финансистов и руководителей. Это обусловлено тем, что они ограничиваются применением традиционных приемов коэффициентного анализа, в известной степени вуалирующего реальное положение дел и не формирующего релевантной информации пользователям (менеджерам, собственникам, кредиторам; государственным органам управления, предоставляющим субсидии и др.).

Опираясь на содержательные и сущностные характеристики ключевых процессов взаимодействия с дебиторами, охарактеризуем, каким образом можно реализовать резервы эффективного управления дебиторской задолженностью [15].

О значимости такого ключевого управленческого процесса, как анализ дебиторской задолженности (ДЗ) в организациях можно судить по утверждениям отечественных исследователей. По мнению С.Г. Чеглаковой, дебиторская задолженность оказывает непосредственное влияние на эффективность использования оборотного капитала; рост или сокращение этого вида активов оказывает прямое влияние на финансовое состояние организации в целом [16, с. 89]. Анализ дебиторской задолженности является гибким инструментом для определения наиболее рациональных форм расчетов, а также обоснования целесообразности их использования [1, с. 185]. Как отмечают К.В. Карелина и С.А. Нардина, эффективное управление дебиторской задолженностью (в том числе анализ) является предпосылкой успешного ведения бизнеса, поскольку создает

условия для быстрого роста бизнеса и улучшения его финансовых показателей [8]. Н.В. Горшкова и О.В. Хмелёва подчеркивают, что для тестирования жизнеспособности крупных агроформирований в системе финансового управления холдинговыми структурами необходимо оценивать дебиторскую задолженность на основе данных консолидированной отчетности [2, с. 27–28]. Экспертные мнения исследователей свидетельствуют о том, что квалифицированный анализ дебиторской задолженности и мониторинг сомнительных долгов потребителей способны предотвратить трансформацию ее доли в категорию безнадежных долгов. В этой связи возникает необходимость применения комплекса аналитических процедур и многогранности инструментов оценки дебиторской задолженности организаций.

Аналитическая процедура, с одной стороны, это система взаимосвязанных элементов, характеризующих в соответствии с экономической логикой последовательность необходимых действий, направленных на достижение четко обусловленной цели. С другой стороны, аналитическая процедура представляет собой управленческий процесс, вход в который представлен информацией, формируемой в финансовом, управленческом, статистическом, налоговом учете и отчетности, а выход – релевантными управленческими решениями.

Аналитические процедуры, применяемые к процессам управления дебиторской задолженностью, весьма разнообразны и разнонаправлены. В их основе лежат традиционные методики, включающие:

- горизонтальный и вертикальный анализ дебиторской задолженности [1, 2, 8, 16], позволяющие оценить ее состав, структуру и динамику за определенный период;
- коэффициентный анализ: коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, дающий возможность установить вероятность ее оплаты контрагентами [1, 2, 8, 16], коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, характеризующий отсутствие или наличие угрозы для финансового положения организации (банкротства) [1, 8];
- анализ временного ожидания (период погашения дебиторской задолженности), позволяющий оценить риски (рост) неоплаты дебиторской задолженности покупателями [1, 4, 5, 8].

Вместе с тем следует отметить, что разработанных методик аналитических процедур, элементами которых являются показатели, применяемые для оценки степени безнадежности и/или сомнительности дебиторской задолженности, явно недостаточно. В этом направлении имеются лишь отдельные попытки к разработке методических подходов. Например, Н.В. Горшкова и О.В. Хмелёв предлагают анализировать внешнюю дебиторскую задолженность в разрезе сроков (по интервалам) ее погашения: до 1 месяца; от 1 до 3 месяцев; от 3 до 6 месяцев; от 6 до 12 месяцев; свыше 12 месяцев) [2, с. 30–31]. С.Г. Чеглакова рекомендует оценивать сомнительную дебиторскую задолженность по ее доле в общем объеме текущих активов и в составе общей суммы долгов [16, с. 91]. Такие подходы лишь частично восполняют существующие пробелы в методике оценки дебиторской задолженности в условиях риска и неопределенности (например, риск авансовых платежей по импортным поставкам из западных стран или предоплаты отечественным поставщикам, бизнес которых находится на стадии спада). Поэтому предложенных элементов явно недостаточно для соблюдения принципа каузальности в процессах анализа результативности работы с дебиторами сельскохозяйственных организаций, когда негативные факторы внешней бизнес-среды снижают эффективность экономической деятельности из-за недооценки реального состояния дебиторской задолженности на конкретный (текущий или будущий) момент принятия управленческих решений.

С целью развития методического обеспечения, используемого в аналитических процедурах управления дебиторской задолженностью в неустойчивой бизнес-среде, предлагается к применению аналитическая система, состоящая из пяти относительных показателей, характеризующих работу с дебиторами в части оценки уровня влияния просроченной дебиторской задолженности, которая в будущем может трансформироваться в сомнительную. Показатели и их рекомендуемые нормативные ограничения в виде целевых ориентиров приведены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели аналитической системы «Оценка дебиторской задолженности»

Показатель	Формула расчета	Нормативный целевой ориентир
Доля просроченной дебиторской задолженности (ДЗ _д), ед.	$\frac{ДЗ_{пр}}{ДЗ_о}$	≤ 0,8
Скорректированная рентабельность продукции (Р _{пр}), %	$\frac{\Pi_n - \Pi_{дз}}{C_n}$	≥ 10,0
Скорректированная рентабельность продаж (Р _п), %	$\frac{\Pi_n - \Pi_{дз}}{В_n - ДЗ_{пр} - НДС_{дз}}$	≥ 7,5
Недополучение рентабельности продукции из-за влияния фактора «просроченная дебиторская задолженность» (Н _{рпр}), %	$\frac{\Pi_n}{C_n} - \frac{\Pi_n - \Pi_{дз}}{C_n}$	≤ 5,5
Недополучение рентабельности продаж из-за влияния фактора «просроченная дебиторская задолженность» (Н _{рп}), %	$\frac{\Pi_n}{В_n} - \frac{\Pi_n - \Pi_{дз}}{В_n - ДЗ_{пр} - НДС_{дз}}$	≤ 4,0

Примечание: ДЗ_{пр} – просроченная дебиторская задолженность, тыс. руб.; ДЗ_о – дебиторская задолженность – всего, тыс. руб.; Π_п – прибыль от продаж, тыс. руб.; С_п – себестоимость продаж, тыс. руб.; В_п – выручка от продаж, тыс. руб.; Π_{дз} – прибыль, иммобилизованная в просроченной дебиторской задолженности, тыс. руб.; НДС_{дз} – налог на добавленную стоимость с дебиторской задолженности, тыс. руб.

Дадим пояснения к формулам, положенным в основу методики оценки дебиторской задолженности в условиях неустойчивой бизнес-среды. Целевая установка рекомендуемой системы аналитических показателей основана на сравнении фактических их значений с нормативным целевым ориентиром, что позволяет обеспечить оперативную реакцию руководства сельскохозяйственной организации на возникшие сложности и минимизировать их негативные последствия. В случае, когда скорректированные показатели рентабельности продаж и продукции отклоняются от нормативного целевого ориентира в меньшую сторону из-за несоблюдения контрагентами сроков погашения дебиторской задолженности, необходимо принять конкретные меры исходя из специфических ситуаций и характера взаимоотношений с контрагентами по активизации работы по погашению или сокращению их задолженности (историю взаимоотношений с конкретным контрагентом, его финансовое состояние, возможность взаиморасчетов или получения оплаты в ходе товарообменных операций; получения им кредита банка или помощи головной организации – для хозяйств, входящих в холдинг и т. п.). Когда скорректированные показатели рентабельности продаж и продукции отклоняются от нормативного целевого ориентира в большую сторону из-за роста суммы прибыли от продаж с отсрочкой платежа, то делается вывод о достаточно оптимизированной работе сельхозорганизации с дебиторами.

Другим ключевым управленческим процессом является организация работы с дебиторской задолженностью, ориентированная на мобилизацию вскрытых в ходе анализа финансового состояния должника его возможностей погашения долгов за счет получения дополнительных ресурсов в виде государственных субсидий; взаимного получения ссуды внутри агрохолдинга; погашения задолженности неденежными средствами и т. п. Кроме того, необходимо установить, какие организационные мероприятия целесообразно рекомендовать к применению в сельхозорганизации как редко принимаемые во внимание менеджерами на данный момент. Можно руководствоваться обобщенными О.В. Мощенко, М.М. Шайлиевой и А.Ю. Усановым организационными мероприятиями, способствующими ускорению погашения дебиторской задолженности организации: 1) детальная классификация дебиторской задолженности по срокам ее оплаты по шести группам; 2) перманентный пересмотр предельной суммы поставок с последующей оплатой, учитывающей фактическое финансовое положение контрагента; 3) оценка платежеспособности потенциального контрагента; 4) страхование дебиторской задолженности для предотвращения непредвиденных потерь; 5) предоставление контрагентам скидок за досрочную оплату счетов только в том случае, если она обеспечит прибыль в размере большем, чем размер предоставленной скидки; 6) продажа дебиторской задолженности, то есть факторинг [11, с. 96–97]. О.О. Дроботова также придерживается аналогичных рекомендаций, отдавая предпочтение товарному кредиту и факторингу [5, с. 202]. М.В. Добриной конкретизируются ситуации, когда применение факторинга оправдано, считая, что экономическая выгода организации от безотлагательного поступления денежных средств превышает ее размер в случае их поступления в срок [4, с. 97].

Вместе с тем следует отметить, что применение факторинга связано с определенными рисками, имеющими финансовый и нефинансовый характер: 1) рост потерь из-за получения неполной суммы долга; 2) утрата внутреннего контроля над дебиторами из-за отсутствия сведений, необходимых для мониторинга финансового состояния должника. Отрицательное влияние этих рисков усугубляется в условиях возрастания неустойчивости внешней бизнес-среды.

В то же время внедрение и использование прямого факторинга как финансового инструмента при определенных условиях может оптимизировать организацию работы с дебиторами и позволит восполнить недостаток финансовых ресурсов в связи с нарушением сроков погашения дебиторской задолженности и возникновением безнадежных к получению долгов. В условиях длительного цикла погашения задолженности контрагентов наиболее традиционным способом привлечения сельхозорганизациями оборотных средств является банковское кредитование. Однако проценты за использование кредитных ресурсов довольно высоки. Их рост в современных условиях связан с повышением ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации. Несмотря на наличие государственных программ субсидирования процентов, уплаченных сельскохозяйственными организациями банкам, отмечаем, что не все субъекты агробизнеса имеют возможность получать льготные кредиты (в Воронежской области в последние пять лет льготное кредитование предоставляется лишь 30 процентам хозяйствующих субъектов).

В качестве прогрессивного способа пополнения оборотных средств от покупателей в условиях нестабильного притока денежных ресурсов выступает заключение с банком или иной организацией договора финансирования под уступку денежного требования (факторинг). Отношения между сторонами договора финансирования под уступку денежного требования (договора факторинга) регулируются ст. 824–833 гл. 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования» [3]. Факторинговый договор является трехсторонним. Если руководство сельскохозяйственной организации

считает целесообразным привлечение денежных средств путем заключения договора финансирования под уступку денежного требования, то следует иметь в виду, что участниками договора являются:

- факторинговая компания (фактор-банк, фактор-фирма) – специализированная организация, получающая счета-фактуры своих клиентов (поставщиков продукции или подрядчиков, выполняющих работы);
- клиент (поставщик сельскохозяйственной продукции или животных);
- заемщик (покупатель) – организация, приобретающая сельскохозяйственную продукцию или животных.

Финансовым агентом по договору факторинга может быть банк или иные коммерческие организации, имеющие лицензию на этот вид деятельности (руководитель сельскохозяйственной организации перед заключением договора должен убедиться в наличии такой лицензии у фактор-фирмы и сроках ее действия). В договоре закрепляются права и обязанности банка-фактора и клиента по отношению друг к другу, условия их взаимоотношений. При заключении договора факторинга сельскохозяйственная организация (клиент) должен обосновать:

1) наличие денежного требования. Для этого предъявляется договор с должником (организацией, закупающей сельскохозяйственную продукцию и животных), а также документы, подтверждающие отгрузку продукции или животных (товаротранспортные накладные соответствующей формы; акты на выполнение работ – в случае выполнения работ или оказания услуг сторонним организациям; выставленные счета-фактуры; банковские документы при наличии предоплаты и др.);

2) способность должника оплатить долг. Для этого банк или фактор-фирма самостоятельно определяет состав подтверждающих документов, которыми могут быть: рекомендации партнеров должника, гарантийные письма, копия баланса, документы о наличии у должника имущества, копии платежных поручений, подтверждающие оплату предыдущих поставок, аудиторское заключение и другие. При необходимости может быть проведен финансовый анализ деятельности плательщика.

Для расчета и сравнения затрат на факторинговое обслуживание с целью выбора лучшего варианта договора необходимо исходить из условий предоставления услуги факторинга в различных факторинговых компаниях, где процентная ставка относится к сумме фактуры, а комиссия взимается от общей суммы дебиторской задолженности. Пример: факторинговые компании покупают дебиторскую задолженность в размере до 5 млн руб., в том числе и просроченную дебиторскую задолженность в размере 0,2 млн руб. В таблице 3 приведены условия предоставления соответствующими компаниями и банками факторинга без регресса. При факторинге с регрессом отсутствует взимание процента за риск невозврата. Остальные условия совпадают.

Таблица 3. Условия предоставления факторинга без регресса банками и факторинговыми компаниями в РФ

Факторинговые компании	Процент фактуры, %	Срок кредита, дни	Процент за кредит, % в день	Процент за риск невозврата, % в день	Комиссия за обслуживание, %
ООО «ВТБ Факторинг»	90	До 120	0,32	0,15	2,0
ПАО «Промсвязьбанк»	95	До 120	0,32	0,20	2,5
АО «Альфа-Банк»	90	До 120	0,35	0,20	1,5
ООО «Национальная факторинговая компания «НФК»»	90	До 120	0,30	0,15	3,0

Исходя из этих условий сельскохозяйственным организациям рекомендуется использование факторинга с регрессом. Это обусловлено тем, что факторинговая компания проверяет финансовое состояние дебиторов, историю их платежей и работает только с потенциально платежеспособными дебиторами. Факторинг без регресса обходится для сельскохозяйственной организации существенно дороже, чем с регрессом, так как в этом случае риск невозврата долга полностью переходит к факторинговой компании.

Приведем пример расчета расходов на услуги факторинга при заключении условной сельхозорганизации ООО «Рассвет» договора с ООО «ВТБ Факторинг». При заключении договора с другими компаниями расчет расходов на факторинг будет соответствовать условиям этих договоров. Размер задолженности условного дебитора ООО «Покупатель» за 2022 г. составляет 1720,0 тыс. руб. Данному дебитору предоставлена отсрочка платежа на срок 30 календарных дней. Исходя из этого были произведены расчеты соответствующих показателей по условиям предоставления услуги факторинга (табл. 4).

Таблица 4. Расчет затрат на услуги факторинга (условная ситуация)

Показатель	Формула	Расчет показателя, тыс. руб.
Плата за денежное финансирование по факторингу	$Пф = ДЗ(ТК \cdot ПК/100),$ где Пф – проценты за денежное финансирование факторинга; ДЗ – дебиторская задолженность контрагента; ПК – процент за кредит; ТК – срок кредита в днях	$Пф = 1720,0 (30 \cdot 0,0032) = 165,72$
Плата за риск невозврата дебитором задолженности	$ПР_n = ДЗ(ТК \cdot ПР/100),$ где ПР _n – плата за риск невозврата дебитором задолженности; ДЗ – дебиторская задолженность контрагента; ПР – процент за риск невозврата денег; ТК – срок кредита в днях	$ПР_n = 1720,0(30 \cdot 0,0015) = 77,40$
Комиссия от общей суммы дебиторской задолженности	$Кф = ДЗ \cdot Пк/100,$ где Кф – комиссия факторинговой компании; Пк – процент за комиссию	$Кф = 1720,0 \cdot 0,02 = 34,4$

Таким образом, плата факторинговой компании за денежное финансирование составит 165,12 тыс. руб., за риск невозврата долга дебитором – 77,40 тыс. руб., комиссия – 34,4 тыс. руб. Соответственно общая сумма расходов при факторинге без регресса составит 276,92 тыс. руб. В системе бухгалтерского учета и отчетности общая сумма таких затрат включается в состав прочих расходов и уменьшает сумму прибыли. В налоговом учете, если исчисляются доходы и расходы по методу начисления и при этом сельскохозяйственная организация уступает право требования долга, фактор-фирме до наступления предусмотренного договором купли-продажи сельскохозяйственной продукции, животных (работ, услуг) срока платежа, то разница между доходом от продажи продукции и суммой, получаемой от уступки права требования долга признается убытком, уменьшающим налогооблагаемую прибыль. В соответствии с требованиями статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации размер убытка в таком случае не может превышать сумму процентов, которую налогоплательщик уплатил бы по долговым обязательствам, выданным в том же квартале на сопоставимых условиях [12]. При отсутствии у организации долговых обязательств перед российскими организациями, полученных на сопоставимых условиях, ставка процентов принимается в размере, равном ставке ЦБ Российской Федерации, увеличенной в полтора раза.

Результаты расчета расходов на продажу дебиторской задолженности по каждой из факторинговых компаний приведены в таблице 5.

Таблица 5. Расходы на факторинг (условная ситуация)

Факторинговые компании	С регрессом, тыс. руб.	Без регресса, тыс. руб.
ООО «ВТБ Факторинг»	199,51	276,92
ПАО «Промсвязьбанк»	208,12	311,32
АО «Альфа-Банк»	206,40	309,60
ООО «Национальная факторинговая компания «НФК»»	206,40	283,80

По данным таблицы 5 видно, что для сельхозорганизации ООО «Рассвет» меньшая плата по договору факторинга с регрессом имеет место при заключении договора с ООО «ВТБ Факторинг». При условии заключения договора с ООО «ВТБ Факторинг» сумма фактуры – 90% от размера продаваемой дебиторской задолженности составит 1548,00 тыс. руб. Эти денежные средства сельхозорганизация может направить на погашение части своей кредиторской задолженности или досрочное погашение кредита, что позволит сократить расходы на привлечение ссудного капитала и ускорить оборачиваемость оборотных средств.

Выводы

На основании результатов проведенного исследования аналитического обеспечения процессов управления дебиторской задолженностью сельскохозяйственных организаций в неустойчивой бизнес-среде были сделаны следующие выводы:

1) среди традиционных процессов управления дебиторской задолженностью в наибольшей степени нуждаются в корректировке или модификации такие, как организация работы с дебиторами и проведение анализа этого вида задолженности;

2) существующие подходы к выполнению аналитических процедур относительно дебиторской задолженности на практике в основном сводятся к коэффициентному анализу соотношения ее общей суммы (без дифференциации по видам и особого внимания к проблемным суммам просроченной и сомнительной задолженности) и не учитывают влияние рисков непогашения проблемных видов задолженности на рентабельность экономической деятельности. Это дезинформирует стейкхолдеров и затрудняет процессы принятия ими экономических решений, а также приводит к проблемам финансового обеспечения расширенного воспроизводства;

3) с целью улучшения качества информационной базы рекомендуется дифференцированное представление в отчетности организации сведений о существенных размерах, сроках погашения (по интервалам) и видам задолженности;

4) разработанные рекомендации по совершенствованию аналитических процедур, основанных на расчете дополнительных показателей для оценки дебиторской задолженности, позволяют выявить ее влияние на эффективность деятельности и финансовое состояние организации и сформировать информацию, полезную собственникам и менеджерам для принятия оперативных управленческих решений, обеспечивающих сокращение сроков погашения долгов дебиторами и сокращение удельного веса безнадежных и невозвратных сумм;

5) выполненные сопоставительные расчеты, направленные на совершенствование организации работы с дебиторами и обоснование целесообразности заключения договора факторинга с регрессом, могут послужить дополнительным аргументом в ходе выбора соответствующих инструментов управления дебиторской задолженностью в неустойчивой бизнес-среде.

Список источников

1. Андрихина Н.В. Анализ дебиторской задолженности организации // Электронный научно-практический журнал «ИнноЦентр». 2019. Вып. 4(25). С. 185–191.
2. Горшкова Н.В., Хмелёва О.В. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности в агропродовольственных холдингах // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 22(220). С. 27–38.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Принят Государственной Думой 21.10.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (дата обращения: 02.06.2023).
4. Добрина М.В. Оптимизация процесса управления дебиторской задолженностью с применением факторинга // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 1. С. 97–101.
5. Дроботова О.О. Дебиторская задолженность в российской экономике: региональные тенденции // Финансы: теория и практика. 2021. Т. 25, № 5. С. 200–214. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-5-200-214.
6. Зубарев И.С., Селиванова Н.С. Анализ актуальных методов управления дебиторской задолженностью // Вестник Евразийской науки. 2020. Т. 12, № 2. С. 42.
7. Ибрагимова Н.Т. Дебиторская задолженность: настоящее возникновение, анализ, управление // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 2. С. 342–346. DOI: 10.34755/IROK.2020.70.77.053.
8. Карелина К.В., Нардина С.А. Методы анализа и управления дебиторской задолженностью в организациях // Вектор экономики: электронный научный журнал. 2020. № 1. С. 4.
9. Марков С.Н. Проблемы применения подходов к оценке рыночной стоимости дебиторской задолженности в современных условиях // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2022. Т. 11, № 2. С. 68–73. DOI: 10.24412/2225-8264-2022-2-68-73.
10. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»: Приложение № 5 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 27.06.2016 № 98н [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201985 (дата обращения: 02.06.2023).
11. Мощенко О.В., Шайлиева М.М., Усанов А.Ю. Контрольно-аналитические аспекты управления дебиторской задолженностью в АПК // Управленческий учет. 2013. № 7. С. 92–98.
12. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165 (дата обращения: 02.06.2023).
13. Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету. Приложение № 2 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н «Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/legalnews/22542> (дата обращения: 02.06.2023).
14. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010): Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13.12.2010 № 167н [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110328 (дата обращения: 02.06.2023).
15. Сафонов Д.М., Никулина С.Н., Гривас Н.В. Управление дебиторской задолженностью покупателей // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 1. С. 297–304. DOI: 10.34755/IROK.2021.73.64.038.
16. Чеглакова С.Г. Анализ движения денежных средств, дебиторской задолженности и финансовых результатов // Финансовый менеджмент. 2014. № 5. С. 83–95.
17. Dankiewicz R. Single cover as a supplement to the product offer of trade credit insurers used in risk management processes in enterprises // International Journal of Business Performance Management. 2020. Vol. 21(4). Pp. 400–416. DOI: 10.1504/IJBPM.2020.110807.
18. Farhan N.H.S., Tabash M.I., Yameen M. The relationship between credit policy and firms' profitability: Empirical evidence from Indian pharmaceutical sector // Investment Management and Financial Innovations. 2020. Vol. 17(2). Pp. 146–156. DOI: 10.21511/imfi.17(2).2020.12.
19. Joe P., Malhotra N. An exploratory study on increase of transactions with the use of deferred payment facilities // SMART Journal of Business Management Studies. 2021. Vol. 17(1). Pp. 11–19. DOI: 10.5958/2321-2012.2021.00002.6.
20. Lin Q., Qiao B. The relationship between trade credit and bank loans under economic fluctuations-based on the perspective of the supply chain // Applied Economics. 2021. Vol. 53(6). Pp. 688–702. DOI: 10.1080/00036846.2020.1809632.
21. Li Y., Gu C. Factoring policy with constant demand and limited capital // International Transactions in Operational Research. 2020. Vol. 27(6). Pp. 3104–3122. DOI: 10.1111/itor.12514.
22. Marchi B., Zanoni S., Jaber M.Y. Improving supply chain profit through reverse factoring: A new multi-suppliers single-vendor joint economic lot size model // International Journal of Financial Studies. 2020. Vol. 8(2). Article no. 23. DOI: 10.3390/ijfs8020023.
23. Park J.M., Lee H.Y., Park S.H. et al. Value relevance of accounts receivable factoring and its impact on financing strategy under the K-IFRS after COVID-19 from the perspective of accounting big data // Sustainability. 2020. Vol. 12(24). Article no. 10287. DOI: 10.3390/su122410287.

24. Paul S.Y., Guermat C., Devi S. Why do firms invest in accounts receivable? An empirical investigation of the Malaysian manufacturing sector // *Journal of Accounting in Emerging Economies*. 2018. Vol. 8(2). Pp. 166–184. DOI: 10.1108/JAEE-01-2017-0005.
25. Prša D. The impact of working capital management on the profitability of Croatian manufacturing SMEs // *Ekonomski Vjesnik/Econviews – Review of Contemporary Business, Entrepreneurship and Economic Issues*. 2020. Vol. 33(2). Pp. 371–382.
26. Renaldo N., Sudarno S., Hutahuruk M.Br. Internal control system analysis on accounts receivable in SP corporation // *Accounting Journal of Binaniaga*. 2020. Vol. 5(2). Pp. 73–84. DOI: 10.33062/ajb.v5i2.382.
27. Rohini U., Malarkodi K., Vanitha P. Working capital management and its impact on firm's financial performance // *International Journal for Modern Trends in Science and Technology*. 2020. Vol. 6(8). Pp. 10–17. DOI: 10.46501/IJMTST060803.
28. Yan N., He X. Optimal trade credit with deferred payment and multiple decision attributes in supply chain finance // *Computers & Industrial Engineering*. 2020. Vol. 147(3). Article no. 106627. DOI: 10.1016/j.cie.2020.106627.

References

1. Andryukhina N.V. The analysis of receivables of the organization. *Innocentre Electronic Journal*. 2019;4(25):185-191. (In Russ.).
2. Gorshkova N.V., Khmeleva O.V. Assessment of the state of accounts receivable and accounts payable in agri-food holdings. *International Accounting*. 2012;22(220):27-38. (In Russ.).
3. The Civil Code of the Russian Federation. Adopted by the State Duma on 21.10.1994 No. 51-FZ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142. (In Russ.).
4. Dobrina M.V. Control process optimization receivables using factoring. *Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*. 2017;1:97-101. (In Russ.).
5. Drobotova O.O. Accounts receivable in the Russian economy: regional trends. *Finance: theory and practice*. 2021;25(5):200-214. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-5-200-214. (In Russ.).
6. Zubarev I.S., Selivanova N.S. Analysis of current methods of accounts receivable management. *The Eurasian Scientific Journal*. 2020;12(2):42. (In Russ.).
7. Ibragimova N.T. Accounts receivable: present occurrence, analysis, management. *Actual issues of the modern economy*. 2020;2:342-346. DOI: 10.34755/IROK.2020.70.77.053. (In Russ.).
8. Karelina K.V., Nardina S.A. Methods of analysis and management of accounts receivable in organizations. *Vector of Economy*. 2020;1:4. (In Russ.).
9. Markov S.N. Problems of applying approaches to assessing the market value of receivables in modern conditions. *Vestnik Sibirskogo Instituta Biznesa i Informatsionnykh Tekhnologii*. 2022;11(2):68-73. DOI: 10.24412/2225-8264-2022-2-68-73. (In Russ.).
10. International Financial Reporting Standard (IFRS) 15 “Revenue from Contracts with Customers”: Supplement No. 5 to the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation No. 98n of 27.06.2016. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201985. (In Russ.).
11. Moshchenko O.V., Shaylieva M.M., Usanov A.Yu. Control and analytical aspects of accounts receivable management in Agro-Industrial Complex. *Management Accounting*. 2013;7:92-98. (In Russ.).
12. Tax Code of the Russian Federation No. 117-FZ of 05.08.2000. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165. (In Russ.).
13. On approval of Russian Accounting Standards. Supplement No. 2 to the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 06.10.2008 No. 106n «Russian Accounting Standard “Changes in Estimated Values” (RAS 21/2008)». URL: <https://www.consultant.ru/legalnews/22542>. (In Russ.).
14. On approval of Russian Accounting Standard “Estimated Liabilities, Contingent Liabilities and Contingent Assets” (RAS 8/2010): Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 13.12.2010 No. 167n. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110328. (In Russ.).
15. Safonov D.M., Nikulina S.N., Grivas N.V. Customer accounts receivable management. *Actual issues of the modern economy*. 2021;1:297-304. DOI: 10.34755/IROK.2021.73.64.038. (In Russ.).
16. Cheglakova S.G. Analysis of cash flow, accounts receivable and financial results. *Financial Management*. 2014;5:83-95. (In Russ.).
17. Dankiewicz R. Single cover as a supplement to the product offer of trade credit insurers used in risk management processes in enterprises. *International Journal of Business Performance Management*. 2020;21(4):400-416. DOI: 10.1504/IJBPM.2020.110807.
18. Farhan N.H.S., Tabash M.I., Yameen M. The relationship between credit policy and firms' profitability: Empirical evidence from Indian pharmaceutical sector. *Investment Management and Financial Innovations*. 2020;17(2):146-156. DOI: 10.21511/imfi.17(2).2020.12.
19. Joe P., Malhotra N. An exploratory study on increase of transactions with the use of deferred payment facilities. *SMART Journal of Business Management Studies*. 2021;17(1):11-19. DOI: 10.5958/2321-2012.2021.00002.6.

20. Lin Q., Qiao B. The relationship between trade credit and bank loans under economic fluctuations-based on the perspective of the supply chain. *Applied Economics*. 2021;53(6):688-702. DOI: 10.1080/00036846.2020.1809632.
21. Li Y., Gu C. Factoring policy with constant demand and limited capital. *International Transactions in Operational Research*. 2020;27(6):3104-3122. DOI: 10.1111/itor.12514.
22. Marchi B., Zaroni S., Jaber M.Y. Improving supply chain profit through reverse factoring: A new multisuppliers single-vendor joint economic lot size model. *International Journal of Financial Studies*. 2020;8(2):23. DOI: 10.3390/ijfs8020023.
23. Park J.M., Lee H.Y., Park S.H. et al. Value relevance of accounts receivable factoring and its impact on financing strategy under the K-IFRS after COVID-19 from the perspective of accounting big data. *Sustainability*. 2020;12(24):10287. DOI: 10.3390/su122410287.
24. Paul S.Y., Guermat C., Devi S. Why do firms invest in accounts receivable? An empirical investigation of the Malaysian manufacturing sector. *Journal of Accounting in Emerging Economies*. 2018;8(2):166-184. DOI: 10.1108/JAEE-01-2017-0005.
25. Prša D. The impact of working capital management on the profitability of Croatian manufacturing SMEs. *Ekonomski Vjesnik/Econviews – Review of Contemporary Business, Entrepreneurship and Economic Issues*. 2020;33(2):371-382.
26. Renaldo N., Sudarno S., Hutahuruk M.Br. Internal control system analysis on accounts receivable in SP corporation. *Accounting Journal of Binaniaga*. 2020;5(2):73-84. DOI: 10.33062/ajb.v5i2.382.
27. Rohini U., Malarkodi K., Vanitha P. Working capital management and its impact on firm's financial performance. *International Journal for Modern Trends in Science and Technology*. 2020;6(8):10-17. DOI: 10.46501/IJMTST060803.
28. Yan N., He X. Optimal trade credit with deferred payment and multiple decision attributes in supply chain finance. *Computers & Industrial Engineering*. 2020;147(3). DOI: 10.1016/j.cie.2020.106627.

Информация об авторах

В.Г. Широбоков – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», ssn3@bk.ru.

М.Л. Нейштадт – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической безопасности и бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», u57164@mail.ru.

Р.В. Нуждин – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры теории экономики и учетной политики ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий», rv.voronezh@gmail.com.

И.В. Шамрина – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственного управления и менеджмента ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», IVShamrina@yandex.ru.

Е.В. Горковенко – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической безопасности и финансового мониторинга ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий», gorek@mail.ru.

Information about the authors

V.G. Shirobokov, Doctor of Economics, Professor, Head of the Dept. of Accounting and Auditing, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, ssn3@bk.ru.

M.L. Neishtadt, Candidate of Economic Sciences, Docent, the Dept. of Economic Security and Accounting, Voronezh State University, u57164@mail.ru.

R.V. Nuzhdin, Candidate of Economic Sciences, Docent, the Dept. of Theory of Economics and Accounting Policy, Voronezh State University of Engineering Technologies, rv.voronezh@gmail.com.

I.V. Shamrina, Candidate of Economic Sciences, Docent, the Dept. of Public Administration and Management, Lipetsk State Technical University, IVShamrina@yandex.ru.

E.V. Gorkovenko, Candidate of Economic Sciences, Docent, the Dept. of Economic Security and Financial Monitoring, Voronezh State University of Engineering Technologies, gorek@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 20.02.2024; одобрена после рецензирования 23.03.2024; принята к публикации 26.03.2024.

The article was submitted 20.02.2024; approved after reviewing 23.03.2024; accepted for publication 26.03.2024.

© Широбоков В.Г., Нейштадт М.Л., Нуждин Р.В., Шамрина И.В., Горковенко Е.В., 2024