

DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-5-200-214

УДК 336.6(045)

JEL G32 M21

Дебиторская задолженность в российской экономике: региональные тенденции

О.О. Дроботова

Волгоградский государственный технический университет, Волгоград, Россия

<https://orcid.org/0000-0002-0898-2390>

АННОТАЦИЯ

Дебиторская задолженность, одновременно являясь сбытовой и финансовой категорией, выступает ключевым аспектом развития современных рыночных отношений. При этом дебиторская задолженность стала комплексным объектом лишь микроэкономических исследований. Недостаточная изученность дебиторской задолженности на макроуровне обусловила **актуальность** работы. **Предметная область** исследования – совокупная дебиторская задолженность российских организаций. **Цель** исследования заключается в группировке российских регионов и видов экономической деятельности в зависимости от условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности. **Методологию** составляет системный подход, позволивший всесторонне рассмотреть объект исследования и макроэкономический анализ, обеспечивший достоверность и обоснованность выводов работы. В результате автор определяет совокупную дебиторскую задолженность организаций в экономике в качестве самостоятельного объекта макроэкономических исследований. По результатам анализа дебиторской задолженности российских организаций за 2000–2019 г. сделан **вывод** о высокой степени корреляции выручки от продаж и дебиторской задолженности. Выявлены тенденции роста значимости дебиторской задолженности в сбыте и сокращении просроченной ее части в финансах организаций. В качестве обобщенных характеристик условий ведения сбытовой деятельности организаций принят удельный вес дебиторской задолженности в совокупной выручке от продаж, а в расчетно-финансовой деятельности – удельный вес просроченной совокупной дебиторской задолженности организаций. Предложенная автором матрица экспресс-оценки условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности организаций в экономике составляет **научную новизну** исследования. Она позволила провести группировку видов деятельности, регионов и округов РФ в зависимости от указанных условий. **Перспективу** дальнейшего углубления исследования совокупной дебиторской задолженности организаций в экономике составляет поиск инструментов определения ее оптимального объема и структуры в целях своевременного выявления факторов предстоящих кризисов неплатежей и перепроизводства как в целом в экономике, так и на отдельных товарных рынках.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; оборотные активы; товарный кредит; отсрочка платежа; российские регионы; сбытовая деятельность; расчетно-финансовая деятельность; матрица экспресс-оценки; фактор банкротства

Для цитирования: Дроботова О.О. Дебиторская задолженность в российской экономике: региональные тенденции.

Финансы: теория и практика. 2021;25(5):200-214. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-5-200-214

Accounts Receivable in the Russian Economy: Regional Trends

O.O. Drobotova

Volograd State Technical University, Volgograd, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-0898-2390>

ABSTRACT

Accounts receivable, being both a sales and financial category, is a key aspect of the development of modern market relations. At the same time, accounts receivable has become a complex object of only microeconomic research. Insufficient knowledge of accounts receivable at the macro level determined the **relevance** of the research. The **subject area** of the research is the total accounts receivable of Russian organizations. The **aim** of the study is to group Russian regions and types of economic activities depending on the conditions of conducting sales and payment activities. The **methodology** consists of a systematic approach, which allowed a comprehensive review of the object of research and macroeconomic analysis, which ensured the reliability and validity of the conclusions of the work. As a result, the author defines the total accounts receivable of organizations in the economy as an independent object of macroeconomic research. Based on

the results of the analysis for 2000–2019, the author **concludes** that there is a high degree of correlation between sales revenue and accounts receivable of Russian organizations, as well as the presence of trends in the increasing importance of accounts receivable in sales and the reduction of its overdue part in the finances of organizations. The share of accounts receivable in the total sales revenue of organizations is taken as a generalized characteristic of the conditions for doing business in the sales activities of organizations, and in payment activities – the share of overdue total accounts receivable of organizations. The author's matrix for express assessment of the conditions for conducting sales and payment activities of organizations in the economy constitutes the **scientific novelty** of the study. It made it possible to group the types of activities, regions and districts of the Russian Federation, depending on the specified conditions. The **prospect** for future research of the total accounts receivable of organizations in the economy is the search for tools to determine its optimal volume and structure to timely identify the factors of the upcoming crises of non-payment and overproduction, both in the economy as a whole and in individual commodity markets.

Keywords: accounts receivable; current assets; trade credit; deferred payment; Russian regions; sales activities; payment activity; express assessment matrix; the bankruptcy factor

For citation: 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

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время дебиторская задолженность является неотъемлемым атрибутом сбыта и организации расчетов в экономике. Насыщение товарных рынков, рост и ужесточение конкуренции за клиента приводят к активному применению товарного кредита как одного из эффективных инструментов сбытовой политики любого современного предприятия. Формирование дебиторской задолженности свидетельствует, с одной стороны, о расширении сбыта и, с другой стороны, о замедлении платежного оборота как на отдельном предприятии, так и в экономике страны или региона в целом.

При этом необходимо отметить, что неграмотное управление дебиторской задолженностью на предприятии, выражающееся в необоснованном и бесконтрольном ее увеличении, чревато формированием значительных объемов просроченной и не подлежащей взысканию ее части. Это приводит к ухудшению финансового состояния предприятия и его «стремительному продвижению» к банкротству. А в макроэкономическом масштабе может привести к кризису неплатежей и угрозе банкротства большинства предприятий со всеми вытекающими негативными последствиями для экономики.

Противоположная крайность — необоснованное избежание или вообще полный отказ от предоставления товарного кредита — неминуемо повлечет за собой потерю клиентской базы (доли рынка), объемов выручки и прибыли, а следовательно, проигрыш в конкурентной борьбе и уход с рынка. Указанные обстоятельства свидетельствуют о значимости дебиторской задолженности как инструмента сбытовой и расчетно-финансовой деятельности в экономике.

В исследовании дебиторской задолженности наиболее отчетливо проявляются макро- и микроэкономические уровни изучения. Основной упор

ученых в рассмотрении данного вопроса делается на микроуровень, уровень отдельного хозяйствующего субъекта. Дебиторская задолженность как объект управления на предприятии рассматривается с позиций учета, мониторинга, анализа, контроля, взыскания и других управленческих этапов.

Для бухгалтерского понимания дебиторской задолженности ключевыми аспектами выступают стоимостная идентификация, основание возникновения и момент признания в учете. Дебиторская задолженность как объект бухгалтерского учета на отдельном предприятии возникает в связи с временным разрывом между фактом отгрузки товаров (оказания услуг, выполнения работ) и фактом оплаты за нее. Дебиторская задолженность рассматривается как элемент оборотных активов организации. Согласно международным стандартам финансовой отчетности дебиторская задолженность рассматривается как финансовый инструмент или финансовый актив [МСФО (IAS) 39]¹ и [МСФО (IFRS) 9]² и оценивается по справедливой стоимости [МСФО (IFRS) 13]³. С позиций бухгалтерского

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (введен в действие на территории РФ приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 17.02.2021). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193673/635380a79daaf1985963e2aad52fb23a0549840a/.

² Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории РФ в редакции 2010 года приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201982/.

³ Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (введен в действие на территории РФ приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 11.07.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193740/.

подхода дебиторская задолженность представляет собой комплексную статью бухгалтерского учета, охватывающую расчеты:

- с покупателями и заказчиками за товары, работы и услуги;
- по уплаченным авансам;
- с прочими дебиторами;
- с работниками по предоставленным корпоративным займам;
- с подотчетными лицами и др.

В учетной практике организаций упор исследователей направлен на организацию эффективной системы внутреннего контроля дебиторской задолженности, в частности с соблюдением принципов COSO [1]. Это поднимает на поверхность проблемы структурирования и унификации рисков предоставления коммерческого кредита [2], а также инструментов анализа дебиторской задолженности [3].

С позиций управления на предприятии дебиторская задолженность выступает объектом исследовательского внимания ученых таких направлений, как: корпоративные финансы, финансовый менеджмент, экономический и финансовый анализ. При этом ключевым обобщающим вопросом проводимых исследований выступает взаимосвязь и взаимовлияние, с одной стороны, дебиторской задолженности как элемента оборотных активов и, с другой стороны, финансовой эффективности и ликвидности деятельности организации в целом. Подтвердили положительное влияние повышения эффективности управления оборотным капиталом на рост прибыли организации U. Rohini, K. Malarkodi, P. Vanitha [4], D. Prša [5]. Более конкретизированное положительное влияние ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности на рост прибыли обозначили N.H.S. Farhan, M.I. Tabash, M. Yameen [6]. S.Y. Paul, C. Guermat, S. Devi выявили U-образное влияние авансирования капитала в дебиторскую задолженность на рост прибыли и продаж [7].

Дальнейшая детализация и углубление исследований управления дебиторской задолженностью происходят по следующим направлениям:

- а) кредитная политика предприятия, в частности предоставление торгового кредита, оплата поставок и другие условия;
- б) построение эффективных цепочек поставок;
- в) развитие факторинга;
- г) взаимосвязь с банкротством.

Дебиторская задолженность, являясь элементом кредитной политики организации, выступает мощным инструментом стимулирования сбыта. В этой связи сформированная кредитная политика выступает методической основой финансового управле-

ния дебиторской задолженностью на предприятии. И наоборот, практически наработанные эффективные инструменты управления дебиторской задолженностью используются при разработке кредитной политики предприятия. По мнению G.S. Klychova, A.R. Zakirova, Z.Z. Khamidullin, основными элементами кредитной политики предприятия являются: контроль образования и состояния дебиторской задолженности, анализ и ранжирование клиентов, прогнозирование потребностей дистрибьютера, определение кредитного лимита [8].

При разработке кредитной политики предприятия, бесспорно, необходимо учитывать выводы следующих исследований торгового кредита:

- M.C. Arcuri, R. Pisani выявили эффект замещения между торговым и банковским кредитом и определили превалирование товарного кредита над банковским в устойчивом развитии дебитора, особенно для более молодых, менее прибыльных и менее ликвидных предприятий малого и среднего бизнеса [9];

- D. Milosević, J. Popović, J. Avakumović, G. Kvrđić определили, что наряду с собственным капиталом товарный кредит повышает устойчивость фирмы дебитора в агробизнесе [10];

- N. Bărbuță-Mișu утверждает, что предлагаемый торговый кредит напрямую коррелирует с текущей ликвидностью и долгосрочными банковскими кредитами, а также с рентабельностью собственного капитала и размером фирмы и обратно коррелирует с рентабельностью активов [11];

- J.-J. Liao, W.-C. Lee, K.-N. Huang, Y.-F. Huang указывают на существование оптимального и индивидуального периода погашения дебиторской задолженности дебитором — розничным продавцом [12];

- R. Li, H.-L. Yang, Y. Shi и др. построили модель ценообразования предприятия розничной торговли, учитывающую получение товарного кредита [13];

- P. Joe, N. Malhotra изучали предоставление товарного кредита в электронной коммерции [14];

- A. Asgaonkar, B. Krishnamachari рассматривали прямые взаимоотношения продавцов и покупателей цифрового товара [15].

В современных условиях построение эффективных цепочек поставок практически на любом рынке невозможно без использования товарного кредита. Дебиторская задолженность исследуется в рамках разработки решений по цепочкам поставок с ограниченным капиталом. Под взором исследователей находятся различные аспекты формирования

цепочек поставок. Так, изучение специфики применения товарного кредита при поставках продукции в розничную торговлю проводилось следующими учеными. L. Zhao, L. Li, Y. Song, C. Li, Y. Wu отмечали, что в цепочке поставок экологически чистой продукции предоставление отсрочки платежа может выступать дополнительным стимулом для ритейлера заказывать большие объемы продукции. Такой двусторонний контракт о разделе доходов позволит получить дополнительную прибыль как производителю за счет большего объема сбыта, так и ритейлеру за счет бесплатного финансирования [16].

N. Yan, X. He подтвердили, что торговый кредит может стимулировать ритейлера к увеличению размера заказа и, следовательно, обеспечивать рост общей прибыльности цепочки поставок [17].

L. Liang, L. Futou установили, что степени неприятия риска поставщиком и ритейлером определяют оптимальную оптовую цену в цепочке поставок с несклонным к риску поставщиком и применением товарного кредита [18].

Разработке механизма взаимопомощи поставщика и дистрибьютера посвящены ряд работ. H. Peng, T. Pang исследовали цепочки поставок, в которых ограничения по капиталу испытывают как поставщик в течение производственного цикла, так и дистрибьютор — в период продаж. Ученые предложили использовать механизм взаимопомощи, по которому дистрибьютор предоставляет поставщику авансовый платеж в течение производственного периода, а поставщик предлагает дистрибьютору торговый кредит с отсрочкой платежа в течение периода продаж [19].

Q. Lin, B. Qiao установили, что при построении цепочки поставок рыночные колебания, размер прибыли, статус и собственность контрагентов оказывают меньшее влияние на соотношение «банковский кредит — дебиторская задолженность», чем на соотношение «банковский кредит — кредиторская задолженность» [20].

С целью получения выгод от использования торгового кредита Y. Zhong, J. Shu, W. Xie, Y.-W. Zhou отметили важность стратегического проектирования цепочек поставок и оптимального расположения складских площадей [21].

При построении цепочек поставок в электроэнергетике G. Zhiyuan, Z. Meihua, P. Hongjun предложили применять предоплату за поставки угля с выплатой компенсационных процентов, что более эффективно, чем банковское финансирование дебиторской задолженности [22].

Условия применения факторинга в цепочках поставок исследуются в следующих работах. B. Marchi,

S. Zanoni, M. Y. Jaber в качестве инновационного метода финансирования цепочек поставок предложили применять обратный факторинг. Кредитоспособный покупатель подтверждает в банке свои платежные обязательства перед поставщиком. Это, в свою очередь, позволяет поставщику привлекать финансовые ресурсы (банковский кредит) по низким процентным ставкам под стоимость подтвержденной покупателем дебиторской задолженности [23].

Изучение роли факторинга в двусторонних цепочках поставок привели W. Jin, C. Wang к разработке гибридной стратегии финансирования поставок с применением торгового кредита и факторинга; ключевыми критериями здесь выступают приемлемая цена факторинга и издержки банкротства поставщика [24].

Также теория и практика факторинга выступают самостоятельной темой научных исследований. Развитие факторинга продиктовано сложностью взыскания массовой, просроченной или сомнительной дебиторской задолженности предприятий. При этом в каждой организации формируются свои индивидуальные предпосылки обращения к услугам фактор-фирмы. Здесь обозначены следующие закономерности:

- J. M. Park, H. Y. Lee, S. H. Park, I. Han выявили более высокую значимость факторинга дебиторской задолженности для фирм с высоким уровнем, чем для фирм с низким уровнем заемного капитала [25];
- Y. Li, C. Gu изучали факторинговую политику фирм с постоянным массовым спросом и ограниченным капиталом [26];
- E. V. Konvisarova, A. A. Pustovarov, T. V. Bubnovskaya, T. V. Pashinina, N. S. Marchenko обобщили проблемы и наметили перспективы развития факторинга в России [27].

Дебиторская задолженность как составной элемент оборотных активов предприятия представляет собой имущественные требования, которые предъявляются к взысканию с должника. Процедура взыскания является достаточно сложным и ответственным этапом в управлении дебиторской задолженностью на предприятии. В условиях конкурентного рынка страх потери репутации и рынка сбыта «мешает» компаниям оперативно применять процедуру взыскания дебиторской задолженности со своих клиентов. По мнению E. Kozarević, A. Mustafagić, A. Softić, особо остро проблема взыскания дебиторской задолженности стоит перед поставщиками — предприятиями малого и среднего бизнеса [28]. R. Dankiewicz отмечает, что в плане

сохранения экономической безопасности предприятия целесообразно применять страхование предоставляемого товарного кредита [29].

Промедление с взысканием дебиторской задолженности неизбежно приведет к чрезмерному накоплению просроченной и сомнительной дебиторской задолженности на балансе предприятия. В итоге при отсутствии дополнительных источников финансирования банкротство поставщика неизбежно. По мнению автора, в зависимости от своего состояния дебиторская задолженность выступает маркетингово-сбытовым составляющим элементом как экономической состоятельности, так и несостоятельности организации, становясь первопричиной ее банкротства [30]. Подтверждая указанный тезис Y. Zizi, M. Oudgou, A. El Moudden утверждают, что оборачиваемость дебиторской задолженности, наряду с оборачиваемостью всех активов и кредиторской задолженности, является фактором, увеличивающим вероятность финансового краха [31].

Юридический подход к трактовке данного понятия опирается на действующее законодательство. В частности, дебиторская задолженность признается обязательством⁴ и выступает объектом имущественных прав⁵. В случаях возникновения просроченной дебиторской задолженности предполагается ее взыскание с должника, что опирается уже на принудительные юридические процедуры и выступает объектом юридического исследования. При этом порядок списания сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности регулируется нормами бухгалтерского⁶ и налогового⁷ законодательства страны.

При достаточно высоком уровне микроэкономической проработанности вопроса на макроэкономическом уровне дебиторская задолженность «по-

падает» в поле зрения ученых-теоретиков в плане посткризисного описания макроэкономической ситуации в стране. Однако накопленные объемы, доля в выручке, а главное — качество совокупной дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов в национальной экономике выступают не только следствием кризисов неплатежей (серьезное ухудшение погашения дебиторской задолженности) и перепроизводства (невозможность реализации продукции без отсрочки платежа), но и одним из основных внутренних факторов латентной стадии кризиса (ухудшение финансового состояния и усиление динамики банкротств организаций) в экономике. В этой связи возникает необходимость исследования динамики и выявления макроэкономических закономерностей в формировании совокупной дебиторской задолженности организаций и ее просроченной части в экономике, ее отдельных отраслях и регионах. Указанные обстоятельства предопределили выбор автора.

В связи с этим цель исследования заключается в группировке российских регионов и видов экономической деятельности в зависимости от условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности. Достижению поставленной цели служит решение следующих исследовательских задач:

1) рассмотреть существующие подходы к исследованию дебиторской задолженности;

2) на основе эмпирического анализа показателей дебиторской задолженности организаций в российской экономике в разрезе отдельных видов деятельности и регионов за 2000–2019 гг. выявить основные тенденции их динамики;

3) провести группировку российских регионов и видов экономической деятельности в зависимости от условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности.

Гипотеза исследования предполагает наличие прямой взаимозависимости между объемом, динамикой, качеством совокупной дебиторской задолженности организаций региона (вида экономической деятельности) и оценкой условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности в регионе (в рамках отдельного вида экономической деятельности). Различия в оценках условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности обуславливают возможность группировки российских регионов и видов экономической деятельности по указанным параметрам.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Теоретическую основу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых по

⁴ Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021). Ст. 307. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/f8f542de1a8540a32701afd8495edb3873597ece/.

⁵ Там же. Ст. 128. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/f7871578ce9b026c450f64790704bd48c7d94bcb/.

⁶ Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/7890988_fa6cec3201efba7e76593110a6cfe9973/.

⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 17.02.2021). Ст. 265, п. 2, пп. 2, ст. 266. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/.

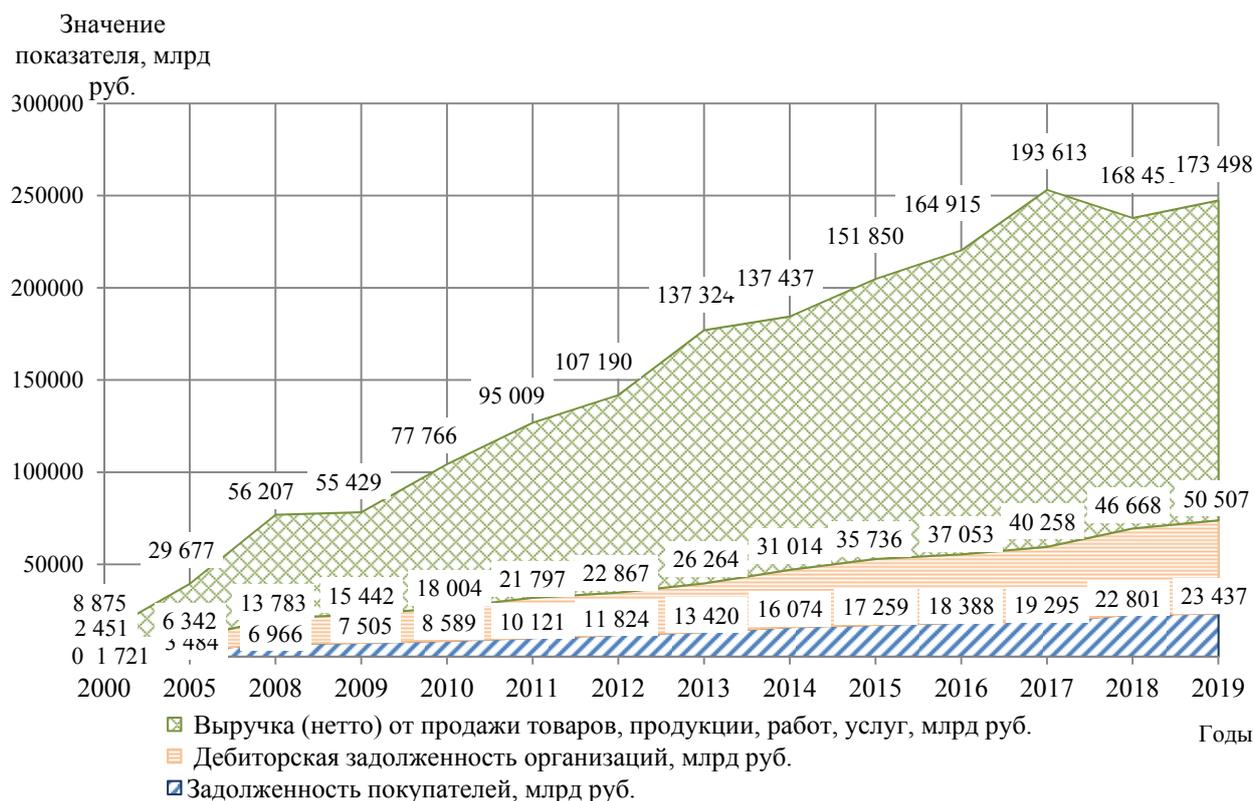


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика выручки и дебиторской задолженности организаций РФ, млрд руб. / Dynamics of revenue and accounts receivable of Russian organizations, billion rubles

Источник / Source: составлено автором на основании данных Росстата РФ / compiled by the author based on the data from Rosstat of the Russian Federation. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 25.02.2020) / (accessed on 25.02.2020).

проблемам управления дебиторской задолженностью хозяйствующих субъектов, а также нормативные положения действующего законодательства в указанной сфере.

Методологической основой в работе выступил системный подход, позволяющий провести комплексную оценку текущего состояния дебиторской задолженности в российской экономике. При изучении теоретико-методологических основ формирования и управления дебиторской задолженностью организаций использованы такие общенаучные методы, как: гипотетико-дедуктивный, анализ, синтез, абстрагирование, сравнение, обобщение, аналогия и др., что позволило всесторонне рассмотреть объект исследования.

Проведение анализа в работе потребовало применения таких методов, как: наблюдение, описание, статистический и сравнительный анализ, классификация, построение трендов, группировка, табличный и графический метод представления информации и др., что позволило обеспечить достоверность аналитических результатов и обоснованность выводов исследования.

Информационной базой проведенного в работе анализа эмпирических данных выступили публи-

кации и оперативная статистическая информация Росстата РФ за 2000–2019 гг.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Совокупная дебиторская задолженность организаций экономики выступает одной из основных характеристик макроэкономической динамики. Данный показатель, прежде всего, дает обобщенные представления, во-первых, об условиях реализации продукции (оказания услуг, выполнения работ) организаций в экономике и степени сбытовой конкуренции на товарных рынках, во-вторых, о состоянии и уровне платежной дисциплины контрагентов в экономике. Другими словами, состояние и динамика совокупной дебиторской задолженности и ее составляющих элементов дает обобщенную характеристику условий ведения бизнеса в плане осуществления сбытовой и расчетно-финансовой деятельности организаций в экономике отрасли, региона или страны в целом. По уровню (к выручке от продаж) и динамике совокупной дебиторской задолженности организаций и ее элементов (задолженность покупателей, просроченная дебиторская задолженность) можно судить о зарождающихся факторах кризисов перепроизводства и неплатежей в экономике (рис. 1).



Рис. 2 / Fig. 2. Динамика просроченной дебиторской задолженности организаций РФ, млрд руб. / Dynamics of overdue accounts receivable of Russian organizations, billion rubles

Источник / Source: составлено автором на основании данных Росстата РФ / compiled by the author based on the data from Rosstat of the Russian Federation. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 25.02.2020) / (accessed on 25.02.2020).

Предоставленные на рис. 1 данные позволяют выявить следующие тенденции в динамике дебиторской задолженности в российской экономике. Во-первых, рост дебиторской задолженности превалирует над ростом выручки от продаж организаций. Так, в 2010–2019 гг. рост дебиторской задолженности составил 280,5% при росте выручки от продаж 223,1%; значения указанных показателей в 2000–2019 гг. составило 20,61 раза и 19,55 раза соответственно. Более того, рост дебиторской задолженности существенно увеличивался в годы снижения роста сбыта: в 2018 г. темп роста дебиторской задолженности 115,9% при относительном темпе роста выручки 87%; в 2009 г. рост дебиторской задолженности 112% на фоне снижения выручки 98,6%. В 2019 г. удельный вес дебиторской задолженности в выручке от продаж возрос до 29,1% (+6% к 2010 г. и +1,5% к 2000 г.).

Во-вторых, значение задолженности покупателей как ключевого элемента дебиторской задолженности организаций незначительно снизилось. Базовые темпы роста задолженности покупателей составили 272,9% в 2010–2019 гг. и 13,6 раза в 2000–2019 гг. В рассматриваемом периоде темпы роста задолженности покупателей уступали росту дебиторской задолженности (за исключением 2012, 2014, 2016 и 2018 гг.). В итоге доля задолженности

покупателей в структуре дебиторской задолженности сократилась до 46,4% (незначительно –1,3% к 2010 г. и существенно –23,8% к 2000 г.).

При этом в 2000–2019 гг. обозначилась очень высокая сила влияния (коэффициент корреляции Пирсона) как дебиторской задолженности на выручку от продаж 0,9749, так и задолженности покупателей на дебиторскую задолженность 0,9984.

Указанные обстоятельства свидетельствуют о повышении значимости дебиторской задолженности как инструмента активизации сбыта. При этом объем, уровень и динамика совокупной дебиторской задолженности в полной мере позволяют сформировать оценку условий ведения сбытовой деятельности организаций в регионе и в рамках видов экономической деятельности.

Условия ведения расчетно-финансовой деятельности в экономике напрямую определяются состоянием расчетно-платежной дисциплины контрагентов, характеристика которого в полной мере обуславливается объемом, уровнем и динамикой просроченной дебиторской задолженности и просроченной задолженности покупателей (рис. 2).

Данные рис. 2 позволяют утверждать, что рост просроченной задолженности покупателей уступал темпам роста просроченной дебиторской задолженности, как в 2000–2019 гг. 258% и 290,4%, так и в 2010–2019 гг. 235,6% и 253,9% соответственно.

Таблица 1 / Table 1

**Матрица экспресс-оценки условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности /
Matrix for express assessment of the conditions for conducting sales and payment activities**

Удельный вес просроченной дебиторской задолженности, % / Share of overdue accounts receivable, %		Удельный вес дебиторской задолженности в выручке, % / Share of accounts receivable in revenue, %			
		A приемлемый / A acceptable	B умеренный / B moderate	C высокий / C high	D очень высокий / D very high
		<	20,01–30	30,01–50	>
I умеренный / I moderate	<	A I	B I	C I	D I
II существенный / II essential	5,01–10	A II	B II	C II	D II
III значительный / III significant	10,01–20	A III	B III	C III	D III
IV критический / IV critical	20,01–30	A IV	B IV	C IV	D IV
V катастрофический / V catastrophic	30,01–40	A V	B V	C V	D V
VI абсолютно катастрофический / VI absolutely disastrous	>	A VI	B VI	C VI	D VI

Примечание: AI – самые наилучшие условия ведения бизнеса; BI – лучшие условия ведения бизнеса; AII, BII, CI – хорошие условия; AIII, AIV, AV, BIII, BIV, CII, CIII, DI, DII – приемлемые условия; AVI, BV, CIV, CV, DIII, DIV – неприемлемые условия; BVI, CVI, DV, DVI – катастрофические условия ведения бизнеса.

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

При этом ежегодные темпы роста просроченных задолженности покупателей и дебиторской задолженности уступали темпам роста рассматриваемых показателей в целом. Это привело к сокращению удельного веса просрочки в структуре как дебиторской задолженности до 5,3% (–0,6% к 2010 г. и –32,1% к 2000 г.), так и задолженности покупателей до 8,1% (–1,3% к 2010 г. и –34,6% к 2000 г.). Следовательно, расчетно-платежная дисциплина контрагентов существенно улучшилась.

При исследовании ведения бизнеса в российской экономике при прочих равных условиях необходимо в качестве основных характеристик условий осуществления сбытовой деятельности организаций принять удельный вес дебиторской задолженности в совокупной выручке от продаж организаций; расчетно-финансовой деятельности – удельный вес просроченной совокупной дебиторской задолженности организаций.

В целях получения качественной оценки автором разработана интервальная матрица экспресс-оценки условий ведения сбытовой и расчетно-фи-

нансовой деятельности организаций в российской экономике (табл. 1).

Проведенный анализ динамики совокупной дебиторской задолженности позволил выявить интервалы количественных значений используемых показателей в зависимости от степени влияния на результирующие финансовые показатели деятельности организации. Квадранты Матрицы экспресс-оценки формируются на основе сочетания количественных значений принятых оценочных показателей.

Формирование Матрицы экспресс-оценки условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности возможно в разрезе как экономик регионов и федеральных округов, так и видов экономической деятельности. Информация о месте региона (округа), виде экономической деятельности в Матрице выступает макроэкономической характеристикой экономики региона, округа, вида экономической деятельности. Указанная информация может быть использована различными субъектами.

Так, хозяйствующие субъекты по данным о занимаемых в Матрице местах могут отслеживать ситуацию по уровню развития конкуренции и состоянию платежной дисциплины в регионе (округе) и отрасли функционирования. Полученные данные позволят скорректировать оценки и показатели разрабатываемых стратегических (диверсификация производства, выбор новых рынков сбыта и др.) и тактических (критерии оценки потенциальных контрагентов, формирование условий товарного кредита и др.) бизнес-решений в плане повышения их соответствия внешней экономической среде.

Потенциальные инвесторы могут использовать указанную в Матрице информацию в качестве одной из ключевых характеристик макроэкономической ситуации в регионе и отрасли как предполагаемого инвестирования, так и сбыта производимой продукции. При инвестиционном проектировании характеристика условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности позволит повысить или понизить оптимистичность прогнозных оценок выручки, синхронности ее поступления (с отгрузкой продукции, производственными затратами) и других показателей инвестиционного проекта.

Также косвенно показатель места региона в Матрице свидетельствует о предпринимаемых усилиях региональными властями по формированию благоприятного инвестиционного климата по таким направлениям, как коммерческие и финансовые условия ведения бизнеса в регионе. Данный показатель места региона в Матрице может быть использован как региональными органами власти и управления при разработке мер поддержки и стимулирования бизнеса, так и организациями, формирующими региональные инвестиционные рейтинги.

В разрезе видов экономической деятельности возможна следующая группировка в зависимости от результатов оценки условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности организаций (табл. 2).

Данные табл. 2 свидетельствуют, что условия ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности существенно различаются по видам экономической деятельности. Так, виды деятельности, производящие продукцию, обладают хорошими (С I) и в большей степени приемлемыми (В III, В IV, С II, D I) условиями ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности. В данных отраслях присутствуют более значительные уровни дебиторской задолженности (нет категории А) при широком спектре ее просрочки. Виды деятельности, оказывающие нефинансовые услуги, находятся в значительно более лучшем положении и обладают

самыми наилучшими (А I), лучшими (В I), хорошими (В II, С I) и приемлемыми (D I) условиями ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности. При широком спектре удельного веса дебиторской задолженности наблюдается самый низкий уровень просроченной ее части. Финансовый сектор экономики обладает приемлемыми условиями (D I), что в полной мере отвечает специфике деятельности.

Исследуя бизнес-ситуацию в российских федеральных округах, необходимо, прежде всего, отметить ее неоднородность (рис. 3).

Показатели, отраженные на рис. 3, позволяют утверждать следующее. Масштабы сбытовой деятельности в федеральных округах РФ существенно различаются, но являются уже устоявшимися на протяжении 2010–2019 гг. Это позволило выделить по объему выручки от продаж организаций 3 группы федеральных округов:

- I группа включает округа с объемом выручки организаций от 20 000 млрд руб. и более;
- II группа — округа с выручкой от 10 000 от 19 999 млрд руб.;
- III группа — выручка округов до 10 000 млрд руб.

В округах — лидерах по объему реализации (I группа) наблюдается достаточно высокий уровень дебиторской задолженности (порядка 28–33%), но самые низкие показатели ее просроченной части (4–5%). Это свидетельствует о значительных объемах реализации при достаточно высоком уровне сбытовой конкуренции за клиента на фоне высокой степени соблюдения платежной дисциплины контрагентами на товарных рынках указанных федеральных округов. То есть можно говорить о высоком уровне развития экономики округов-лидеров.

Федеральные округа, составляющие II группу, характеризуются существенным уровнем товарного кредита (21–30%) и повышенным уровнем несоблюдения платежной дисциплины контрагентами (5,5–9%). При этом в ЮФО сформировались наилучшие условия по указанной группе округов — самые низкие уровни дебиторки и ее просрочки. В данной группе можно говорить о наличии и развитии кризисных факторов неплатежей.

III группа охватывает округа с наихудшими условиями ведения как сбытовой, так и расчетно-финансовой деятельности. При этом антилидером по всем округам РФ выступает СКФО — при самой наименьшей выручке (1130,5 млрд руб.) самые высокие доли дебиторской задолженности в выручке (38,29%) и ее просроченной части (15,09%). Экономика округов находится в состоянии кризисных процессов перепроизводства и неплатежей.

Таблица 2 / Table 2

Оценка условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности по видам экономической деятельности / Assessment of the conditions for conducting sales and payment activities by type of economic activity

Группа / Group	Виды экономической деятельности / Types of economic activity*
A I	Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов [19,41; 3,53]; транспортировка и хранение [19,09; 2,95]; деятельность в области здравоохранения и социальных услуг [13,21; 4,50]; деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений [10,89; 2,05]
B I	Предоставление прочих видов услуг [29,81; 2,05]; образование [29,0; 2,63]; деятельность в области информации и связи [21,82; 2,63]; деятельность гостиниц и предприятий общественного питания [20,72; 1,75]
B II	Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги [21,63; 6,35]
C I	Операции с недвижимым имуществом [45,47; 4,24]; обрабатывающие производства [33,08; 4,31]; сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство [32,54; 1,64]
B III	Обеспечение электроэнергией, газом и паром; кондиционирование воздуха [24,66; 17,46]
B IV	Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений [22,49; 24,55]
C II	Добыча полезных ископаемых [35,25; 8,52]
D I	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение [70,4; 3,14]; деятельность профессиональная, научная и техническая [58,65; 3,85]; строительство [57,53; 6,08]; деятельность финансовая и страховая [51,1; 2,79]

Примечание: * указаны значения в 2019 г.: удельный вес дебиторской задолженности в выручке организаций, %; удельный вес просроченной дебиторской задолженности, %.

Источник / Source: составлено автором на основании: Финансы России 2020. Стат. сб. Росстат. М.; 2020 / compiled by the author on the basis of Finance of Russia 2020. Stat. dig. Rosstat. Moscow; 2020. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13237/> (дата обращения: 25.02.2020) / (accessed on 25.02.2020).

Оценка российских регионов согласно Матрицы экспресс-оценки условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности (см.: табл. 1) позволил провести группировку регионов (табл. 3).

Представленные в табл. 3 данные позволяют прийти к следующим выводам. Самые наилучшие условия ведения бизнеса (A I) наблюдаются всего в трех регионах, лучшие условия (B I) — в 15 регионах. Наиболее значительная группа российских регионов (38) обладает всем спектром хороших (A II, B II, C I) условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности. Также в значительной группе регионов (23) наблюдается широкий спектр категорий приемлемых (A III, B III, B IV, C II, C III, D I) условий. В лучших из возможных категорий неприемлемые условия (A VI, C IV, D III) представлены в 4 регионах; в 3 регионах СКФО наблюдаются катастрофические (C VI, D V) условия ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности.

Следовательно, подавляющая часть регионов (78) обладает приемлемыми и более лучшими условиями ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности, что можно оценивать только с положительной стороны.

При этом по набору условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности и широте регионального представления федеральные округа существенно различаются между собой (табл. 4).

Данные табл. 4 в полной мере подтверждают выводы по рис. 3. Самые наилучшие условия (A I) ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности (в совокупности с другими приемлемыми условиями) представлены только в Центральном и Сибирском федеральных округах. Неприемлемые условия наблюдаются в Северо-Западном и Уральском федеральных округах. И в Северо-Кавказском округе в подавляющем большинстве регионов представлены лишь неприемлемые и катастрофические условия ведения сбытовой и расчетно-финансовой

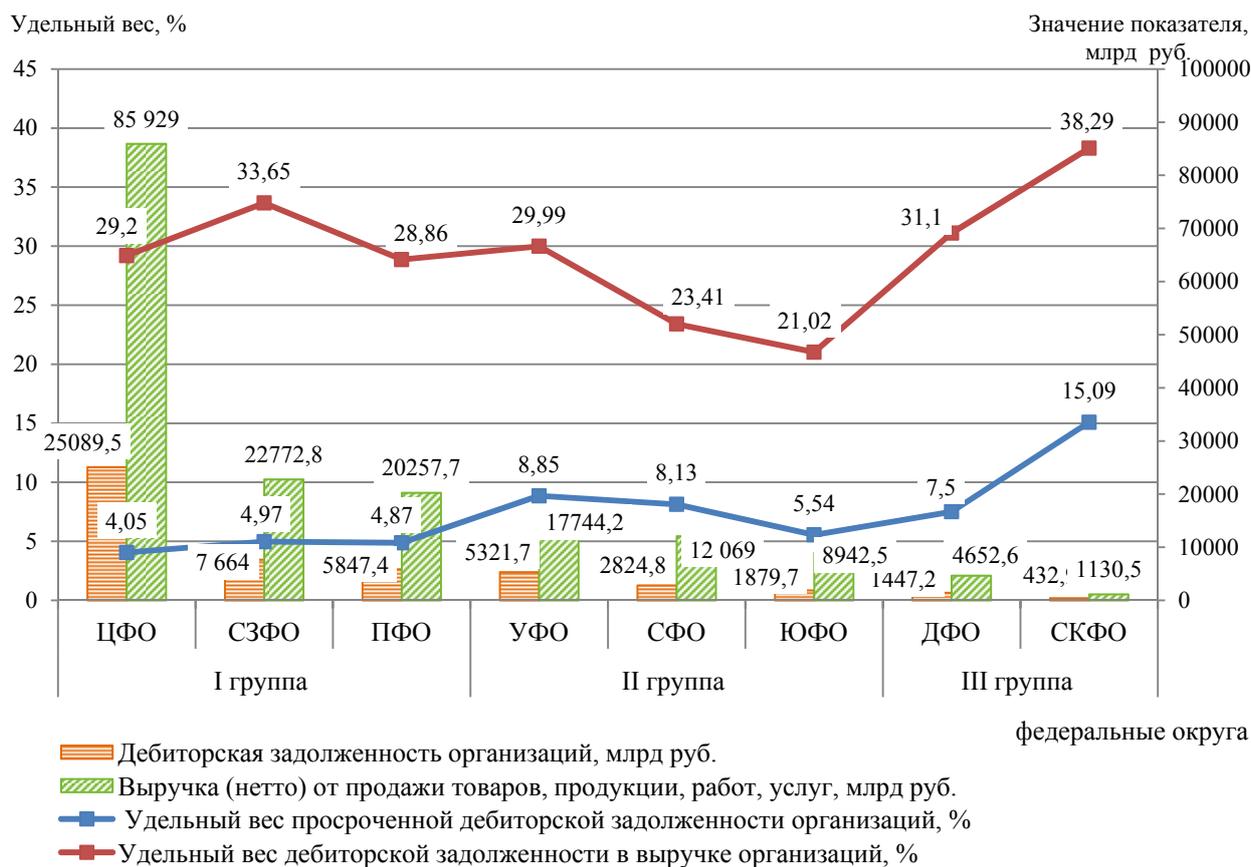


Рис. 3 / Fig. 3. Динамика показателей реализации по федеральным округам РФ в 2019 г. / Dynamics of sales indicators by federal districts of the Russian Federation in 2019

Примечание: ЦФО – Центральный федеральный округ; СЗФО – Северо-Западный федеральный округ; ПФО – Приволжский федеральный округ; УФО – Уральский федеральный округ; СФО – Сибирский федеральный округ; ЮФО – Южный федеральный округ; ДФО – Дальневосточный федеральный округ; СКФО – Северо-Кавказский федеральный округ.

Источник / Source: составлено автором на основании данных Росстата РФ / compiled by the author based on the data from Rosstat of the Russian Federation. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 25.02.2020) / (accessed on 25.02.2020).

деятельности. При этом самые наилучшие и лучшие условия полностью отсутствуют в Уральском, Дальневосточном и Северо-Кавказском округах.

ВЫВОДЫ

Подводя итог, необходимо подчеркнуть, что совокупная дебиторская задолженность организаций в экономике обозначена как самостоятельный объект макроэкономических и региональных исследований.

Анализ, проведенный в работе, выявил высокую степень корреляции выручки от продаж и дебиторской задолженности организаций, а также тенденцию возрастающей значимости дебиторской задолженности на фоне незначительного снижения доли товарного кредита в сбыте организаций. В этой связи формируется необходимость углубления анализа дебиторской задолженности по всем ее составляющим элементам, однако статистическому наблюдению подвержена только дебиторская за-

долженность покупателей. В расчетно-финансовой деятельности российских предприятий обозначилась тенденция сокращения доли просроченной задолженности как покупателей, так и в целом.

Уровни совокупной дебиторской задолженности организаций и ее просроченной части определены в качестве обобщающих характеристик условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности в экономике и использованы при построении Матрицы экспресс-оценки указанных условий. Применение Матрицы экспресс-оценки позволило провести группировку видов деятельности, регионов и округов РФ в зависимости от условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности.

Таким образом представленное исследование имеет комплексный характер. Полученные результаты вносят вклад в систематизацию и расширение теоретических основ исследования совокупной дебиторской задолженности организаций в региональном и отраслевом раз-

Таблица 3 / Table 3

**Оценка условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности в российских регионах /
Assessment of the conditions for conducting sales and payment activities in Russian regions**

Группа / Group	Регион / Region* **
A I	ЦФО: Калужская обл. [(19,8; 4,58), 0,97]; СФО: Новосибирская обл. [(18,98; 1,94), 0,95]; Алтайский край [(12,29; 2,98), 0,73]
B I	ЦФО: Липецкая обл. [(24,90; 1,36), 0,90]; Орловская обл. [(22,53; 3,06), 0,96]; Московская обл. [(20,35; 4,32), 0,99]; Белгородская обл. [(28,61; 1,82), 0,97]; Тамбовская обл. [(26,97; 2,09), 0,97]; СЗФО: Псковская обл. [(27,99; 4,85), 0,86]; Калининградская обл. [(21,04; 2,27), 0,79]; ПФО: Респ. Татарстан [(27,38; 3,3), 0,99]; Пензенская обл. [(23,87; 4,1), 0,97]; СФО: Красноярский край [(28,32; 4,7), 0,98]; Томская обл. [(23,56; 2,74), 0,94]; Омская обл. [(21,97; 2,67), 0,81]; Иркутская обл. [(20,17; 4,67), 0,64]; ЮФО: Респ. Адыгея [(21,65; 3,39), 0,89]; Краснодарский край [(20,99; 4,58), 0,94]
A II	ЦФО: Смоленская обл. [(18,81; 6,04), 0,87]; СЗФО: Вологодская обл. [(14,07; 8,91), 0,93]; Респ. Карелия [(17,87; 8,69), 0,81]; ПФО: Пермский край [(19,39; 7,4), 0,53]; СФО: Респ. Хакасия [(18,25; 8,54), 0,60]; Респ. Алтай [(14,77; 5,15), 0,35]; ЮФО: Волгоградская обл. [(17,82; 7,83), 0,80]
B II	ЦФО: Костромская обл. [(24,89; 8,54), 0,91]; Ярославская обл. [(27,21; 8,21), 0,96]; Курская обл. [(24,08; 7,82), 0,94]; Брянская обл. [(27,47; 6,71), 0,91]; Владимирская обл. [(20,55; 9,22), 0,97]; СЗФО: Респ. Коми [(22,77; 5,5), 0,86]; Новгородская обл. [(20,57; 8,76), 0,90]; ПФО: Ульяновская обл. [(29,56; 8,21), 0,84]; Респ. Башкортостан [(23,07; 5,63), 0,94]; Респ. Марий Эл [(22,24; 7,0), 0,84]; Саратовская обл. [(25,38; 5,38), 0,93]; Чувашская Респ. [(21,32; 9,6), -0,35]; Самарская обл. [(20,85; 5,53), 0,93]; УФО: Свердловская обл. [(24,77; 8,23), 0,96]; Ханты-Мансийский АО – Югра [(28,00; 6,58), 0,18]; Челябинская обл. [(21,60; 8,41), 0,97]; ЮФО: Ростовская обл. [(22,14; 5,43), 0,94]; Астраханская обл. [(21,50; 6,03), 0,56]; ДФО: Чукотский АО [(28,34; 7,23), 0,80]; Хабаровский край [(27,77; 8,57), 0,11]; Респ. Саха (Якутия) [(21,91; 8,71), 0,86]
C I	ЦФО: г. Москва [(31,34; 3,67), 0,64]; Воронежская обл. [(31,17; 2,06), 0,97]; Рязанская обл. [(30,12; 2,45), 0,95]; СЗФО: г. Санкт-Петербург [(36,71; 4,52), 0,95]; Ленинградская обл. [(31,75; 2,31), 0,95]; ПФО: Удмуртская Респ. [(33,39; 2,64), 0,90]; Респ. Мордовия [(30,11; 3,25), 0,98]; УФО: Ямало-Ненецкий АО [(39,77; 1,95), 0,97]; ДФО: Сахалинская обл. [(45,02; 2,46), 0,92]; СКФО: Ставропольский край [(34,71; 4,89), 0,76]
A III	ПФО: Кировская обл. [(18,86; 10,53), 0,67];
B III	ЦФО: Ивановская обл. [(25,74; 13,94), 0,51]; Тверская обл. [(24,04; 12,86), 0,87]; СЗФО: Ненецкий АО [(20,65; 16,62), -0,16]; УФО: Курганская обл. [(29,65; 14,83), 0,89]; ЮФО: Респ. Крым [(23,21; 10,21), 0,68]; ДФО: Еврейская автономная обл. [(29,44; 14,97), 0,31]
B IV	СФО: Кемеровская обл. [(25,75; 22,31), 0,94]; ДФО: Респ. Бурятия [(25,08; 20,04), 0,48]
C II	СЗФО: Мурманская обл. [(36,51; 9,45), 0,80]; ПФО: Нижегородская обл. [(36,78; 6,43), 0,96]; УФО: Тюменская обл. [(33,46; 8,98), 0,39]; СФО: Респ. Тыва [(30,36; 6,22), 0,86]; ЮФО: Респ. Калмыкия [(46,30; 7,54), 0,79]; г. Севастополь [(33,69; 9,42), 0,68]; ДФО: Забайкальский край [(37,31; 8,81), 0,96]; Магаданская обл. [(34,1; 6,3), 0,98]; Приморский край [(30,75; 7,1), 0,94]; СКФО: Респ. Северная Осетия-Алания [(35,93; 8,95), -0,04]
C III	ЦФО: Тульская обл. [(37,38; 18,06), 0,97]; ДФО: Камчатский край [(31,59; 11,23), 0,99]
D I	ПФО: Оренбургская обл. [(70,92; 1,82), 0,86]; ДФО: Амурская обл. [(50,79; 4,32), 0,78]
A VI	СКФО: Респ. Ингушетия [(14,26; 81,75), -0,51];
C IV	УФО: Тюменская обл. без АО [(37,63; 26,82), 0,58]

Примечание: * указаны значения в 2019 г.: удельный вес дебиторской задолженности в выручке организаций, %; удельный вес просроченной дебиторской задолженности, %; коэффициент корреляции Пирсона выручки от продаж организаций и дебиторской задолженности за 2010–2019 гг.

** сокращено: обл. – область, АО – автономный округ, Респ. – Республика, г. – город.

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Таблица 4 / Table 4

Оценка условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности в федеральных округах /
Assessment of the conditions for conducting sales and payment activities in the federal districts

Федеральный округ / Federal districts*							
ЦФО / CFD	СЗФО / NWFD	ПФО / VFD	УФО / UFD	СФО / SibFD	ЮФО / SFD	ДФО / FEFD	СКФО / NCFD
A I (1)				A I (2)			
B I (5)	B I (2)	B I (2)		B I (4)	B I (2)		
A II (1)	A II (2)	A II (1)		A II (2)	A II (1)		
B II (5)	B II (2)	B II (6)	B II (3)		B II (2)	B II (3)	
C I (3)	C I (2)	C I (2)	C I (1)			C I (1)	C I (1)
		A III (1)					
B III (2)	B III (1)		B III (1)		B III (1)	B III (1)	
				B IV (1)		B IV (1)	
	C II (1)	C II (1)	C II (1)	C II (1)	C II (2)	C II (3)	C II (1)
C III (1)						C III (1)	
		D I (1)				D I (1)	
							A VI (1)
			C IV (1)				
	D III (1)						D III (1)
							C VI (2)
							D V (1)

Примечание: * указано количество регионов округа, обладающих соответствующими условиями.

резу экономики страны. В практическом плане автором разработана Матрица экспресс-оценки условий ведения сбытовой и расчетно-финансовой деятельности, которая применима как в менеджменте отдельной организации при разработке решений стратегического характера (диверсификации производства, выбор рынков сбыта, формирование условий товарного кредита и др.), так и органами власти и управления при

разработке мер по поддержке и стимулированию бизнеса, а также рейтинговыми агентствами.

Дальнейшее углубление исследований совокупной дебиторской задолженности организаций в экономике видится в поиске инструментов определения ее оптимального объема и структуры в целях своевременного выявления факторов предстоящих кризисов неплатежей и перепроизводства как в целом в экономике, так и на отдельных товарных рынках.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Renaldo N., Sudarno S., Hutahuruk M.B. Internal control system analysis on accounts receivable in SP corporation. *The Accounting Journal of Binaniaga*. 2020;5(2):73–84. DOI: 10.33062/ajb.v5i2.382
2. Зотов В.П., Черниченко С.Г., Чернышева Н.М. Систематизация, структурирование и унификация проблем оценки кредитного риска в рамках коммерческого кредитования сельскохозяйственных предприятий. *Техника и технология пищевых производств*. 2016;(4):155–163.
Zotov V.P., Chernichenko S.G., Chernysheva N.M. Organizing, structuring and unification of credit risk estimate problems within the commercial lending of agricultural enterprises. *Tekhnika i tekhnologiya pishchevykh proizvodstv = Food Processing: Techniques and Technology*. 2016;(4):155–163. (In Russ.).
3. Дмитриева И.Н. Методические основы анализа дебиторской и кредиторской задолженности по лизинговой плате. *Управленец*. 2018;9(2):47–53. DOI: 10.29141/2218–5003–2018–9–2–8
Dmitrieva I.N. Methods for analysing accounts receivable and accounts payable on lease payments. *Upravlenets = The Manager*. 2018;9(2):47–53 (In Russ.). DOI: 10.29141/2218–5003–2018–9–2–8
4. 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
5. Prša D. The impact of working capital management on the profitability of Croatian manufacturing SMEs. *Ekonomski Vjesnik/Econviews*. 2020;33(2):371–382.
6. 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
7. 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
8. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Хамидуллин З.З. Методические подходы к формированию политики финансового управления дебиторской задолженностью. *Вестник Казанского государственного аграрного университета*. 2019;14(1):126–131. DOI: 10.12737/article_5ccedf74305b80.69036555
Klychova G.S., Zakirova A.R., Khamidullin Z.Z. Methodological approaches to the formation of the financial management policy of receivable arrears. *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta = Vestnik of Kazan State Agrarian University*. 2019;14(1):126–131. (In Russ.). DOI: 10.12737/article_5ccedf74305b80.69036555
9. Arcuri M.C., Pisani R. Is trade credit a sustainable resource for medium-sized Italian green companies? *Sustainability*. 2021;13(5):2872. DOI: 10.3390/su13052872
10. Milosević D., Popović J., Avakumović J., Kvirgić G. The impact of the equity capital and trade credit financial sources on the company's performances sustainability. *Ekonomika Poljoprivrede = Economics of Agriculture*. 2020;67(3):735–746. DOI: 10.5937/ekoPolj2003735M
11. Bărbuță-Mișu N. Analysis of factors influencing managerial decision to use trade credit in construction sector. *Economic Research-Ekonomika Istraživanja*. 2018;31(1):1903–1922. DOI: 10.1080/1331677X.2018.1504690
12. Liao J.-J., Lee W.-C., Huang K.-N., Huang Y.-F. Optimal ordering policy for a two-warehouse inventory model use of two-level trade credit. *Journal of Industrial and Management Optimization*. 2017;13(4):1661–1683. DOI: 10.3934/jimo.2017012
13. Li R., Yang H.-L., Shi Y., Teng J.-T., Lai K.-K. EOQ-based pricing and customer credit decisions under general supplier payments. *European Journal of Operational Research*. 2021;289(2):652–665. DOI: 10.1016/j.ejor.2020.07.035
14. 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
15. Asgaonkar A., Krishnamachari B. Solving the buyer and seller's dilemma: A dual-deposit escrow smart contract for provably cheat-proof delivery and payment for a digital good without a trusted mediator. In: 2019 IEEE Int. conf. on blockchain and cryptocurrency (ICBC). (Seoul, 14–17 May, 2019). New York: IEEE; 2019. DOI: 10.1109/BLOC.2019.8751482
16. Zhao L., Li L., Song Y., Li C., Wu Y. Research on pricing and coordination strategy of a sustainable green supply chain with a capital-constrained retailer. *Complexity*. 2018:6845970. DOI: 10.1155/2018/6845970
17. Yan N., He X. Optimal trade credit with deferred payment and multiple decision attributes in supply chain finance. *Computers & Industrial Engineering*. 2020;147:106627. DOI: 10.1016/j.cie.2020.106627

18. Liang L., Futou L. Optimal decision of deferred payment supply chain considering bilateral risk-aversion degree. *Mathematical Problems in Engineering*. 2018;2721508. DOI: 10.1155/2018/2721508
19. Peng H., Pang T. A mutual-aid mechanism for supply chains with capital constraints. *International Journal of Management Science and Engineering Management*. 2019;14(4):304–312. DOI: 10.1080/17509653.2019.1578275
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. Zhong Y., Shu J., Xie W., Zhou Y.-W. Optimal trade credit and replenishment policies for supply chain network design. *Omega*. 2018;81:26–37. DOI: 10.1016/j.omega.2017.09.006
22. Zhiyuan G., Meihua Z., Hongjun P. Financing strategies for coal-electricity supply chain under yield uncertainty. *International Journal of Mining Science and Technology*. 2018;28(2):353–358. DOI: 10.1016/j.ijmst.2017.11.017
23. 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;8(2):23. DOI: 10.3390/ijfs8020023
24. Jin W., Wang C. Modeling and simulation for supply chain finance under uncertain environment. *Technological and Economic Development of Economy*. 2020;26(4):725–750. DOI: 10.3846/tede.2020.12054
25. Park J.M., Lee H. Y., Park S. H., Han I. 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
26. 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
27. Konvisarova E.V., Pustovarov A.A., Bubnovskaya T.V., Pashinina T.V., Marchenko N.S. Problems and prospects of factoring market development in Russia. *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*. 2020;8(16):502–516. DOI: 10.5377/reice.v8i16.10719
28. Kozarević E., Mustafagić A., Softić A. Liquidity of Bosnia and Herzegovina institutions and its influence on the scope of commercial transactions with small and medium sized enterprises. *TEM Journal*. 2017;6(3):629–636. DOI: 10.18421/TEM63–27
29. 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
30. Дроботова О.О. К вопросу о несостоятельности и банкротстве организаций. *Фундаментальные исследования*. 2021;(3):49–55. DOI: 10.17513/fr.42979
Drobotova O.O. On the issue of insolvency and bankruptcy of organizations. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental Research*. 2021;(3):49–55 (In Russ.). DOI: 10.17513/fr.42979
31. Zizi Y., Oudgou M., El Moudde A. Determinants and predictors of SMEs' financial failure: A logistic regression approach. *Risks*. 2020;8(4):107. DOI: 10.3390/risks8040107

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Ольга Олеговна Дроботова — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет, Волгоград, Россия

Ol'ga O. Drobotova — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Department of Economics and Entrepreneurship, Volgograd State Technical University, Volgograd, Russia
olgafins@mail.ru

Статья поступила в редакцию 15.04.2021; после рецензирования 29.04.2021; принята к публикации 27.08.2021.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was submitted on 15.04.2021; revised on 29.04.2021 and accepted for publication on 27.08.2021.

The author read and approved the final version of the manuscript.