

несовершенной конкуренции на социально-трудовые отношения. В связи с чем, становится актуальным пересмотреть подходы к применяемым регулирующим механизмам и рассматривать принципы не необходимости, а достаточности для воспроизводства рабочей силы.

Таким образом, одним из существенных мероприятий становится пересмотр методики расчета МРОТ и прожиточного минимума, ориентированных не на «минимум» (необходимость) в воспроизводстве рабочей силы, а на «социальную норму» (достаточность), обеспечивающую воспроизводство рабочей силы с определенным уровнем ее качества, которая отвечала бы требованиям отечественного рынка труда и была бы конкурентоспособной.

В связи с чем, нормирование МРОТ в целях обеспечения социального равенства в распределении доходов населения под действием несовершенного конкурентного поведения работодателей приводит к обратному эффекту. Современный рынок труда характеризуется дискриминационным явлением в оплате труда работников, подкрепленный институциональным механизмом нормирования МРОТ, приводящий к все более глубокой дифференциации рынка труда по отраслевому, региональному и профессиональному признакам. Несовершенное конкурентное поведение работодателей, характеризующееся их адаптивным поведением к введенной норме МРОТ, как к рыночному условию хозяйствования, приводит к ущемлению интересов работников в оплате их труда. Результатом нормирования МРОТ при несовершенной конкуренции на рынке труда, которая усиливает дискриминационный механизм и распространяет его в целом на заработную плату работников

отдельных социально-профессиональных групп, становится несбалансированность в воспроизводстве рабочей силы [3].

Изменение конкурентного поведения работодателей на профессиональных, и отраслевых рынках труда возможно достичь за счет повышения уровня МРОТ и его более глубокой дифференциации, а также заключения отраслевых тарифных соглашений. Реализация данных мер, направленных на смягчение проявления дискриминации в оплате труда работников, позволит устранить несовершенное конкурентное поведение работодателей тем, что социальные интересы работников будут учтены в зависимости от их профессиональной, отраслевой, территориальной принадлежности и образовательного статуса.

Список литературы

1. Крапивин Д.С. Проблемы применения минимального размера оплаты труда: общие и специфика для регионов российской Арктике / Д.С. Крапивин // Вектор экономики. 2018. № 10 (28). С. 47
2. Ивченко М.С. Минимальная оплата труда: справедлив ли ее размер / М.С. Ивченко // Российское право: образование, практика, наука. 2017. № 3 (99). С. 33–36
3. Кравцевич С.В. Факторы влияния несовершенной конкуренции на социально-трудовые отношения : монография / С.В. Кравцевич. — Москва : РУСАЙНС, 2020. — 306 с.
4. Смирных Л.И. Срочные трудовые договоры: влияние на движение рабочей силы и рабочих мест / Л.И. Смирных // Уровень жизни населения регионов России. 2014. № 4 (194). С. 28–36

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Соцкова Светлана Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

*Самарский государственный экономический университет
г. Самара*

MANAGEMENT OF RECEIVABLES AS A FACTOR FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE BUSINESS ENTITY

Sotskova Svetlana Ivanovna

Ph.D. in Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

Samara

Аннотация

Освещены основные подходы к управлению дебиторской задолженности. Приведена методика оценки контрагента при заключении контракта.

Abstract

The main approaches to receivables management are highlighted. The procedure for evaluating the counterparty at the conclusion of the contract is given.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, контроль, платежеспособность, рейтинговая оценка потенциального контрагента.

Keywords: receivables, control, solvency, rating of potential counterparty.

Текущая глобальная пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 оказала негативное влияние не только на физическое здоровье людей, но и на жизнеспособность и жизнедеятельность хозяйствующих субъектов. В современных условиях экономика подверглась серьезному испытанию. Были нарушены планы и прогнозы многих предприятий, что привело к снижению эффективности их деятельности. По данным Росстата в первом полугодии 2020г. наблюдается снижение доходов во многих отраслях. Сальдированный финансовый результат в отраслях по добыче полезных ископаемых в первом полугодии 2020г. составил только 39,7% от показателя аналогичного периода прошлого года. Несколько лучше ситуация в обрабатывающих производствах: финансовый результат первого полугодия достиг 75,7% от прошлого года. Тяжелые последствия карантина наблюдаются и на транспорте. Финансовый результат достиг только 49,6% от прошлого года. Снижение доходов привело к падению эффективности деятельности и росту убыточных предприятий. Их доля в добывающей промышленности увеличилась с 16 до 20% (6 организаций). В обрабатывающих производствах количество убыточных предприятий увеличилось с 74 до 117, т.е. выросла на 58,1% [5, с.1].

Самарская область не стала исключением, здесь проявились те же тенденции. За январь-апрель 2020 года сальдированный финансовый результат экономики области, по оперативным данным, в действующих ценах составил 60,8 млрд. руб., что соответствует 72,9% от уровня 2019 года. Количество убыточных организаций по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 14,0%, а сумма убытка уменьшилась на 15,1%. Произошло уменьшение суммы прибыли на 25,4%, количество прибыльных организаций уменьшилось на 6,1% [1, с.1].

Для нормального продолжения деятельности и сохранения ее масштабов необходимы источники средств, высокая оборачиваемость активов, в первую очередь денежных средств и дебиторской задолженности.

Быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности позволит обеспечить поступление денежных средств, необходимых для погашения текущих обязательств и, таким образом, обеспечения платежеспособности и возможности продолжения эффективной деятельности предприятия.

Поэтому современный этап экономического развития нашей страны диктует особые требования в отношении параметров и характеристик платежного оборота, который вызывает рост дебиторской и кредиторской задолженностей на российских предприятиях.

Проблемам управления дебиторской задолженностью посвящены работы многих экономистов. Значительный вклад в развитие теоретических и практических аспектов исследования дебиторской и кредиторской

задолженности сделали такие ученые, как И.А. Бланк, В.С. Белозерцев, Ф.Ф. Ефимова, Н.А. Власова, А.М. Герасимович, Г. Кирейцев, Л.А. Лигоненко и др.

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью должно быть направлено на оптимизацию их размера и обеспечение своевременного расчета, что предполагает разработку финансовой политики управления дебиторской задолженностью.

Для решения вышеуказанных задач следует учитывать экономическую сущность и особенности формирования задолженности.

С одной стороны, это часть оборотных активов, как правило, весьма ликвидная. Поэтому рассматривается как средство погашения обязательств. Следовательно, высокий рост дебиторской задолженности обеспечивает повышение платежеспособности и ликвидности при сохранении уровня кредиторской задолженности. Основная часть дебиторской задолженности- это задолженность покупателей. В связи с этим она может рассматриваться как часть проданной, но еще не оплаченной контрагентом продукции. Кроме того, она является элементом оборотных активов, финансируемых за счет собственных или заемных средств.

С другой стороны, дебиторская задолженность- это средства, выведенные из оборота компании. Поэтому система управления дебиторской задолженностью является важным аспектом в деятельности современных российских предприятий. Процесс управления заключается в формировании такой структуры дебиторской задолженности и динамики ее погашения, которая минимизирует риск невозврата средств, обеспечивает рентабельность, платежеспособность и финансовую устойчивость бизнеса [7, с.62].

Управление дебиторской задолженности предполагает разработку кредитной политики. Для этого необходимо провести глубокий финансовый анализ, изучив структуру источников предприятия, продолжительность финансового и операционного цикла, период инкассации, концентрацию и качество дебиторской задолженности. Качество задолженности определяется ее ликвидностью и оборачиваемостью.

Объем и структура задолженности зависит от вида деятельности и типа сбытовой политики предприятия. Выделяют консервативную (сдержанную), умеренную и агрессивную или рискованную политику. Они определяются целями сбытовой политики, условиями поставок и возможностью предоставления отсрочки платежа, влиянием на финансовое состояние организации. Только умеренный тип предполагает тщательный анализ потенциального дебитора, формирование коммерческого предложения исходя из качества дебитора и условий поставок.

Для оптимизации уровня дебиторской задолженности и снижения рисков невозврата долгов, необходимо осуществлять постоянный и систематический контроль состояния расчетов с

контрагентами.

Служба экономической безопасности должна проверять потенциальных и действительных покупателей и заказчиков и других контрагентов, как на стадии заключения договоров, так и его исполнения и осуществления расчетов.

Можно выделить следующие этапы:

Этап 1: предварительная работа по систематизации информации о потенциальных должниках.

Главная задача - исключить вероятность сотрудничества компании с неплатежеспособными контрагентами с сомнительной репутацией.

Оценка потенциального контрагента с «хорошим кредитным качеством» либо финансовой дисциплиной рекомендуется осуществлять посредством проверки в сети SPARK, а также ранжирование по степени надежности (таблица 1).

Таблица 1

Шкала ранжирования дебиторов в зависимости от их платежеспособности

Вероятность погашения задолженности дебитором	Ранг	Рейтинговое значение	Доля отнесения задолженности к сомнительной, %%
Очень высокая	1	3	0
Высокая	2	2	20
Средняя	3	1	50
Низкая	4	0	100

Рейтинговое значение можно определить на основе комплексной оценки контрагента по основным критериям (таблица 2).

Таблица 2

Рейтинговая оценка потенциального контрагента

Номер по порядку	Критерий	Удельный вес критерия	Оценка критерия по контрагенту (от 0 до 3)	Результат
1	Опыт работы на рынке	0,25	3	0,75
2	Период совместной работы	0,25	3	0,75
3	Финансовое состояние клиента	0,15	3	0,45
4	Интенсивность развития компании	0,15	3	0,45
5	Прозрачность компании	0,2	3	0,6
	Рейтинг компании (сумма строк с 1 по 5)	1		3

Этап 2: мероприятия по работе с текущей дебиторской задолженностью.

Основная задача - ускорить конвертацию долга в наличные деньги.

На данном этапе проводится сверка взаиморасчетов, осуществляется взыскание задолженности.

Этап 3: борьба с просроченной дебиторской задолженностью.

Основная задача - непосредственно сократить размер просроченной дебиторской задолженности компании.

Внедрение рассмотренной методики управления дебиторской задолженностью на предприятии позволит

- избежать заключения договоров с ненадежными контрагентами и минимизировать риск управления дебиторской задолженностью;
- сформировать базы данных контрагентов;
- обеспечить эффективное управление дебиторской задолженностью в компании;
- осуществить поиск контрагентов;
- погасить краткосрочные обязательства за счет высвобожденных средств;
- оптимизировать показатели ликвидности и

платежеспособности.

Улучшение состояния расчетов с дебиторами позволит повысить эффективность деятельности хозяйствующего субъекта.

Литература:

1. Основные показатели социально-экономического развития Самарской области в январе-июне 2020 года. Доклад Министерства экономического развития и инвестиций Самарской области. - Режим доступа к изд.: <https://economy.samregion.ru/>
2. Панина И.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях экономического кризиса // Современная экономика: проблемы и решения. 2020. № 6 (126). С. 96-104.
3. Полякова И.А. Методическое обеспечение решения аналитических задач управления дебиторской задолженностью// Инновационное развитие экономики. 2016. №2(32). С.152-164.
4. Садыкова Л.Г. Принципы и методы управления дебиторской задолженностью на предприятиях// Экономические науки. 2020. №184. С. 100-103.

5. Социально-экономическое положение России январь-июнь 2020 года. Доклад №6 Федеральной службы государственной статистики (РОССТАТ). - Режим доступа к изд.: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/L1jhYjK9/osn-06-2020.pdf>
6. Тагирова О.А., Федотова М.Ю., Носов А.В. Оценка и организация эффективного управления дебиторской задолженностью компании// Управленческий учет. 2019. № 7. С. 34-42.
7. Татаровский Ю.А. Аналитическое обеспечение управления портфелем дебиторской задолженности организации //Сибирская финансовая школа. 2014. №3 (104). С.62-67.