

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент обеспечения экономической безопасности предприятия: практические аспекты

Пугач Анастасия Александровна

Магистрант, ORCID: 0000-0002-7456-762X, e-mail: pugach2808200099@mail.ru

Бубновская Татьяна Викторовна

Канд. экон. наук, доц. каф. экономики и управления
ORCID: 0000-0002-4625-5434, e-mail: tatyana.bubnovskaya@vvsu.ru

Владивостокский государственный университет, г. Владивосток, Россия

Аннотация

В статье рассмотрена проблема эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии. Объектом исследования является компания ООО «XXX», специализирующаяся на финансовом лизинге легковых и грузовых автомобилей, специализированной техники и некоторых других предметов. Теоретической основой работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, посвященные релевантным темам. Цель исследования заключается в разработке рекомендаций по улучшению расчетов с кредиторами и дебиторами, избежанию и минимизации просроченной задолженности и повышению уровня экономической безопасности предприятия в целом. На основе анализа и синтеза результатов исследований, проведенных авторами статьи ранее, предложен ряд рекомендаций. Определено их вероятное влияние на составляющие экономической безопасности предприятия и представлены результаты, которых можно достичь в случае успешного управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Описан метод совмещения ABC-анализа с реестром старения задолженности, позволяющий получить детальное представление о кредиторах и дебиторах.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, экономическая безопасность предприятия, анализ задолженности, управление задолженностью

Для цитирования: Пугач А.А., Бубновская Т.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент обеспечения экономической безопасности предприятия: практические аспекты // Вестник университета. 2022. № 12. С. 162–170.



Management of receivables and payables as an element of ensuring the economic security of an enterprise: practical aspects

Anastasia A. Pugach

Graduate Student, ORCID: 0000-0002-7456-762X, e-mail: pugach2808200099@mail.ru

Bubnovskaya Tatyana Viktorovna

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Department of Economics and Management
ORCID: 0000-0002-4625-5434, e-mail: tatyana.bubnovskaya@vvsu.ru

Vladivostok State University, Vladivostok, Russia

Abstract

The article is devoted to the problem of the effectiveness of accounts receivable and accounts payable management in an enterprise. The object of the study is the LLC XXX leasing company that specialises in financial leasing of cars, road freight vehicles, specialised equipment and other items. Works on relevant subjects of Russian and foreign authors served as a theoretical basis of the study. The goal of the study is to prepare recommendations aimed at improving settlements with creditors and debtors, avoiding and minimising the number of overdue receivables and payables as well as improving the overall economic security of the enterprise. Based on the analysis and synthesis of the results obtained by the authors in previous studies, a set of recommendations was proposed. Their potential impact on the components of the enterprise's economic security was assessed, and the results that can be achieved in case accounts receivable and accounts payable are properly managed were presented. The method of combining ABC analysis with accounts receivable aging reports, which gives a full picture of creditors and debtors, was described.

Keywords

Accounts receivable, accounts payable, economic security of enterprises, debt analysis, debt management

For citation: Pugach A.A., Bubnovskaya T.V. (2022) Management of receivables and payables as an element of ensuring the economic security of an enterprise: practical aspects. *Vestnik universiteta*, no. 12, pp. 162–170.



ВВЕДЕНИЕ

Одной из наиболее острых финансовых проблем на микроэкономическом уровне является задержка платежей контрагентами и невозможность погашения компаниями своих обязательств. Насыщение товарных рынков, рост и ужесточение конкуренции в поиске клиентов привели к тому, что сегодня почти все современные предприятия активно используют отсрочку платежа как эффективный инструмент сбытовой политики.

С развитием рыночных отношений и ростом масштабов общественного производства происходит усиление хозяйственных связей между компаниями, в результате которого образуются два вида задолженности, неразрывно связанных между собой, – дебиторская и кредиторская. Возникновение задолженности является естественным процессом в системе отношений между предприятием и его контрагентами, однако возможность эффективного управления ей требует особого внимания со стороны специалистов [1].

Состояние и размеры дебиторской и кредиторской задолженности оказывают сильное влияние на финансовое положение хозяйствующего субъекта и дестабилизируют работу предприятия с точки зрения составляющих экономической безопасности. Неудовлетворительное качество расчетов ведет к недостатку денежных средств компании и увеличению объема привлеченных средств, что в итоге снижает уровень ее экономической безопасности, финансовой устойчивости и платежеспособности.

Дебиторская задолженность является образным показателем будущей выручки, источником денежного потока организации и сопряжена с отвлечением денежных средств из оборота компании. Что касается кредиторской задолженности, она выступает одним из основных способов осуществления бесперебойной деятельности компании, а также показателем реализации товаров, работ или услуг, которые уже оплачены, но еще не поставлены.

Современная природа финансовых отношений делает неизбежными расчеты с дебиторами и кредиторами, банками и различными контрагентами, в связи с чем вопросы эффективного управления кредиторской и дебиторской задолженностью представляются крайне актуальными в наши дни. Выстраивание качественных взаиморасчетов с поставщиками и покупателями товаров, работ и услуг является главным фактором процветания бизнеса и формирования его конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.

Объектом настоящего исследования является компания ООО «XXX», специализирующаяся на финансовом лизинге легковых и грузовых автомобилей, специализированной техники и некоторых других предметов. Данная организация занимает 31-е место в рейтинге лизинговых компаний Российской Федерации на 1 октября 2021 г. [2]. Предприятие активно развивается и открывает новые филиалы, растет численность его сотрудников, увеличиваются объемы продаж и лизинговый портфель.

ТЕОРИЯ И МЕТОДЫ

Теоретической основой данного исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, занимающихся вопросами управления дебиторской и кредиторской задолженностью (М.Н. Крейниной [3], Т.В. Терентьевой [4], А.А. Сергеева [5]) и экономической безопасностью (М.В. Меркушева [6], А.П. Гончаренко [7] и других).

На основе анализа и синтеза результатов предыдущих исследований авторов настоящей статьи [8] предложены рекомендации, направленные на повышение уровня экономической безопасности предприятия. Как представляется, данные рекомендации позволят избежать или минимизировать количество просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Из проведенного анализа дебиторской и кредиторской задолженности следует, что ООО «XXX» разумно подходит к выбору контрагентов и своевременно расплачивается по своим обязательствам. Доля просроченной дебиторской задолженности составляет менее 2 % от общей суммы дебиторской задолженности, а просроченной кредиторской задолженности предприятие не имеет [8]. Система управления взаимодействием с дебиторами и кредиторами, используемая организацией, работает эффективно. Изменение динамики и структуры рассматриваемых задолженностей не является неконтролируемым процессом, а, напротив, имеет четкое обоснование. Так, рост дебиторской задолженности представляется результатом увеличения лизинговых сделок, а снижение кредиторской задолженности – результатом оперативной оплаты лизинга.

Управление состоянием задолженности в организации осуществляется в числе прочего посредством следующих мероприятий:

- определения кредитных лимитов для лизингополучателей;
- предоставления системы скидок за своевременную оплату;
- ежегодного проведения инвентаризации дебиторской задолженности по состоянию на 31 декабря;
- реструктуризации кредиторской задолженности, что подразумевает получение уступок со стороны кредиторов;
- начисления пеней и штрафов за несвоевременную оплату.

Кроме того, выявлен ряд проблем, с которыми сталкивается ООО «XXX» при работе с дебиторской и кредиторской задолженностью:

- сотрудничество с контрагентами, имеющие высокую степень риска неплатежеспособности;
- нерегламентированная работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- допущение ошибок при работе с дебиторами и кредиторами;
- отсутствие системы мотивации сотрудников, проводящих учет, анализ, взыскание дебиторской задолженности и осуществляющих погашение кредиторской задолженности.

В этой связи компании предлагается ряд рекомендаций, направленных на повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

1. Разработать дополнительную анкету для контрагентов, подающих заявку в ООО «XXX» на получение лизинговых услуг.

Среди широкого разнообразия контрагентов стоит выделить таких, которых можно назвать недобросовестными. При сотрудничестве с подобными компаниями организация сталкивается с риском потери денежных средств. Чтобы его избежать, необходимо начинать проверку потенциальных лизингополучателей на стадии подачи ими заявок на получение соответствующих услуг.

В используемых сегодня заявках содержатся общие сведения о необходимом предмете лизинга, выбранном лизингополучателем продавце, а также предоставляется информация о компании-лизингополучателе и ее руководителе. Такие заявки формируют у менеджеров по продажам представление о предпочтениях и потребностях клиента, однако не позволяют определить уровень его платежеспособности. В целях раннего выявления неплатежеспособных клиентов рекомендуется составить дополнительный лист-опрос для заполнения одновременно с подачей заявки. Ниже приведены примеры пунктов, которые могли бы быть включены в лист-опрос.

1. Укажите планируемый срок лизинга.
2. Какой процент от стоимости предмета лизинга Вы готовы внести в счет авансового платежа?
3. Перечислите основные виды деятельности компании, а также размеры ее выручки и чистой прибыли за последние 2 года.
4. Как давно Ваша компания существует на рынке?
5. Каково количество сотрудников компании, согласно штатному расписанию?
6. Имеются ли неудовлетворенные претензии со стороны государственных, налоговых и других органов или лиц?
7. Имеется ли просроченная задолженность по налогам в бюджет и заработной плате? Если да, укажите сумму и срок просрочки.
8. Имеется ли незаконченное судебное и/или арбитражное разбирательство, а также решение о выполнении действующих решений по отношению к организации и физическим лицам (руководству, собственникам)?
9. Имеются ли арестованные счета в банках?
10. Укажите цель приобретения предмета лизинга.
11. Происходило ли изменений состава собственников за последние 12 месяцев (перераспределение долей в размере более 5 % уставного капитала)?

Данный опрос позволит менеджерам выявить недобросовестные компании следующих видов:

- компании-клоны, копирующие название, оформление документов и бланков, печати и сайты известных брендов;
- компании-однодневки;
- сублизинговые компании (в данном случае по первоначальному договору лизинга лизингополучатель выступает посредником и передает полученное им имущество третьему лицу, то есть конечному пользователю, по договору сублизинга);

– организации на грани банкротства, которые приобретают товар в рассрочку или с отсрочкой платежа, а затем объявляют себя банкротами [9].

В случае положительного отклика на заявку потенциального лизингополучателя начинается второй этап контроля, который осуществляется службой экономической безопасности и включает в себя полную проверку контрагента: его статуса, фактического и юридического адреса регистрации, бухгалтерской и финансовой отчетности, проверку в системе Федеральной налоговой службы (далее – ФНС), проверку связанных организаций, госконтрактов, удостоверяющих документов, прав подписи и многих других данных. Также контроль проводится сервисом для проверки контрагентов; такие сервисы используют в качестве информационной базы данные из десятков источников, среди которых ФНС, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, Федеральная служба по интеллектуальной собственности, Федеральная служба государственной статистики, Федеральная служба судебных приставов, Федеральное казначейство, Верховный Арбитражный Суд и многие другие организации. Некоторые сервисы позволяют получить экспресс-отчет о проверяемом контрагенте и таким образом сразу предупреждают о банкротстве, стадии ликвидации, низкой активности в течение года, отрицательных финансовых результатах и других важных характеристиках контрагента [10].

На основе полученных документов проводится оценка платежеспособности контрагента с присвоением ему определенного ранга платежеспособности. Далее подготавливается заключение о возможности дальнейшего сотрудничества организации с контрагентом. Таким образом, проведя тщательную проверку каждого контрагента, организация сможет обезопасить себя от финансовых потерь.

По заключении сделки связь организации с клиентом поддерживается главным образом через сектор сопровождения лизинговых сделок. Сотрудники этого отдела больше всего взаимодействуют с лизингополучателями и поставщиками, направляют и получают необходимые документы (сканы договоров, актов сверок и приема-передачи предметов лизинга, счета фактуры, уведомления), часть которых формируется бухгалтерским отделом и отделом бизнес-планирования.

После внесения лизингополучателем всей суммы лизинговых платежей и выкупной стоимости договор лизинга считается исполненным и право собственности на предмет лизинга переходит к лизингополучателю, что закрепляется в соответствующих документах.

2. Совершенствовать метод ранжирования дебиторской и кредиторской задолженности путем совмещения реестра старения дебиторской и кредиторской задолженности с ABC-анализом [8].

Представляется важным привести краткое описание моделирования. Путем использования лизингового портфеля на 31 декабря 2021 г., содержащего информацию о суммах лизинговых платежей к получению по действующим и незакрытым договорам лизинга, определяется количество дней просрочки, которое сопоставляется с графиками лизинговых платежей. Формируются интервалы, соответствующие срокам просроченной дебиторской задолженности и отображающие суммы задолженности за разные периоды. Далее определяется удельный вес просроченной задолженности по каждому контрагенту от общей суммы, и полученная таблица сортируется в порядке убывания. Затем по удельному весу и сумме просроченной задолженности выделяются следующие категории дебиторов:

1) категория А – должники, имеющие наибольший удельный вес от общей суммы просроченной задолженности; именно им необходимо уделять наиболее пристальное внимание, осуществляя постоянный контроль;

2) категория В – дебиторы, имеющие просроченную задолженность, равную 1–3 % от общего объема просрочки; проверку таких дебиторов следует проводить так же регулярно, как и проверку должников категории А, при этом меры по взысканию должны зависеть от срока просрочки;

3) категория С – широкий круг должников, вызывающих наименьший интерес вследствие небольшой суммы долга (менее 1 % от общей суммы просроченной дебиторской задолженности).

Пример реестра старения дебиторской задолженности, пригодного для совмещения с ABC-анализом, представлен в виде таблицы 1.

Стоит уточнить, что всего на конец 2021 г. у компании было заключено 2579 лизинговых сделок, при этом 181 контрагент имел просроченную дебиторскую задолженность.

Результаты, полученные в ходе исследования, помещаются в таблицу 2 для совмещения по двум параметрам. Таким образом формируется аналитическая информация, систематизирующая сведения о состоянии дебиторской задолженности для управленческих целей. Совмещенная классификация задолженности позволяет сделать выводы о выборе необходимых видов управленческого воздействия.

Таблица 1

Пример реестра старения дебиторской задолженности для совмещения с ABC-анализом

Контр-агент	Общая сумма просроченной задолженности, руб.	Сумма просроченной задолженности по интервалам, руб.						Удельный вес, %	Категория
		Менее 30 дней	30–60 дней	60–90 дней	90–180 дней	180–360 дней	Более 360 дней		
1	4 182 208,10	4 182 208	0	0	0	0	0	4,85	А
2	3 609 169,65	601 528,3	601 528,3	601 528,3	601 528,3	601 528,3	601 528,3	4,19	
3	1 504 418,52	1 504 419	0	0	0	0	0	1,75	В
4	988 334,77	330 740,9	330 740,9	326 852,9	0	0	0	1,15	
5	846 019,89	846 019,9	0	0	0	0	0	0,98	С
6	746 559,50	0	0	0	0	0	746 559,5	0,87	

Составлено авторами по материалам исследования

Таблица 2

Матрица совмещения ABC-анализа и реестра старения дебиторской задолженности

Категории дебиторов по удельному весу дебиторской задолженности	Интервалы просроченной дебиторской задолженности			Итого контрагентов
	0–30 дней (С)	30–90 дней (В)	90 дней и более (А)	
3–5 % (А)	2	1	3	6
1–3 % (В)	10	3	5	18
0–1 % (С)	138	6	13	157
Итого	150	10	21	181

Составлено авторами по материалам исследования

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что компания довольно эффективно следит за просроченной и сомнительной задолженностью. Всего заключено 2579 лизинговых договоров. Просроченную дебиторскую задолженность имеет 181 клиент, причем в 150 случаях срок просрочки составляет менее 30 дней, 10 контрагентов не платят 1–3 месяца, а более 90 дней не рассчитывается по своим обязательствам 21 лизингополучатель (7 клиентов имеют просрочку на протяжении нескольких лет).

Таким образом, при использовании данного метода и у лизингополучателей, и у организации формируется более четкое представление о текущей ситуации и действующих обязательствах. Что касается лизингополучателей, метод позволяет определить наиболее серьезных дебиторов в зависимости от параметра просрочки; тем самым повышается оперативность принятия решений по ее взысканию. Что до кредиторской задолженности, преимуществом подобного анализа является возможность выявления поставщиков, которым компания должна выполнить наибольшую сумму кредиторской задолженности.

3. Разработать процесс по взысканию просроченной дебиторской задолженности.

Примеры процесса по взысканию задолженности данного вида представлены в таблице 3.

Таблица 3

Процедуры по взысканию дебиторской задолженности с разной степенью просрочки

Срок просрочки	Мероприятие	Ответственное лицо
Срок оплаты еще не наступил	Выставление бухгалтерских документов (счетов, счетов-фактур)	Бухгалтерский отдел
	Уведомление о необходимости оплаты – напоминающий звонок	Менеджеры лизинговых сделок

Срок просрочки	Мероприятие	Ответственное лицо
1–60 дней	Звонок контрагенту для выяснения причин задержки оплаты и разъяснения последствий нарушения лизингового договора	Менеджеры лизинговых сделок
	направление бухгалтерских актов сверок; консультирование контрагентов по бухгалтерским вопросам (выставление счет-фактур, оплаты счетов)	Бухгалтерский отдел
60–90 дней	проведение переговоров с ответственными лицами; отправка претензионных писем	Менеджеры лизинговых сделок
	Начисление пеней и штрафов, направление управленческих актов сверок	Сектор планирования
Более 90 дней	Проведение переговоров с ответственными лицами	Генеральный директор
	Подготовка документов для подачи иска в суд	Служба экономической безопасности совместно с юридическим отделом
	изъятие предмета лизинга; проведение процедуры расторжения договора лизинга; оповещение контрагента о сумме, сроков просроченной задолженности, сумме пеней и о начале судебного процесса	Менеджеры лизинговых сделок
	Отслеживание погашения задолженности и поступления денежных средств на счет организации	Бухгалтерский отдел

Составлено авторами по материалам исследования

При сопоставлении мероприятий, представленных в таблице 3, с результатами ранжирования из таблицы 1 становится очевидно, что мероприятия, соответствующие сроку просрочки «Более 90 дней», необходимо применить по отношению к контрагентам № 2 и 6, следует направить претензионное письмо контрагенту № 4, а контрагентам № 1 и 5 можно направить акт сверки с указанием суммы фактической задолженности или позвонить с напоминанием о необходимости оплаты.

4. Составлять иерархию кредиторов, предполагающую создание уровней контрагентов.

К первому уровню контрагентов предлагается отнести организации, при расчетах с которыми просрочка недопустима (например, при расчетах по налогам и сборам или с банками). Ко второму уровню контрагентов следует отнести «жизненно необходимых» поставщиков, заменить которых очень трудно: для лизинговой компании такими поставщиками являются продавцы предметов лизинга. В подобных случаях просрочка допустима только на договорной основе. На последний уровень рекомендуется поместить поставщиков, которых можно сменить быстро и с минимальными затратами, например поставщиков канцелярии и воды в офис. При расчетах с ними допустимо претендовать на отсрочку платежа.

5. Разработать систему мотивации для сотрудников, преимущественно для отдела сопровождения лизинговых сделок.

Премированием может служить выплата не только за выполнение плана продаж, но и за своевременное исполнение обязательств контрагентом, то есть в случаях, когда все платежи осуществлены клиентом вовремя и дебиторская задолженность не просрочена. Стоит отметить, что система премий должна быть уравновешена системой наказаний: представлением замечаний, предупреждений, лишением премии, наложением штрафов. Однако следует штрафовать сотрудников не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность, а за ошибки и нарушения регламента и процедур управления задолженностью. К таким ошибкам можно отнести неправильное оформление документов, несвоевременное предупреждение лизингополучателя о необходимости совершить лизинговые платежи, предоставление клиенту неверной информации о сумме задолженности, пеней и штрафов. Сбалансированная система мотивации позволит в значительной степени сократить количество ошибок, допускаемых сотрудниками при управлении дебиторской задолженностью.

6. Усовершенствовать систему обучения новых сотрудников работе с клиентами путем введения учебных программ для различных отделов.

Для отдела продаж рекомендуется ввести программу, посвященную заключению и сопровождению лизинговых сделок, а также ведению переговоров; для бухгалтерского сектора – программу, связанную с заполнением бухгалтерской документации, отправкой отчетных и закрывающих документов, ведением переговоров с клиентами. Также существует необходимость периодического проведения занятий для уже работающих сотрудников в целях ознакомления с внесенными в законодательство поправками, обобщения ошибок, совершаемых при работе с клиентами, и улучшения производительности в целом.

7. Составить «Положение по работе с дебиторами и кредиторами».

В данном документе предлагается закрепить весь функционал сотрудников, работающих с дебиторами и кредиторами. Положение должно содержать информацию о соответствующих отделах, первоочередных мероприятиях по взысканию дебиторской задолженности, обращению в суд, иерархии кредиторов, необходимых методиках анализа и инструментах планирования. Также в документ следует включить образцы заявлений по претензиям о наличии задолженности и шаблоны переговоров: напоминающего звонка, звонка по выяснению обстоятельств неплатежа, претензионного звонка.

При осуществлении любых улучшений важно понимать, каково соотношение затрат и полученного результата. Необходимо учитывать, насколько эффективными станут внедренные решения и каким будет их влияние. Так, введение дополнительной анкеты лизингополучателя позволит обезопасить компанию от недоброжелательных контрагентов на начальной стадии и тем самым в большей степени повлияет на информационную составляющую обеспечения экономической безопасности. Помимо защиты конфиденциальной информации, данная составляющая заключается в проведении деловой разведки внешних и внутренних субъектов.

Как представляется, осуществление ранжирования путем совместного применения двух методов улучшит финансовую составляющую обеспечения экономической безопасности предприятия. Во-первых, станет возможным оперативное выявление контрагентов-нарушителей по договорам финансовой аренды. Во-вторых, компанией будут получены информативные данные по своим обязательствам.

Разработка процедур взыскания дебиторской задолженности с разной степенью просрочки повлияет сразу на две составляющие экономической безопасности – финансовую и правовую. Во-первых, при эффективном взыскании просрочки финансовые показатели компании улучшатся, а во-вторых, с контрагентами будет выстроена грамотная правовая работа.

Преимуществом создания уровневой системы кредиторов является возможность выработать наиболее оптимальные варианты работы с поставщиками товаров и услуг (контрагентами), что позволит существенно сэкономить средства предприятия и тем самым улучшить финансовое положение организации.

Система мотивации и обучения персонала направлена преимущественно на повышение уровня кадровой составляющей, так как персонал является основой функционирования организации. Очень часто экономическую безопасность предприятия подрывают именно внутренние угрозы, исходящие в первую очередь от сотрудников. Устранить подобные угрозы можно двумя путями – проведением целенаправленного обучения персонала и введением системы премирования и наказания за выполнение или невыполнение работы.

Введение нормативного документа «Положение по работе с дебиторами и кредиторами» могло бы повлиять почти на все основные составляющие экономической безопасности организации, в том числе правовую, информационную и кадровую. Положение представляло бы собой обязательный к изучению правовой внутренней конфиденциальный документ, позволяющий сотрудникам получить необходимую теоретическую информацию о работе с дебиторами и кредиторами, а также сократить количество ошибок в практической работе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С точки зрения функционирования лизинговых организаций вопросы, связанные с дебиторской и кредиторской задолженностью, занимают центральное место в обеспечении экономической безопасности, что подтверждает актуальность данной статьи. Результаты исследования свидетельствуют о целесообразности внедрения разработанных рекомендаций. Важно отметить, что любые изменения системы экономической безопасности влияют на ее основные составляющие, причем результат мероприятий может

быть как положительным, то есть выразиться в повышении производительности работников и отсеивании недоброкачественных потенциальных клиентов, так и отрицательным. Формирование уникальной системы взаимодействия с дебиторами и кредиторами и управления взаиморасчетами, которая позволит обеспечить высокий уровень экономической безопасности предприятия, возможно только в том случае, если методика управления дебиторской и кредиторской задолженностью будет разумно использоваться и совершенствоваться.

Библиографический список

1. Азаренко А.Н. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. В кн.: Горохов А.А. (отв. ред.) *Будущее науки – 2019: сб. науч. статей 7-й Международ. молодеж. науч. конф., Курск, 25–26 апреля 2019 г.* Курск: Юго-Западный государственный университет; 2019. Т. 1. С. 14–17.
2. РАЭК-Аналитика. *Рейтинг лизинговых компаний по портфелю.* https://raex-rr.com/business/leasing/rating_of_leasing_companies_by_portfolio (дата обращения: 31.09.2022).
3. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. *Финансовый менеджмент.* 2001;3.
4. Терентьева Т.В., Тарасова Е.Ю., Малышева В.В. *Бухгалтерский учет в двух модулях. Учебное пособие.* Владивосток: Издательство Владивостокского государственного университета экономики и сервиса; 2017. 286 с.
5. Сергеев А.А. *Экономическая безопасность предприятия: учебник и практикум для вузов.* М.: Юрайт; 2019. 273 с.
6. Меркушева М.В., Товстоноженко Н.А. Теоретические основы экономической безопасности предприятия. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук.* 2017;10:163–165.
7. Гончаренко Л.П. *Экономическая безопасность: учебник для вузов.* 2^е изд. перераб. и доп. М.: Юрайт; 2017. 478 с.
8. Пугач А.А., Бубновская Т.В. Обеспечение экономической безопасности в условиях управления дебиторской и кредиторской задолженностью. *Фундаментальные исследования.* 2022;4:58–63. <https://doi.org/10.17513/fr.43239>
9. Самарина Н.С., Киселева Е.Д. Проблема недобросовестных контрагентов на предприятии. *Актуальные вопросы современной экономики.* 2021;7:130–134.
10. Гуреева М.А. Угрозы экономической безопасности предприятия в условиях цифровой экономики. *Экономические системы.* 2018;11(42):70–79.

References

1. Azarenko A.N. Improving the management of accounts receivable and accounts payable of an enterprise. In: Gorokhov A.A. (ed.) *The Future of Science - 2019: Proceedings of the 7th International Youth Scientific Conference, Kursk, April 25–26, 2019.* Kursk: Southwest State University; 2019. V. 1. P. 14–17.
2. RAEX-Analytics. *Rating of leasing companies by portfolio* https://raex-rr.com/business/leasing/rating_of_leasing_companies_by_portfolio (accessed 31.09.2022).
3. Kreinina M.N. Management of accounts receivable and accounts payable of the enterprise. *Financial management.* 2001; 3.
4. Terent'eva T.V., Tarasova E.Yu., Malysheva V.V. *Accounting in two modules. A study guide.* Vladivostok: Vladivostok State University of Economics and Service Publishing House; 2017. (In Russian).
5. Sergeev A. A. *Economic security of the enterprise: textbook and workshop for universities.* Moscow: Urait; 2019. (In Russian).
6. Merkusheva M.V., Tovstonozhenko N.A. Theoretical basis of the economic security of the enterprise. *International journal of the humanities and natural sciences.* 2017;10:163–165.
7. Goncharenko L.P. *Economic security: a textbook for universities.* 2nd ed., revised and enlarged. Moscow: Urait; 2017. (In Russian).
8. Pugach A.A., Bubnovskaya T.V. Ensuring economic security in the context of managing accounts receivable and accounts payable. *Fundamental research.* 2022;4:58–63. <https://doi.org/10.17513/fr.43239>
9. Samarina N.S., Kiseleva E.D. The problem of unscrupulous counterparties at the enterprise. *Topical issues of modern economics.* 2021;7:130–134.
10. Gureeva M.A. Threats to the economic security of an enterprise in a digital economy. *Economic systems.* 2018;11(42):70–79.