

УДК 336.7

***С. В. Данилова***

ФГБОУ ВО «Нижевартовский государственный университет», Нижневартовск,  
e-mail: svaprel@yandex.ru

***Т. В. Самарская***

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Нижневартовск,  
e-mail: t-samarskaya251997@mail.ru

***Н. В. Зяблицкая***

Филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Нижневартовске,  
Нижневартовск, e-mail: econ10@rambler.ru

## **СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ АГЕНТОВ В 2020 ГОДУ (УСЛОВИЯ ПАНДЕМИИ)**

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, пандемия, экономический анализ, антикризисное управление.

Основной целью научной работы является изучение специфики формирования дебиторской и кредиторской задолженности в условиях пандемии 2020 года. Методология исследования основана на анализе, синтезе, обобщении. В работе использован системный подход, посредством оценки статистических данных, консолидации и анализе опубликованных материалов из различных источников, а также интуитивные и математические методы оценки первичной информации. Пандемия 2020 года внесла коррективы в деятельность агентов малого и среднего бизнеса. Большая часть хозяйствующих субъектов столкнулась с проблемами финансового характера, невозможностью оплачивать свои обязательства и взыскивать задолженность. В связи с этим актуальность вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью особенно возросла. В научной статье представлены основные меры государственной поддержки бизнеса в период пандемии. Дана авторская оценка управлению дебиторской и кредиторской задолженности в период финансовой нестабильности. Проанализированы государственные программы поддержки отечественно бизнеса.

***S. V. Danilova***

Nizhnevartovsk State University, Nizhnevartovsk, e-mail: svaprel@yandex.ru

***T. V. Samarskaya***

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education  
“South Ural State University”, Nizhnevartovsk, e-mail: t-samarskaya251997@mail.ru

***N. V. Zyablitskaya***

Federal state Autonomous educational institution of higher education “South Ural state University (national research University)” the branch in Nizhnevartovsk, Nizhnevartovsk,  
e-mail: econ10@rambler.ru

## **SPECIFIC TRAITS OF ECONOMIC AGENTS' PAYABLE AND RECEIVABLE ACCOUNTS FORMED IN 2020 (THE AGE OF THE PANDEMIC)**

**Keywords:** accounts receivable, accounts payable, pandemic, economic analysis, crisis management.

The main purpose of this scientific paper is to study the peculiarities of receivables and payables obtained in the context of the 2020 Pandemic. The research methods include analysis, synthesis, and generalization. The research has been performed on the basis of a systematic approach, with statistic data evaluated, various published materials consolidated and analyzed, and source information evaluated intuitively and mathematically. The 2020 Pandemic has had a great impact on the performance of small and medium-sized business agents. Having faced severe financial problems, many economic entities found themselves unable to pay their obligations and collect debts. That has made the issues receivable and payable accounts management particularly important. In this scientific article, there are presented the principal supporting measures provided by the Government to business entities during the pandemic. The author herein provides their assessment of receivable and payable accounts management in the tumultuous environment. The national programs of support domestic business have been analyzed in the article.

### Введение

Дебиторская и кредиторская задолженность это одна из основных составляющих в финансовой политике предприятия. Малый и средний бизнес в РФ является основным, важнейшим способом ведения предпринимательства. В малом и среднем бизнесе функционирует более 6 млн. субъектов, которые позволяют обеспечить рабочими местами почти 15 млн. граждан.

Пандемия, продолжающаяся в течение 2020-2021 гг., по-разному повлияла на социально-экономический уровень развития страны, примерно для всех одинаково поставив перед фактом отрицательной динамики ключевых макроэкономических индикаторов. Причем как любой кризис, пандемия не только сделала определенный завершённый круг в своем проявлении кризиса, но и с новой силой начала движение второй волной, подняв очевидные в этом случае прогнозы о возможной третьей волне. Глобальные изменения в экономике, вызванные пандемией новой коронавирусной инфекции (COVID-19), несут в себе серьезные операционные, социальные и финансовые последствия. В РФ с целью сдерживания распространения вируса был введен режим самоизоляции, что ограничило деятельность предприятий, отрицательно сказалось на работе малого и среднего бизнеса.

**Целью** исследования является оценка анализ специфики формирования дебиторской и кредиторской задолженности хозяйствующих агентов в период пандемии в 2020 г., а так же анализ государственных программ, направленных на поддержку отечественного бизнеса.

### Материал и методы исследования

Теоретической и методологической основой исследования послужили публицистические методы познания. Статья подготовлена на основе консолидации и анализа опубликованных материалов в отечественной печати, нормативных документах и справочниках, в отраслевой литературе.

### Результаты исследования и их обсуждение

Финансовый кризис меняет структуру капитала. По сравнению с докризисным периодом, рентабельность, волатильность прибыли и ликвидность являются основными факторами общих долговых обязательств во время и после кризиса. В результате до-

ступность финансирования на основе формирования краткосрочной задолженности оказалась более чувствительна к условиям кредитования, чем доступность долгосрочного финансирования.

Пандемия COVID-19 будет иметь долгосрочные последствия для будущего развития участников экономики всех уровней. Это говорит о том, что бизнесу крайне необходимо стать более ответственным, гибким, быстро реагирующим и устойчивым с точки зрения производственных операций.

Всем производителям необходимо с должным вниманием относиться к своим платежным операциям, чтобы оценить, насколько уверенно и быстро они смогут реагировать на будущие резкие изменения в экономической ситуации. Это означает, что необходимо внимательно изучить существующие операционные модели, обеспечив гораздо большую прозрачность и уровень использования интеллектуальных технологий по всем основным аспектам работы персонала, партнеров по экосистеме и физической производственной сети. Большинству компаний еще предстоит проделать столь масштабную работу, чтобы стать цифровой, устойчивой и гибкой организацией, способной быстро адаптироваться в кризисной ситуации [10].

В течение всего периода действия ограничений, связанных с распространением COVID-19, предприниматели сталкиваются не только с уменьшением потока клиентов, но также с увеличением числа задержек в оплате от клиентов. Существуют также ситуации, когда клиенты просят об отсрочке платежей или не производят действий по взысканию задолженностей в ближайшее время [13].

Дебиторская задолженность является не чем иным, как долгами сторонних лиц или контрагентов перед компанией, представляя собой имущественные требования компании к юридическим и физическим лицам, являющимися ее должниками. Среди них могут быть другие компании, сотрудники и даже бюджеты различных уровней, социальные фонды.

С точки зрения предприятия в цикле оборачиваемости капитала дебиторская задолженность является замороженным капиталом, который должен ей прийти, но пока что еще в пути, а также оттоком капитала, который она провела раньше, чем возникло обязательство перед тем же государственным бюджетом и социальными фондами [12].

В качестве превентивных мер можно:

- оценивать добросовестность и платежеспособность контрагентов;
- работать с авансами;
- страховать задолженность.

При возникновении проблем с контрагентами лучше всего сначала попробовать договориться о погашении, либо реструктуризации задолженности на приемлемых для обеих сторон условиях. Если договориться на условиях, которые устроят обе стороны, по каким-то причинам невозможно, то остаются только варианты: взыскать задолженность в судебном порядке, либо продать коллекторам. Передача долга сторонним лицам допускается на основании ст. 382 ГК РФ [1], но только после того, как заёмщик просрочил платёж. Разрешения должника на проведение процедуры не нужно, однако закон обязывает направить официальное уведомление ему о факте передачи долга сторонней компании.

Для минимизации рисков любой компании необходимо предусмотреть каждый этап работы с дебиторской задолженностью в своих бизнес-процессах. На уровне кредитной политики компании необходимо обозначить объем допустимого риска и способы его снижения. Ценообразование для каждого контрагента, а также условия договора должны быть индивидуально подобраны для каждого партнёра с учётом его риск-профиля. Для контрагентов, в отношении которых есть обоснованные сомнения в части платежеспособности необходимо настаивать на включении дополнительных условий (либо, по возможности, сделать выбор в пользу более надёжных контрагентов). Для усиления позиции на переговорах рекомендуется использовать общедоступную информацию о добросовестности контрагента, а также финансовые модели, наглядно демонстрирующие обоснованность включения дополнительных гарантий в договор [14].

После заключения договора финансовым менеджерам компании рекомендуется следить за приближением сроков оплаты дебиторской задолженности, а также мониторить финансовое состояние контрагентов и их платежеспособность [15].

Создание отдельного структурного подразделения, основная задача которого – работа с дебиторской задолженностью. Преимущество данного варианта в том, что функции по работе с дебиторской задолженностью не размываются между разными

отделами. Данный вариант обычно является оптимальным для крупных компаний с большим количеством часто сменяющихся контрагентов.

Передача работы с дебиторской задолженностью аутсорсинговым и консалтинговым компаниям. Соответственно переговоры с должниками будут вестись не напрямую, а через профессиональных юристов и финансовых консультантов, сфокусированных на оптимизации рисков клиента. Реализация функций по мониторингу, контролю и взысканию не потребует дополнительной нагрузки на персонал компании.

В случае если переговоры не принесут успехов, то необходимо будет обратиться в суд. Согласно пункту 5 статьи 4 АПК РФ [2], обращаться в суд можно только по истечении 30 дней после попытки досудебного урегулирования спора, а именно «с даты направления досудебной претензии (требования)». С момента обращения в суд до момента вынесения окончательного решения у должника может не быть достаточно ликвидного имущества для погашения задолженности. Этот способ является затратным, так как кредитор будет вынужден нести судебные расходы, которые впоследствии могут быть взысканы с контрагента-должника.

При наличии в действиях или бездействиях руководителей компаний-контрагентов уголовно наказуемых деяний, в отношении руководителей таких компаний могут быть возбуждены уголовные дела, например, по факту мошенничества либо факту злостного уклонения от погашения кредиторской задолженности (ст. 177 УК РФ)[3].

Альтернативным способом решения вопроса с дебиторской задолженностью является переуступка такого долга специализированным коллекторским агентствам по договору цессии на условиях, которые существовали на момент перехода.

Законом допускается перевод долга и по инициативе должника. В этом случае организация договаривается с третьим лицом, которое берется исполнить обязательства должника. Обычно договор о переводе долга предусматривает выплату вознаграждения лицу, которое приняло на себя обязательства. Право на заключение договора о переводе долга дает ст. 391 ГК РФ [1]. При этом в обязательном порядке нужно получить согласие кредитора. В противном случае договор могут признать ничтожным (п. 2 ст. 391 ГК РФ) [1].

Способность управлять кредиторской задолженностью – это основа контроля над всеми денежными потоками предприятия. Налаженная работа с кредиторской задолженностью одна из важнейших составных в ведении бизнеса, поскольку при умелом обращении с кредиторской задолженностью, она может быть дешевым источником привлечения заемных средств. Кредиторская задолженность – это не осуществленные платежи по возникшим обязательствам.

Случаи, когда сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской, расцениваются положительно, это свидетельствует о том, что у предприятия есть оборотные активы. С осторожностью необходимо обращаться с неконтролируемой кредиторской задолженностью, как правило, она приводит бизнес к финансовой нестабильности.

В период пандемии бизнес столкнулся с проблемами связанными с управлением кредиторской задолженностью. Предприятия, которые не имели резервов или не смогли пересмотреть свое производство, столкнулись с большими трудностями, связанными с финансовыми обязательствами. Множество проблем было связано с выплатой заработной платы, погашением долгов перед поставщиками материалов.

При управлении кредиторской задолженностью необходимо её классифицировать в зависимости от сроков погашения. Выделяется срочная кредиторская задолженность, как правило, это задолженность по заработной плате, задолженности по налогам, страховые взносы и обычная кредиторская задолженность – задолженность перед поставщиками, кредиторами. В процессе ведения хозяйственной деятельности может выделяться текущая и просроченная кредиторская задолженность. В зависимости от системы, которую предприятие выберет при работе с кредиторами, зависит, какая классификация кредиторской задолженности будет преимущественна для предприятия [16].

Кредиторская задолженность оказывает существенное воздействие на финансовое положение бизнеса. Несвоевременно исполнение финансовых обязательств негативно сказывается на взаимоотношениях с поставщиками, кредиторами, возникают проблемы с репутацией бизнеса, риск неисполнения

обязательств перед налоговыми органами, банками и пр.

Как и дебиторская задолженность, кредиторские обязательства требуют постоянного анализа и оценки в динамике. Анализ кредиторской задолженности проводится на основании данных финансовой отчетности, оперативных документов. С целью соотнесения динамики и величины кредиторской задолженности с изменениями в деятельности предприятия, рассчитываются коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности с использованием данных по финансовым результатам предприятия.

Налаженная гибкая система управления кредиторской задолженностью, дает возможность не только выйти предприятию из сложной финансовой ситуации с минимальными потерями, но и позволяет расширять рынки сбыты продукции или услуг, привлекать новых субъектов для сотрудничества.

Для стабильного ведения хозяйственной деятельности предприятие должно иметь необходимый размер оборотного капитала. В случае недостатка оборотного капитала появляется необходимость привлечения дополнительного финансирования, а соответственно и дополнительных мер по его обеспечению. Величина оборотного капитала имеет прямое воздействие на величину кредиторских обязательств, в случае изменения первого изменяется и вторая составляющая. Управление каждой из составляющей требует эффективной политики. В нестабильной экономической ситуации, необходимо придерживаться взаимоотношений на условиях предоплаты или полной оплаты по факту доставки или оказания услуги, так как это снижает риск не возврата денежных средств [8].

Любые изменения кредиторской задолженности, ее увеличение или сокращение, могут привести к негативным последствиям для финансового состояния бизнеса. Оценивая состояние кредиторской задолженности, необходимо обращать внимание при каких обстоятельствах она возникла, и какое воздействие имела на производство. Кредиторская задолженность является одной из сложных составляющих в общем механизме управления предприятием. От правильности решения и комплекса подходов к управлению задолженностью зависит перспектива бизнеса в будущем.

В кризисной ситуации необходимо, в первую очередь, исполнять свои финансовые обязательства перед теми кредиторами, просрочка которых запрещена законом, а также перед ключевыми поставщиками, без которых компания не сможет вести деятельность. Платежи поставщикам, с которыми у компании разовые сделки, по возможности можно отложить на более поздние сроки, даже если договоры предусматривают санкции.

Так же необходимо отслеживать финансовое состояние предприятий-кредиторов. Если выясняется, что контрагент находится в процессе ликвидации или банкротства, можно временно приостановить платежи в его адрес, покрыв долг в более позднее время в рамках конкурсного производства, но при этом предприятие сможет получить несколько месяцев отсрочки.

В случае если у компании есть деньги, но их не хватает, чтобы заплатить всем стратегически важным поставщикам в полном объеме, то оптимальным вариантом будет, разделение имеющейся суммы на небольшие части и перечисление контрагентам. Лучше заплатить 10 поставщикам по 50 тыс. руб., чем 500 тыс. руб. только одному из них, оставшиеся долговые обязательства перед кредиторами можно осуществлять частями по мере поступления средств от ваших покупателей.

Государство, с целью поддержки отечественного бизнеса, разработало и приняло множество мер. Основными программами банков в кризис, которые были введены в качестве мер поддержки бизнесу РФ, стали кредитные каникулы, льготные кредиты, мораторий на банкротство, а также беспроцентные займы на заработную плату, субсидии для предприятий МСП (малое и среднее предпринимательство) для выплаты заработной платы и пр. Следует принять во внимание, что во время чрезвычайного положения разработаны специальные положения для поддержки лиц, испытывающих финансовые затруднения. Они устанавливают временные рамки для кредиторов должников для принятия мер по взысканию долгов. Хотя это положение было принято для улучшения общей экономической ситуации, оно может создать негативные последствия для кредиторов и их способности соблюдать законодательные требования, чтобы не уплачивать налог или

вернуть уплаченный налог за утраченные задолженности. Это также относится к долгам, возникшим до COVID-19.

Одним из предложений банков малому бизнесу является предоставление кредитных каникул. Если банк участвовал в программе Министерства экономического развития РФ, то компании могли рассчитывать на сокращение совокупной суммы отсроченного долга [5]. Индивидуальный предприниматель или иное юридическое лицо могли отправить запрос в банковскую организацию для получения кредитных каникул. В качестве обоснования указывали резкое снижение выручки в условиях кризисной ситуации. Отсрочку можно было получить только в том банке, в котором ранее был выдан кредит. Если банковская организация участвовала в программе государственного субсидирования для обеспечения отсрочки, то сумма отсрочки после завершения льготного периода была на 67 % меньше, чем процентная сумма, которая бы ранее начислялась согласно графику в эти 6 месяцев, в том случае, если кредитный продукт был оформлен не позднее 1 апреля 2020 года. Важно учесть, что каждая банковская организация самостоятельно решала, предоставить ли тому или иному юридическому лицу кредитные каникулы. За все время действия программы в банки поступило более 100 тысячи заявлений о предоставлении отсрочки. Удовлетворено более 40 тысяч заявок. Программа подразумевала собой перенос срока оплаты задолженности на полгода, а также оплату заемщиком 1/3 ставки с правом ее капитализации. Всего в данной программе участвовало 12 банковских организаций [9].

Еще одним антикризисным предложением банков, которым могли воспользоваться субъекты малого и среднего бизнеса, стал беспроцентный заем на выплату заработной платы [6]. Беспроцентные кредиты выдавались в размере минимального размера оплаты труда на каждого сотрудника. Получить кредит смогли почти 1 миллион организаций и индивидуальных предпринимателей. Всего на финансирование программы правительство выделило порядка 80 миллиардов рублей.

К программам банков для малого бизнеса относится также льготное кредитование. Программа подразумевала собой предоставление индивидуальным пред-

принимателям и иным юридическим лицам кредиты на выгодных условиях для удовлетворения срочных и неотложных производственных нужд. Воспользоваться кредитами могли малые и средние предпринимательства, которые подтвердили убытки от пандемии соответствующими документами. Для поддержки бизнеса в условиях COVID-19 Правительство РФ запустило программу льготного кредитования. Программа работала следующим образом: заемщик заключал с кредитной организацией (по своему выбору) кредитный договор (соглашение) с 01.06.2020 по 01.11.2020 гг. со ставкой не более 2 % и сроком договора – до 30.06.2021 г. При выполнении определенных условий долг и проценты списывались [7].

Если организация имеет в каком-либо банке действующий кредит, то при попадании в трудную финансовую ситуацию она также может получить услугу рефинансирования или реструктуризации долга.

Процесс получения льготных кредитов для МСП регулярно упрощается, чтобы бизнес в кратчайшие сроки мог решить производственные вопросы.

Президент России внедрил на шесть месяцев мораторий на подачу запросов банковских организаций о банкротстве юридических лиц, а также на взыскание задолженности и штрафов [4].

Субсидии предприятиям МСП из перечня отраслей экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях распространения COVID-19 из расчёта 12 130 рублей на сотрудника, которые можно потратить на любые расходы, включая зарплаты.

Дистанционное открытие счетов в кредитных организациях для субъектов МСП с целью получения кредита на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости.

Органы местного самоуправления так же вводили меры поддержки бизнеса. В частности, для столичных предпринимателей действовали и продолжают действовать программы субсидирования. Субсидии предоставляет Департамент предпринимательства и инновационного развития города Москвы.

Все вышеуказанные меры направлены на поддержание платежеспособности отечественных компаний, и, как результат, своевременное исполнение своих кредит-

ных обязательств, повышение оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей. Если существует риск того, что дебиторская задолженность не будет оплачена в долгосрочной перспективе, она может создать налоговые последствия в виде дополнительных платежей по подоходному налогу с предприятий.

### Заключение

Каждый предприниматель заинтересован в долгосрочном и успешном сотрудничестве, из-за которого он готов пойти навстречу клиентам, у которых возникли финансовые затруднения, потому что он, скорее всего, и сам ощущает последствия чрезвычайной ситуации при расчетах со своими кредиторами. Тем не менее, любой долг создает риски, которые необходимо оценить не только в ближайшие недели или месяцы, но и в более долгосрочной перспективе. Естественно, проблемы в экономике не закончатся с отменой чрезвычайного положения. Сегодняшние проблемы будут иметь последствия в течение еще более длительного периода времени, поэтому следует ожидать, что определенная часть сегодняшних должников может опоздать с выполнением своих обязательств или вообще не рассчитаться [11].

В текущих условиях компании нуждаются в дополнительных мерах поддержки и в доработке существующих мер:

1. бизнес заинтересован в расширении перечня отраслей и списков компаний, которым доступна отсрочка (рассрочка) по уплате налогов и страховых взносов;
2. отменить критерий предоставления поддержки – «только компаниям отраслей, наиболее пострадавшим от распространения COVID-19»;
3. разработать систему помощи градообразующим компаниям и крупнейшим налогоплательщикам в регионе, не входящих в список системообразующих предприятий;
4. снизить тарифы страховых взносов, ставку НДС до 18%, НДСФЛ и освободить от НДСФЛ компенсацию повышенного режима работы; снизить ставку по налогу на прибыль в части средств, направленных на инвестирование; увеличить размер амортизационной премии на 5%, уменьшить размер штрафных санкций за несвоевременную сдачу отчетности и пр.

*Библиографический список*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ, Часть 1 (с изменениями и дополнениями от 12.05.2020г) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 28.06.2021).
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 №95-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 24.02.2021 г.). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37800/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/) (дата обращения: 06.07.2021).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 11.06.2021 г.). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_10699/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/) (дата обращения: 30.06.2021).
4. Письмо Министерства экономического развития РФ от 21.12.2020 г. №Д22и-42806 «О моратории на возбуждение дел о банкротстве» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400096040/> (дата обращения: 15.06.2021).
5. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа» от 03.04.2020 N 106-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_349323/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349323/) (дата обращения: 28.06.2021).
6. Постановление Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. № 422 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году субъектам малого и среднего предпринимательства на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73741776/> (дата обращения: 15.06.2021).
7. Постановление Правительства РФ от 16 мая 2020 г. N 696 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73933064/> (дата обращения: 16.06.2021).
8. Софийчук В.А., Одиноква Ю.А. Управление банковскими рисками: кредитование корпоративных клиентов в период пандемии // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 7-1 (46). С. 165-168.
9. Газарян Р.А. Роль управления оборотным капиталом компании в современной экономике // России Новые импульсы развития: вопросы научных исследований: материалы II Международной научно-практической конференции / под редакцией Н.В. Емельянова. 2020. С. 77-91.
10. Джамалов Фазлиддин Ойбек Угли. Мир после пандемии коронавируса (видение общественно-политических, экономических, гуманитарных и иных последствий пандемии коронавируса): сборник научных статей / под редакцией О.В. Архиповой и А.И. Климина. 2020. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_44796938\\_88437936.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44796938_88437936.pdf) (дата обращения: 01.07.2021).
11. Лисицкая Т.С., Андреева В.В. Факторинг как инструмент управления денежными потоками в системе риск-менеджмента организации // Вестник Евразийской науки. Т. 12. № 4. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://esj.today/issue-4-2020.html> (дата обращения: 09.07.2021).
12. Михалёнок Н.О., Шнайдер О.В. Дебиторская задолженность компании: сущность, значение и основные принципы управления // Хуманитарни Балкански изследвания. 2020. Т. 4. № 3(9). С. 85-87.
13. Одоева О.И., Гомбоева А.Н., Постникова Л.В. Повышение эффективности системы внутреннего контроля расчетов с контрагентами в организации // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2020. № 4. С. 118-126.
14. Осадчая М.В. Анализ кредиторской задолженности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 6-2. С. 80-83.
15. Самсонов А.В., Васильев И.В. Оценка влияния распространения COVID-19 на финансовое состояние и инвестиционную привлекательность ПАО «Татнефть» // Московский экономический журнал. 2020. № 7. С. 541-553.