
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дегтярева Виктория Владимировна, канд. экон. наук, доц.
Максименко Мария Николаевна, бак.

Государственный университет управления, Рязанский пр., 99, Москва, Россия, 109542; e-mail: iump@mail.ru; maksmar99@yandex.ru

Цель: в данной статье рассматриваются особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия и приведены меры для оптимизации системы управления взаимоотношений с дебиторами и кредиторами. *Обсуждение:* для дальнейшей разработки мер по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью производственного предприятия предлагается принять к рассмотрению понятие и классификацию дебиторской и кредиторской задолженности, определить показатели оценки эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью. *Результаты:* разработаны мероприятия для совершенствования системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью производственного предприятия, выдвинуты предложения по применению на предприятии кредитной политики, контролю за выполнением обязательств по отношению к кредиторам, внедрению программного продукта для своевременного погашения обязательств.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, контрагенты, оборачиваемость, управление предприятием.

DOI:

Введение

В современных условиях деятельность любого предприятия неразрывно связана взаимоотношениями с различными контрагентами. Для того чтобы произвести товары, работы или услуги, предприятие приобретает оборудование, материалы и прочие средства, которые необходимы для осуществления предпринимательской деятельности. На данном этапе у организации появляются обязательства перед поставщиками и подрядчиками, которые предприятие планирует погасить в будущем после расчетов с покупателями. Далее предприятие производит товары и занимается их реализацией. В этот момент покупатели выступают в роли должников вплоть до оплаты их задолженности за приобретенную продукцию. При неправильном и нерациональном планировании денежных потоков предприятие мо-

жет столкнуться с проблемами ликвидности и платежеспособности, то есть имеющимися оборотными активами организация не сможет своевременно погасить текущую задолженность.

Таким образом, для дальнейшего оптимального и эффективного функционирования предприятию необходимо сохранять и поддерживать должный уровень платежеспособности и ликвидности, что напрямую связано с тем, как предприятие управляет дебиторской и кредиторской задолженностью и соотношением данных показателей. Это также будет влиять на экономическую привлекательность предприятия со стороны инвесторов, кредиторов и прочих контрагентов.

Актуальность изучения темы обуславливается тем, что каждое предприятие сталкивается с ведением взаимоотношений с дебиторами и кредиторами. Для эффективного функционирования предприятия менеджменту организации необходимо уделять должное внимание разработке практических мероприятий по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, что в будущем приведет к общему улучшению финансового состояния организации [12].

Целью в изучении излагаемого вопроса является разработка практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Для достижения данной цели изучены теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, определены показатели оценки эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью, приведена характеристика существующих методов управления сбалансированностью дебиторской и кредиторской задолженности.

Обсуждение

Для дальнейшего рассмотрения проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия стоит рассмотреть теоретические аспекты данных понятий.

Проблема образования дебиторской и кредиторской задолженности на российских производственных предприятиях не является новой. Над вопросом разработки теоретических рекомендаций в области управления дебиторской и кредиторской задолженностью работали многие российские ученые-экономисты, среди которых Бланка И.А., Ковалев В.В., Романовский М.В. Однако и по сей день процесс управления дебиторской задолженностью остается актуальным [3].

По мнению Ковалева В.В., дебиторская задолженность – это одновременно часть оборотных средств и часть выручки предприятия, которая возникает в результате финансово-хозяйственной деятельности с контрагентами и отражает задолженность этих лиц в пользу предприятия. Дебиторская задолженность предприятия формирует оборотные средства актива бухгалтерского баланса наряду с запасами и денежными средствами. Руководству предприятия необходимо стремиться к минимизации оттока собственных

оборотных средств, но достижение этого затруднено в связи с условиями конкуренции, в которых функционирует организация.

Далее подробно рассмотрим классификацию дебиторской задолженности и дадим характеристику для каждого типа. В первую очередь приведем классификацию по продолжительности. Различают дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, именуемую краткосрочной, а также платежи, по которой ожидаются более чем через год после отчетной даты, то есть долгосрочную.

Данное разделение является важным, так как необходимо разграничить порядок ликвидности задолженности, а также установить источники ее финансирования. Краткосрочная дебиторская задолженность в основном финансируется за счет краткосрочных обязательств, тем временем как долгосрочная дебиторская задолженность финансируется за счет долгосрочных пассивов.

Следующим признаком классификации является причина возникновения дебиторской задолженности. Предоставление покупателям и заказчикам товарного кредита на условиях отсрочки платежа приводит к формированию на предприятии задолженности покупателей и заказчиков. К прочей дебиторской задолженности относятся векселя к получению, которые являются обеспечением в счет предоставленного коммерческого кредита. Совершение хозяйственных операций с аффилированными лицами приводит к образованию задолженности дочерних и зависимых обществ [1].

Далее рассмотрим типы дебиторской задолженности по своевременности исполнения обязательств. Разделение дебиторской задолженности по срокам долга необходимо для реализации контроля за погашением, а также грамотного выстраивания отношений с покупателями в будущем. Различают дебиторскую задолженность, срок наступления которой по договору еще не наступил. Данная дебиторская задолженность именуется срочной или непросроченной. По просроченной дебиторской задолженности срок исполнения обязательств, согласно заключенному договору, уже наступил. Просроченной дебиторской задолженности нужно уделять особое внимание, так как в дальнейшем она может перейти в разряд сомнительной или безнадежной. В случае реструктуризации долга по согласованию с покупателем на предприятии образуется отсроченная дебиторская задолженность.

Просроченную дебиторскую задолженность в свою очередь разделяют на истребованную – задолженность, по которой были выполнены все меры по ее взысканию, и неистребованную, то есть для получения оплаты предприятие-кредитор не выполнило документально подтвержденных мероприятий.

Далее перейдем к характеристике понятия «кредиторская задолженность». Как и вопрос возникновения на предприятии дебиторской задолженности, так и формирование кредиторской задолженности не является новым. Возникновение кредиторской задолженности является естествен-

ным процессом, который образуется путем не одномоментного погашения долга перед поставщиками и подрядчиками за полученные материалы или оказанные услуги.

А.Ю. Жданов дает следующее определение кредиторской задолженности: «это задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы, которая может быть прекращена исполнением обязательства, а также списана как не востребованная» [5].

Величина кредиторской задолженности зависит от объема приобретаемых товаров и услуг, которые предприятие планирует оплатить в будущем периоде, от условий, прописанных в договоре с контрагентом, кредитной политики, которой руководствуются на предприятии, а также от правильности анализа и отражения кредиторской задолженности. Зачастую кредиторская задолженность возникает не только из-за того, что предприятие предусмотрело погашение задолженности с отсрочкой, но и по причине нарушения платежной дисциплины, что негативно сказывается на вероятности банкротства.

Кредиторская задолженность может возникнуть не только перед поставщиками и подрядчиками, но и перед работниками организации по выплате заработной платы, а также перед государственными внебюджетными фондами по уплате налогов и платежей. Также кредиторская задолженность возникает по векселям к уплате, полученным авансам и перед участниками по выплате дивидендов, процентам по акциям и облигациям.

Выделяют долгосрочную кредиторскую задолженность, срок погашения которой превышает 12 месяцев, а также краткосрочную кредиторскую задолженность, срок погашения которой составляет менее года [7].

Также кредиторскую задолженность классифицируют по возможности своевременного исполнения. По данному типу классификации различают нормальную, по которой погашение обязательств ожидается в установленный договором срок, и просроченную кредиторскую задолженность. В свою очередь просроченная кредиторская задолженность разделяется на востребованную – срок исковой давности, по которой не истек, а также невостребованную – с истекшим сроком исковой давности.

Далее кредиторскую задолженность разделяют срочную и обычную. В состав срочной кредиторской задолженности включается задолженность перед бюджетом по оплате труда, по социальному и медицинскому страхованию. Под обычной кредиторской задолженностью понимается обязательства перед дочерними и зависимыми обществами, а также авансы полученные, векселя к уплате, задолженность перед основными поставщиками и подрядчиками и прочими кредиторами [4].

Эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью оценивается рядом показателей, их динамикой и соотношением. Рассмотрим данные показатели.

1. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия. Данный показатель показывает удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия [11]. Если значение данного показателя увеличивается на протяжении продолжительного периода времени, то руководству организации необходимо изменить тактику в области управления дебиторской задолженностью. Увеличение данного показателя свидетельствует о неосмотрительной кредитной политике по отношению к дебиторам или об увеличении объема продаж. Следовательно, снижение объема дебиторской задолженности оценивается положительно за счет сокращения периода погашения обязательств покупателями, но не как следствие снижения деловой активности предприятия.

2. Доля дебиторской задолженности в выручке от продаж предприятия. Расчет данного показателя проводится путем отношения дебиторской задолженности к выручке от продаж предприятия. Данный показатель позволяет провести оценку относительно того, как часть выручки от продаж приходится на продукцию, приобретенную покупателями у предприятия на правах коммерческого кредита.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Данный показатель рассчитывается как отношение выручки к средней величине дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует об изменении дебиторской задолженности в положительную сторону, если произошло уменьшение величины дебиторской задолженности, или в отрицательную сторону в случае увеличения дебиторской задолженности по причине несвоевременной оплаты покупателями.

4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Данный показатель рассчитывается как отношение выручки к средней величине кредиторской задолженности, характеризующий скорость погашения обязательств перед поставщиками и подрядчиками. Высокое значение данного показателя не является выгодным для предприятия-плательщика, а низкое значение оборачиваемости кредиторской задолженности ставит под угрозу взаимоотношения с поставщиками.

5. Доля просроченной задолженности в составе кредиторской задолженности. Данный показатель рассчитывается как отношение величины просроченной задолженности к совокупному объему кредиторской задолженности. Увеличение доли просроченной задолженности в составе кредиторской задолженности может говорить об имеющихся проблемах с платежеспособностью предприятия. Также увеличение доли просроченной задолженности может быть целенаправленным в качестве дополнительного источника средств в обороте. Однако стоит обратить внимание, что чрезмерное увеличение просроченной задолженности может привести к ухудшению отношений с поставщиками и привлечению к ответственности в суде.

6. Доля сомнительной и безнадежной задолженности в составе де-

биторской задолженности. Данный показатель рассчитывается как отношение величины сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности к совокупному объему дебиторской задолженности. Расчет доли сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности необходим для анализа «качества» дебиторской задолженности. Увеличение данного показателя свидетельствует о снижении ликвидности предприятия, в таком случае руководству организации необходимо принять меры по разработке программы мероприятий по управлению отношениями с дебиторами.

7. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности. Данный коэффициент позволяет провести оценку эффективности работы компании в целях обеспечения будущей прибыли и оптимальности использования заемных средств, а также является важным для анализа финансовой устойчивости компании. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности рассчитывается как отношение совокупных обязательств перед кредиторами к сумме дебиторской задолженности [6].

Результаты

Эффективное управление дебиторской задолженностью подразумевает под собой формирование на предприятии кредитной политики, с помощью которой предприятие определяет размер и условия предоставления товарного кредита покупателям продукции. Кредитная политика включает в себя такие вопросы, как срок предоставления кредита, оценка кредитоспособности покупателей, возможность предоставления скидок, создание резервов по сомнительным долгам и способы взыскания задолженности.

В рамках кредитной политики необходимо разработать классификацию покупателей, в соответствии с которой дебиторы будут иметь свой кредитный рейтинг в зависимости от объема закупок и выполнения платежной дисциплины за предыдущий период. Необходимо внедрить такую систему управления дебиторской задолженностью, при которой предоставление товарного кредита контрагентам, не имеющим кредитной истории, становится невозможным [10]. Такое решение может идти в разрез с интересами менеджеров отдела продаж, ведь одна из основных задач данного департамента – заключение договоров с новыми покупателями на выгодных условиях. В связи с этим на предприятии должен быть введен алгоритм ранжирования условий предоставления товарного кредита, который включает в себя следующие действия:

1. Рассмотрение показателей финансового состояния контрагента, которые могут оказать влияние на его дальнейшую платежеспособность;

2. Разработка системы присвоения кредитного рейтинга покупателям, который должен быть пересмотрен по истечении отчетного периода по результатам взаимодействия с клиентами за год;

3. Определение кредитных условий для каждого ранга разработанного кредитного рейтинга, то есть описание границ предоставления коммер-

ческого кредита и отсрочки платежа, а также размер возможных скидок и штрафов.

В таблице представлены критерии отнесения контрагентов к тому или иному уровню кредитного рейтинга.

Таблица

Критерии ранжирования клиентов по кредитному рейтингу

| Количество дней просрочки | Выручка за год, млн руб. | Присваиваемый рейтинг |
|---------------------------|--------------------------|-----------------------|
| Нет просрочки | Более 500 | A+ |
| 1-45 дней | Более 200 | A |
| 45-90 дней | Более 100 | B+ |
| 90-180 дней | Более 30 | B |
| 180-360 дней | Менее 30 | C |

Необходимо дать характеристику присваиваемого рейтинга, ранжирование которого представлено в таблице. Компании, имеющие рейтинг A+ и A, имеют право на получение коммерческого кредита без применения санкций в случае возможной просрочки платежа. Договор с компаниями, которым был присвоен рейтинг B+ и B, обязательно должен содержать описание применяемой системы штрафов и пеней в случае невыполнения условий договора. Контрагенты, взаимодействия с которыми попадают под описание ранга C, должны осуществлять предоплату за будущую покупку товаров.

Также необходимо стимулировать покупателей за досрочную и своевременную оплату по счетам за приобретаемую продукцию. Предлагается предоставлять скидку в размере 3% от установленной в счете суммы за оплату в срок не более 10 дней. Данное введение необходимо прописать в дополнительном соглашении к договору с компаниями, которые имеют рейтинг A, B+ и B, для стимулирования контрагентов к своевременному и досрочному погашению обязательств.

В качестве мер, принимаемых для эффективного управления кредиторской задолженностью, предлагается усилить контроль над выполнением обязательств перед поставщиками, что приведет к снижению штрафов и пеней, предъявляемых предприятию [8].

Стоит отметить, что такой доступный инструмент финансирования, как кредиторская задолженность, доступен только тем предприятиям, которые имеют хорошую деловую репутацию в части возмещения долгов и оплаты своих обязательств. В связи с этим необходимо поддерживать надежные взаимоотношения с поставщиками и погашать обязательства согласно условиям, прописанным в договоре, во избежание штрафов, пеней и ухудшения кредитной истории.

Для реализации намерений по своевременному погашению обяза-

тельств перед поставщиками рекомендуется разработать и внедрить политику управления кредиторской задолженностью предприятия. Обязательным является определение лиц, которые несут ответственность за расчет с поставщиками и организациями, оказывающими услуги. В дальнейшем эта мера позволит применять методы мотивации для конкретных ответственных лиц за выполнение нормативных показателей и достижение запланированных результатов по управлению кредиторской задолженностью.

Далее необходимо привести порядок погашения долгов перед кредиторами, применяя метод ранжирования поставщиков по степени их важности и прописанных в договоре санкций за просрочку платежа. На предприятии должно работать программное обеспечение, с помощью которого вероятность ненамеренной просрочки платежа будет сводиться к минимуму, а, следовательно, это поможет уменьшить объем предъявляемых штрафов. Таким программным продуктом может быть «Анализ закупок и кредиторской задолженности», которую предлагает компания «BestSaldo». С помощью данной программы можно автоматически определить резерв отсрочки оплаты кредиторской задолженности на основе истории расчетов с каждым контрагентом, что позволит оптимизировать денежные потоки [9].

Также немаловажным является определение контрольных показателей кредиторской задолженности, используемой для ее контроллинга, и их нормативных значений. Такими контрольными показателями могут выступать коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности, рентабельности собственного капитала, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Заключение

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия является нормальным явлением для деятельности любого предприятия. Однако существуют проблемы, с которыми предприятие сталкивается из-за неэффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Нарушение платежной дисциплины и некорректный учет поступления и оттока денежных средств негативно влияет на оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности предприятий, в том числе и инновационных, что в дальнейшем неблагоприятно отразится на их ликвидности и вероятности банкротства [2]. Соответственно, на каждом предприятии должна быть сформирована система управления дебиторской и кредиторской задолженностью для предотвращения негативных последствий и обеспечения дальнейшего финансового роста.

Список источников

1. Волчаренко В.А. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // *Проблемы современной науки и образования*, 2018, по. 5 (125), с. 52-59.
2. Дегтярёва В.В. Особенности ведения учета в инновационных организациях на территории Российской Федерации. Актуальные проблемы управления – 2017 // *Материалы 22-й Международной научно-практической конференции*. Москва, ГУУ, 2017, с. 50-52.

3. Диброва О.В. Дебиторская задолженность организации: методы анализа и пути управления // *Молодой ученый*, 2019, no. 51 (289), с. 390-393.
4. Ермакова А.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // *Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке*, 2018, no. 2, с. 263-268.
5. Жданов А.Ю., Зубенко Л.В., Иода Е.В. Теоретические аспекты управления кредиторской и дебиторской задолженностью // *Инновационная экономика и право*, 2018, no. 2-3 (11-12), с. 24-28.
6. Козлов Ю.Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью // *Молодой ученый*, 2019, no. 40 (278), с. 56-58.
7. Кузнецова И.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // *Аллея науки*, 2018, no. 6, с. 308-313.
8. Курочкина К.А. К вопросу о некоторых особенностях управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия в современных условиях // *Вестник науки*, 2018, no. 7, с. 49-58.
9. Описание программы «Анализ закупок и кредиторской задолженности». Доступно: <http://bestsaldo.ru/modules/uvpravlennie-zakupkami-i-kreditorami/> (дата обращения: 30.05.2020).
10. Старкова О.Я. Теоретические проблемы управления дебиторской задолженностью // *Молодой ученый*, 2018, no. 49 (235), с. 398-400.
11. Тинякова В.И., Мартынова М.А., Израилова Э.С. Модель формирования прогнозного образа финансового актива // *Современная экономика: проблемы и решения*, 2010, no. 6, с. 172-182.
12. Шевченко Ю.С., Лебенко Р.Н. Оценка эффективности формирования и использования финансовых ресурсов организаций // *Экономика и предпринимательство*, 2018, no. 9(98), с. 1166-1172.

MANAGEMENT OF ACCOUNTS AND ACCOUNTS PAYABLE OF THE PRODUCTION ENTERPRISE

Degtyareva Viktoriya Vladimirovna, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof.
Maksimenko Mariya Nikolaevna, B.B.A.

State University of Management, Ryazansky pr., 99, Moscow, Russia, 109542;
e-mail: iump@mail.ru; maksmar99@yandex.ru

Purpose: this article discusses the features of managing receivables and payables of an enterprise and measures are taken to optimize the management system of relations with debtors and creditors. *Discussion:* to further develop measures for the management of receivables and payables of a manufacturing enterprise, it is proposed to take into account the concept and classification of receivables and payables, to determine indicators for assessing the effectiveness of the management of receivables and payables. *Results:* measures were developed to improve the management system of receivables and payables of a manufacturing enterprise, proposals were put forward for applying a credit policy at the enterprise, monitoring the fulfillment of obligations towards creditors, and introducing a software product for timely repayment of obligations.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, counterparties, turnover, enterprise management.

References

1. Volcharenko V.A. Sovershenstvovaniye upravleniya debitorskoy i kreditorskoy zadolzhennost'yu predpriyatiya [Improving the management of receivables and payables of an enterprise]. *Problemy sovremennoy nauki i obrazovaniya*, 2018, no. 5(125), pp. 52-59. (In Russ.)
2. Degtyareva V.V. Osobennosti vedeniya ucheta v innovatsionnykh organizatsiyakh na territorii Rossiyskoy Federatsii [Features of accounting in innovative organizations on the territory of the Russian Federation]. *Aktual'nyye problemy upravleniya – 2017. Materialy 22-y Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Moscow, GUU, 2017, pp. 50-52. (In Russ.)
3. Dibrova O.V. Debitorskaya zadolzhennost' organizatsii: metody analiza i puti upravleniya [Accounts receivable of the organization: methods of analysis and management]. *Molodoy uchenyy*, 2019, no. 51 (289), pp. 390-393. (In Russ.)
4. Yermakova A.A. Upravleniye debitorskoy i kreditorskoy zadolzhennost'yu predpriyatiya [Management of accounts receivable and accounts payable of an enterprise]. *Nauchno-tekhnicheskoye i ekonomicheskoye sotrudnichestvo stran ATR v XXI veke*, 2018, no. 2, pp. 263-268. (In Russ.)
5. Zhdanov A.Yu., Zubenko L.V., Ioda E.V. Teoreticheskiye aspekty upravleniya kreditorskoy i debitorskoy zadolzhennost'yu [Theoretical aspects of the management of accounts payable and receivable]. *Innovatsionnaya ekonomika i parvo*, 2018, no. 2-3 (11-12), pp. 24-28. (In Russ.)
6. Kozlov Yu.E. Upravleniye debitorskoy i kreditorskoy zadolzhennost'yu [Management of receivables and payables]. *Molodoy uchenyy*, 2019, no. 40 (278), pp. 56-58. (In Russ.)
7. Kuznetsova I.M. Upravleniye debi-

torskoy i kreditorskoy zadolzhennost'yu predpriyatiya [Management of receivables and payables of an enterprise]. *Alleya nauki*, 2018, no. 6, pp. 308-313. (In Russ.)

8. Kurochkina K.A. K voprosu o nekotorykh osobennostyakh upravleniya debitorskoy i kreditorskoy zadolzhennost'yu predpriyatiya v sovremennykh usloviyakh [To the question of some features of the management of receivables and payables of an enterprise in modern conditions]. *Vestnik nauki*, 2018, no. 7, pp. 49-58. (In Russ.)

9. Opisaniye programmy «Analiz zakupok i kreditorskoy zadolzhennosti» [Description of the program «Analysis of procurement and accounts payable»] (In Russ.) Available at: <http://bestsaldo.ru/modules/upravlenie-zakupkami-i-kreditorami/> (accessed: 30.05.2020).

10. Ctarkova O.Ya. Teoreticheskiye pro-

blemy upravleniya debitorskoy zadolzhennost'yu [Theoretical problems of receivables management]. *Molodoy uchenyy*, 2018, no. 49 (235), pp. 398-400. (In Russ.)

11. Tinyakova V.I., Martynova M.A., Izrailova E.S. Model' formirovaniya prognoznogo obraza finansovogo aktiva [Model for creating a forecast image of a financial asset]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya*, 2010, no 6, pp. 172-182. (In Russ.)

12. Shevchenko Yu.S., Lebenko R.N. Ocenka effektivnosti formirovaniya i ispol'zovaniya finansovykh resursov organizacij [Evaluating the effectiveness of organizations ' financial resources generation and use]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*, 2018, no. 9(98), pp. 1166-1172. (In Russ.)