

ОБЩЕСТВО, УПРАВЛЕНИЕ И ЗАКОН: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

www.scipro.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Общество, управление и закон: теоретические и
практические подходы**

**Сборник научных трудов
по материалам Международной научно-практической конференции**

5 марта 2021 г.

www.scipro.ru
Нижний Новгород, 2021

УДК 001
ББК 72

Главный редактор: Н.А. Краснова
Технический редактор: Ю.О. Канаева

Общество, управление и закон: теоретические и практические подходы: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции, 5 марта 2021 г., Нижний Новгород: Профессиональная наука, 2021. – 27 с.

ISBN 978-1-005-10600-3

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы развития экономики, политологии, граждановедения, юриспруденции и т.д. по материалам Международной научно-практической конференции **«Общество, управление и закон: теоретические и практические подходы»**, состоявшейся 5 марта 2021 г. в г. Нижний Новгород.

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: PSDgraphics

УДК 001

ББК 72

ISBN 978-1-005-10600-3



© Редактор Н.А. Краснова, 2021

© Коллектив авторов, 2021

© Lulu Press, Inc.

© НОО Профессиональная наука, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ 5

Минеева В.М., Трегубова О.В. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК СПОСОБ КОНТРОЛЯ СОБЛЮДЕНИЯ РАСЧЕТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ 18

Липунов Н.А. АКТУАЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ГОСТИНИЦ В ГОРОДЕ ТЮМЕНИ 18

Липунов Н.А. РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ ГОСТИНИЧНОГО ТИПА 22

СЕКЦИЯ 1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК 338

Минеева В.М., Трегубова О.В. Управление дебиторской задолженностью как способ контроля соблюдения расчетной дисциплины

Accounts receivable management as a way to monitor compliance with settlement discipline

**Минеева Вера Михайловна,
Трегубова Ольга Викторовна**

Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет, г. Уфа
Mineeva Vera Mikhailovna,
Olga V. Tregubova
Ufa State Oil Technical University, Ufa

***Аннотация.** В данной статье рассматривается анализ системы построения дебиторской задолженности на предприятиях, причины возникновения, а также управление дебиторской задолженностью.*

Целью данной работы было проанализировать влияние дебиторской задолженности, выявить общие особенности долговых ситуаций. Также в работе рассмотрены способы воздействия с должниками и меры, которые могут к ним быть применены. В результате проведенного анализа представлены общие рекомендации по работе с должниками.

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, долг, должники, анализ управления дебиторской задолженностью, коллектор.*

***Abstract.** This article examines the analysis of the system for constructing accounts receivable at enterprises, the reasons for their occurrence, as well as the management of accounts receivable.*

The purpose of this work was to analyze the impact of accounts receivable, to identify the general features of debt situations. Also, the paper considers methods of influence with debtors and measures that can be applied to them. As a result of the analysis, general recommendations for working with debtors are presented.

***Keywords:** accounts receivable, debt, debtors, analysis of accounts receivable management, collector.*

Работа с дебиторской задолженностью требует планирования и четко выстроенного процесса управления риском неплатежей. Она начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри компании и с контрагентами. Определяется круг сотрудников, которые отвечают за работу с дебиторами. Проводится регулярный анализ дебиторской задолженности, права изменения условий поставки, составляются регламентирующие документы с описанием порядка действий по возврату долгов. Нужно обязательно рассмотреть меры поощрения, мотивирования сотрудников на достижение минимальных установленных показателей задолженности.

Изначальное построение системы управления дебиторской задолженностью подразумевает ряд последовательных действий, направленных на скорейшее выявление и

устранение возможных рисков невозврата задолженностей, в рамках которых с должниками работают соответствующие внутренние службы кредитора (юридическая, финансовая, служба безопасности). Такая система строится в зависимости от содержания и структуры задолженностей, что определяет круг ее участников, возможность привлечения административного ресурса, проведения PR-кампаний и т.д. [7]

При анализе структуры дебиторской задолженности особое внимание уделяется общим подходам к анализу организации, общему разделению по структуре для понимания «состояния» и принятия решения по дальнейшей работе.

Основные данные для анализа:

А) Общий анализ «величины» дебиторской задолженности: общая сумма задолженности, количество клиентов;

Б) Доля дебиторской задолженности в финансовом портфеле организации;

В) Сегментация дебиторской задолженности по срокам: «свежая», «рабочая», просроченная;

Г) Сегментация дебиторской задолженности по размеру: малая, средняя, крупная.

На рисунке 1 представлена схема по управлению дебиторской задолженностью.

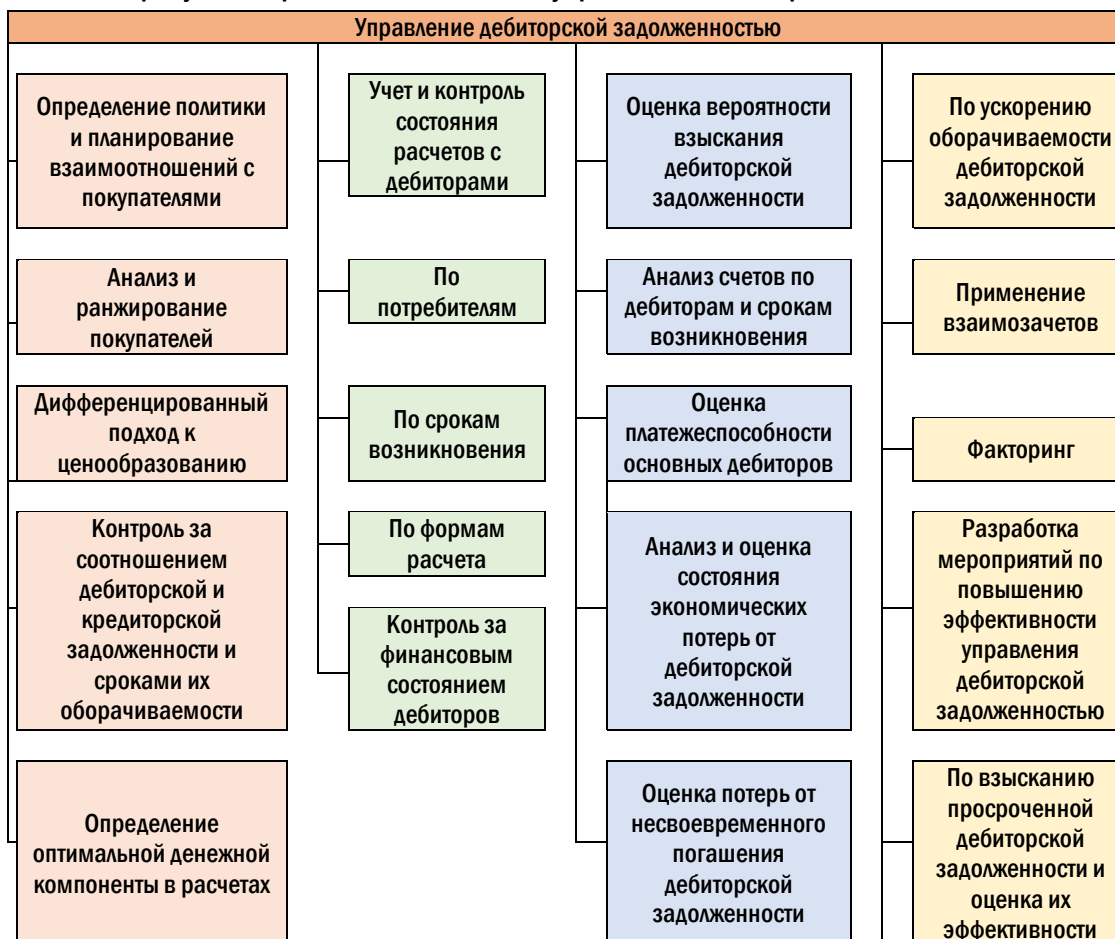


Рисунок 1. Управление дебиторской задолженностью.

Работа по управлению долговым портфелем внутри компании включает расчет предельных размеров дебиторской задолженности – критической и рабочей (допустимой). Эти показатели являются индикаторами, которые сигнализируют о необходимости усилить (либо, наоборот, ослабить) работу с должниками.

Возникновение значительной дебиторской задолженности обычно связано с предоставлением заказчикам отсрочки платежа за поставленные товары, то есть поставщики кредитуют своих заказчиков. Предприятие-поставщик должно объективно оценивать свои возможности и кредитовать заказчиков в таких размерах, которые не приведут к хроническому недостатку средств для собственных нужд. Необходимо разработать обоснованную политику предоставления товарного кредита и инкассации задолженностей для различных видов продукции и групп покупателей. [6]

Кроме того, нужно ранжировать покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты и впоследствии своевременно их пересматривать с учетом мониторинга спроса на продукцию.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно для этого предоставляются скидки с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

При определении политики продаж необходим предварительный расчет и сопоставление дополнительных расходов от продаж в долг и расходов, связанных с риском неоплаты в установленный договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную к взысканию.

С установленной периодичностью специалисты компании должны анализировать дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерам; контролировать расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать реальность наличия дебиторской задолженности; определять приемы и способы ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов. [5]

Анализ может включать оценку абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности. Для этого определяются доли конкретных дебиторов, а также каждого вида дебиторской задолженности (краткосрочной, долгосрочной, просроченной свыше трех месяцев) в общей совокупности долгов, рассматривается динамика изменений каждой составляющей, темп роста остатка и т.п.

Увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации, уменьшению ликвидности активов.

Превышение темпов роста дебиторской задолженности над темпом увеличения выручки от продаж свидетельствует о снижении уровня управления дебиторской задолженностью, о «замораживании» части выручки, необходимой для финансирования текущей деятельности.

Кредитная политика по своей сути – один из элементов коммерческой политики, поэтому для более эффективной работы с дебиторской задолженностью и установления адекватных кредитных лимитов для клиентов первоначально необходимо оценить именно ситуацию на рынке путем мониторинга первичного спроса в том сегменте, где работает компания. [6]

Если аналитические данные говорят о том, что конечный потребительский спрос в условиях кризиса снижается на 30–40 процентов, то вряд ли можно считать рациональным сохранение кредитных лимитов на прежнем, докризисном уровне. Поэтому, прежде чем определить клиенту новый кредитный лимит на следующий год, необходимо предпринять ряд практических шагов. [6]

Если клиент находится в небольшом регионе, где основная масса населения работает на нескольких градообразующих предприятиях, то необходимо четко понимать: если на них начнутся (или уже начались) сокращения персонала или уменьшение заработной платы, то это сразу же скажется на покупательской активности. Поэтому стоит очень серьезно подумать – предоставлять ли данному контрагенту товарный кредит, так как риск его невозврата весьма высок. Необходимые вопросы, которые следует рассмотреть и получить на них ответы представлены в таблице 1.

Таблица 1

Вопросы, на которые необходимо получить ответ для предоставления товарного кредита.

Необходимо получить ответы на следующие вопросы:
1. Покупательская активность. Если розница, то проходимость в магазинах, сумма товарного чека (насколько он уменьшился по сравнению с предыдущим периодом). Заполнены ли полки, нет ли там пустых мест. Если оптовая компания, то наблюдается ли активность в офисе, какое настроение у персонала, есть ли факты сокращения работающих или перевода их на неполную рабочую неделю.
2. Очень полезен будет честный разговор с собственниками или первыми лицами компании: как они видят развитие своего бизнеса, насколько оно реалистично и есть ли понимание, за счет чего компания будет достигать стратегических планов.
3. Оценка финансового состояния клиента. Необходимо дать понять своим партнерам, что текущая кризисная ситуация требует от всех участников максимальной открытости. Если ваша компания идет на предоставление клиенту товарного кредита, то взамен следует получить максимум информации и данных.

Дополнительную информацию даст ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения, например с 30-дневным интервалом, и анализ ее изменения. Для этого нужно выделить долю сомнительной задолженности и рассмотреть ее динамику. Рост свидетельствует о повышении риска невозврата дебиторской задолженности и возможности

образования просроченных долгов. Поэтому предприятие должно стремиться к минимизации этого показателя. [5]

Анализ динамики просроченной дебиторской задолженности по торговым операциям позволяет определить ненадежных контрагентов, сократить им объем кредитных отгрузок либо работать с ними на условиях полной предоплаты или коммерческого кредитования.

Важна оперативная информация о текущей задолженности, включая период просроченной задолженности, история отношений с клиентом, объем и регулярность осуществляемых им закупок, его доля в структуре доходов и валовой прибыли, количество нарушений условий оплаты в прошлые периоды.

Производится расчет реальной дебиторской задолженности с учетом темпов инфляции и обесценения за время просрочки платежа, периода взыскания, рассчитываются потери от невзыскания и списания.

Результаты анализа дебиторской задолженности должны учитываться при планировании дальнейшей деятельности предприятия.

При выборе ответственных лиц за работу с дебиторской задолженностью в рамках компании основное внимание уделяется вопросам выбора организационной структуры в организации:

А) Описываются плюсы и минусы работы различных ответственных лиц:

- Бухгалтерия;
- Юридическая служба;
- Сотрудники (линейные руководители, менеджеры по продажам, менеджеры проектов, специалисты по внедрению, консультанты и т.д.);
- Коллекторская группа;

Б) Рассматривается вопрос мотивации к действию;

В) Вопрос «единого» центра контроля за работу с дебиторской задолженностью.

В настоящее время наиболее распространенным вариантом развития событий является поручение данной работы своему сотруднику, а при больших объемах взыскания — целой службе (как правило, юридической, финансовой или службе безопасности). [7]

Безусловно, первое, с чем сталкиваются подобные службы — это необходимость их специального позиционирования в системе организации предприятия. Практика показывает, что разброс функций по отдельным подразделениям одной организации чреват тем, что большая часть времени уходит на выяснение отношений между отделами и разделение компетенции, обусловленное банальным желанием не выполнять неблагодарную работу при сохранении прежнего твердого оклада, который выплачивался за выполнение гораздо более «комфортных» функций.

Организация специальной службы по работе с дебиторской задолженностью может быть сопряжена для субъекта хозяйствования с проблемами определения наименования должностей сотрудников данного отдела – справочник должностей и служащих не содержит должности, наименование которой в полной мере бы отражала сферу деятельности сотрудников. [2]

При выстраивании работы с дебиторской задолженностью в рамках компании основное внимание уделяется вопросам перехода от вопросов принятия решения о том, кто работает с дебиторской задолженностью к тому, как будет происходить работа на уровне организации, механизмы, правила взаимодействия, методы регулирования и контроля:

А) Проектирование организационной структуры отдела;

Б) Создание бизнес-процессов, политик и процедур по управлению дебиторской задолженностью;

В) Формирование системы сбалансированных показателей деятельности подразделения (KPI);

Г) Разработка схем мотивации на базе KPI, создание должностных инструкций, обучение сотрудников, ответственных за работу с дебиторской задолженностью;

Д) Создание системы контроля и внутренней управленческой отчетности в CRM для анализа финансового положения и оценки эффективности работы специалистов.

При выборе методов работы с дебиторской задолженностью происходит непосредственное создание прикладных методов работы, а именно действиями, которые приводят к возврату задолженности, что и является основной целью:

А) Звонки клиентам (подготовка к звонку клиенту, выбор времени звонка);

Б) Написание писем:

- перечень документов для клиента,
- для подтверждения дебиторской задолженности,
- взаимодействие с бухгалтерией компании для подготовки документов клиенту;

В) Встречи с клиентами;

Г) Ведение переговоров:

- общие правила,
- определение ответственного лица у клиента за оплату задолженности,
- варианты договоренностей с клиентом при невозможности немедленной оплаты с его стороны,
- варианты действий при отказе клиента платить или грубости со стороны клиента при общении,
- определение периодичности звонков;

Д) Фиксирование информации о работе с дебиторской задолженностью (CRM/автоматизация процесса сбора и фиксирования информации).

Если долг не погашен в срок, есть всего два способа его вернуть: договориться с должником о добровольном возврате или взыскать его в принудительном порядке.

Преимущества досудебного урегулирования долга – это отсутствие дополнительных издержек, связанных с обращением в суд, и взаимовыгодное разрешение потенциально конфликтной ситуации без ущерба для деловой репутации и взаимоотношений партнеров. [5]

С должниками нужно постоянно поддерживать контакт, методы взаимодействия представлены в таблице 2.

Таблица 2

Методы взаимодействия с должниками.

С должниками следует постоянно поддерживать контакт:
- высылать напоминания о приближении сроков погашения задолженности (по обычной или электронной почте),
- вести телефонные переговоры,
- личные встречи с руководством должника,
- предъявлять претензии.

Способы воздействия на кредиторов могут различными, помимо просто поддержания контакта к должникам могут быть применены различные финансовые санкции за просроченный платеж. Данные финансовые способы воздействия на дебиторов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Финансовые способы воздействия на дебиторов

К финансовым способам воздействия на дебиторов, допустивших просрочку платежа, относятся:
- применение штрафных санкций,
- предложения о проведении взаимозачетов,
- реструктуризации долга,
- продажа задолженности,
- инициация процедуры банкротства и др.

Выбор того или иного метода зависит от:

- особенностей должника,
- суммы задолженности,
- количества дней просрочки,
- готовности должника к погашению долга и других факторов.

Любая организация, имеющая необходимость взыскания большого количества дебиторской задолженности, рано или поздно встанет перед выбором, каким путем ей пойти для того, чтобы вернуть вложенные средства.

Несмотря на различие типов долговых ситуаций, можно выделить общие особенности:

- обеспечение баланса между конвейерностью взыскания и разработкой уникальных программ действий для сложных случаев;
- использование инновационных методов взыскания;
- эффективное применение уголовного преследования должников, в том числе и по редким составам (ст.177, ст.315 УК РФ и др.), за счет информационной и научно-консультационной поддержки. [3]

Обеспечение баланса между конвейерностью взыскания и разработкой уникальных программ действий для сложных случаев особо важно при взыскании большого объема задолженности (более 300–500 ежемесячно). [7]

При этом важно, чтобы присутствовала централизация деятельности по взысканию долгов, то есть общее руководство, и сотрудники занимались бы только взысканием долгов, а не совмещали эту работу с выполнением других задач, так как иначе у них всегда будет возможность оправдать низкую эффективность своего труда необходимостью делать что-то другое.

Повышение эффективности работы по взысканию задолженности возможно при введении в эту схему разделения труда элемента, ответственного за подготовку материалов для PR-сопровождения взыскания: проектов уведомлений, обращений, пресс-релизов и статей. Опыт показывает, что именно PR-сопровождение взыскания для многих крупных покупателей (дебиторов) является решающим фактором для принятия решения о погашении долга. Репутационное воздействие может подготавливаться на базе взаимодействия обычных коллекторских отделов с PR-подразделением, обязанности которого расширяются, либо навыкам организации PR. [7]

Дебиторскую задолженность продают при острой потребности в денежных средствах. Ее покупают предприятия, которые являются должниками дебитора. Приобретая дебиторскую задолженность с дисконтной скидкой, они предъявляют ее должнику к погашению по полной стоимости. Купить долг может также компания, которая входит в ту же финансовую группу, что и должник, и заинтересована в скупке всех долгов организаций холдинга. Кроме того, перепродать долг можно лицу, заинтересованному в обладании правами требования именно к этому должнику. Например, так бывает, когда дебитор находится на стадии банкротства (или его «подводят» к банкротству) и среди кредиторов идет борьба за максимальное количество голосов на собрании кредиторов.

При исчерпании всех разумных мер кредитор может взыскать долг через суд. Обычно обращение в суд ведет к разрыву партнерских отношений, но также может послужить началом конструктивного диалога с должником. В дальнейшем новые должники, зная о том,

что долговые споры поставщик всегда решает через суд, стараются не допускать просрочки погашения задолженности. Причины, по которым кредитор может обратиться в суд представлены в таблице 4.

Таблица 4

Причины обращения кредитора в суд.

Обращаются в суд в следующих ситуациях:
- должник не признает долг или имеет встречные претензии к кредитору;
- должник признает долг, не имеет претензий к кредитору, обладает активами, достаточными для погашения обязательства, но не желает платить или требует от кредитора льготных условий поставок;
- дебитор находится в предбанкротном состоянии.

В последнем случае наличие исполнительного листа позволяет в случае банкротства попасть во вторую очередь требований, что, как правило, существенно повышает шансы кредитора на погашение долга.

До обращения в суд кредитору важно оценить:

- законность своих требований,
- надежность доказательной документальной базы,
- наличие у должника имущества или денежных средств, которые обеспечат реальную возможность исполнения положительного для кредитора судебного решения.

Коллектор – сотрудник компании, ответственный за сбор задолженности. [5]

На рисунке 2 представлены источники информации по компании, которыми могут пользоваться коллекторы.



Рисунок 2. Источники информации по компании.

Технические средства контакта с должником:

1. Телефонные звонки (вручную: городской, мобильный, робот-напоминание)
2. Рассылка SMS-сообщений (вручную, автоматическая)
3. Рассылка e-mail (вручную, автоматическая)
4. Рассылка факс-сообщений (вручную, автоматическая)
5. Рассылка почтовых сообщений
6. Сообщения в интернете (сайтах, форумах, чатах, социальных сетях, skype, icq)

Общие рекомендации по работе с должниками:

1. Необходимо выяснить, насколько целесообразно проведение розыскных мероприятий, поскольку на розыск должника может уйти от нескольких дней до нескольких недель, а в результате выяснится, что должник неплатежеспособен.

2. При осуществлении «PR» деятельности необходимо проводить сбор и оценку обратной связи: реакции оппонентов, общественности, правоохранительных органов. При распространении соответствующих действительности сведений юридические риски минимальны, равно как и риски симметричного PR-ответа.

3. Эффективных методов возврата долга в досудебном порядке, не идущих вразрез с действующим законодательством, не так много, и все они сводятся к единому принципу: создание для клиента, ставшего должником, максимально неблагоприятных условий для его дальнейшего благополучного проживания. Безусловно, все действия осуществляются только в рамках законодательства. Это: назойливость, убеждение, давление хитрость.

4. Ни в коем случае нельзя забывать про должника. Воздействие должно быть постоянным. Начиная с момента выпадения договора в просрочку должен быть установлен четкий тотальный контроль за должником вплоть до погашения долга. В противном случае может возникнуть абсурдная ситуация: должник «заряжен» на оплату и ждет денег, но если вы не напоминаете ему о долге, то он, получив долгожданную сумму, вместо оплаты потратит деньги на собственные нужды. Чтобы избежать данной ситуации, коллектор обязан систематически напоминать должнику о его нерешенной проблеме и подталкивать к оплате.

5. Задача — развеять миф о безнаказанности неоплаты. С его вмешательством покой в жизни должника должен закончиться. Клиент, ставший должником, должен четко понимать: про него не забыли и не забудут. И будут беспокоить до тех пор, пока проблема не будет решена.

6. Рычагом воздействия на должника может быть один из трех компонентов:

- Заинтересованность: коллектор создает условия, при которых клиент прямо заинтересован в скорейшей оплате своего долга. Когда коллектор предлагает должнику

заплатить сумму ниже указанной, убирая штрафы. Должник воспринимает это как выгодное с финансовой точки зрения предложение и оплачивает свой долг.

- Зависимость: коллектор находит болевую точку клиента и методично на нее давит. В случае погашения долга эта зависимость исчезнет. Поэтому оплата поступает в указанный коллектором срок.

- Компрометирующие материалы: в ходе своей работы коллектор выявляет сведения, которые могут скомпрометировать должника или угрожают их опубликовать.

К должникам могут быть применены различные меры воздействия. Данные меры представлены в таблице 5.

Таблица 5

Меры воздействия на должников.

Меры воздействия для должников:
1. Угроза использования связей агентства для инициации проверок служб:
- налоговой,
- антимонопольной,
- по контролю за легальным ПО,
- трудовой,
- миграционной и т.д.
2. Угроза вскрытия имущественного положения должника, выявление прав на:
- объекты недвижимости
- автотранспортные средства,
- личные счета или счета родственников в коммерческих банках и т.п.

В соответствии со ст. 58 ФЗ «Об исполнительном производстве» в случае отсутствия у должника-организации денежных средств, достаточных для погашения задолженности, взыскание обращается на иное имущество, принадлежащее ему на праве собственности, праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления (за исключением имущества, изъятого из оборота либо ограничиваемого в обороте), независимо от того, где и в чьем фактическом пользовании оно находится. [4]

3. Угроза воздействия в рамках уголовного преследования, в том числе обращение в правоохранительные органы в целях проверки действий должника на предмет мошенничества и применения УК РФ (ст. 177 «Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности»). [1]

- использования правовых способов обеспечения взыскания по долгу,
- контроля за ходом исполнительного производства,
- привлечение судебных приставов и ОБЭП,
- заявления гражданского иска в уголовном процессе, за счет которого задолженность организации может превратиться в личный долг руководителя
- использования процедуры обеспечения исковых требований

– информационного освещения юридического процесса: размещение новостей о совершенных действиях в СМИ, информирование общественности о позиции заинтересованных лиц.

– наложить арест на имущество, принадлежащее ответчику и находящееся у него или других лиц, арест денежных средств на расчетных счетах

4. Создание угрозы репутации:

1. угрозы распространения соответствующей действительности информации о сложившейся ситуации в СМИ путем рассылки статей и комментариев

2. угроза внесения в черные списки в Интернете, содержащие сведения о неплательщиках с указаниями имен руководителей таких компаний,

3. написание обращений, пресс-релизов и статей о должнике на сайтах, блогах, форумах, социальных сетях.

– партнерам,

– конкурентам

– госорганам,

– собственникам,

– СМИ,

4. угроза рассылки уведомлений заинтересованным лицам:

– клиентам, в том числе потенциальным,

– партнерам,

– конкурентам

– поставщикам,

– собственникам,

– госорганам,

– потенциальным покупателям организации и ее имущества.

6. Расчет потерь должника в случае неисполнения обязательств немедленно.

Практически все заключаемые договоры содержат условия об ответственности за нарушение обязательств. Как правило, это неустойка, привязанная к денежному выражению обязательства. Достаточно часто встречается и единовременный штраф в фиксированной сумме.

7. Угроза продажи долга:

– конкурентам, которые, как известно, с удовольствием используют подобные инструменты для вытеснения компании с рынка или попытаются совершить поглощение,

– сторонним организациям, возможно недружественно настроенным,

8. Угроза продажи активов и привлечения по долгам компании

– генерального директора,

- главного бухгалтера
- учредителей компании.

9. Угроза инициации процедуры банкротства должника, то есть удовлетворения требований кредиторов за счет реализации его имущества.

10. Испорченная кредитная история. Для должника – это перспектива попадания в «черный» список бюро кредитных историй и, как следствие, отказ кредита в любой кредитной организации.

В заключение отметим, что часто для успешного управления дебиторской задолженностью предприятию не хватает:

- квалифицированных сотрудников для составления типовых документов, которые потом смогут использовать технические и менее профессиональные работники;
- знакомства с особенностями деятельности государственных органов,
- знания методики осуществления и продвижения коллекторской деятельности;
- call-центра, включая помещение, оборудование, персонал;
- программного обеспечения;
- службы личного взаимодействия с должниками.

Библиографический список

- 1) Статья 177 УК РФ. Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности.
- 2) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 01.01.2018) / [Электронный источник] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
- 3) Статья 315 УК РФ. Неисполнение приговора суда, решения суда или иного судебного акта.
- 4) Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 N 229-ФЗ ст. 58 (ред. от 22.12.2020).
- 5) Белоножкова, Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью / Е. Ю. Белоножкова, А. А. Игнатенко. – Текст: непосредственный // Проблемы современной экономики: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – С. 88-90.
- 6) Бабушкина, Е.А. Учет дебиторской задолженности / Молодежь и наука. 2019. № 3. С. 10.
- 7) Булатова, А.В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / Actualscience. 2019. Т. 2. № 2. С. 84-88.

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 69.003.13

Липунов Н.А. Актуальность строительства гостиниц в городе Тюмени

The relevance of the construction of hotels in the city of Tyumen

Липунов Н.А.

Тюменский индустриальный университет, г. Тюмень

Lipunov N.A.

Tyumen Industrial University, Tyumen

Аннотация. В статье обоснована необходимость строительства гостиниц в городе Тюмени, выявлены проблемы, возникающие при строительстве зданий гостиничного типа.

Ключевые слова: строительная отрасль; актуальность и проблемы строительства зданий гостиничного типа; архитектурно-композиционные задачи.

Abstract. The article substantiates the need for the construction of hotels in the city of Tyumen, identifies the problems that arise during the construction of hotel-type buildings.

Keywords: construction industry; relevance and problems of construction

Очевидным является тот факт, что на сегодняшний день имеет место потребность в наращивании в динамично развивающихся городах и населенных пунктах объемов строительства гостиниц с использованием новых конструктивных и технологических решений. Вместе с этим, особо следует отметить, у населения возрастают требования к условиям проживания в гостиницах, в частности, в отношении их комфортабельности. Вот почему до начала проектирования объектов такого назначения крайне важно определяться с современными нормативными требованиями, требованиями к качеству и безопасности всех объектов гостиничного комплекса.

Можно утверждать, что строительная отрасль является основополагающей для образования капитала, а также оказывающей существенное влияние на инфраструктуру и, как следствие, на окружающую среду в целом. Этот тезис подтверждается статистическими данными, представленными Росстатом при опросе жителей Тюмени о наиболее желаемом виде строительства зданий гостиничного типа. На ниже представленном рисунке 1 визуализирована структура ответов жителей города на 2019 год в процентном соотношении.

[1]

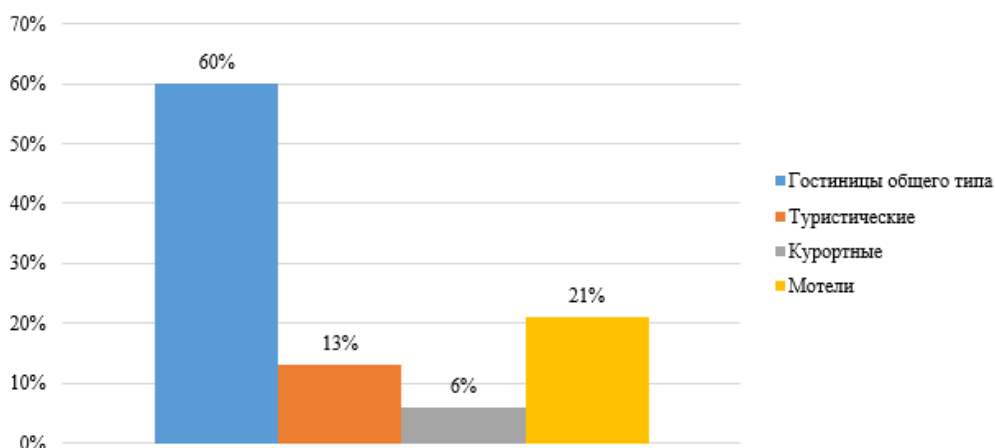


Рисунок 1. Результаты опроса жителей о желаемом виде строительства зданий гостиничного типа в городе Тюмени, %

На основе анализа представленных данных можно утверждать, что, с точки зрения жителей города Тюмени, наиболее предпочтительным является строительство зданий гостиниц общего типа, так в опросе данный он составляет 60%.

Однако нельзя строить прогнозные предположения об актуальности нового строительства зданий гостиничного типа в городе Тюмени не изучив структуру их ввода в действие в целом по Российской Федерации за последние пять лет. Для наглядности и анализа показатели ввода объектов гостиничного типа представлены в таблице 1 в тысячах квадратных метров.

Таблица 1

Ввод зданий гостиничного типа в Российской Федерации за текущие пять лет, тыс.

м²

Регион	2015	2016	2017	2018	2019
Центральный федеральный округ	18 179,00	20 255,00	24 547,00	25 550,00	23 982,00
Северо-Западный федеральный округ	5 835,00	6 380,00	8 370,00	9 042,00	8 862,00
Южный федеральный округ	7 934,00	7 706,00	10 098,00	9 321,00	8 862,00
Северо-Кавказский федеральный округ	3 749,00	4 142,00	5 012,00	4 997,00	5 031,00
Приволжский федеральный округ	14 182,00	15 260,00	16 856,00	16 889,00	16 162,00
Уральский федеральный округ	6 361,00	6 576,00	7 977,00	7 948,00	6 381,00
Сибирский федеральный округ	7 430,00	7 990,00	8 875,00	9 371,00	8 648,00
Дальневосточный федеральный округ	1 991,00	2 173,00	2 444,00	2 223,00	2 192,00

По данным таблицы 1, можно наблюдать явно выраженную тенденцию по строительству зданий гостиничного типа в Российской Федерации. Город Тюмень относится к Уральскому федеральному округу, поэтому после проведения несложных расчетов можно утверждать, что на период 2019 года данный показатель снизился на 7,7 %.

С точки зрения архитектурно-композиционной задачи проектирования крупных гостиниц, необходимо учитывать важность не только самого архитектурного стиля здания, но и его акцентную роль в застройке всей городской среды. [3]

Привлекательность строительства зданий гостиничного типа обусловлена также и тем, что при наличии таких построек в город Тюмень будут направляться туристы из других городов, что поможет поднять уровень привлекательности нашего региона в качестве базы туристического отдыха, повышая клиентоориентированность в данной сфере.

Относительно масштабы строительства – немаловажным является определение вместимости будущего строительного объекта. Обычно, чем больше масштабность строительства, тем выше комфортность. Она повышается за счет увеличения количества гостиничных служб, а также определяет среднюю цену за проживание одного человека – чем больше вместимость, тем меньше становится цена.

Обширность постройки определяет земельный участок и имеющийся бюджет – сорокаэтажное здание будет вмещать больше посетителей, чем девятиэтажное, однако оба варианта вполне возможны (в зависимости от особенностей земельного участка).

В любом случае, строительство гостиницы – огромная по масштабности работа, которая, разумеется, проводится в несколько этапов. Этими этапами являются:

- Разработка концепции гостиницы;
- Формирование технического задания;
- Выработка требований к архитектуре и отдельным помещениям;
- Разработка самого проекта;
- Подбор оборудования;
- Осуществление проекта;
- Осуществление аудита;
- Сдача готового проекта.

Идентифицировав то, что в городе Тюмени действительно имеется необходимость в строительстве зданий гостиничного типа, следует рассмотреть возможные причины, которые затрудняют данный процесс и будут являться препятствиями при реализации проектов по данному виду строительства. Этими причинами в основном являются [2]:

- Нехватка и изношенность строительных машин и механизмов, осуществляющих застройку зданий гостиничного типа;

- Недостаточность квалифицированных сотрудников и работников в области строительства зданий гостиничного типа;
- Недостаток финансирования строительства;
- Недостаток заказов на работы такого рода от застройщиков, принимающих решения;
- Высокий уровень налогообложения при осуществлении строительства зданий гостиничного типа.

Исходя из выше обозначенных проблем, помощью при осуществлении строительства зданий гостиничного типа может стать использование специфики применения проектного финансирования и спецсчетов. Данное решение при разработке нового строительства позволит максимально снизить объемы незавершенного строительства. Это происходит из-за того, что компании-застройщики, стремясь снизить свои издержки, ранее принимали решение о заморозке уже строящегося объекта, которым и являлось какое-либо здание гостиничного типа, но и в тоже время, пытаясь расширять производство за счет нового строительства.

Развитие строительства в целом в городе Тюмени может послужить улучшению его инфраструктуры: возведение объектов социального, культурного назначения, зданий гостиничного типа ведет к повышению уровня жизни населения, инновационные направления в строительстве способствуют повышению инвестиционной привлекательности отрасли.

Таким образом, на основе проведенного исследования по подтверждению актуальности строительства зданий гостиничного типа в городе Тюмени, можно утверждать, что имеет насущная необходимость в осуществлении данного строительства. Это, в первую очередь, должно послужить повышению качества жизни жителей города Тюмени в соответствии с их пожеланиями, а также привести к обеспечению достойного уровня жизни.

Библиографический список

1. Статистическая отчетность: [Электронный ресурс] // Министерство транспорта Российской Федерации. Федеральное дорожное агентство. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistic> (Дата обращения: 25.02.2021).
2. Батсук Сарангэрэл, Кхетту Джамаль Актуальные проблемы при строительстве зданий гостиниц // Символ науки. 2018. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-pri-stroitelstve-zdaniy-gostinits> (дата обращения: 25.02.2021).
3. Семенова Анна Германовна Туристический и гостиничный бизнес: грани взаимодействия // Известия СПбГЭУ. 2010. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/turisticheskiy-i-gostinichnyy-biznes-grani-vzaimodeystviya> (дата обращения: 25.02.2021).

УДК 69.003.13

Липунов Н.А. Рационализация затрат на строительство объектов гостиничного типа

Rationalization of costs for the construction of hotel-type facilities

Липунов Н.А.

Тюменский индустриальный университет, г. Тюмень

Lipunov N.A.

Tyumen Industrial University, Tyumen

Аннотация. В статье обоснована актуальность рационализации затрат на строительство объектов гостиничного типа, предложены пути их снижения в данной сфере

Ключевые слова: здания гостиничного типа; строительная отрасль; актуальность строительства зданий гостиничного типа; рационализации затрат.

Abstract. The article substantiates the relevance of rationalizing costs for the construction of hotel-type facilities, suggests ways to reduce them in this area.

Keywords: hotel-type buildings; building sector; the relevance of the construction of hotel-type buildings; rationalizing costs.

Строительство объектов гостиничного типа представляет собой достаточно сложный для подрядчика объект строительства. Его осуществление включает множество аспектов, которые необходимо учитывать в процессе проектирования и строительства гостиничного комплекса. Поскольку строительство предусматривает реализацию бизнес-плана, необходимо понимать, что существенное снижение затрат по строительству объектов гостиничного типа приведет к тому, что потребуются рассматривать другой тип процесса, применяемого при строительстве объектов гостиничного типа.

Предполагаемые затраты при реализации каких-либо объектов строительства гостиничного типа представляют собой практически один из основных факторов обеспечения эффективного функционирования и развития туристического бизнеса в текущей рыночной экономике, так как гостиничный бизнес подразумевает под собой большие финансовые затраты. Исходя из имеющегося опыта гостиничного строительства, можно утверждать, что главной статьёй затрат при эксплуатации гостиницы являются производственные расходы, которые отражаются в части себестоимости оказываемых услуг. Поэтому чрезвычайно важно для таких предприятий предусматривать рациональное регулирование затрат и минимизацию их видов.

Важно понимать, что гостиничный бизнес представляет собой довольно привлекательную сферу экономической деятельности. Если проанализировать представленную официальном сайте Росстат информацию, то можно сделать вывод о том, что с каждым годом все большее число людей пользуется услугами гостиниц. Так за

последние пять лет (2015–2019 годы), число лиц, размещающихся в гостиницах, неуклонно возрастало, за исключением 2019 года, когда их число значительно сократилось, что предположительно было связано с переходом на более низкий класс гостиничного обслуживания.

А на Рисунке 2 представлена структура «целевой направленности» размещающихся в гостинице людей, которая дает возможность определить, для каких же целей целесообразно строить объекты гостиничного типа [1].

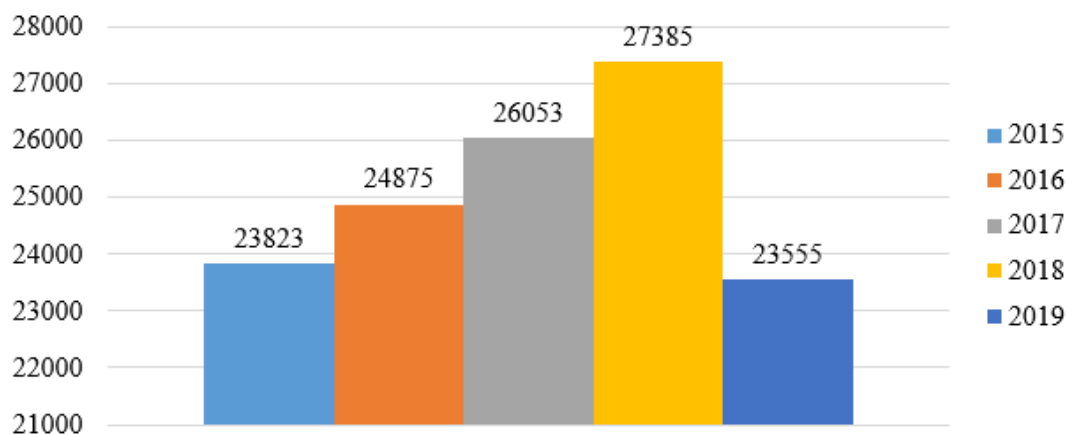


Рисунок 1. Численность лиц, размещенных в гостиницах за последние пять лет, тыс.чел.

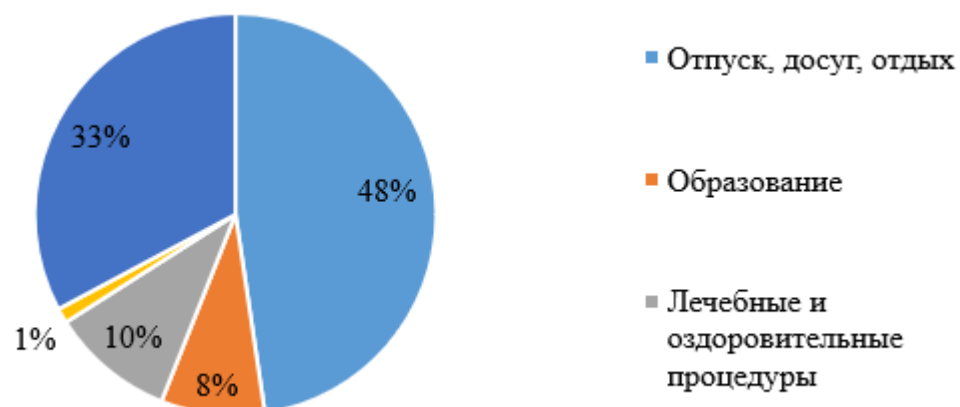


Рисунок 2. «Целевая направленность» заселяющихся на объекты гостиничного типа, 2019 год, %

На основе представленных данных можно увидеть, что объекты гостиничного типа пользуются большой популярностью. Основным предназначением проживания в апартаментах данного типа является отпуск, досуг, отдых. Данная «целевая направленность» в общей структуре всех проживающих в гостиницах составляет 48 % [3].

По объектам учета при строительстве объектов гостиничного типа в основном выделяются отдельные строительные и монтажные работы, которые основаны на техническом проекте с составленными сметами. В их составе принято выделять данные виды работ:

- строительные, включая работы по монтажу металлических, железобетонных, деревянных и других конструкций, входящих в состав объектов гостиничного типа; по монтажу оборудования (технологических металлоконструкций и монтируемых электроконструкций);
- по капитальному ремонту зданий и сооружений, а также по капитальному ремонту установленного на действующих предприятиях оборудования, если ремонт его предусмотрен в утверждённом плане подрядных работ;
- другие виды работ – изготовление на строительных площадках гостиничного типа нестандартного и котельно-вспомогательного оборудования, технологических металлоконструкций и электроконструкций, пусконаладочные, буровзрывные и вскрышные работы, намыв грунта для основной деятельности и др.

Рассматривая возможность снижения стоимости материалов при строительстве гостиниц необходимо, в первую очередь, учитывать то, что главными требованиями к материалам должны быть: прочность, надежность и долговечность. Другими словами, сама возводимая конструкция не должна терять устойчивость при замене в ней конструктивных элементов. Первоначально необходимо определиться с типом применяемых при строительстве материалов. Важно так же думать о возможности удешевления конструктива предполагаемого строительного объекта, а не стараться сократить расходы на материалы.

Одним из наилучших вариантов снижения накладных расходов является их предварительное планирование. Составление детального бюджета (по декадам или месяцам) и последующий анализ отклонений фактического размера издержек от планируемого поможет руководству компании проанализировать структуру ее накладных расходов и выявить «узкие места» при формировании расходов. Другим фактором, благоприятно влияющим на снижение накладных расходов, может стать разработанная и используемая подрядной организацией система рационализаторских предложений, при которой каждый сотрудник (или каждый руководитель отдела) за определенный период времени обязан предоставить предложение по снижению издержек в своем отделе. Благодаря такой системе, удастся выявить «критичные недочеты» и скрытые резервы, в каждом подразделении разрабатываемой гостиничной организации [2].

Маркетинговые мероприятия, которые являются важными для подрядчика, являются неотъемлемой частью эффективной работы любого бизнеса, в том числе и

строительного. В первую очередь нужно помнить правило: семь раз отмерь один раз отрежь. Прежде чем вложить средства, в какую-либо маркетинговую компанию, необходимо понять даст ли это тот результат, который ожидается. Для начала необходимо вложить 5 – 7 % процентов от месячного бюджета в выбранную компанию, если отдача составит хотя бы половину от вложенных средств, то можно подтвердить правильность направления структуры организации объектов гостиничного типа.

Таким образом, на основе проведенного исследования по возможным вариантам снижения затрат строительного производства были выявлены основные направления, которые требуют максимального внимания и контроля для их сокращения при реализации проектов строительства объектов гостиничного типа. Данные исследования были проведены, как и в области строительства, так и в области эксплуатации зданий гостиничного типа, это в наибольшей степени поможет подтвердить актуальность в рационализации затрат объектов гостиничного типа.

Библиографический список

1. Статистическая отчетность: [Электронный ресурс] // Министерство транспорта Российской Федерации. Федеральное дорожное агентство. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistic> (Дата обращения: 25.02.2021).
2. Жукова Марина Александровна Способы оптимизации затрат гостиничными предприятиями в условиях кризиса // Вестник ГУУ. 2016. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-optimizatsii-zatrat-gostinichnymi-predpriyatiyami-v-usloviyah-krizisa> (дата обращения: 25.02.2021).
3. Жукова М.А. Развитие гостиничной индустрии на основе использования информационных технологий // Управление. 2018. №4 (22). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-gostinichnoy-industrii-na-osnove-ispolzovaniya-informatsionnyh-tehnologiy> (дата обращения: 25.02.2021).

Электронное научное издание

**Общество, управление и закон:
теоретические и практические подходы**

сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции

5 марта 2021 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству
обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-1-005-10600-3



Формат 60x84/16. Усл. печ. Л 1,2. Тираж 100 экз.
Lulu Press, Inc. 627 Davis Drive Suite 300
Morrisville, NC 27560
Издательство НОО Профессиональная наука
Нижний Новгород, ул. М. Горького, 4/2, 4 этаж, офис №1