

ЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОТ ЕЕ НОМИНАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ: АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ТОРГОВ

Ключевые слова: дебиторская задолженность, право требования, оценка прав требования дебиторской задолженности, рыночная стоимость, сравнительный подход, коэффициент, понижающий коэффициент, коэффициентная методика, торги.

Аннотация

Выполнен анализ результатов торгов по уступке прав требования дебиторской задолженности с целью установления зависимости цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности. В результате анализа выявлена значимая зависимость цены продажи права требования дебиторской задолженности от номинальной стоимости дебиторской задолженности, что является необходимым условием применимости коэффициентных методик и сравнительного подхода в целом к определению рыночной стоимости дебиторской задолженности.

Статья будет полезна для практикующих оценщиков, а также для арбитражных управляющих и других заинтересованных лиц, перед которыми стоит задача определения стоимости дебиторской задолженности.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

В российской оценочной практике уже разработано множество методик определения стоимости дебиторской задолженности, которые можно условно подразделить на две группы.

1. *Методики, опирающиеся на дисконтирование ожидаемых денежных потоков от дебиторской задолженности.* К числу таких методик можно отнести так называемую методику Финансовой академии [1], авторские методики В.В. Болотских [2], В.С. Зимины [3], Ю.В. Козыря [4], М.В. Круглова [5] и др. Данные методики, как правило, опираются на учет состояния должника (дебитора) и оценку сроков и условий возврата задолженности.

С одной стороны, преимуществом данных методик следует считать возможность полного учета индивидуальных характеристик конкретной дебиторской задолженности, в частности финансовое состояние должника, график возврата, состояние расчетов и взаимоотношений с должником. С другой стороны, применение таких методик, во-первых, как правило, требует значительного объема информации как о задолженности, так и о должнике; во-вторых, прогноз вероятности условий и сроков погашения задолженности, а также ставки дисконтирования предполагает использование экспертных оценок, что повышает субъективность получаемых результатов.

2. Коэффициентные методики — совокупность методик, в общем виде для определения стоимости дебиторской задолженности использующих следующую формулу:

$$C = C_n K,$$

где C — стоимость дебиторской задолженности;

C_n — номинальная (или балансовая) стоимость дебиторской задолженности;

K — понижающий коэффициент (коэффициент обесценения).

К числу данных методик можно отнести, например, методики С.А. Воданюка [6], В.Ю. Сулягина [7], SARANA [8] и др. Применение понижающих коэффициентов также предполагается в СТО ФДЦ 13-05-98 [9], в Рекомендациях комитета по оценочной деятельности Ассоциации банков Северо-Запада [10] и др. В зависимости от конкретной методики понижающий коэффициент может учитывать сроки возникновения дебиторской задолженности, состояние расчетов и взаимоотношений с должником и тому подобные факторы.

Существенным недостатком таких методик можно считать сравнительно слабую связь с индивидуальными характеристиками оцениваемой дебиторской задолженности, в частности, с финансовым состоянием должника и графиком возврата задолженности. Преимуществом таких методик является то, что для их применения требуется меньший объем информации, а также то, что результаты расчетов в меньшей степени зависят от субъективных оценок вероятности и сроков возврата задолженности.

Фундаментальной предпосылкой для применимости коэффициентных методик является допущение о наличии зависимости между номинальной и рыночной стоимостью дебиторской задолженности. Соответственно, цель настоящего исследования — выявление возможной зависимости между номинальной стоимостью дебиторской задолженности и ценой продажи права ее требования, а также, в случае наличия значимой и существенной зависимости, определение ее характера. Для этого были собраны и проанализированы данные о результатах торгов по продаже прав требования дебиторской задолженности из состава имущества предприятий-банкротов за период 2015–2018 гг.

ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ

Дебиторская задолженность — это вид активов, характеризующих сумму долгов, которые причитаются организации от юридических и физических лиц, являющихся должниками (дебиторами), в результате хозяйственных взаимоотношений с ними. Таким образом, дебиторская задолженность возникает постоянно вследствие незавершенных взаимоотношений между контрагентами.

Как правило, дебиторская задолженность — это задолженность покупателя за отгруженные, но еще не оплаченные товары, работы, услуги либо задолженность поставщика (подрядчику, исполнителю), которому перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг), но товар еще не поставлен.

В зависимости от срока наступления оплаты можно выделить следующие виды дебиторской задолженности:

– нормальная — задолженность за поставленные товары и услуги, срок оплаты по которым еще не наступил;

– просроченная — задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, которая представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

Говоря о просроченной задолженности с точки зрения вероятности погашения, выделяют сомнительную и безнадежную задолженность.

Согласно п. 1 ст. 266 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией».

Согласно п. 2 ст. 266 НК РФ, «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации». К условиям, в которых дебиторская задолженность не может быть погашена, согласно ст. 416–419 Гражданского кодекса РФ, относятся также ликвидация организации, смерть гражданина-должника, невозможность исполнения обязательства (когда это вызвано обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает).

Наличие дебиторской задолженности дает собственнику право требования к дебиторам по имеющейся задолженности. Данное право является имуществом организации, которым она может распоряжаться. Отметим, что с точки зрения оценочного законодательства (ст. 5 Федерального закона 135-

ФЗ) объектом оценки может быть именно право требования дебиторской задолженности, а не сама дебиторская задолженность. В рамках настоящего исследования под стоимостью или ценой дебиторской задолженности понимается стоимость или, соответственно, цена права требования дебиторской задолженности.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫБОРКИ

В рамках настоящего исследования анализировались данные о завершённых торгах по продаже прав требования на краткосрочные долговые обязательства (дебиторскую задолженность) из состава имущества предприятий-банкротов за период с 2015 по 2018 г., представленные в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве bankrot.fedresurs.ru.

Из числа торгов, соответствующих указанным критериям, случайным образом всего было отображено 400 из 17 920 (2,23 %) завершившихся в это период торгов, в том числе:

- в 2015 г. — 79 сделок;
- в 2016 г. — 107 сделок;
- в 2017 г. — 154 сделок;
- в 2018 г. — 60 сделок.

Общие характеристики результатов выбранных торгов приведены в табл. 1.

Таблица 1. Общие характеристики выбранных для анализа торгов

Показатель	Общая сумма	Среднее значение	Медиана
Номинальная стоимость дебиторской задолженности, руб.	42 025 048 011	105 062 620	4 206 927
Цена продажи дебиторской задолженности, руб.	321 323 938	803 310	58 105

Состав выборки в разрезе типа должника (дебитора) следующий:

- отдельные юридические лица — 289 сделок;
- портфели¹ / юридические лица — 67 сделок;
- физические лица, индивидуальные предприниматели — 25 сделок;
- портфели / физические лица — 19 сделок.

Состав выборки в разрезе состояния должника (дебитора) следующий:

- банкрот / недействующее предприятие — 159 сделок;
- действующее предприятие — 107 сделок;
- нет данных — 35 сделок;
- неприменимо (для физических лиц и портфельной дебиторской задолженности) — 99 сделок.

Состав выборки с точки зрения номинальной стоимости дебиторской задолженности приведен на рис. 1.

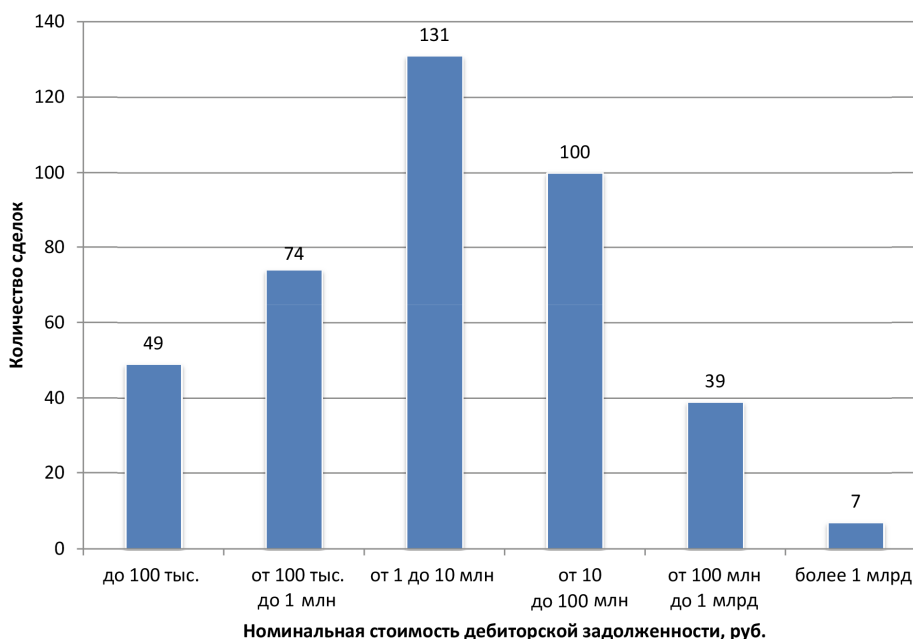


Рис. 1. Состав выборки в разрезе номинальной стоимости дебиторской задолженности

¹На торгах продано право требования к нескольким лицам, являющихся независимыми должниками.

Анализ выборки с точки зрения отнесения дебиторской задолженности к нормальной / просроченной, а также к сомнительной / безнадежной, отдельным образом не проводился. Также не проводился анализ отраслевой и регионально принадлежности предприятий-должников.

АНАЛИЗ

ОТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ К НОМИНАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Для целей настоящего исследования по каждому из торгов было рассчитано отношение цены продажи к номинальной стоимости дебиторской задолженности (далее — понижающий коэффициент).

Основные статистические показатели рассчитанных понижающих коэффициентов приведены в табл. 2.

Таблица 2. Основные статистические показатели понижающих коэффициентов

Показатель	Значение
Среднее	7,16 %
Средневзвешенное значение	0,76 %
Медиана	2,10 %
Минимум	0,001 %
Максимум	81,00 %
Дисперсия выборки	0,0124
Стандартное отклонение	0,1113
Стандартная ошибка	0,56 %
Экссесс	8,8660
Асимметричность	2,6551
Коэффициент вариации	155,45 %

Гистограмма значений понижающих коэффициентов показана на рис. 2.

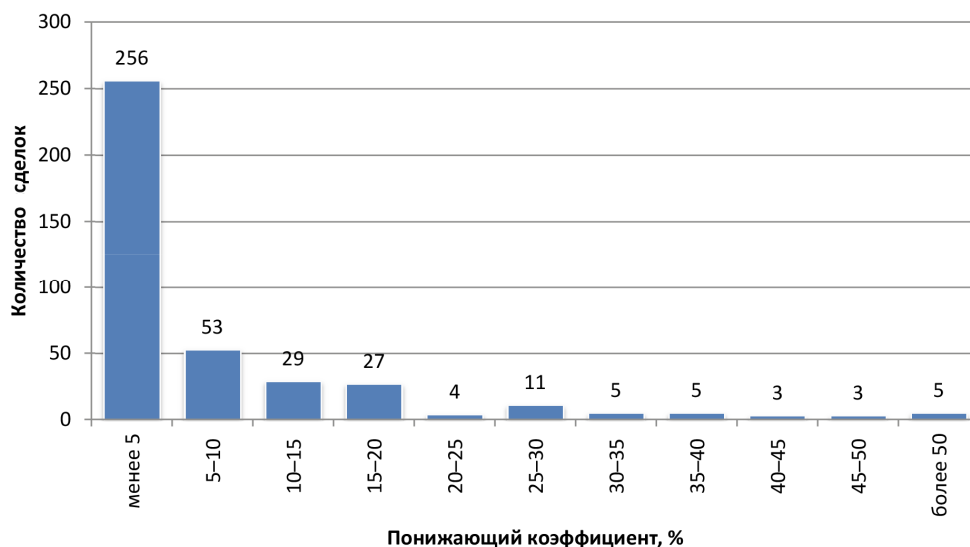


Рис. 2. Гистограмма значений понижающих коэффициентов

Как видно из табл. 2, значения понижающих коэффициентов колеблются в весьма широком диапазоне 0,001...81,00 %, при этом более чем в 3/4 случаев (309 из 400) значение отношения не превышает 10 % — распределению отношения свойственна сильно выраженная положительная асимметрия.

Таким образом, можно отметить в целом низкое значение понижающих коэффициентов. Среди возможных причин могут быть проблемы с документальным оформлением задолженности и ее признанием дебитором, пессимизмом покупателей задолженности в отношении платежеспособности дебиторов. В ряде случаев имеет место истечение срока исковой давности по обязательствам.

В то же время значение коэффициента вариации как для всей выборки, так и для любого из пяти-процентных квантилей значительно превышает 33 %, что свидетельствует о неоднородности значе-

ний понижающих коэффициентов. Следовательно, при том, что в 90 % случаев значения понижающих коэффициентов не превышают 20 %, сделать вывод о существовании какого-либо усредненного значения понижающих коэффициентов, характерного для всей выборки, нельзя.

Для целей дальнейшего анализа члены выборки были сгруппированы по номинальной стоимости дебиторской задолженности:

- до 100 тыс. руб.;
- от 100 тыс. до 1 млн руб.;
- от 1 до 10 млн руб.;
- от 10 до 100 млн руб.;
- от 100 млн до 1 млрд руб.;
- более 1 млрд руб.

После этого для каждой из групп было рассчитано среднее значение понижающих коэффициентов. Результаты расчета приведены в табл. 3.

Таблица 3. Средние значения понижающих коэффициентов в зависимости от номинальной стоимости дебиторской задолженности

Номинальная стоимость дебиторской задолженности	Число сделок	Среднее значение понижающего коэффициента, %	Стандартная ошибка, %	Доверительный интервал, %	Коэффициент вариации, %
До 100 тыс. руб.	49	14,47	1,61	11,32 – 17,62	80,53
От 100 тыс. до 1 млн руб.	74	13,33	1,82	9,76 – 16,9	117,66
От 1 до 10 млн руб.	131	6,27	0,82	4,65 – 7,88	150,64
От 10 до 100 млн руб.	100	3,05	0,70	1,69 – 4,42	227,97
От 100 млн до 1 млрд руб.	39	1,26	0,43	0,40 – 2,11	216,02
Более 1 млрд руб.	7	0,29	0,13	0,03 – 0,54	121,54

Из табл. 3 видно, что, во-первых, значения понижающих коэффициентов не являются однородными ни для одной из размерных групп, а во-вторых, при повышении номинальной стоимости дебиторской задолженности наблюдается понижение среднего значения понижающих коэффициентов, что может свидетельствовать о наличии зависимости понижающего коэффициента от номинальной стоимости дебиторской задолженности и цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности.

Соответственно, был проведен анализ зависимости цены продажи и номинальной стоимости дебиторской задолженности.

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ И НОМИНАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

С учетом большого диапазона рассматриваемых величин цены продажи и номинальная стоимость дебиторской задолженности представлены на рис. 3 в логарифмическом масштабе.

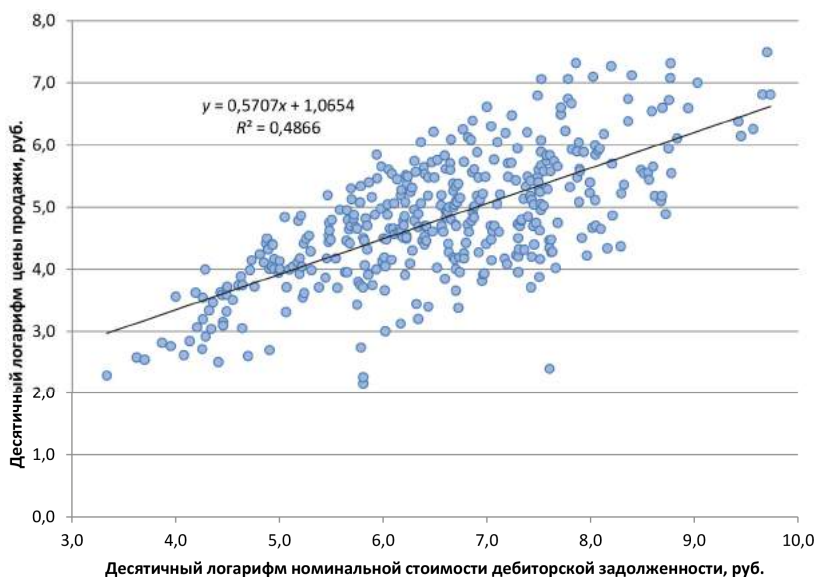


Рис. 3. Зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности

Как видно на рис. 3, бóльшая по номинальной стоимости дебиторская задолженность продается дороже. При этом тангенс угла наклона 0,5707 показывает, что цена продажи возрастает значительно медленнее, чем номинальная стоимость дебиторской задолженности — при увеличении номинальной стоимости дебиторской задолженности в 10 раз цена ее продажи увеличивается только 3,7 раза ($10^{0,5707}$).

Таким образом, как это уже было показано выше, по мере увеличения номинала дебиторской задолженности, дисконт при продаже увеличивается, а значение понижающего коэффициента падает. Показатель $R^2 = 0,4866$ соответствует заметной тесноте связи.

Коэффициенты полученной регрессии и их характеристики приведены в табл. 4.

Таблица 4. Характеристики коэффициентов регрессии

Показатель	Значение	Стандартная ошибка	t-критерий	t критическое (P = 0,05)
α	1,0654	0,0385	27,8789	1,9659
β	0,5707	0,0294	19,3673	1,9659

Как видно из табл. 4, значения коэффициентов регрессии значимо отличаются от нуля. Соответственно, на основании полученных данных можно сделать вывод, что в целом при продаже дебиторской задолженности на торгах зависимость цены продажи от номинальной стоимости описывается следующим уравнением:

$$y = 10^{1,0654 + 0,5707 \lg x}, \quad (*)$$

где y — цена продажи дебиторской задолженности, руб.;

x — номинальная стоимость дебиторской задолженности, руб.

Формула (*) может быть представлена в более простом виде:

$$y = 11,6252 x^{0,5707}.$$

Для целей дальнейшего анализа были изучены соотношения цен продажи и номинальных стоимостей дебиторской задолженности для различных типов должников (дебиторов), а именно:

- отдельные юридические лица;
- портфели / юридические лица;
- физические лица, индивидуальные предприниматели;
- портфели / физические лица.

ДЕБИТОРЫ — ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА

В рамках настоящего анализа юридические лица были разделены на группы согласно их статусу на дату совершения сделок:

- 1) нормально действующие юридические лица;
- 2) условно недействующие юридические лица — банкроты, в стадии ликвидации, под внешним управлением и т. п.;
- 3) юридические лица, данных о статусе которых нет.

Статус юридического лица определяли по данным сервисов egrul.nalog.ru и list-org.ru. Для целей настоящего анализа рассматривали задолженность первых двух групп юридических лиц. Зависимости цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности для действующих и недействующих юридических лиц приведены на рис. 4.

Как видно на рис. 4, для задолженности действующих и недействующих юридических лиц также наблюдается зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности, схожая с зависимостью, характерной для всей выборки. Характеристики коэффициентов регрессии приведены в табл. 5.

Таблица 5. Характеристики коэффициентов регрессии для действующих и недействующих юридических лиц

Показатель	Все юридические лица		Действующие юридические лица		Недействующие юридические лица	
	α	β	α	β	α	β
Значение	1,0764	0,5599	0,8278	0,6238	0,8311	0,5909
Стандартная ошибка	0,0494	0,0342	0,0961	0,0511	0,3439	0,0502
t-критерий	21,7878	16,3805	8,6115	12,2101	11,7821	2,4168
t критическое (P = 0,05)	1,9682	1,9682	1,9835	1,9835	1,9760	1,9760

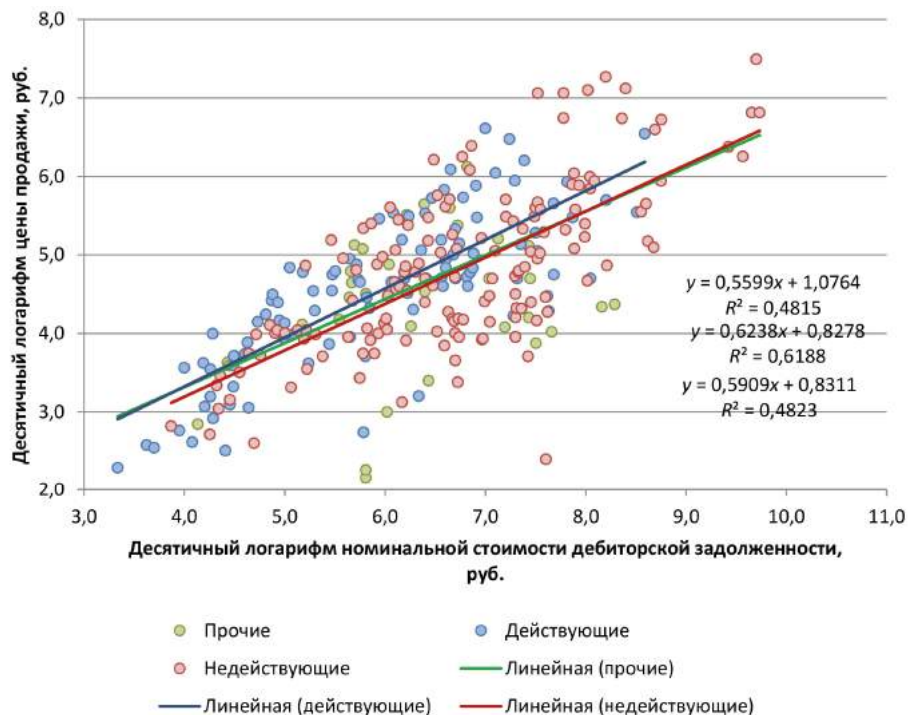


Рис. 4. Зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности действующих и недействующих юридических лиц

Таким образом, можно сделать вывод о значимости коэффициентов регрессии для всех рассматриваемых групп дебиторов. Следовательно, зависимость цены продажи от номинальной стоимости описывается следующими уравнениями:

а) дебиторы — все юридические лица:

$$y = 10^{1,0764 + 0,5599 \lg x},$$

или

$$y = 11,9234 x^{0,5599},$$

б) дебиторы — действующие юридические лица:

$$y = 10^{0,8278 + 0,6238 \lg x},$$

или

$$y = 6,7267 x^{0,6238},$$

в) дебиторы — недействующие юридические лица:

$$y = 10^{0,8311 + 0,5909 \lg x},$$

или

$$y = 6,7780 x^{0,5909},$$

где y — цена продажи дебиторской задолженности, руб.;

x — номинальная стоимость дебиторской задолженности, руб.

Сравнивая зависимости по рассматриваемым группам, можно отметить следующее. Во-первых, цены продажи задолженности действующих дебиторов в общем (ожидаемо) демонстрируют более сильную связь с номинальной стоимостью дебиторской задолженности. Во-вторых, при равной номинальной стоимости цена продажи задолженности действующих дебиторов (ожидаемо) выше цены продажи задолженности недействующих дебиторов.

ПОРТФЕЛИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности для портфельной задолженности юридических лиц приведена на рис. 5.

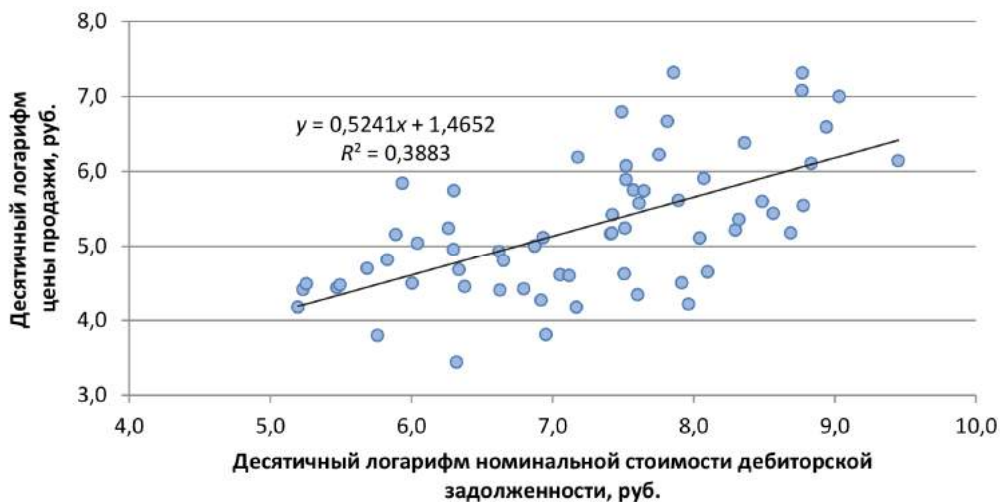


Рис. 5. Зависимость цены продажи от номинальной стоимости портфелей дебиторской задолженности юридических лиц

Характеристики коэффициентов полученной регрессии приведены в табл. 6.

Таблица 6. Характеристики коэффициентов регрессии

Показатель	Значение	Стандартная ошибка	t-критерий	t критическое (P = 0,05)
α	1,4652	0,6107	2,3991	1,9977
β	0,5241	0,0832	6,2980	1,9977

Как видно на рис. 5 и из табл. 6, полученная зависимость характеризуется сравнительно низким значением R^2 и бета-коэффициента регрессии. То есть выявленная зависимость, хотя и значимая, выражена значительно слабее, чем зависимость для отдельных юридических лиц.

ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности для задолженности физических лиц и индивидуальных предпринимателей приведена на рис. 6.

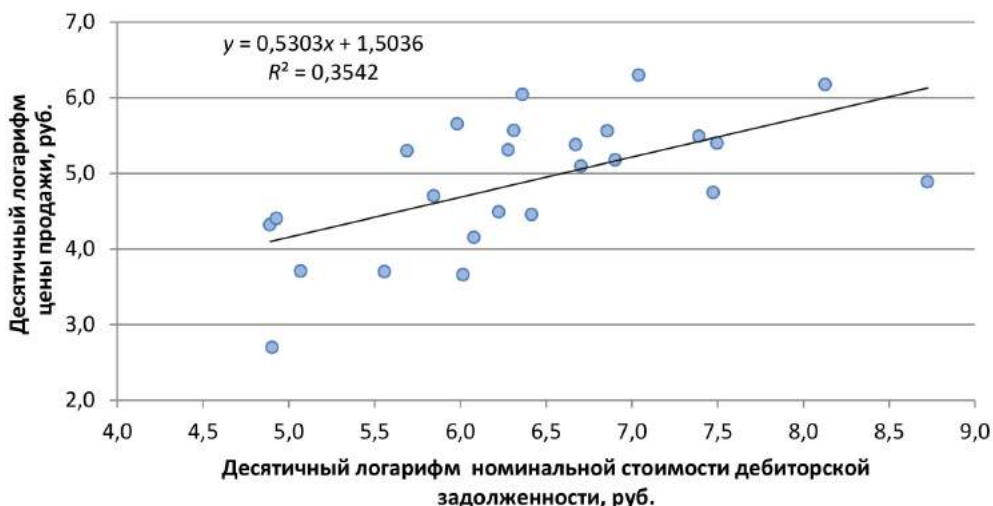


Рис. 6. Зависимость цены продажи от номинальной стоимости портфелей дебиторской задолженности физических лиц и индивидуальных предпринимателей

Характеристики коэффициентов полученной регрессии приведены в табл. 7.

Таблица 7. Характеристики коэффициентов регрессии

Показатель	Значение	Стандартная ошибка	t-критерий	t критическое (P = 0,05)
α	1,5036	0,9983	1,4677	2,0687
β	0,5303	0,1543	3,3865	2,0687

Как видно из представленных на рис. 6 и в табл. 7 данных, зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности для дебиторов — физических лиц и индивидуальных предпринимателей выражена сравнительно слабо. Кроме того, альфа-коэффициент регрессии не является значимым, что может свидетельствовать о непригодности полученной зависимости.

ПОРТФЕЛИ ДЕБИТОРОВ — ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Особенностью данной группы дебиторов является то, что она представляет собой задолженность физических лиц за оказанные жилищно-коммунальные услуги (в том числе электро-, тепло-, водоснабжение, канализацию и т. п.)

Зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности для портфельной задолженности юридических лиц приведена на рис. 7.

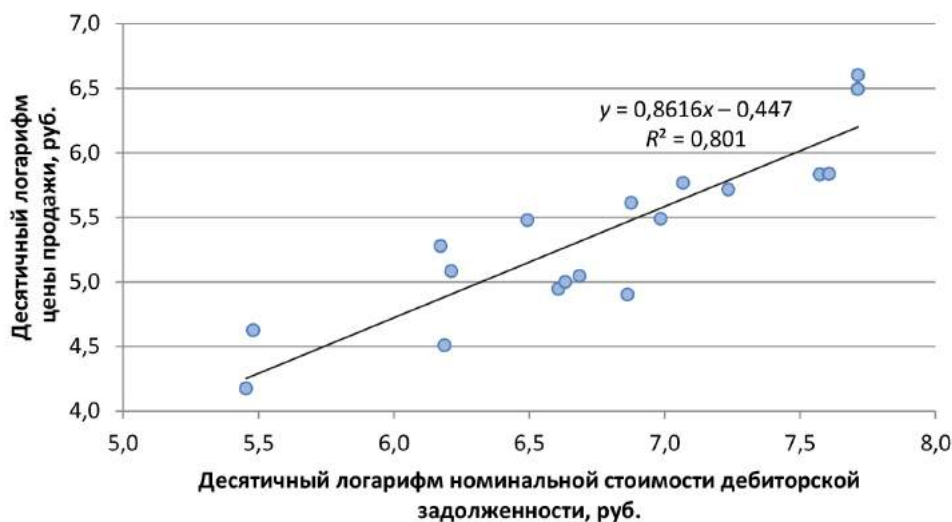


Рис. 7. Зависимость цены продажи от номинальной стоимости портфелей дебиторской задолженности физических лиц

Характеристики коэффициентов полученной регрессии приведены в табл. 8.

Таблица 8. Характеристики коэффициентов регрессии

Показатель	Значение	Стандартная ошибка	t-критерий	t критическое (P = 0,05)
α	0,4470	0,7123	-0,6275	2,1098
β	0,8616	0,1042	8,2719	2,1098

С одной стороны, полученное значение бета-коэффициента близко к единице, что может свидетельствовать о наличии устойчивого отношения цены продажи к номинальной стоимости дебиторской задолженности. С другой стороны, альфа-коэффициент регрессии не является значимым, что может свидетельствовать о непригодности полученной зависимости.

Соответственно, для дальнейшего анализа, была построена линейная зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности, представленная на рис. 8, характеристики бета-коэффициента которой представлены в табл. 9.

Таблица 9. Характеристики бета-коэффициента линейной регрессии

Показатель	Значение
Значение	0,0516
Стандартная ошибка	0,0072
t-критерий	7,1337
t критическое (P = 0,05)	2,1098

Полученная линейная зависимость характеризуется сравнительно высоким значением $R^2 = 0,7706$.

Таким образом, бета-коэффициент линейной регрессии является значимым.

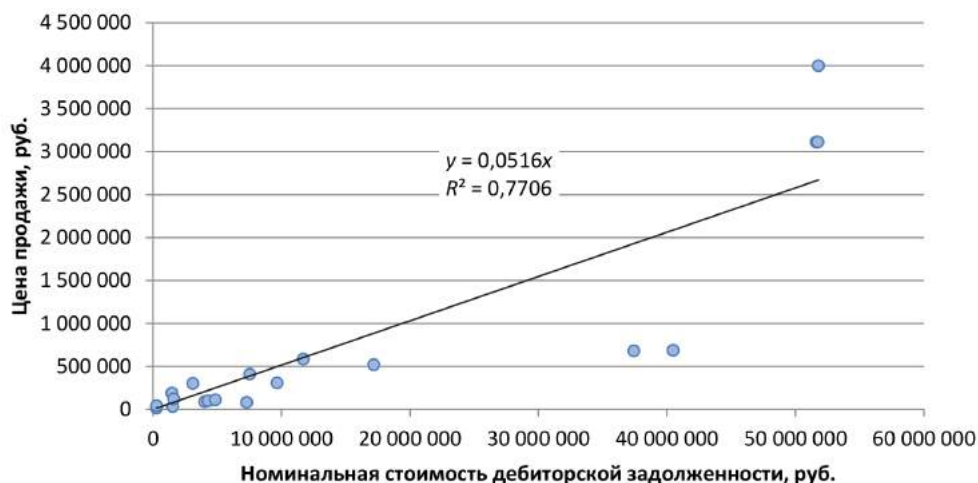


Рис. 8. Линейная зависимость цены продажи от номинальной стоимости портфелей дебиторской задолженности физических лиц

Учитывая полученную линейную зависимость, можно сделать вывод о том, что цена продажи портфелей задолженности физических лиц за жилищно-коммунальные услуги составляет в среднем $5,1 \pm 1,42\%$ номинальной стоимости дебиторской задолженности. То есть, в отличие от остальных групп дебиторов, для портфелей задолженности физических лиц существует устойчивое значение понижающего коэффициента.

ВЫВОДЫ

В результате проведенного анализа было установлено следующее:

1. Наблюдается значимая зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности, что можно считать необходимым условием применимости коэффициентах методик в условиях российской оценочной практики. При этом отношение цены продажи к номинальной стоимости по мере увеличения номинальной стоимости уменьшается.

2. Зависимость цены продажи от номинальной стоимости дебиторской задолженности в общем случае описывается следующим уравнением:

$$y = 11,6252 x^{0,5707},$$

где y — цена продажи дебиторской задолженности, руб.;

x — номинальная стоимость дебиторской задолженности, руб.

Также выявлена значимая зависимость отдельно для дебиторов — юридических лиц, имеющая следующий вид:

а) дебиторы — юридические лица:

$$y = 11,9234 x^{0,5509};$$

б) дебиторы — действующие юридические лица:

$$y = 6,7267 x^{0,6238};$$

в) дебиторы — недействующие юридические лица:

$$y = 6,7780 x^{0,5909}.$$

Приведенные выше формулы позволяют на основании номинальной стоимости сомнительной дебиторской задолженности определить ожидаемую цену, по которой право требования этой дебиторской может быть продано в результате торгов.

3. Отдельным образом следует отметить, что для портфелей задолженности физических лиц (за жилищно-коммунальные услуги) существует устойчивое отношение цены продажи к номинальной стоимости дебиторской задолженности, составляющее $5,16 \pm 1,42\%$.

Ограничения

Рассматривалась номинальная стоимость задолженности в диапазоне от 2,2 тыс. руб. до 5,4 млрд руб. При большем размере задолженности погрешность возрастает. Кроме того, для задолженности с порядком номинальной стоимости меньше 100 тыс. руб. использовать указанную зависимость не рекомендуется, так как полученный результат будет недостоверен.

Дальнейшие исследования

Зависимость, наличие которой было выявлено в рамках настоящего исследования, не анализировалась ни в отраслевом, ни в региональном разрезе. Более того, фактор отраслевой принадлежности и региона расположения и деятельности дебитора или отдельно не рассматривался.

Также отметим, что размер выборок по группам «портфели физических лиц» и «физические лица, индивидуальные предприниматели» в настоящем исследовании относительно мал — 19 и 25 сделок соответственно. Для получения более достоверных и точных результатов требуется расширение выборок по указанным типам дебиторов.

Таким образом, в дальнейшем предполагается проведение более глубокого анализа, учитывающего отраслевую и региональную сегментацию, расширение объема исследуемых выборок по различным типам дебиторов, а также, потенциально, рассмотрение иных подходов к сегментации как дебиторов, так и задолженности, позволяющих повысить достоверность и точность расчетов. Перспективным представляется построение и анализ многофакторных моделей.

Литература

1. Федотова М.А., Малышев О.А., Раева И.В. Оценка рискованных долговых обязательств на российских предприятиях. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. 209 с.
2. Болотских В.В. Методика расчета рыночной стоимости прав требования дебиторской задолженности // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2004. № 1. С. 82–92.
3. Зимин В.С. Оценка дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // Сайт Общероссийской общественной организации «Российское общество оценщиков». URL: http://ru-sr000-upload.hb.bizmrg.com/iblock/158/otsenka-dz_zimin.pdf (дата обращения 15.01.2019).
4. Козырь Ю.В. Оценка дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // сайт Общероссийской общественной организации «Российское общество оценщиков». URL: http://www.sr000.ru/download.php?get_file=18C3E56D-C93B-4987-A37F-59739A16880E (дата обращения 15.01.2019).
5. Круглов М.В. Методика оценки стоимости дебиторской задолженности // Вопросы оценки. 2000. № 4. С. 40–43.
6. Воданюк С.А. Практика применения сравнительного подхода к оценке прав требования (дебиторской задолженности) // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 6 (141). С. 42–53.
7. Сутягин В.Ю. Методические подходы к оценке прав требования (дебиторской задолженности) // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 1 (047). С. 174–183.
8. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие / пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 304 с.
9. Методическое руководство по анализу и оценке прав требования (дебиторской задолженности) при обращении взыскания на имущество организаций-должников. Стандарт оценки СТО ФДЦ 13-05-98 [Электронный ресурс] // Сайт «APPRAISER.RU. Вестник оценщика». URL: <http://www.appraiser.ru/default.aspx?SectionId=256&Id=2097&mode=doc> (дата обращения 15.01.2019).
10. Мнение экспертов комитета по оценочной деятельности Ассоциации банков Северо-Запада [Электронный ресурс] // Сайт Общероссийской общественной организации «Российское общество оценщиков». URL: https://www.nwab.ru/content/data/store/images/f_3706_59338_1.DOC (дата обращения 15.01.2019).

Аникеенко Эдуард Борисович, e-mail: e.anikeenko@gba.ru

Галауова Лилия Рамисовна, e-mail: l.galauova@gba.ru

Сыромятникова Дарья Евгеньевна, e-mail: d.siromyatnikova@gba.ru

Статья поступила в редакцию 28.01.2019