

генеральной схеме газоснабжения и газификации Архангельской области, правобережную часть города и населенные пункты Приморского района обеспечивать газом будут ГРС-1 (около города Архангельск) и ГРС-2 (около поселка Уйма). Мощность ГРС-1 позволяет поставлять до 54 тыс. кубометров газа в час. Инженерный комплекс будет обеспечивать газоснабжение, в том числе Архангельской ТЭЦ и Соломбальского ЦБК. ГРС-2 способна ежечасно поставлять 30 тыс. кубометров голубого топлива. Левобережную часть областного центра по проекту будут запитывать от ГРС «Северодвинск» (рядом с поселком Рикасиха) и ГРС «Новодвинск». Работы на этих объектах запланированы на 2010 год. К настоящему времени «Газпром» вложил 45 млрд. рублей в строительство линейной части газопровода и ГРС [2].

Первым и основным потребителем природного газа в областном центре является Архангельская ТЭЦ. Максимальная расчетная потребность ТЭЦ в голубом топливе составляет 908 млн. кубометров газа в год. Перевод оборудования Архангельской ТЭЦ на природный газ предусмотрен инвестиционной программой ОАО «ТГК-2» [3].

С начала текущего 2011 года в Архангельской области было газифицировано 773 дома. Руководствуясь программой по газификации Архангельской области, до конца года планируется перевести 1500 домов на эксплуатацию природного газа. Это относится к населению Архангельска, Котласа, а также в близлежащих районах: Ленском, Котласском,

Плесецком, Приморском. Используя дополнительные доходы областного бюджета, в июле были выделены средства на газификацию в Вельском районе. В Котласе на ул. 3-й Красноармейской, Щербакова, Черняховского, Б.Слободка, М.Речка, ул.Энгельса в поселке Вычегодском ведутся масштабные работы.

Всего за половину 2011 года природный газ появился в 773 домах Архангельского региона. И помимо этого в ближайшее время планируется строительство газовых котельных: в Архангельске на ул. Силикатчиков, в поселке Рикасиха (Приморский район). В Плесецке планируется открыть две котельных с использованием природного газа и древесных отходов. А в поселке Яренск, что в Ленинском районе планируют открыть целых три котельных [4].

Самое главное для региона – это обеспечить газом северные районы. Только тогда область получит ощутимый экономический эффект от газификации. 80% потенциальных потребителей «голубого топлива» находятся именно там.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г.
2. Корпоративный журнал ОАО «Газпром». № 4, 2009
3. «Корпоративный журнал ОАО «Газпром». № 1-2, 2010.
4. Журнал «Экономика России: XXI век», № 11.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE ARKHANGELSK REGION THE CONDITIONS OF FORMATION OF THE SYSTEM OF GASIFICATION OF THE WHOLE REGION

© 2013

Y.A. Maksimov, the applicant of the Department of innovative logistics research
Institute and State of the Wholesale Market, Moscow (Russia)

Annotation: Focuses on the development of the infrastructure of the Arkhangelsk region in the conditions of formation of the system of gasification of the whole region: the regional center, the district of the cities, municipalities, rural and Northern areas, as well as industrial facilities. The necessity of transition of consumers to gas supply to with the purpose of improvement of quality and reduction of tariffs for services rendered.

Keywords: graphic card (model); municipal services; object of model; process; service of the uniform operator.

УДК 336.64

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2013

Анисимова Ю.А., старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)
А. Мёнккёнен, financial manager
MAVENTA Ltd, Хельсинки (Финляндия)

Аннотация: Дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом финансовой деятельности любого предприятия. Слишком большая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании. Разумное же использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты компании. В статье рассмотрены подходы к определению дебиторской задолженности. Проанализировано влияние внешних и внутренних факторов на возникновение и величину дебиторской задолженности оказывают внешние и внутренние факторы. Рассмотрен опыт отечественных и зарубежных компаний управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, проектирование и моделирование систем управления; методика проектирования систем управления.

Accounts receivable is an essential part of the financial activities of any company. Excessive percentage of accounts receivable in total assets reduces the liquidity and financial stability of the company and also increases the risk of financial loss. Wise use of commercial credit helps increase sales, increase market share and, consequently, has a positive effect on financial results. [1, с 6]

There are various definitions of receivables. Figure 1 shows different definitions of accounts receivable. [3, с.93]; [5, с.317].

Accounts receivable is essentially a lending to custom-

ers. Many authors consider loans as rapidly developing and least expensive method of sales promotion. Issuing credit helps to the dynamic development of business, stimulates economic activity, increase in sales and as a consequence, leads to increased profits. [2, с.13]

Money, that are receivables, are diverted from economic circulation. Is necessary to organize control over receivables, which will provide a stable financial state of the enterprise.

There are internal and external factors affecting the occurrence and value of accounts receivable. Figure 2 shows the classification of receivables, depending on the external

and internal factors.

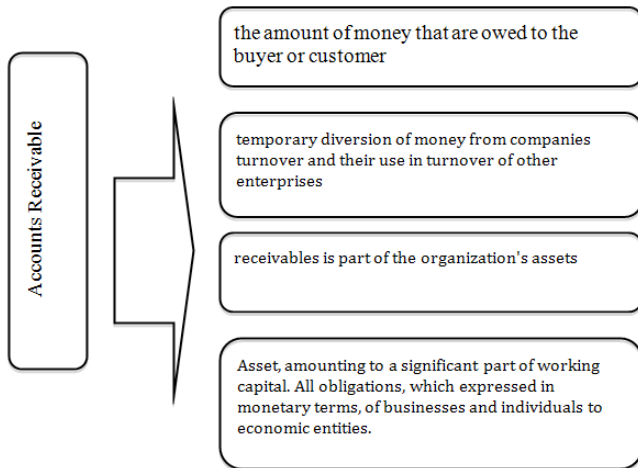


Fig. 1. Definitions of Receivables.

The listed factors (figure 2) can lead to overdue and bad debts. In this case, it is necessary to use not only the traditional methods of accounts receivable management.

Attention should be paid to the experience of domestic and foreign companies for effective management of accounts receivable.

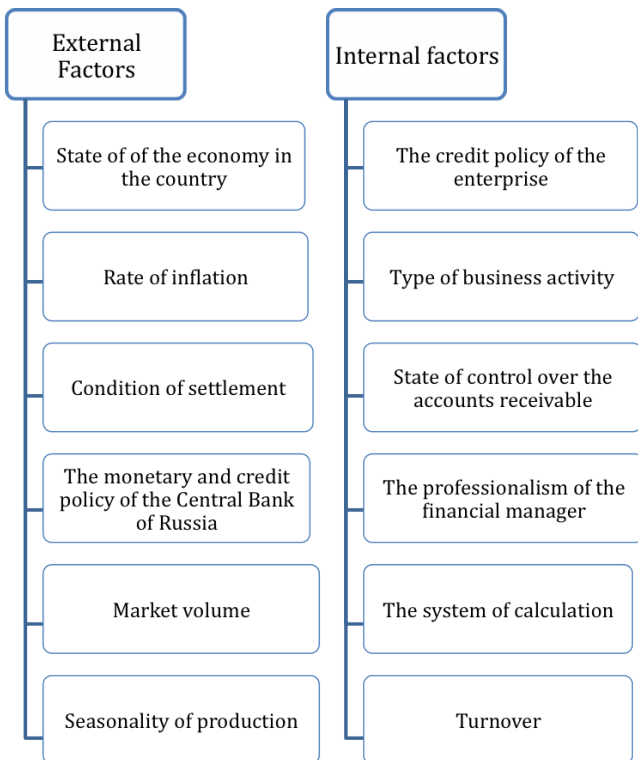


Fig. 2. Factors affecting the accounts receivable.

Practice of in the United States shows the following methods of management of bad debts and overdue:

- the Allowance Method of Accounting for Bad Debts;
- the Direct write off method;
- factoring. [6, с. 24]

The Allowance Method of Accounting for Bad Debts - Estimating bad debts is made based on the total value of sales (usually net sales without returns of goods and discounts).

The Direct write off method – in this case there are no preliminary assessment or record of bad debts.

Factoring is another method of management of receivables that is widely used in foreign countries. Factoring is a financial transaction whereby a business sells its accounts receivable to a third party (called a factor) at a discount.

One of the targets of the company should be preventing the transformation of current debt into the bad debts.

The calculation of forward bad debts helps to analyze an effective management of accounts receivable of accounts receivable management.

Actively developing company in any given period of time may have current, problematic, overdue and uncollectible debts. Consider the case that the company has several transactions in which debt is current, but the time of their end it may well be overdue.

To shut down the economic activities of the company to enter into new contracts one of the methods that allows to determine at any time amount of overdue accounts receivable in the enterprise. It is necessary to wait the expiration of the last contract and then make the necessary arrangements to repay the outstanding debt. Using this method the complete liquidating overdue debts were formed. To calculate this type of debt, it is necessary for some time to liquidate the company. The debt, which was not at the beginning of the “liquidation” of company, but which appeared by the end of the activity named as a forward bad debt. The debts which didn’t exist at the moment of liquidation of the company, but appear afterwards are called forward bad debts. Forward debts - debts which arise in the future for transactions which are concluded to date.

The practice of foreign companies will form the effective methods of managing of receivables in the Russian environment. According to the Federal State Statistics Service the overall level of outstanding accounts receivable of enterprises of the Russian Federation has a tendency to increase (figure 3). [7]

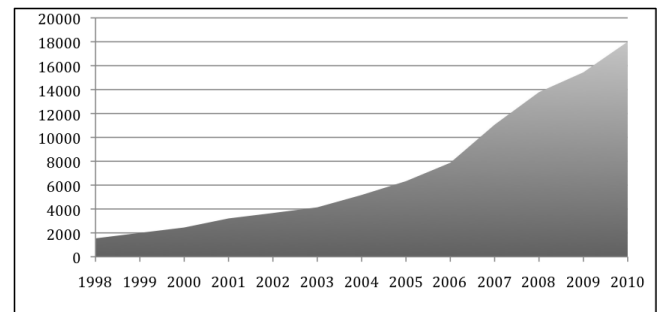


Fig. 3. Total value of accounts receivables in Russian Enterprises (billions rubles)

In comparison with 1998 accounts receivable of Russian enterprises has grown by 11 times. [7]

Accounts receivable indicates a temporary diversion of money from companies turnover, which causes the need for more resources and can lead to unstable financial condition.

Consider the effectiveness of management accounts receivable in the company of “Volgotsem mash.” Figure 4 shows proportion of accounts receivable in the amount of current assets in that company for 2007 to 2011. [7]

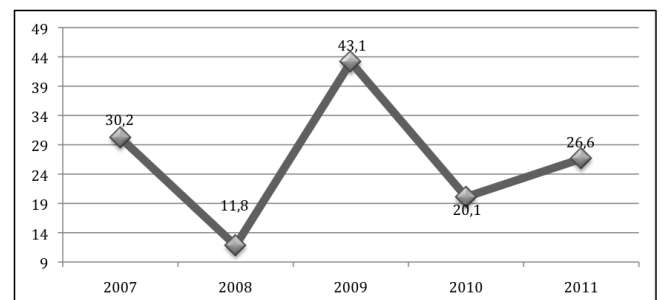


Fig. 4. The share of accounts receivable for 2007 to 2011, %

Table 1 shows the qualitative structure of the accounts receivable of the company “Volgotsem mash.”

Structure of the accounts receivable in the enterprise "Volgotsemash"

Name of receivables	2008	2009	2010	On average, in 3 years	
				Thousand rubles	%
I. Short-term receivables					
Owed to customers and clients	7886	293889	60837	120870,7	31,4
Including overdue	3273	29292	4512,7	12359,2	3,2
Accounts receivable on notes receivable	0	0	0	0	0
Including overdue	0	0	0	0	0
Accounts receivable from founders to share capital	0	0	0	0	0
Including overdue	0	0	0	0	0
Accounts receivable prepayments	37499	72002	85341	64947,3	16,9
Including overdue	12261	47618	2116,4	20665,1	5,4
Other accounts receivable	1584	312706	106724	140338	36,4
Including overdue	0	193008	5493	66167	17,2
Total accounts receivable	224196	678597	252902	385231,7	100
Total overdue receivables	15534	269918	12122,1	99191,4	25,7
II. Long-term receivables					
Owed to customers and clients	1450	7002	9880,1	6110,7	10,6
Including overdue	1450	0	0	483,3	0,8
Accounts receivable on notes receivable	0	186	186	124	0,2
Including overdue	0	0	0	0	0
Accounts receivable from founders to share capital	0	0	0	0	0
Including overdue	0	0	0	0	0
Accounts receivable prepayments	14464	17768	10104,3	14112,1	24,4
Including overdue	14464	0	0	4821,3	8,3
Other accounts receivable	17	108296	4076,6	37463,2	64,8
Including overdue	17	0	0	5,7	0
Total accounts receivable	15931	133251	24247	57809,7	100
Total overdue receivables	15931	0	0	5310,3	9,2

In table 1 shows short-term debt in the company is 87% of the total accounts receivable, while long-term debt - 13%.

The growth of accounts receivable and its share of current assets indicates the incorrect credit policies, increase in sales, and bankruptcy or insolvency of the buyers. Reduced receivables by reducing the period of repayment will be positively assessed.

Methods to reduce the level of accounts receivable will be based on the selection of indicators, which assesses the creditworthiness of contractor (ABC):

determine the principles of assigning credit ratings to customers of the company. Rating is assigned for a certain period, after which should be reviewed once a month.

development of credit conditions for each credit rating, using: the selling price, the time delay of payment, the maximum size of the credit, system of discounts and fees (Table 2). [4, c. 68]

Table 2

Credit ratings of the company's customers

Payment discipline		Shipments	
Delay in payment	Rating	The sum of sales for the year, thousand rubles.	Rating
Less than 180	C	More than 1000	C
Less than 90	B	More than 3000	B
Less than 60	A	More than 5000	A

Payment discipline and the volume of sales is an important characteristic of creditworthiness of the buyer.

Currently the company has a receivable from the following organizations (Table 3).

Table 3

Debtors, who account for at least 10% of the total receivables for 2011

Name of organization	The amount of receivables, rub
Ukr SSTC «Energostal»	56679300
LLC «PREMIUM ENGINEERING»	71213588,46
LLC NPO «Leader»	55435197,2

Table 3 indicates that the problem of bad debt in the company "Volgotsemash" is important because it directly affect the quality of the receivables.

Methods for managing bad debt should be as follows:

recognize the existence of bad debt in the enterprise;

to clearly define the term "Bad debts" and to implement this category of economic order of the enterprise;

to apply specific methods for bad debt's recovery. [4, c. 101]

One effective way to return the bad debts is to sell the debt. The longer period of payment of debt, the less probability of repayment.

Consider the process of the reserve's establishment and using. Table 4 shows that the company 3.3% of the existing of debt subsequently turn into bad debts.

Table 4

Calculating the probability of formation and the amount of uncollectible accounts receivable

Classification of debt on terms	The volume of debt, rubles	Share in total	Probability	The amount of bad debt, rubles
0 – 30	46001586	37%	0,024	1104038,1
30 – 60	57884809	47%	0,021	1215581
60 – 90	15633315	13%	0,048	750399,1
90 – 120	2309573	2%	0,0127	29331,6
> 120	2046574	2%	0,0608	124431,7
Total	123875857	100%	0,033	4125066

This means that the company must allocate not less than 3.3% of the debt, which arises at the time of the transaction, to the reserve fund.

To provide discounts to customers is one of the methods in order to reduce the maturity of receivables and improve the receivables turnover mechanism. Providing discounts benefit both the buyer and the seller. The first is a direct benefit from reduced costs for the purchase of goods, the second receives an indirect benefit in connection with the improvement of the

turnover of funds invested in receivables.

Debtors are interested not only in the early repayment of debt, but also reducing the time period of payment in terms of agreement. The value of additional earnings for each day to reduce the terms of payment to the accounts of the company will also increase. As a result of these reductions are economic benefits to both parties.

Using this method, we determine the amount of debt reduction for each day of reducing the time of payment and the size of the additional profit of the enterprise for each day of reducing the time of payment to the accounts (Table 5).

*Table 5
Results from changing the term of contracts for payment of accounts receivable*

Term of payment of accounts receivable according to the contract (T)	Sd - the amount of debt reduction for each day of reducing the time of payment	Pad - the size of the additional profit of the enterprise for each day of reducing the time of payment to the accounts
20	391,7	345,55
40	195,8	172,77
60	130,6	115,18
80	97,9	86,39
100	78,3	69,11
120	65,3	57,59
140	56,0	49,36
160	49,0	43,19
180	43,5	38,39
200	39,2	34,55
220	35,6	31,41

The analysis of the company showed the absence of reserve "to cover losses from uncollectible accounts receivable in return. Let's find out the economic impact on the management of accounts receivable from establishment of a reserve. The company «Volgotsemash» signed a contract with a customer company «Premium Engineering» in the amount of 71 million rubles. Assume that the company decided to create a reserve fund and set standard payments to the rate of 3% of the received payments. As a result of this transaction bad debts in the amount of 1780 rubles were formed. Tables 6 - 11 show the algorithm of reserves development and using.

*Table 6
The initial debt at the time of the contract, thousand rubles*

Assets		Liabilities	
		Loss payable provisions	
		On bad debts	0
Accounts receivable	71213	Profit (loss)	0
Including the current debt	71213		
Bad debts	0		

*Table 7
Formation of reserve during the execution of the contract in the amount of 3% of the received payments, thousand rubles*

Assets		Liabilities	
		Loss payable provisions	
		On bad debts	1068,2
Accounts receivable	35606,5	Profit (loss)	711,8
Including the current debt	35606,5		
Bad debts	0		

Table 8 shows that debt was reduced by half and totaled 35606.5 thousand rubles. The reserve fund amounted to:

$$\frac{35606,5 \times 1,5}{50} = 1068,2$$

The profit amounted to 711,8 thousand rubles:
1780 – 1068,2 = 711,8

At this stage there are no bad debts.

*Table 9
Reserve Fund by the end of the transaction, thousand rubles*

Assets		Liabilities	
		Loss payable provisions	
		On bad debts	1014,8
Accounts receivable	1780	Profit (loss)	765,2
Including the current debt	0		
Bad debts	1780		

By the end of transaction bad debts were formed in the amount of 1780 thousand rubles. Thus the second payment was made in the amount of 33826,5 thousand rubles.

In this case, a reserve fund is:

$$\frac{33826,5 \times 1,5}{50} = 1014,8$$

The profit amounted to 765,2 thousand rubles:
1780 – 1014,8 = 765,2

*Table 10
Profits reduction on the value of bad debts, thousand rubles*

Assets		Liabilities	
		Loss payable provisions	
		On bad debts	1014,8
Accounts receivable	0	Profit (loss)	(249,6)
Including the current debt	0		
Bad debts	0		

The next stage is to reduce the profit on the value of bad debts:

$$765,2 - 1014,8 = -249,6$$

Thus the loss amounted to 249,6 thousand rubles.

*Table 11
Compensation for losses due to reduction of reserves, thousand rubles*

Assets		Liabilities	
		Loss payable provisions	
		On bad debts	765,2
Accounts receivable	0	Profit (loss)	0
Including the current debt	0		
Bad debts	0		

Concluding stage is compensation of losses due to reduction of the reserve:

$$1014,8 - 249,6 = 765,2$$

Total profit amounted to 765,2 thousand rubles.

Control methods for uncollectible accounts receivable on the company should lead to a reduction of overdue and

bad debts. The practice of the company "Volgotsemash" should be based on the sale of bad debt, establishment of a reserve "to cover losses from uncollectible accounts receivable in return."

REFERENCES

1. Анисимова, Ю.А., Кулагина, Е. А. Управление денежными потоками на предприятии ОАО «КУБЫЙШЕВАЗОТ»/ Ю.А. Анисимова, Е.А. Кулагина // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 3. С.5-11.
2. Малкин, О. Управление задолженностью: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов / О. Малькин – М.: ООО «Вершина», 2007. 103 с.

3. Пашкина, И.Н., Соснауцене, О.И., Фадеева, О.В. Работа с дебиторской задолженностью / И.Н. Пашкина, О.И. Соснауцене, О.В. Фадеева. – М.: ОМЕГА-Л, 2009. 251 с.
4. Покудов, А.В. Как управлять дебиторской задолженностью / А.В. Покудов – М.: Эксмо, 2008. 160 с.
5. Слепов, В.А., Громова, Е.И., Кери, И.Т. Финансовая политика компании: Учебное пособие / В.А. Слепов, Е.И. Громова, И.Т. Кери - М.: Экономист, 2008. 283 с.
6. Shelley Frost. What Impacts the Ability to Control Accounts Receivable?// Demand Media, №32, April 2012.
7. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России.

METHODS OF CONTROL OF RECEIVABLES IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

© 2013

Iu.A. Anisimova, Research Institute of Finance, Economics and Management
Togliatti State University, Togliatti (Russia)
A. Mönkkönen, financial manager
MAVENTA Ltd, Helsinki (Finland)

Annotation: This article discusses approaches to designing control systems to ensure the integrity and stability control, which are key management for sustainable competitiveness of the organization.

Keywords: design and simulation of control systems; methods of designing control systems.

УДК 338.242

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© 2013

Ж.А. Мингалева, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления на предприятии, профессор кафедры предпринимательского права Пермского государственного национального исследовательского университета
Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь (Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи формирования национальной конкурентоспособности в контексте инновационного развития. Особое внимание уделено вопросам технологических инноваций, их влияния на успешное развитие национальной экономики в целом.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, подходы к управлению конкурентоспособностью.

Вопрос о национальной конкурентоспособности отдельных стран и возможных путях ее повышения стоит сегодня особенно остро. Это связано в частности с тем, что многие страны, которые в течение целых десятилетий были мировыми лидерами, постепенно теряют свои позиции и даже, напротив, становятся источником социально-экономической и финансовой нестабильности. И, наоборот, многие государства, которые еще недавно не принимались в расчет в элите мирового экономического сообщества, занимают ведущие места в рейтинге наиболее конкурентоспособных и наиболее активно развивающихся стран.

Весьма актуальна задача повышения национальной конкурентоспособности и для нашей страны, поскольку до сих пор мы занимаем достаточно низкие строки в отчетах о конкурентоспособности стран. В этой связи особый интерес представляет анализ отдельных теоретических аспектов проблемы, связанной с формированием национальной конкурентоспособности, выявление закономерностей такого формирования и определение факторов, оказавшие влияние на уровень конкурентоспособности страны. Одним из таких факторов является наличие и успешное функционирование на территории страны кластеров инновационной активности.

Вопросы определения, оценки, повышения конкурентоспособности различных хозяйствующих субъектов обсуждаются в экономической теории уже давно. И если в теории и практике уже существуют достаточно общепринятые определения конкурентоспособности товара, предприятия, региона, то по поводу определения конкурентоспособности страны до сих пор не сложилось единого мнения. Например, вплоть до последнего мирового кризиса очень многими авторитетными учеными,

политиками, бизнесменами поддерживалась идея о том, что ключевым фактором национальной конкурентоспособности является мощная финансовая система. Кризис 2008 г. опроверг это мнение.

Несмотря на значительно возросший интерес к выявлению сущности и основных слагаемых конкурентоспособности страны, на сегодняшний день общепринятого определения национальной конкурентоспособности не существует, хотя этот термин широко используется как в научной литературе, так и в практической деятельности.

В самом широком смысле конкурентоспособность означает возможность выигрыша в соревновании, т.е. обладание неким набором свойств, создающих преимущества для субъекта в экономическом, социальном или политическом соперничестве. С точки зрения оценки конкурентоспособности экономики отдельных стран, по широкому признанию, это означает способность национальных фирм и отраслей опережать конкурентов в удержании и расширении позиций не только на национальных рынках, но, в первую очередь - на зарубежных.

Этот подход представляется весьма точным, поскольку в нем отражена одна важная особенность, а именно – конкурентоспособность страны напрямую зависит от конкурентоспособности отдельных ее фирм и отраслей, так как именно они участвуют в международной конкуренции. От того, будут ли они достойными соперниками своим конкурентам и будет зависеть уровень конкурентоспособности страны в целом.

Понятие конкурентоспособности страны отражает не только благоприятные позиции национальной экономики в системе международных отношений, но и возможность укреплять эти позиции. Многие зарубежные ис-