

Управление дебиторской задолженностью как инструмент повышения инвестиционной привлекательности рыбохозяйственных предприятий

Еремина М.Ю., к.э.н., доцент кафедры «Экономика», Камчатский государственный технический университет,
Россия, г. Петропавловск-Камчатский

Аннотация. В статье рассматривается дебиторская задолженность как источник пополнения собственных средств рыбохозяйственных предприятий. Предлагается система контроля за дебиторской задолженностью, включающая использование метода аналитического выравнивания и онлайн факторинга. Проводится анализ влияния системы контроля на эффективность деятельности конкретного рыбодобывающего предприятия Камчатского края.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, инвестиционная привлекательность, выручка, прибыль, рентабельность, рыбохозяйственные предприятия, факторинг, метод аналитического выравнивания, экономическая эффективность.

Accounts receivables management as an instrument for increasing investment appeal of fishery enterprises

Eremina M.Y., candidate of economic sciences, associate professor of the department «Economics», Kamchatka State Technical University, Russia, Petropavlovsk-Kamchatsky

Annotation. This article deals with accounts receivable as a source of replenishment of the own funds at fishery enterprises. The system for monitoring accounts receivable including analytical leveling method and online factoring is proposed. The impact analysis of control system on the activity effectiveness of a particular fishing enterprise in Kamchatka region is carried out.

Keywords: accounts receivable, investment appeal, revenue, profit, profitability, fishing enterprises, factoring, analytical leveling method, economic efficiency.

Для того, чтобы стабильно развиваться и занимать устойчивое положение на рынке, предприятиям необходим регулярный приток инвестиций как в основной капитал, научно-технические разработки, так и на другие цели, направленные на получение положительного результата, повышение конкурентоспособности предприятия и его деловой активности. Исключением не являются и рыбохозяйственные предприятия Камчатского края, работающие не только в жестких конкурентных условиях, но и требующие вложения дополнительных денежных средств в модернизацию и обновления флота, оборудование рыбоперерабатывающих предприятий, разработку технологии производства новых видов рыбопродукции и т.д. В тоже время, для привлечения инвестиций предприятие должно быть инвестиционно привлекательным для инвестора: инвестор должен быть уверен в целесообразности инвестирования средств в данное конкретное предприятие и получении дивидендов.

Существуют различные источники инвестиций. Выделяют внутренние источники финансирования инвестиций, которые представляют собой собственные средства предприятия и деньги его собственников, и внешние - источники, которые поступают со стороны и не входят в состав основного капитала или капиталов собственников предприятия. Внутренние источники финансирования инвестиций являются основополагающим ресурсом, без которого предприятие полностью теряет рыночный потенциал и, как следствие, инвестиционную привлекательность. Отсутствие прибыли и недостаток активов – признаки убыточного предприятия, в которое инвестор не будет вкладывать свои деньги.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию в рыбной отрасли с точки зрения источников поступления инвестиций на примере предприятий рыболовства,

рыбоводства. Финансовый результат деятельности предприятий рыболовства, рыбководства за 2009-2015 гг. имеет неоднозначную динамику и представлен на рисунке 1 [3, с. 387].

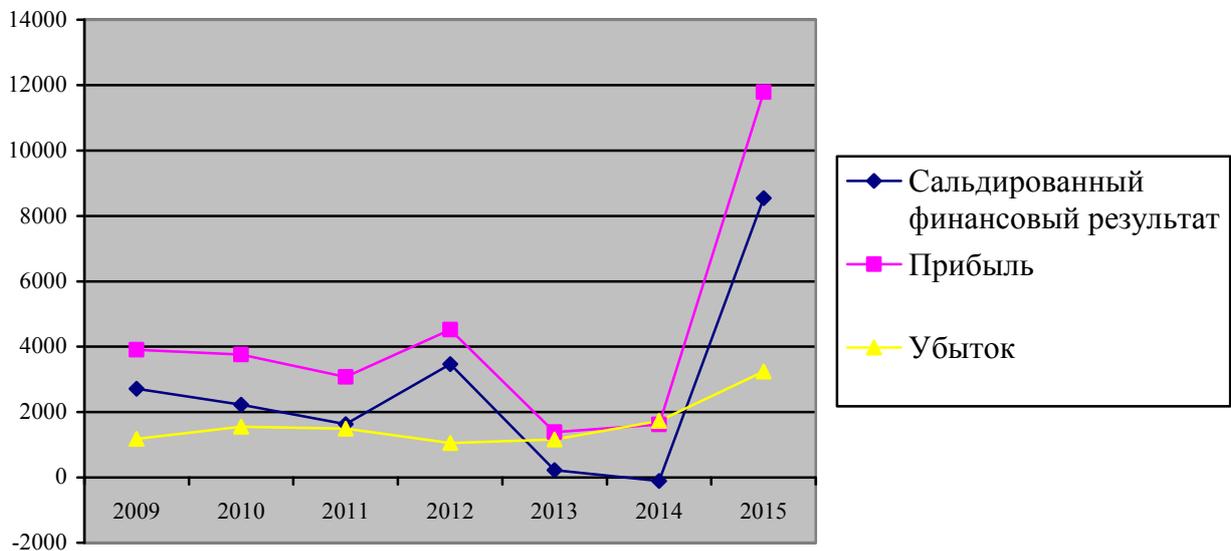


Рис. 1 – Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки), млн. руб.

Как видно в 2015 г. сальдированный финансовый результат предприятий рыболовства, рыбководства увеличился по сравнению с 2009 г. в 3 раза, однако 2014 г. оказался убыточным, что сказалось на рентабельности активов предприятий (рис.2) [3, с. 395].

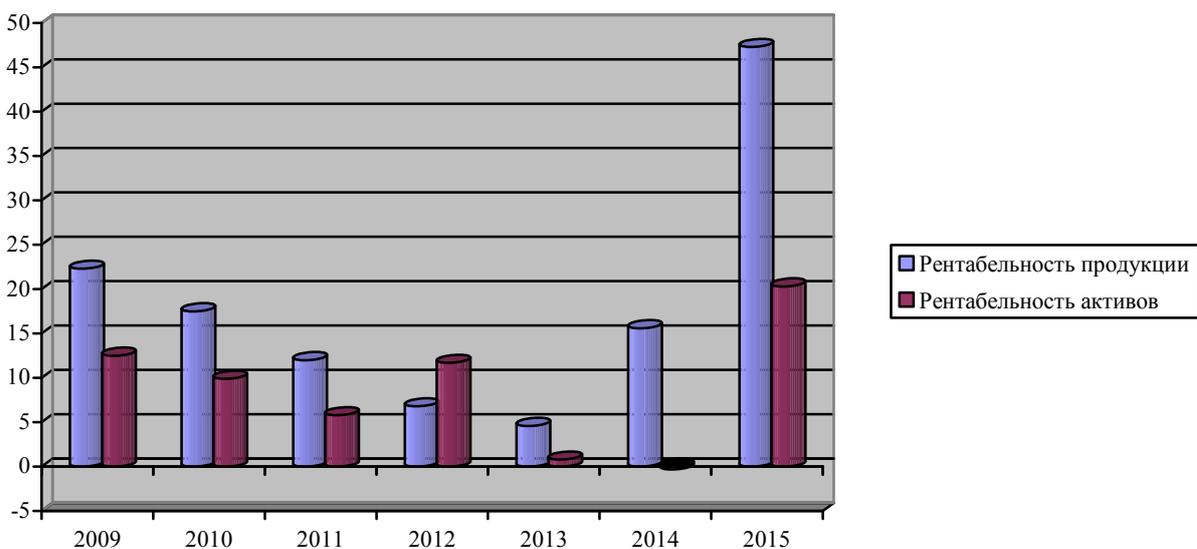


Рис. 2 – Рентабельность продукции и активов, в процентах

В 2014 г. рентабельность активов уменьшилась на 1,1% по сравнению с 2013 г., но в 2015 г. произошло резкое увеличение данного показателя на 23%. Рентабельность продукции достигает минимума в 2013 г. (4,6%), максимального увеличения – в 2015 г. (47,5%, что более, чем в 2 раза превышает показатель 2009 г.).

Оборот предприятий рыболовства, рыбоводства имеет положительную динамику и по сравнению с 2009 годом увеличился в 2,4 раза и составил 3547,2 млн. руб. против 1455,8 млн. руб. в 2012 г. (рис. 3) [3, с. 39].

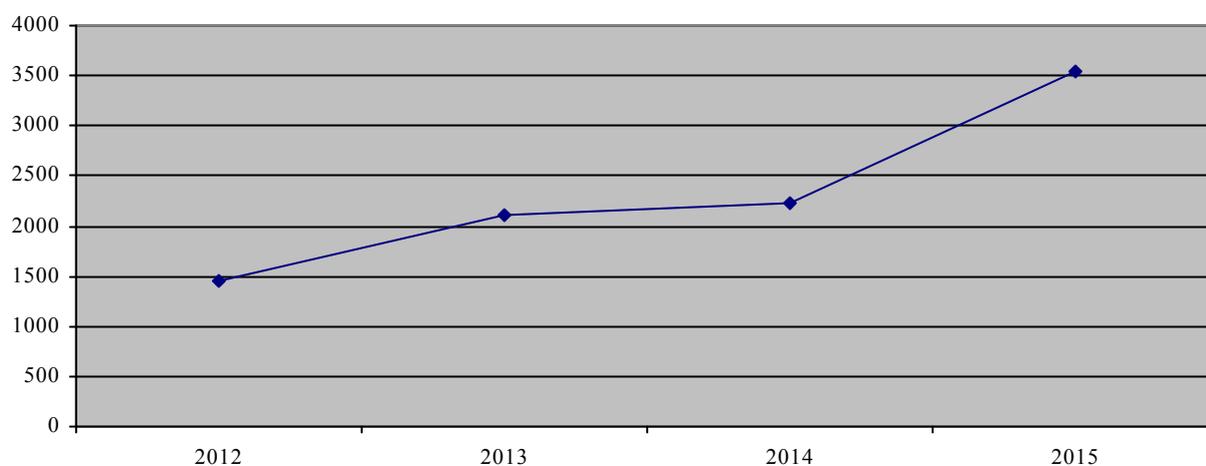


Рис. 3 – Оборот предприятий рыболовства, рыбоводства, млн. руб.

В тоже время темп роста оборота в 2014 г. в сравнении с 2013 г. имел тенденцию к снижению на 38,9% и составил 5,8%. К 2015 г. темп роста оборота достиг 59,2% (рис.4).

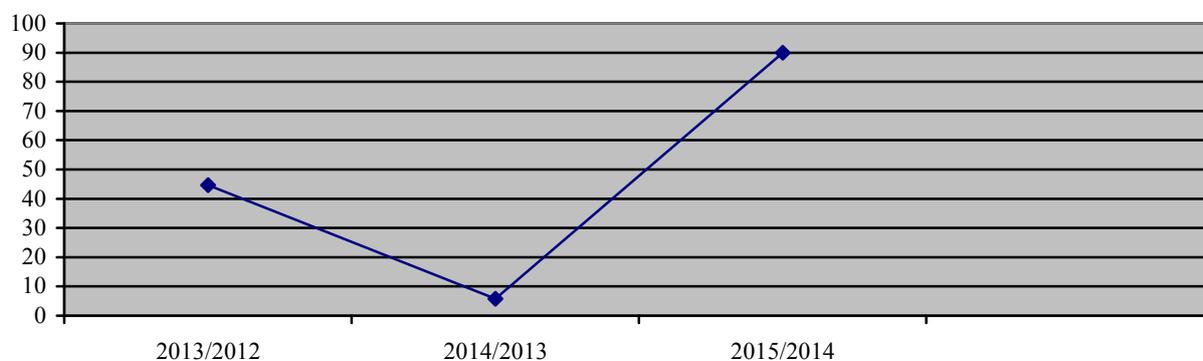


Рис. 4 – Темп роста оборота предприятий рыболовства, рыбоводства, в процентах

Объем отгруженных товаров предприятиями рыболовства, рыбоводства и дебиторской задолженности представлены на рисунке 5 [3, с. 404].

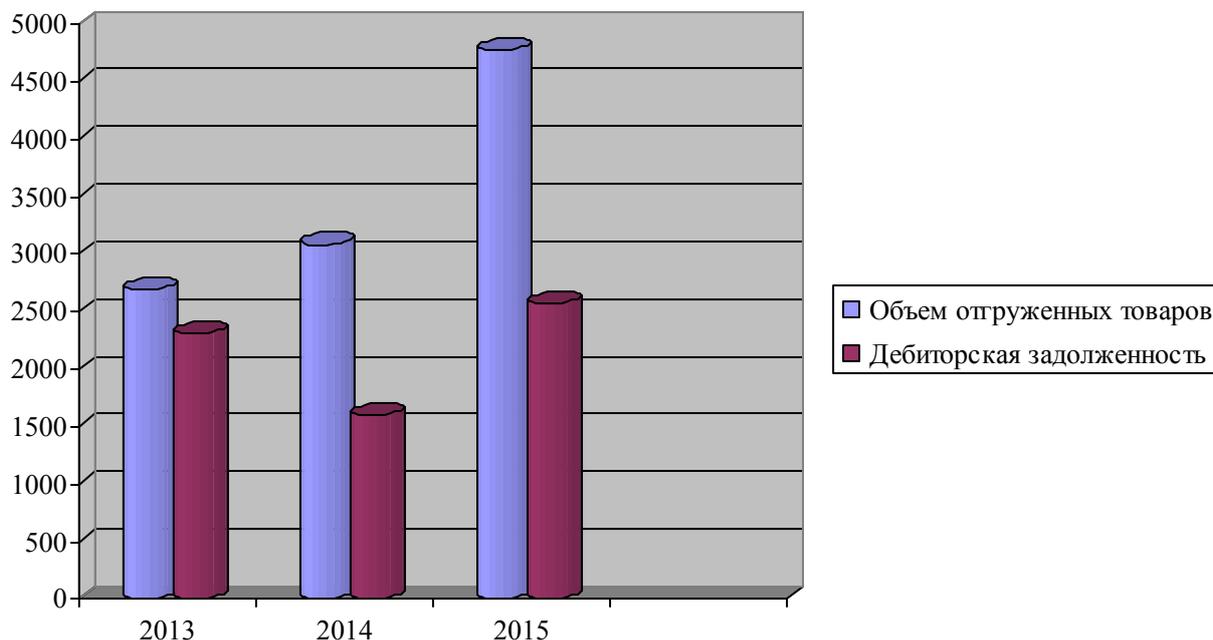


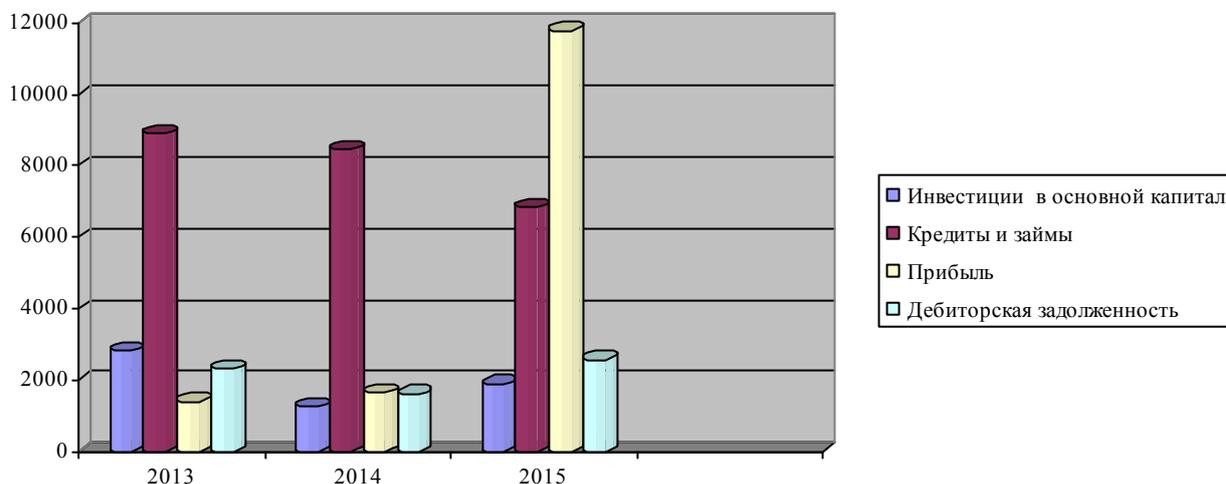
Рис. 5 – Объем отгруженных товаров и дебиторской задолженности, млн. руб.

Как видно из рисунка 5, объем отгруженных товаров в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 54,6%, а дебиторская задолженность на 60,3%. Доля дебиторской задолженности в объеме отгруженных товаров в 2015 г. также увеличилась на 1,8%. Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует об извлечении денежных средств из оборота предприятия.

Рассмотрим соотношение дебиторской задолженности с некоторыми источниками финансирования инвестиций предприятий рыболовства, рыбоводства: прибылью, которая относится к собственным источникам финансирования деятельности предприятия, инвестициями в основной капитал – это привлеченные источники финансирования, заемными источниками в виде банковских кредитов и займов (рис.6).

Как видно, динамика дебиторской задолженности имеет разнонаправленный характер. Если в 2013 г. дебиторская задолженность была ниже уровня инвестиций в основной капитал на 482,6 млн. руб., то начиная с

2014 г., дебиторская задолженность превышает этот показатель, и в 2015 г. опередила рост инвестиций в основной капитал на 678,4 млн. руб. Кредиторская задолженность, наоборот, имеет устойчивую тенденцию к снижению.



**Рис. 6 – Источники финансирования деятельности предприятий
рыболовства, рыбоводства, млн. руб.**

В такой нестабильной ситуации, на фоне снижения кредиторской задолженности и снижения инвестиций в основной капитал (на 907,1 млн. руб. в 2015 г. против 2013 г.) следует обратить внимание на управление дебиторской задолженностью предприятий. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков предприятия. Она не оказывает критического влияния на финансовые показатели деятельности предприятия, но при грамотном управлении дебиторской задолженностью, предприятие может быть успешным и не требовать привлечения крупных внешних инвестиций [4]. Поэтому дебиторскую задолженность можно рассматривать как косвенный источник финансирования инвестиций. Возвращенная дебиторская задолженность приводит к ускорению оборачиваемости капитала, что в конечном итоге влечет увеличение прибыли и рентабельности предприятия.

С этой целью можно рекомендовать рыбохозяйственным предприятиям внедрение системы контроля за дебиторской задолженностью, направленной на

снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности и включающей комплекс мероприятий, а именно, использование метода аналитического выравнивания (по прямой) (контроль за дебиторской задолженностью осуществляется самим предприятием), и онлайн факторинг (контроль за управлением дебиторской задолженностью передается фактор-компания).

Метод аналитического выравнивания (по прямой) предусматривает, что в качестве измерителя служат динамика продаж товарной продукции, отпускаемой в кредит, и значения тенденции дебиторской задолженности и выручки, рассчитываемые с целью их прогнозирования [2].

Основная задача анализа рядов динамики дебиторской задолженности – выявить закономерность изменения уровней изучаемого показателя во времени. Выявление основной тенденции (тренда) называется в статистике выравниваем основного ряда, а методы ее выявления – методами выравнивания, основным из которых является метод аналитического выравнивания (по прямой). Выравнивания ряда по прямой производится при помощи линейной функции (формула1):

$$y_t = a + bt \quad (1)$$

где y_t – значение ординаты точек прямой линии, то есть выровненные значения уровня ряда; a и b – параметры, то есть постоянные величины для данной прямой.

Параметры a и b рассчитываются методом наименьших квадратов, по которому необходимо решить систему нормальных уравнений (формулы 2, 3):

$$n \cdot a + b \cdot \sum t = \sum y; \quad (2)$$

$$a \cdot \sum t + b \sum t^2 = \sum yt. \quad (3)$$

Алгоритм решения этой системы можно значительно упростить, если сумму показателей времени (t) приравнять к нулю. Для этого при нечетном числе уровней ряда динамики уровень, расположенный в середине, принимается за условное начало отсчета времени, и ему присваивается нулевое значение. Даты времени, стоящие выше этого уровня, обозначаются

натуральными числами со знаком минус, а расположенные ниже – натуральными положительными числами [2].

Для ряда с четным числом уровней периоды времени верхней половины ряда нумеруются с минусом, а нижней половины с плюсом. В результате такого упрощения, система нормальных уравнений принимает вид (формулы 4, 5):

$$a = \frac{\sum y}{n}; \quad (4)$$

$$b = \frac{\sum y t}{\sum t^2}. \quad (5)$$

где y – значение уровней; n – число членов ряда динамики.

Рассчитав параметры уравнения, следует обратить внимание на знак коэффициента b . Если он имеет положительное значение, то это свидетельствует о тенденции роста дебиторской задолженности, и, наоборот, падения – в том случае, когда его значение отрицательно.

Вторым рекомендуемым мероприятием, направленным на совершенствование управления дебиторской задолженностью является онлайн факторинг (е-факторинг). Факторинг обозначает финансовые операции, обусловленные необходимостью финансирования текущей деятельности предприятия за счет выкупа у него дебиторской задолженности [1]. В течение 2-3 дней фактор-фирма оплачивает своим клиентам 70-90% требований в виде аванса. Оставшиеся 10-30% за вычетом услуг фактор-фирмы оплачиваются после того, когда к ней поступит счет от другого клиента. Кредит и факторинг имеют различную природу и направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков: кредитные ресурсы используются компаниями в качестве инвестиционных или инновационных средств, а досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания – как правило, для финансирования текущей деятельности, итогом которой является дополнительный доход и, как следствие, дополнительная прибыль предприятия [6].

Преимущество е-факторинга заключается в применении онлайн отчетов, что существенно облегчает процесс получения услуг, поскольку позволяет

клиенту получать нужную информацию по факторинговому обслуживанию: сколько денежных средств и когда будет переведено клиенту, кому из покупателей установили лимиты на отгрузки в рамках факторинга и в каком размере, каких документов не хватает для получения финансирования, когда покупатели рассчитаются по переданным на факторинг поставкам и т.д. [5].

Эффективная годовая ставка по факторингу составляет от 16 до 30% годовых. Соответственно, рентабельность предприятия должна быть такой, чтобы полученная прибыль покрывала расходы на обслуживание факторинга.

Дополнительный доход (ДД) от использования факторинга рассчитывается по формуле 6.

$$ДД = R_{п} \cdot СП + ДФ \cdot СП \cdot K_{вп/с} \cdot Z, \quad (6)$$

где $R_{п}$ – рентабельность продаж; СП – сумма поставки; ДФ – размер финансирования по факторингу в долях; Z – затраты на факторинг; $K_{вп/с}$ – коэффициент, отражающий отношение валовой прибыли к себестоимости реализованной продукции.

На основе показателя дополнительного дохода проводится анализ деятельности предприятия, который наглядно отражает эффективность применения факторинга.

Целесообразность и эффективность применения выше изложенных мероприятий рассмотрим на примере деятельности одной из рыбодобывающих компаний Камчатского края. В таблице 1 представлена структура продаж с точки зрения динамики доли товарной продукции, отпускаемой в кредит в общем объеме продаж.

Таблица 1

Структура продаж

Показатель	2013	2014	2015
Объем продаж всего, тыс. руб.	424780	363811	479768
Объем продаж в кредит, тыс. руб.	36644	49776	91535
Доля продаж в кредит, в общем объеме продаж, %	8,62	13,68	19,07

Как видно из данных таблицы 1 объем продаж за период 2013 – 2015 гг. вырос на 54988 тыс. руб., но также увеличился показатель объема дебиторской задолженности, который составил 54891 тыс. руб.

Динамика продаж товарной продукции в кредит отражена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика продаж товарной продукции

Показатель	2013	2014	2015
Объем продаж всего, тыс. руб.	424780	363811	479768
В том числе:			
внутренний рынок (Камчатский край)	70546	57878	98741
за рубеж (Япония)	213647	170968	198523
г. Владивосток	51374	50669	58517
г. Москва	89213	84296	123987
Структура, %			
Внутренний рынок (Камчатский край)	16,60	15,90	20,58
За рубеж (Япония)	50,29	46,99	41,37
г. Владивосток	12,09	13,92	12,21
г. Москва	21,20	23,19	25,84

Наибольший объем продаж приходится на Японию, что в процентном соотношении составляет 41,37%. Однако в совокупности на российский рынок процентное соотношение объема продаж больше и составляет 58,63%.

Проведем расчет тенденции дебиторской задолженности рыбодобывающей компании (табл. 3). Используя столбцы 2, 4, 5, рассчитаем параметры уравнения (формулы 4, 5): $a = 7627,9$; $b = -46,5$. Искомое уравнение, исходя из формулы 1, примет вид: $y = 7627,9 - 46,5t$.

Таблица 3

Расчет тенденции дебиторской задолженности

Период	Дебиторская задолженность y_i , тыс. руб.	Нумерация периодов t_i	$y_i \cdot t_i$	t^2	Выровненный ряд динамики
Январь	2643	-11	- 29073	121	8139,4
Февраль	3987	-9	- 35883	81	8046,4
Март	3254	-7	- 22778	49	7953,4
Апрель	4041	-5	- 20205	25	7860,5
Май	7125	-3	- 21375	9	7767,4
Июнь	23178	-1	- 23178	1	7674,4
Июль	21569	1	21569	1	7581,4
Август	19644	3	58932	9	7488,4

Сентябрь	3011	5	15055	25	7395,5
Октябрь	394	7	2758	49	7302,4
Ноябрь	991	9	8919	81	7209,4
Декабрь	1698	11	18678	121	7116,4
Суммы	91535		-26581	572	91535

Построим эмпирический и выровненный ряды динамики дебиторской задолженности за 2015 г. (рис. 7):

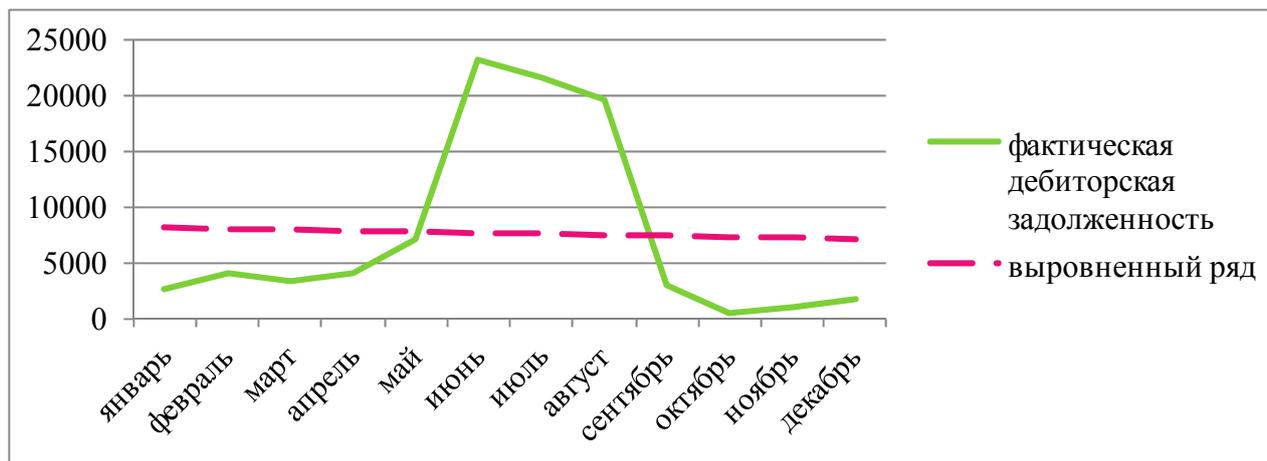


Рис. 7 - Эмпирический и выровненный ряды динамики дебиторской задолженности за 2015 г., тыс. руб.

Для сравнения тенденции дебиторской задолженности и выручки, проведем расчет тенденции выручки в таблице 4, при $a = 39980,7$; $b = - 89,5$. Искомое уравнение: $y = 39980,7 - 89,5t$.

Таблица 4

Расчет тенденции выручки

Период	Выручка u_i , тыс. руб.	Нумерация периодов t_i	$u_i \cdot t_i$	t_i^2	Выровненный ряд динамики
Январь	12514	-11	- 137654	121	40965,2
Февраль	13569	-9	- 122121	81	40786,2
Март	18552	-7	- 129864	49	40607,2
Апрель	24143	-5	- 120715	25	40428,2
Май	64123	-3	- 192369	9	40249,2
Июнь	101712	-1	- 101712	1	40070,2
Июль	111202	1	111202	1	39891
Август	78440	3	235320	9	39712,2
Сентябрь	19877	5	99385	25	39533,2
Октябрь	16584	7	116088	49	39354,2
Ноябрь	9167	9	82503	81	39175,2
Декабрь	9885	11	108735	121	38996
Суммы	479768		-51202	572	479768

Построим эмпирический и выровненный ряды динамики дебиторской задолженности за 2015 г. (рис. 8).

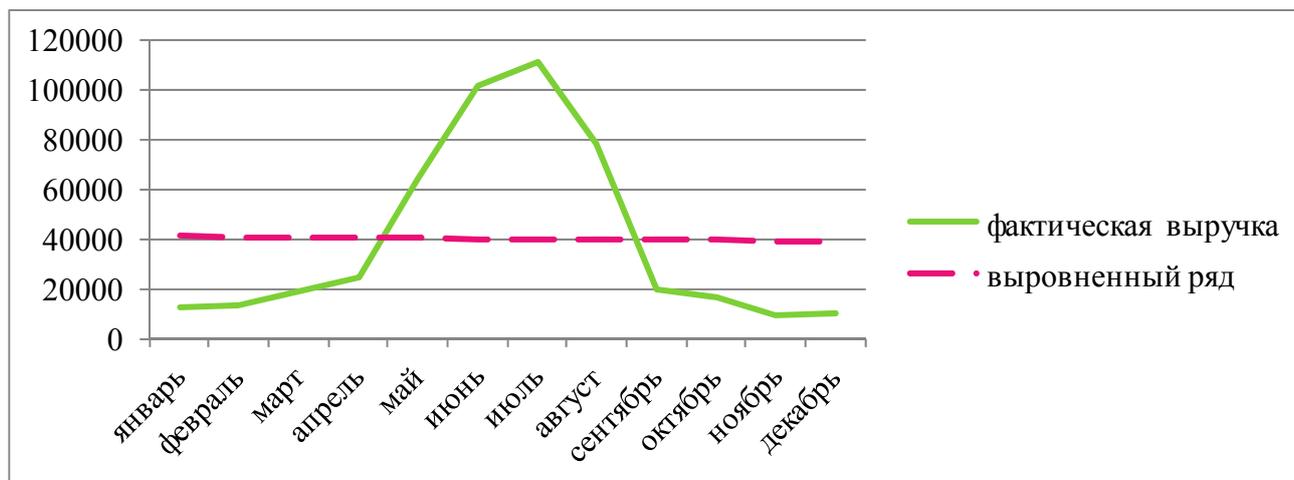


Рис. 8 - Эмпирический и выровненный ряды динамики выручки за 2015 г., тыс. руб.

Исходя из рисунков 7, 8, можно сказать, что тенденция роста фактической дебиторской задолженности превышает тенденции роста фактической выручки (прямая, выравнивающая ряд должна проходить в максимальной близости от фактических уровней ряда), ряды динамики не сходятся с выровненным рядом.

Рассмотрим влияние онлайн-факторинга на образование дополнительного дохода за счет факторингового обслуживания (табл. 5). Договор факторинга заключен в отношении российских компаний, на долю которых приходится 58,63% дебиторской задолженности исследуемого рыбодобывающего предприятия (см. табл. 2).

Таблица 5

Влияние онлайн-факторинга на образование дополнительного дохода

Показатель	Расчетные данные
Выручка	479768 тыс. руб.
Рентабельность продаж	7,1%
Средняя поставка в адрес дебитора	$91535 \cdot 58,63\% = 53667$ тыс. руб.
Комиссия за факторинговое обслуживание	2% от суммы поставки
Лимит финансирования	90% от суммы поставки
Уступка денежного требования:	

1. отгрузка продукции	на 53667 тыс. руб.
2. финансирования со стороны фактор – компании в размере 90% от суммы поставки	$53667 \cdot 90\% = 48300,3$ тыс. руб.
3. комиссия фактор компании	$48300,3 \cdot 2\% = 966$ тыс. руб.
Доход с поставки при рентабельности продаж 7,1%	
1. без использования факторинга	$53665 \cdot 7,1\% = 3810,22$ тыс. руб.
2. при использовании факторингового обслуживания	$3810,22 - 966 + 48300,3 \cdot 7,1 = 6273,5$ тыс. руб.

Эффективность внедрения факторинга представлена в таблице 6.

Таблица 6

Эффективность внедрения факторинга

Показатель	До внедрения факторинга	После внедрения факторинга
Выручка, тыс. руб.	479768	528068
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	91535	43235
Валовая прибыль, тыс. руб.	35265	83565
Прибыль от продаж, тыс. руб.	33853	82153
Коэффициент текущей ликвидности	2,29	2,90
Оборачиваемость дебиторской задолженности	5,24	12,21
Общая капиталоотдача, руб.	0,835	1,003
Отдача основных фондов, руб.	1,532	1,686
Оборачиваемость собственного капитала, обороты	0,951	1,047
Оборачиваемость материальных запасов, обороты	3,623	5,236
Оборачиваемость всех оборотных активов, обороты	1,89	2,582
Фондоотдача, руб.	0,733	0,806
Материалоотдача, руб.	2,682	2,951
Зарплатоотдача, руб.	2,503	2,754
Эффективность затрат, руб.	1,079	1,187
Рентабельность основной деятельности, %	4,374	13,120
Чистая прибыль, тыс. руб.	20985	69285
Эффективность факторинга (доход с каждой поставки при рентабельности продаж 7,1%)	3810,22	6273,5
Рентабельность факторинга, %	-	13,48

Основываясь на выводах, которые были сделаны выше, можно сказать, что внедрение факторинга на предприятии дало положительные результаты, была достигнута главная задача, а именно снижение дебиторской задолженности.

Проанализировав тенденцию изменения выручки и дебиторской задолженности за 2015 г. с использованием метода аналитического выравнивания (по прямой), рассчитаем их изменение после внедрения факторинга (табл. 7, 8). Новые параметры уравнения (формула 4, 5): $a = 3602,9$; $b = 40,5$. Искомое уравнение после изменений: $y = 3602,9 + 40,5t$.

Таблица 7

Расчет тенденции дебиторской задолженности после применения факторинга

Период	Дебиторская задолженность y_i , тыс. руб.	Нумерация периодов t_i	$y_i \cdot t_i$	t^2	Выровненный ряд динамики
Январь	2117	-11	-23287	121	3157,4
Февраль	1844	-9	-16596	81	3238,4
Март	898	-7	-6286	49	3319,4
Апрель	1995	-5	-9975	25	3400,4
Май	4700	-3	-14100	9	3481,4
Июнь	7314	-1	-7314	1	3562,4
Июль	9900	1	9900	1	3643,4
Август	4125	3	12375	9	3724,4
Сентябрь	3100	5	15500	25	3805,4
Октябрь	2099	7	14693	49	3886,4
Ноябрь	4131	9	37179	81	3967,4
Декабрь	1012	11	11132	121	4048,4
Суммы	43235		23221	572	43234,8

Построим эмпирический и выровненный ряды динамики дебиторской задолженности за проектный год (рис. 9):

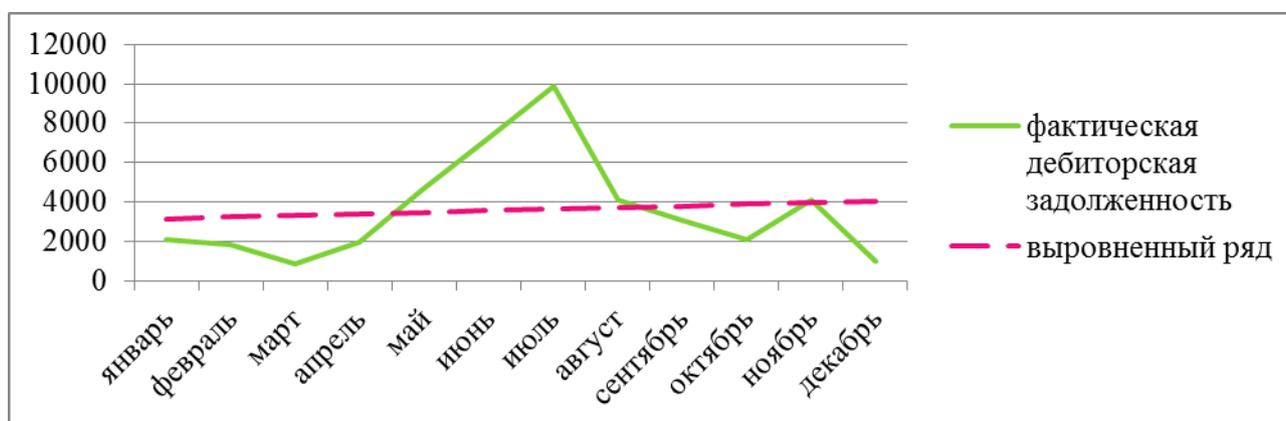


Рис. 9 - Эмпирический и выровненный ряды динамики дебиторской задолженности за проектный год, тыс. руб.

Далее для сравнения тенденции дебиторской задолженности и выручки, проведем расчет тенденции выручки (табл. 8). Новые параметры уравнения: $a = 44005,6$; $b = 371,15$. Искомое уравнение: $y = 44005,6 + 371,15t$.

Таблица 8

Расчет тенденции выручки после применения факторинга

Период	Выручка y_i , тыс. руб.	Нумерация периодов t_i	$y_i \cdot t_i$	t^2	Выровненный ряд динамики
Январь	13574	-11	-149314	121	39922,95
Февраль	11404	-9	-102636	81	40665,25
Март	13191	-7	-92337	49	41407,55
Апрель	30091	-5	-150455	25	42149,85
Май	64013	-3	-192039	9	42892,15
Июнь	101414	-1	-101414	1	43634,45
Июль	115343	1	115343	1	44376,75
Август	91415	3	274245	9	45119,05
Сентябрь	41215	5	206075	25	45861,35
Октябрь	20789	7	145523	49	46603,65
Ноябрь	11250	9	101250	81	47345,95
Декабрь	14369	11	158059	121	48088,25
Суммы	528068		212300	572	528067,2

Исходя из уравнения, построим эмпирический и выровненный ряды выручки за проектный год (рис. 10):

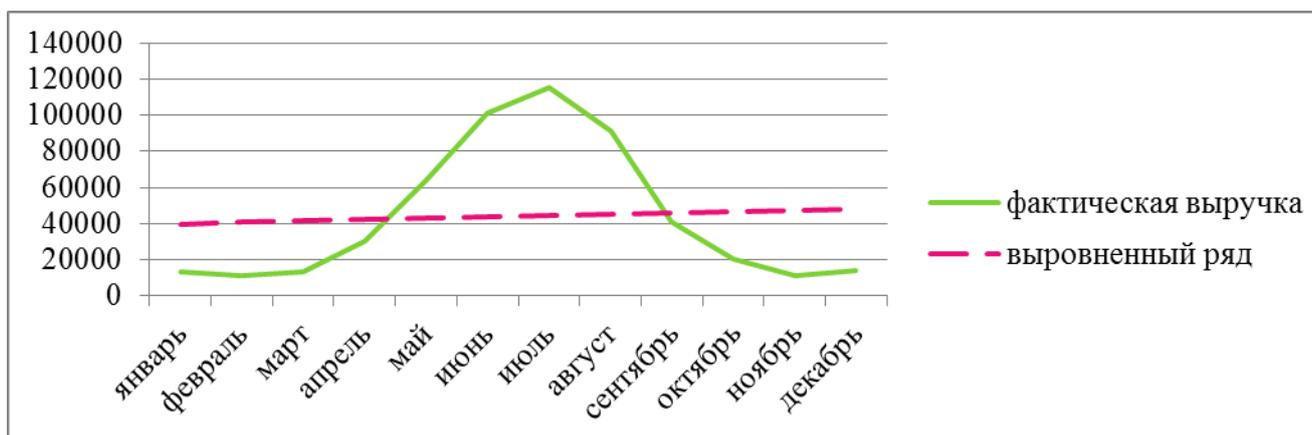


Рис. 10 - Эмпирический и выровненный ряды динамики выручки за проектный год, тыс. руб.

Исходя из рис. 9, 10 можно сказать, что тенденция роста фактической дебиторской задолженности превышает тенденции роста фактической выручки в сравнении с 2013 г., показатель дебиторской задолженности и выручки

постепенно приближается к выровненному ряду. Это говорит о том, что предлагаемые мероприятия являются экономически обоснованными.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часто вторая) от 26.01.1996 г. № 114-ФЗ (ред. от 28.03.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ecb7fc23c4d401b4b9b63970aa7bbf6c75059bc8/#dst101505

2. Адлер Ю. Бережливая логистика // Логистика. 2017. № 4 (125). С. 24-26

3. Бариленко, В.И. Анализ себестоимости продукции в объединениях строительного комплекса / В.И. Бариленко. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 191 с.

4. Дэльз С. Объекты и проекты – резервы и напрасные инвестиции // Логистика. 2016. № 7 (116). С. 22-27.

5. Забненков В. Бенчмаркинг бизнес-моделей морских и железнодорожных холдингов // Логистика. 2013. № 9 (82). С. 44-47.

6. Зорин А.Л. Справочник экономиста в формулах и примерах / А.Л. Зорин. – М.: Профессиональное издательство, 2006. – 336 с.

7. Камчатский статистический сборник. 2016: Статистический сборник / Камчатстат. – Петропавловск-Камчатский: Камчатстат, 2016. – 463 с.

8. Кизим А., Еременко И. Проблемы и перспективы реализации инвестиционных проектов в сфере логистики: региональный аспект // Логистика. 2014. № 4 (89). С. 31-35.

9. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 392 с.

10. Королев Е., Танасюк Ю. Северный морской путь: реалии и перспективы // Логистика. 2017. № 11 (131). С. 12-16.

11. Лукинский В., Маевский А. Концепция mpr: выбор стратегии управления запасами // Логистика. 2017. № 1 (122). С. 48-53.
12. Миротин Л., Покровский А. От цепей поставок к цепям товаропродвижения // Логистика. 2015. № 5 (102). С. 31-36.
13. Мищенко А. Оптимизация использования ограниченных ресурсов при неточно заданных параметрах инвестиционного проекта в логистических системах // Логистика. 2013. № 11 (84). С. 34-39.
14. Моргунов В. Формирование логистической деятельности бизнеса на основе креативной стратегии маркетинга // РИСК., №4. С. 33-37. 2016.
15. Родкина Т., Комарова Е. Интеграционная система международных логистических цепей поставок будущего: проблемы и решения // Логистика. 2017. № 4 (125). С. 12-16.
16. Суханов К. Логистическая экспертиза — оптимальный вариант оценки перспектив инвестирования // Логистика. 2013. № 10 (83). С. 22-25.
17. Тарасова М.Н. Теоретические основы формирования инвестиционной политики в рыбном хозяйстве / М.Н. Тарасова // Вестник АГТУ, 2007. – № 4(39). – С. 72-76.
18. Тюленев К. Рынок морских контейнерных перевозок – источник новых стратегических возможностей // Логистика. 2014. № 6 (91). С. 46-49.
19. Тяпухин А., Тяпухина О. Варианты форм движения потоков ресурсов // Логистика. 2017. № 2 (123). С. 42-47.
20. Харламова О. Выбираем факторинг вместо кредита / О. Харламова // Практическая бухгалтерия. – 2010. – № 8. – С. 28-30.

References

1. Civil code of the Russian Federation (part II) dated 26.01.1996 № 114-FL (edited in 28.03.2018) [electronic resource]. – access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ecb7fc23c4d401b4b9b63970aa7bbf6c75059bc8/#dst101505
2. Adler Yu. Lean Logistics // Logistics. 2017. No. 4 (125). Pp. 24-26

3. Barilenko, V.I. Analysis of the cost of production in the associations of the construction industry / V. Barilenko. – M.: Finance and Statistics, 1990. – 191 p.
4. Delz S. Objects and projects -reserves and vain investments // Logistics. 2016. No. 7 (116). Pp. 22-27.
5. Kamchatka statistic collection. 2016: statistic collection/Kamchatstat. Petropavlovsk-Kamchatsky: Kamchatstat, 2016. - 463 p.
6. Kharlamova O. Chose factoring instead of credit / O. Kharlamova // Practical accountancy. – 2010. – № 8. – P. 28-30.
7. Kizim A., Eremenko I. Problems and prospects for the implementation of investment projects in the field of logistics: the regional aspect // Logistics. 2014. No. 4 (89). Pp. 31-35.
8. Kogdenko V.G. Economic analysis: tutorial / V.G. Kogdenko. – M.: UNITY-DANA, 2009. – 392 P.
9. Korolev E., Tanasyuk Yu. Northern Sea Route: Realities and Prospects // Logistics. 2017. No. 11 (131). Pp. 12-16.
10. Lukinsky V., Maevsky A. The concept of mrp: the choice of strategies for inventory management // Logistics. 2017. No. 1 (122). Pp. 48-53.
11. Mirotin L., Pokrovsky A. From chains of supply to chains of goods promotion // Logistics. № 5 (102). Pp. 31-36.
12. Mischenko A. Optimization of the use of limited resources for inaccurately given parameters of the investment project in logistics systems // Logistics. 2013. No. 11 (84). Pp. 34-39.
13. Morgunov V. Formation of logistic business activity on the basis of creative marketing strategy. RISK., №4. Pp. 33-37. 2016.
14. Rodkina T., Komarova E. Integration system of international logistics supply chains of the future: problems and solutions // Logistics. 2017. No. 4 (125). Pp. 12-16.
15. Sukhanov K. Logistical expertise – the best option for assessing investment prospects // Logistics. 2013. No. 10 (83). Pp. 22-25.

16. Tarasova M.N. Theory of investment policy formation in fishery / M.N. Tarasova // Bulletin ASTU, 2007. – № 4(39). – P. 72-76.
17. Tyapukhin A., Tyapukhina O. Variants of the forms of movement of resource flows // Logistics. 2017. No. 2 (123). Pp. 42-47.
18. Tyulenev K. The market of sea container transportation is the source of new strategic opportunities // Logistics. 2014. No. 6 (91). Pp. 46-49.
19. Zabnenkov V. Benchmarking business models of marine and railway holdings // Logistics. 2013. No. 9 (82). Pp. 44-47.
20. Zorin A.L. Economist's reference book in formulas and examples / A.L. Zorin. – M.: Professional publishing house, 2006. – 336 p.