

3.2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С ЦЕЛЬЮ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нечаев В.И., д.э.н., профессор, проректор Кубанского государственного аграрного университета;
Герасимова Л.Н., к.т.н., доцент Ставропольского государственного аграрного университета

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методов анализа дебиторской задолженности и денежных средств. Авторами предлагаются алгоритмы, использование которых позволяет более эффективно проводить анализ. Алгоритм анализа дебиторской задолженности содержит не только анализ и оценку дебиторской задолженности, но и пути ее оздоровления, а также регулярный мониторинг. Рассматриваются новые направления в анализе, такие как методика определения предельной величины дебиторской задолженности, модифицированная методика приростного анализа, действенная схема по возврату задолженности.

Исследовательская гипотеза авторов в отношении анализа дебиторской задолженности заключается в обосновании положений, характеризующих современное состояние развития теории и методологии анализа дебиторской задолженности, согласно которым сложившаяся в стране практика решения возникающих проблем требует системного уточнения ее методологических особенностей. С этой целью проводился анализ специфики проявления и последствий наличия дебиторской задолженности, принимаемых предприятием в экономике современной России. В результате проведенных исследований авторами предлагается алгоритм анализа дебиторской задолженности, который проводится в тесном методическом, информационном и последовательном единстве с анализом денежных средств и определением потребности в оборотных средствах (рис. 1).

Алгоритм анализа дебиторской задолженности включает в себя следующие направления:

- выбор кредитной политики;
- расчет общей потребности в денежных средствах под отвлечение дебиторской задолженности;
- определение состава и динамики дебиторской задолженности;
- анализ оборачиваемости дебиторской задолженности;
- приростной анализ;
- расчет предоставляемых скидок;
- использование классификации дебиторской задолженности по ликвидности;
- модифицированную методику оценки (определение норматива по ликвидности и длительности операционного цикла);
- схему контроля и анализа;
- исследование вариантов рефинансирования;
- регулярный мониторинг дебиторской задолженности.

Отличительной особенностью предложенного варианта является то, что используются самые современные и действенные методики анализа и оценки дебиторской задолженности, проводится более детальный учет дебиторской задолженности, происходит ее разбивка по категориям значимости, осуществляется не только контроль, но и принимается во внимание оптимальный размер дебиторской задолженности.

Другой характерной чертой этого варианта является включение методики оценки предельной величины дебиторской задолженности по ликвидности и операционному циклу и модифицированной методики приростного анализа, что придает алгоритму целостность и законченность. Важность данной концепции состоит в том, что в ней сосредоточены пути оздоровления в области использования дебиторской задолженности и авторское предложение регулярного мониторинга дебиторской задолженности.

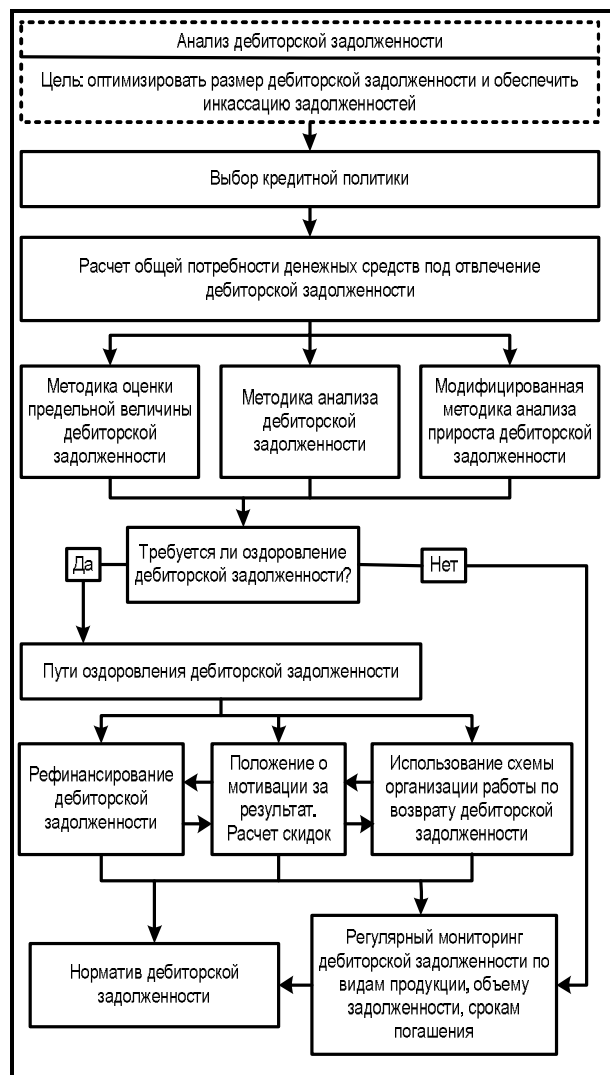


Рис. 1. Алгоритм анализа дебиторской задолженности

С нашей точки зрения, на величину дебиторской задолженности существенное влияние оказывают специфические условия деятельности предприятий пищевой промышленности. Анализ этих условий позволяет воздействовать на состояние расчетов с дебиторами. Предлагаемый нами алгоритм анализа дебиторской задолженности учитывает эти условия и предусматривает формирование информации о величине и возрастной структуре дебиторской задолженности, наличии и объемах просроченной задолженности, информацию о конкретных «проблемных» дебиторах и в целом о текущей платежеспособности предприятия. Алгоритм анализа дебиторской задолженности создает предпо-

сылки для ведения на предприятии политики активно-управления дебиторской задолженностью, предполагающей целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита покупателям.

На примере ОАО «Мясоперерабатывающий комбинат» рассмотрим предлагаемую нами методику анализа дебиторской задолженности и пути управления ею.

На первом этапе определим состав, структуру и динамику каждой статьи дебиторской задолженности предприятия (табл. 1).

Таблица 1

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ»

| Дебиторская задолженность | На конец 2004 г. | | На конец 2005 г. | | На конец 2006 г. | | Отклонение, 2006 г. к 2005 г. | |
|---------------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|------------------|--------------|-------------------------------|------------------|
| | тыс. руб. | стр-ра, % | тыс. руб. | стр-ра, % | тыс. руб. | стр-ра, % | абсолютное, тыс. руб. | относительное, % |
| Покупатели и заказчики | 203764 | 76,0 | 265624 | 75,0 | 190280 | 74,0 | -75344 | -28,36 |
| Авансы выданные | 58486 | 21,8 | 81733 | 23,0 | 62293 | 24,0 | -19440 | -23,78 |
| Прочая | 5861 | 2,2 | 6808 | 2,0 | 4562 | 2,0 | -2246 | -38,32 |
| ИТОГО | 268111 | 100,0 | 354165 | 100,0 | 257135 | 100,0 | -97030 | -27,41 |

Анализ проводится с целью выявления наиболее «больших» статей дебиторской задолженности, оказывающих существенное влияние на ее конечную величину. На исследуемом предприятии наибольший удельный вес приходится на задолженность покупателей и заказчиков:

- в 2004 году – 76%;
- в 2005 году – 75%;
- в 2006 году – 74%.

В 2005 году произошло увеличение дебиторской задолженности по сравнению с 2004 годом в целом на 86 054 тыс. руб., в том числе по покупателям и заказчикам на 61860 тыс. рублей. В 2006 году по сравнению с 2005 годом дебиторская задолженность сократилась на 97 030 тыс. руб. (27,41%), в том числе по покупателям и заказчикам на 75 344 тыс. рублей.

Чтобы определить реальную стоимость дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности необходимо проанализировать ее состояние и оборачиваемость.

Для этого рассчитаем оптимальный срок сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности для мясоперерабатывающего комбината (табл. 2).

Как следует из табл. 2, состояние расчетов с дебиторами за исследуемый период несколько улучшилось. На 21,6 дня уменьшился средний срок погашения дебиторской задолженности в 2006 году по сравнению с 2005 годом и на 25,2 дня по сравнению с 2004 годом. Следует отметить, что период просрочки задолженности большой, что повышает риск ее непогашения. Кроме того, доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов высокая (более 60%), хотя и наметилась тенденция ее сокращения.

Так, в 2006 году доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов сократилась на 5,9% по сравнению с 2005 годом. Несмотря на это мобильность оборотных средств невысокая.

Таким образом, период нахождения средств будет сокращен при предоставлении покупателями авансов. Ускорение расчетов с покупателями будет зависеть от соотношения суммы денежных средств, полученных от покупателей на условиях предварительной оплаты, и общего объема выручки от продаж.

Таблица 2

АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ»

| Показатели | Годы | | | Изменение 2005 г. к 2004 г. | | Изменение 2006 г. к 2005 г. | |
|---|-----------|---------|-----------|-----------------------------|--------------|-----------------------------|--------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | Абсол., тыс. руб. | Отношение, % | Абсол., тыс. руб. | Отношение, % |
| Выручка, тыс. руб. | 698 430 | 843 843 | 989 971 | +229 413 | +32,8 | +146 028 | +17,3 |
| Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб. | 264 664,5 | 311 138 | 305 650 | +46 473,5 | +17,6 | -5 488 | -1,8 |
| Оборачиваемости дебиторской задолженности, раз, (стр. 2 / стр. 1) | 0,38 | 0,37 | 0,31 | -0,01 | -2,6 | -0,06 | -16,2 |
| Период погашения дебиторской задолженности предприятия, дни, (360 * стр. 2 / стр.1) | 136,8 | 133,2 | 111,6 | -3,6 | -2,6 | -21,6 | -16,2 |
| Сумма выручки, полученной на условиях предварительной оплаты, тыс. руб. | 9 646 | 11 920 | 15 442 | +2274 | +23,5 | +3522 | +29,5 |
| Оборачиваемость для требуемого прироста валовой выручки предприятия, раз, (стр. 1 / стр. 5) | 72,4 | 70,8 | 64,1 | -1,6 | -2,2 | -6,7 | -9,5 |
| Срок оборота для требуемого прироста валовой выручки, дни, (360 / стр. 6) | 5,0 | 5,1 | 5,6 | +0,1 | +2,0 | +0,5 | +9,8 |
| Оптимальный срок сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности, дни, (стр. 4 - стр. 7) | 131,8 | 128,1 | 106,0 | -3,7 | -2,8 | -22,1 | -17,3 |
| Средняя величина оборотных активов, тыс. руб. | 392 437,5 | 456 616 | 481 196,5 | +64 178,5 | +16,4 | +24 580,5 | +5,4 |
| 1Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, (стр. 2 / стр. 9) | 0,67 | 0,68 | 0,64 | +0,01 | +1,5 | -0,04 | -5,9 |

С точки зрения более точной картины предлагаем в организации проводить анализ и контроль уровня дебиторской задолженности с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. Мы считаем, что важным этапом является контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого, на наш взгляд, нужно использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности, который рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности (расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги; расчеты по векселям полученным; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам) к выручке от реализации. Значение этого показателя зависит от вида договоров, преобладающих в данной организации, и периода оплаты с момента отгрузки товара. Регулярный расчет коэффициента погашаемости позволяет рассчитать прогнозное значение коэффициента. Проблемы со своими дебиторами организация будет иметь, если расчетное значение коэффициента превосходит прогнозное.

Суть подхода состоит в том, чтобы разложить дебиторскую задолженность по состоянию на конкретную дату на составляющие по срокам ее образования. Тогда дебиторская задолженность на конец периода t представляется в виде суммы:

$$ДЗ = ДЗ_t + ДЗ_{t-1} + ДЗ_{t-2} + \dots + ДЗ_{t-n}$$

где

$ДЗ_t$ – величина задолженности, возникшей в период t ;
 $ДЗ_{t-1}$ – величина задолженности, возникшей в период $(t - 1)$;

$ДЗ_{t-n}$ – величина задолженности наиболее раннего периода.

Тогда коэффициенты погашаемости можно представить в виде отношений:

$$K_t = ДЗ_t / В_t ; K_{t-1} = ДЗ_{t-1} / В_{t-1} ; \dots K_{t-n} = ДЗ_{t-n} / В_{t-n}$$

где

$В_t, В_{t-1}, \dots, В_{t-n}$ – соответственно выручка от реализации периодов $t, (t - 1), \dots, (t - n)$.

Для того чтобы повысить эффективность работы с дебиторами, многие крупные компании создают самостоятельные подразделения или дочерние компании, специализирующиеся на работе с дебиторской задолженностью. Узкая специализация этих подразделений позволяет им не только пользоваться традиционными приемами работы с дебиторами, но и применять современные методы, такие, как факторинг.

Факторинг (от английского factor – посредник) представляет собой один из способов кредитования торговых операций, при котором банк или специализированная компания (фактор-фирма) приобретает у фирмы-поставщика все права, возникающие с момента поставки товара покупателю, и сама взыскивает долг.

Тем самым поставщик освобождается от кредитного риска, связанного с возможной неуплатой долга. Большую часть суммы (60-90%) за поставленную продукцию поставщик получает от фактора сразу же после отгрузки товара. Оставшаяся часть придерживается для покрытия риска неоплаты. После поступления платежа блокированная сумма за вычетом процентов и комиссионных фактор-фирмы выплачивается поставщику в срок, определяемый фактор-соглашением, причем независимо от текущего финансового положения покупателя.

Факторинг во всем мире имеет относительно ограниченное применение. Прежде всего, это объясняется высокой рискованностью факторинговых операций и в

связи с этим их высокой стоимостью. В России сфера применения факторинга еще более узка. В тех случаях, когда, например, банки рискуют идти на факторинговые операции, они могут предложить выкупить всю дебиторскую задолженность (как надежных, так и ненадежных партнеров, как близкие по датам поступления средств долги, так и далекие). Это позволяет банку снизить риск: покрыть убытки по безнадежной дебиторской задолженности за счет надежных источников, однако клиенту это может быть невыгодно, он хотел бы избавиться только от долгов двух-трех «подозрительных, тяжелых» клиентов. В других случаях факторинговые фирмы сами диктуют организациям, какую дебиторскую задолженность они выкупят, а какую – нет. Тем не менее, в некоторых случаях мы предлагаем предприятиям использовать этот вариант.

Факторинг целесообразно применять, когда выгода от немедленного поступления денег больше, чем от получения денег в срок. Для предприятий пищевой промышленности нами предлагается использование факторинга в четырех случаях:

- факторинг – единственная возможность быстро получить хоть какие-то деньги;
- предприятие имеет возможность применения капитала с рентабельностью более высокой, чем стоимость факторинговых услуг или потерь от дисконтирования векселей;
- банковские кредитные ставки высоки, т. е. брать деньги в кредит невыгодно;
- потери от инфляции грозят превысить расходы по факторингу или потери от отсрочки получения платежей.

Следующим направлением, которое нас заинтересовало в анализе дебиторской задолженности, явилась предельная величина дебиторской задолженности и методы ее расчета.

По нашему мнению, этот критерий является важным, так как он выступает в качестве норматива, на который должны ориентироваться организации при формировании высоколиквидных краткосрочных инвестиций.

Нужно сказать, что капитал, привлекаемый предприятием для финансирования своих активов, имеет цену. В связи с этим нужно понимать, что рост остатков дебиторской задолженности означает дополнительное финансирование издержек. Увеличение дебиторской задолженности оказывает непосредственное влияние на денежные потоки организации. При этом отражаемая в отчете о прибылях и убытках прибыль может создать ложное впечатление благополучия и устойчивости. Вместе с тем и при значительной прибыли, зафиксированной в бухгалтерской отчетности, у предприятия может не хватать денежных средств даже для текущих платежей.

Увеличение продаж ведет к увеличению объема закупаемых ценностей, вследствие чего растет кредиторская задолженность. Но производимые закупки должны быть оплачены. Все это требует денежных средств, приток которых в организацию тем меньше, чем больше объем и срок погашения дебиторской задолженности.

Раскрывая этот вопрос, мы считаем важным отметить, что увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные расходы, связанные с работой дебиторов (оплата командировок, связи), а также приводит к увеличению потерь по безнадежным долгам.

Кроме того, рост дебиторской задолженности влечет за собой потери вследствие изменения покупательской способности денежных средств. Поэтому возникает необходимость оценить возможный объем дебиторской задолженности.

Для этого мы предлагаем при расчете дебиторской задолженности определять ее предельную величину. Существующая формула определения возможной суммы оборотного капитала, инвестируемого в дебиторскую задолженность, имеет следующий вид:

$$И_{дз} = (V_k * K_{с/ц} * (t_{ксп} + t_{пср})) / t, \quad (1)$$

где $И_{дз}$ – необходимая сумма финансовых ресурсов, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

V_k – планируемый объем реализации продукции в кредит;

$K_{с/ц}$ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

$t_{ксп}$ – средний период предоставления кредита покупателям, дни;

$t_{пср}$ – средний период просрочки платежей, дни;

t – продолжительность анализируемого периода, дни.

Эта методика позволяет учитывать рентабельность производства. Но вместе с тем при подобном методе расчета мы не учитываем влияние величины дебиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия, а также неясно, с какой дискретностью нужно производить расчеты. Основными критериями в данном случае выступают ликвидность предприятия и операционный цикл.

Поэтому нам кажется целесообразным увязывать величину дебиторской задолженности с этими основными понятиями: ликвидностью предприятия и операционным циклом.

С точки зрения обеспечения ликвидности предприятия дебиторскую задолженность необходимо соотносить с величиной кредиторской задолженности. Причем в дальнейшем мы будем говорить о краткосрочной задолженности ввиду ее абсолютного превышения в объемах над долгосрочной. Объем дебиторской задолженности не должен превышать объем кредиторской. Это является пороговым значением для контроля. Предприятие должно брать денежных средств в кредит больше, чем давать. Исходя из понятия ликвидности, классифицируем дебиторскую задолженность в зависимости от продолжительности инкассации:

- высоколиквидная – ожидается погашением в течение 10 дней (краткосрочная дебиторская задолженность не оказывает существенного влияния на результаты финансовой деятельности);
- среднеликвидная – ожидается погашением в течение 1–2 месяцев (все формы текущей дебиторской задолженности, кредиты средних размеров);
- низколиквидная – ожидается погашением свыше 1-2 месяцев (долгосрочная дебиторская задолженность);
- безнадежная – крупные и сомнительные виды текущей дебиторской задолженности, «проблемные кредиты».

Мы исходим из того, что при построении эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией текущей дебиторской задолженности должен выступать критерий среднего размера текущей дебиторской задолженности по расчетам с покупателями за реализуемую им продукцию. При расчете этого критерия должно соблюдаться условие, когда оптимальный размер текущей дебиторской задолженности предприятия при нормальном его финансовом состоянии стремится и создает дополнительную операционную прибыль, получаемую предприятием от увеличения продажи продукции в кредит. При этом дополнительная операционная прибыль, получаемая предприятием от увеличения продажи продукции в кредит, должна быть больше суммы дополнительных операционных затрат предприятия по

обслуживанию текущей дебиторской задолженности и размера потерь капитала, инвестированного в текущую дебиторскую задолженность, из-за недобросовестности (неплатежеспособности) покупателей.

Оптимальный размер текущей дебиторской задолженности при нормальном финансовом состоянии предприятия:

$$ДЗ_{опт.} \rightarrow П_{доп.} \geq З^{доп.}_{тек.} + ДЗ_{пот.}, \quad (2)$$

где $П_{доп.}$ – дополнительная операционная потребность от увеличения объема продажи продукции в кредит;

$З^{доп.}_{тек.}$ – дополнительные операционные затраты предприятия по обслуживанию текущей дебиторской задолженности;

$ДЗ_{пот.}$ – размер потерь денежных ресурсов, инвестированных в текущую дебиторскую задолженность из-за недобросовестности покупателей.

Так как анализ ликвидности предприятия лучше всего позволяет оценить способность фирмы оплатить краткосрочные обязательства, то, учитывая это, воспользуемся показателями ликвидности. В рассматриваемом вопросе норматив дебиторской задолженности целесообразно соотносить с коэффициентом быстрой ликвидности, который является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов. Он также позволяет оценить возможность погашения фирмой краткосрочных обязательств в случае ее критического положения, когда не будет возможности продать запасы, т.е. коэффициент быстрой ликвидности характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию.

В связи с этим норматив дебиторской задолженности с учетом коэффициента быстрой ликвидности определяется по формуле:

$$K_{бл} = (ДС + ДЗ_в + ДЗ_{ср.} + ДЗ_н) / (КП), \quad (3)$$

где

$ДС$ – денежные средства;

$ДЗ_в$ – высоколиквидная дебиторская задолженность;

$ДЗ_{ср.}$ – среднеликвидная дебиторская задолженность;

$ДЗ_н$ – низколиквидная дебиторская задолженность;

$КП$ – краткосрочные пассивы.

В данной формуле не учитывается безнадежная дебиторская задолженность, как неликвидная. Продукция пищевой промышленности реализуется в достаточно сжатые сроки ввиду непродолжительных сроков хранения. За счет этого инкассирование сокращается примерно на одну треть. Поэтому примем, что $ДЗ_н = 0,3 ДЗ_в$. Тогда формула приобретет следующий вид:

$$K_{бл} = (ДС + 1,3 ДЗ_в + ДЗ_{ср.}) / КП = ДС / КП + 1,3 ДЗ_в / КП + ДЗ_{ср.} / КП. \quad (4)$$

Величина $ДС / КП$ является малой в достаточной степени, и ею можно пренебречь. Таким образом, мы имеем:

$$K_{бл} = 1,3 ДЗ_в / КП + ДЗ_{ср.} / КП. \quad (5)$$

Рекомендуемое значение $K_{бл} > 1$.

Следовательно,

$$1,3 ДЗ_в / КП + ДЗ_{ср.} / КП > 1.$$

То есть:

$$(ДЗ_в + ДЗ_{ср.} / 1,3) < КП / 1,3. \quad (6)$$

Таким образом, мы считаем, что предприятия могут рассчитывать норматив дебиторской задолженности, исходя из приведенных рассуждений. Данный норматив устанавливается с учетом величины кредиторской за-

долженности, а также объема высоколиквидной дебиторской задолженности. Тем самым при соблюдении установленного подобным образом норматива достигается достаточный уровень ликвидности.

Теперь рассмотрим норматив дебиторской задолженности в зависимости от длительности операционного цикла.

Длительность операционного цикла складывается из времени обращения запасов ($D_{пп}$) (период производства) и времени обращения дебиторской задолженности ($D_{дз}$) (период реализации).

$$D_{оц} = D_{пп} + D_{дз}; \quad (7)$$

$$D_{пп} = (O_{ср} * t) / (S), \quad (8)$$

где $O_{ср}$ – средняя величина стоимости оборотных средств в производственном цикле за период, тыс. руб.;
 t – продолжительность анализируемого периода, дни;
 S – полная себестоимость, тыс. руб.

$$D_{дз} = (B * t) / DЗ_{ср}, \quad (9)$$

где $DЗ_{ср}$ – средняя величина дебиторской задолженности за период, тыс. руб.;

B – выручка от реализации продукции, тыс. руб.

Преобразував уравнение, получим:

$$DЗ_{ср} = (B * t) / D_{оц} - (B * S) / O_{ср}. \quad (10)$$

Таким образом предприятие может рассчитывать максимально допустимый размер дебиторской задолженности. При этом за продолжительность операционного цикла можно принимать оборачиваемость оборотных средств в днях, стоимость запасов определять с учетом метода оптимального размера заказа, полную себестоимость рассчитывать как себестоимость в базовом периоде, увеличенную на индекс цен.

В связи с этим рассмотренный материал показал, что если предприятие последовательно выполняет основные направления анализа дебиторской задолженности, то результатом этого является повышение эффективности производства, своевременность и полнота расчетов, создание имиджа фирмы на рынке.

Кредитная политика предприятия должна способствовать максимизации ценности компании. Финансовый менеджер отвечает в целом за анализ и оценку таких факторов, как размер скидки, стоимость текущей дебиторской задолженности, сомнительные долги. Но при изменении кредитной политики он должен учитывать, что наибольшее значение имеет изменение объема продаж и производственные затраты. При этом он выполняет приростный анализ, при котором определяется только дополнительный эффект от рассматриваемых факторов (увеличение или уменьшение объема продаж и затрат, связанных со смягчением или ужесточением кредитной политики), а все остальные факторы остаются неизменными. Различия между приростом объема продаж и приростом затрат составляют прирост прибыли. Если ожидаемый прирост прибыли положителен, то изменение кредитной политики целесообразно. Зная изменение дебиторской задолженности, можно рассчитать изменение прибыли:

$$\Delta П = (V_{кр} - V_0)(1 - Z_{пер}) - \Delta И * Ц_{ед.зат.} - (V_{кр}DЗ_1 - V_0DЗ_0), \quad (11)$$

где

$V_0, V_{кр}$ – соответственно базовый объем продаж и объем продаж после изменения кредитной политики;

$Z_{пер}$ – доля переменных затрат от объема продаж. Переменные затраты для оценки эффективности продажи товаров в кредит включают:

- производственные издержки;
- затраты на содержание кредитного управления;
- стоимость текущих запасов и прочие переменные издержки за исключением сомнительной дебиторской задолженности, затрат, связанных с формированием дебиторской задолженности, и стоимости принятой скидки;

$(1 - Z_{пер})$ – доля прибыли в каждой единице стоимости продаж, которая идет на покрытие накладных издержек и увеличение прибыли;

$Ц_{ед.зат.}$ – стоимость финансирования одновременных затрат в формирование дебиторской задолженности;

$\Delta И$ – изменение инвестиций, необходимых для формирования дебиторской задолженности;

$DЗ_0, DЗ_1$ – средняя величина сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности (в процентах от валового объема продаж) до и после изменения кредитной политики.

Изменение инвестиций, необходимых для формирования дебиторской задолженности при увеличении объема продаж:

$$\Delta И = (T_1 - T_0)(V_0 / 360) + Z_{пер} ((T_1(V_{кр} - V_0) / 360), \quad (12)$$

где

T_0, T_1 – средний период конверсии причитающихся сумм дебиторской задолженности в наличные соответственно до и после изменения кредитной политики.

По данной методике инвестиции, связанные с новыми продажами в кредит, представляют собой новую дебиторскую задолженность, умноженную на долю переменных затрат. Основанием для этого является то, что в новую дебиторскую задолженность предприятие инвестирует только переменные затраты, а по старой дебиторской задолженности должна быть конверсирована полная стоимость продаж.

Модифицируя данную методику, мы исходим из того, что она имеет недостаток: предполагается, что все дебиторы своевременно оплачивают счета. На практике же кредитный период больше в связи с тем, что некоторые покупатели производят оплату позже установленного срока.

В связи с этим с целью обеспечения более стабильного положения предприятия в отношении кредитной политики мы исключаем долю переменных затрат из формулы расчета изменений инвестиций и получаем:

$$\Delta И = (T_1 - T_0)(V_0 / 360) + ((T_1(V_{кр} - V_0) / 360). \quad (13)$$

В результате этого преобразования предприятие будет защищено от недисциплинированных или временно некредитоспособных контрагентов, т.е. получит дополнительную прибыль, но в несколько меньшем размере. В случае, если дебиторы оплачивают во время счета, то оно выигрывает, так как дополнительная прибыль увеличивается на сумму учета переменных затрат от прибыли, полученной по расчетам существующей методике.

Рассмотрим влияние различных факторов от изменения кредитной политики на примере ОАО «Мясоперерабатывающий комбинат». Мясокомбинат решил продавать мясопродукты в кредит с рассрочкой платежа 30 дней. Базовый объем продаж составил 126 000 тыс. руб. в год, переменные затраты составляют 60% объема продаж, существует возможность расширения производства без увеличения постоянных активов, стоимость капитала, инвестированного в дебиторскую задолженность, составит 10%. Предполагается, что мясокомбинат увеличит объем продаж до 160 000 тыс. руб. в год, а сомнительные долги не превысят 2% нового объема продаж.

Таблица 3

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ» НА ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ

| Показатели | Обозначения | Традиционная методика | Модифицированная методика |
|---|---------------|---|--|
| Рассрочка платежа, дни | T_1 | 30 | 30 |
| | T_0 | 0 | 0 |
| Базовый объем продаж, тыс. руб. | V_0 | 126 000 | 126 000 |
| Переменные затраты, доля | $Z_{пер}$ | 0,6 | 0,6 |
| Стоимость капитала, инвестированного в дебиторскую задолженность, доля | $C_{ед.зат.}$ | 0,1 | 0,1 |
| Планируемый объем продаж, тыс. руб. | $V_{кр.}$ | 160 000 | 160 000 |
| Сомнительные долги от нового объема продаж, доля | $ДЗ_1$ | 0,02 | 0,02 |
| | $ДЗ_0$ | 0 | 0 |
| Изменение инвестиций в дебиторскую задолженность, тыс. руб. | $\Delta И$ | 12 200 | 13 333 |
| Дополнительная прибыль, связанная с возникновением кредитного периода, тыс. руб. | $\Delta П$ | 9 180 | 9 066,7 |
| Потери прибыли в случае несвоевременной оплаты покупателями счетов, тыс. руб. | $\Delta П_0$ | 906,4 | $9 180 - 9 066,7 = 113,3$ |
| Прирост дебиторской задолженности с учетом (а) и без учета (б) переменных затрат, тыс. руб. | $\Delta И_0$ | $(а) 2833 * 0,6 = 1 700$ | $(б) (30 * (160 000 - 126 000)) / 360 = 2 833$ |
| Отток денежных средств, сгенерированный дополнительными продажами, тыс. руб. | $\Delta И_1$ | 1 700 | $2 833 * 0,6 = 1 700$ |
| Реинвестированная прибыль, сгенерированная дополнительными продажами в кредит, тыс. руб. | $\Delta П_1$ | 0 | $2 833 - 1 700 = 1 133$ |
| Дополнительная прибыль, связанная с возникновением кредитного периода при своевременной оплате покупателями счетов, тыс. руб. | $\Delta П_0$ | $9 180 + (1 700 - 1 700) = 9 180$ | $9 066,7 + (1 133 - 113,3) = 10 086,4$ |
| Увеличение прибыли, связанной с возникновением кредитного периода при своевременной оплате покупателями счетов, тыс. руб. | $\Delta П_2$ | 0 (по сравнению с модифицированной методикой: $9 180 - 9 066,7 = 113,3$) | $10 086,4 - 9 180 = 906,4$ |

Расчет по традиционной и модифицированной методике анализа для ОАО «Мясоперерабатывающий комбинат» представлен в табл. 3.

Таким образом, ОАО «Мясоперерабатывающий комбинат» имеет альтернативные издержки инвестиций с меньшим доходом и большим риском в надежде на получение высокой прибыли, равные 10 500 тыс. руб. $((30 - 0) * (126 000 / 360))$ дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность от старого объема продаж, и прямое финансирование затрат, связанных с 1 700 тыс. руб. $(0,6 * (30 * (160 000 - 126 000) / 360))$ инвестиций в дебиторскую задолженность от новых продаж по традиционной методике, и с 2 833 тыс. руб. $(30 * (160 000 - 126 000) / 360)$ инвестиций по модифицированной методике.

В первом случае увеличение инвестиций (1 700 тыс. руб.) должно быть профинансировано полностью (банковским кредитом или за счет иных источников) и зафиксировано как обязательство в пассиве баланса. Т.е. эта сумма (1 700 тыс. руб.) является оттоком денежных средств, сгенерированным дополнительными продажами.

Во втором случае только часть увеличения инвестиций должно быть профинансировано кредитом и оттоком денежных средств, сгенерированным дополнительными продажами в данном варианте является 1 700 тыс. руб. (переменные затраты).

Оставшаяся часть увеличения дебиторской задолженности, равная 1 133 тыс. руб. $(2 833 - 1 700)$, отражается в балансе не как тип кредита, используемого для финансирования дебиторской задолженности, а как увеличение реинвестированной прибыли, сгенерированной дополнительными продажами в кредит.

Таким образом, используя модифицированную методику, предприятие получает дополнительную при-

быль по сравнению с традиционной методикой в размере 906,4 тыс. рублей.

Приоритетным ядром в процессе анализа дебиторской задолженности, на наш взгляд, является разработанная нами схема регулярного мониторинга дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения, позволяющая своевременно контролировать сроки погашения обязательств и легко определять просроченные обязательства, время задержки их использования (табл. 4).

Таблица 4

МОНИТОРИНГ ДЕБИТОРОВ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ

| Наименование дебиторов | Объем задолженности, тыс. руб. | Срок погашения | | | | | | | | Всего, тыс. руб. | Доля, % |
|------------------------|--------------------------------|----------------|-------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-------|------------------|---------|
| | | январь | | февраль | | ... | | декабрь | | | |
| | | сум-ма, т.р. | K_t | сум-ма, т.р. | K_{t-1} | сум-ма, т.р. | K_{t-n} | сум-ма, т.р. | K_1 | | |
| 1 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ... | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Прочие дебиторы | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Всего, тыс. руб. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Доля, % | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

Это помогает оценить качество задолженности и платежную дисциплину отдельных покупателей. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о

сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченной задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами.

Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 20-30 крупнейших контрагентов составляет 70-80% от общей суммы задолженности. Данные по этим дебиторам следует занести в табл. 4. В дальнейшем активная работа по возврату задолженности должна проводиться именно с этой группой дебиторов. Полученный в результате расчетов коэффициент погашаемости (K_i) показывает процент задолженности, которая возникла в соответствующем месяце и осталась непогашенной к концу анализируемого периода.

По каждому дебитору, попавшему в табл. 4 крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по возврату задолженности.

Используя опыт реструктуризации и реформирования предприятий России, собственные исследования и расчеты, авторами предлагается действенная схема организации работы по возврату задолженности.

Создание на предприятии целевой группы, непосредственно работающей с дебиторской задолженностью

Целевая группа может состоять из сотрудников отделов маркетинга, сбыта, бухгалтерии. Численность группы зависит от масштабов предприятия и составляет 3-5 человек. Целью работы данной группы является минимизация временных интервалов между моментами завершения работы, отгрузки продукции и предъявления платежных документов.

Составление и анализ мониторинга дебиторов по видам продукции

Как правило, после начала проработки списка дебиторов по видам продукции определяются затраты, необходимые для возврата задолженности и сумма возврата. При этом рассматривается процедура оплаты счетов и направление документов по надлежащим адресам.

Разработка плана мероприятий по работе с конкретными контрагентами

Разработка плана мероприятий по работе с конкретными контрагентами с указанием сроков, ответственных, оценкой затрат и полученного эффекта.

Мероприятия по работе с дебиторами могут включать:

- телефонные переговоры;
- письменное напоминание на официальном уровне. В письме указывается необходимость согласования графика погашения задолженности к фиксированному сроку;
- выезды к контрагентам;
- анализ финансового состояния дебитора. Оценивается возможность дебитора погасить задолженность на основе анализа баланса и отчета о финансовых результатах;
- оформление договоров цессии. По нашему мнению, реструктуризация дебиторской задолженности в виде обмена дебиторской задолженности одних дебиторов на дебиторскую задолженность других дебиторов открывает возможности для одновременного улучшения общей структуры всех активов предприятия и повышения степени их ликвидности.

Финансовая цель обмена заключается в том, чтобы поменять дебиторскую задолженность большего размера, но менее надежную или с выплатой, предусмотренной на более отдаленный во времени срок, на:

- дебиторскую задолженность меньшего размера, но более надежную (более надежного, с лучшей платежной историей и более финансово-здорового дебитора);
- дебиторскую задолженность меньшей величины, но выплаты по которой ожидаются в более близкие по времени сроки;
- дебиторскую задолженность, которую можно продать на рынке за «живые» деньги или за необходимые предприятию товары и услуги (выручив, конечно, меньшие суммы, чем балансовая стоимость дебиторской задолженности).

Мы думаем, что в первом случае структура активов предприятия улучшается в смысле повышения общей ликвидности предприятия, его финансовой автономности в долгосрочном плане.

Во втором случае структура активов улучшается за счет увеличения краткосрочной дебиторской задолженности в обмен на уменьшение долгосрочной дебиторской задолженности, что повышает коэффициент текущей ликвидности предприятия.

В третьем случае ликвидность предприятия (краткосрочная) тем более улучшается, так как повышается его абсолютная ликвидность, учитываемая только по абсолютно ликвидным оборотным активам, т.е. деньгам на текущих счетах и в кассе.

Мы считаем, что тот факт, что в обмен на прежнюю малоликвидную или долгосрочную дебиторскую задолженность предприятие получает лучшие, но на меньшую сумму, активы, снижает общую балансовую стоимость активов предприятия и, соответственно, величину балансовой стоимости его собственного капитала, заставляет списывать на убытки потерю в величине баланса. Но в то же время для многих по сути финансово-кризисных предприятий это является меньшим злом, чем недостаточная краткосрочная и абсолютная ликвидность, а также недостаточная долгосрочная финансовая автономность.

Конкретными формами обмена мы предлагаем продажу дебиторской задолженности путем продажи контрактной цессии по тем договорам, по которым в силу предоставленной по ним рассрочки либо из-за просроченной по ним задолженности образовалась непросроченная или просроченная дебиторская задолженность:

- разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией. Оформляется простой или переводной вексель, по которому дебитор выступит плательщиком;
- реализация продукции и имущества дебитора. Дебитор передает права на реализацию продукции и имущества по согласованному списку;
- проработка возможностей обращения в арбитраж.

Опыт реформирования российских предприятий показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро дать хороший результат. Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств.

Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть финансовые ресурсы, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и анализа дебиторской задолженности. В связи с этим целесообразно формирование резервов по сомнительным долгам. При этом выбор способа расчета величины сомнительной дебиторской задолженности зависит от профессиональных предпочтений менеджера и является одним из аспектов учетной политики.

Следует отметить, что оценка величины резерва по сомнительным долгам будет наиболее точной, если она основана на данных о времени просрочки платежей на дату составления баланса и вероятностных прогнозах погашения дебиторской задолженности.

На основе мониторинга дебиторов по видам продукции составляется оценка реального состояния дебиторской задолженности. Финансовый менеджер может при этом использовать накопленную статистику или же обратиться к услугам экспертов-консультантов. Оценим реальное состояние дебиторской задолженности ОАО «Мясоперерабатывающий комбинат» на 01.06.06 года. Данные расчета приведены в табл. 5.

Таблица 5

ОЦЕНКА РЕАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ» НА 01.06.06 года

| Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности | Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб. | Удельный вес в общей сумме, % | Вероятность ¹ безнадежных долгов, % | Сумма безнадежных долгов, тыс. руб. | Реальная величина задолженности, тыс. руб. |
|---|--|-------------------------------|--|-------------------------------------|--|
| 0-30 дней | 50 000 | 39,5 | 2 | 1 000 | 49 000 |
| 30-60 | 30 000 | 23,8 | 4 | 1 200 | 28 800 |
| 60-90 | 22 000 | 17,5 | 7 | 1 540 | 20 460 |
| 90-120 | 12 000 | 9,5 | 15 | 1 800 | 10 200 |
| 120-150 | 6 000 | 4,8 | 25 | 1 500 | 4 500 |
| 150-180 | 4 000 | 3,2 | 50 | 2 000 | 2 000 |
| 180-360 | 2 000 | 1,6 | 75 | 1 500 | 500 |
| Свыше 360 | 500 | 0,1 | 95 | 475 | 25 |
| Итого: | 126 500 | 100,00 | 8,6 ² | 11 015 | 115 485 |

Оценка реального состояния дебиторской задолженности дает четкую картину состояния расчетов с покупателями и позволяет выявить просроченную задолженность. Она в значительной степени облегчает проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами, благодаря чему становится возможным выделить ту часть дебиторской задолженности, которая может быть причислена к сомнительной.

При расширенной оценке конкретных дебиторов выявляются те, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, а также появляется возможность оценки эффективности контроля дебиторской задолженности.

Предприятие с учетом конкретной ситуации и практики расчетов само решает срок задержки платежа, который позволяет отнести задолженность к сомнительной.

Внесение информации о планируемых суммах возвращаемой задолженности

Внесение информации о планируемых суммах возвращаемой задолженности в финансовый план предприятия с последующим контролем выполнения.

На наш взгляд, планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии.

Важно отметить, что при составлении плана (бюджета) продаж готовой продукции предприятиям необхо-

димо указывать, какое ее количество отгружается с образованием дебиторской задолженности. Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «увеличение».

При формировании плана продаж мы предлагаем определять предельную величину дебиторской задолженности и допустимый срок ее погашения по каждому крупному контрагенту. Это делается для того, чтобы не допустить неконтролируемого роста задолженности, обеспечить заданное среднее значение оборачиваемости.

После составления исходного варианта финансового плана следует проверить, хватает ли имеющихся оборотных средств для функционирования предприятия в каждый планируемый период. Если средств недостаточно, проводится корректировка плана.

На наш взгляд, целесообразно составление и анализ нескольких вариантов финансового плана, отличающихся в том числе сроками и объемами погашения дебиторской задолженности.

Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности, как в целом, так и по крупным (первые 10-30) контрагентам. Варьируя сроки погашения (и соответственно период оборота) можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности предприятия.

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, нужно воспользоваться данными управленческого учета.

Важно отметить, что в этом случае необходимо уточнить реальную стоимость дебиторской задолженности. С нашей точки зрения, можно использовать вариант определения дисконтированной стоимости дебиторской задолженности, экономический смысл которого заключается в следующем: поскольку дебиторская задолженность превратится в денежные средства через определенный промежуток времени, ее текущая оценка не может быть равна сумме, причитающейся к получению по договору, т.е. балансовой стоимости. Следовательно, для установления величины текущей стоимости тех денежных средств, которые будут получены в погашение существующей дебиторской задолженности, необходимо продисконтировать их с учетом определенной ставки дисконтирования.

Контроль выполнения плана необходимо сочетать с контролем работы менеджеров, за каждым из которых целесообразно закрепить соответствующего контрагента. Повышение договорной дисциплины, жесткий оперативный контроль договоров на этапе их составления, подписания и реализации является необходимой мерой, обеспечивающей выполнение плана по движению дебиторской задолженности.

Необходимо предусмотреть ответственность менеджеров за отгрузку продукции с образованием сверхнормативной дебиторской задолженности, и поощрять за сокращение периода ее оборачиваемости.

В случае существования на предприятии информационно-финансовой службы (ИФС), за использование активов предприятия (товары, сырье и материалы, дебиторская задолженность) каждое подразделение, имеющее статус ИФС, начисляет проценты, размер которых определяется внутренними нормативными

¹ Рассчитывается на основе экспертных оценок или на основе статистики самого предприятия.

² Расчетная величина: $11\,015 / 126\,500 * 100\% = 8,6\%$.

документами. Сокращение дебиторской задолженности, увеличение ее оборачиваемости за счет эффективной мотивации работников приводит к увеличению прибыли ИФС и предпринятия в целом.

Разработка и утверждение положения о мотивации за результат, достигнутый целевой группой

Анализируя финансовый план, сроки и объемы дебиторской задолженности, можно определить различные варианты скидок от цены на отгружаемую продукцию в зависимости от сроков погашения задолженности. Может оказаться выгоднее ввести предоплату, существенно снизив при этом цену. При расчетах необходимо учитывать эластичность спроса от цен на продукцию и величину постоянных затрат. Чем выше постоянные затраты, тем более выгодно снижение цены (оно дает дополнительную прибыль).

Наиболее гибким инструментом влияния на скорость возврата денежных средств в оборот предприятия является предоставление скидок за быструю оплату продукции. Условия предоставления скидки должны быть такими, чтобы стимулировать быструю оплату (например, в течение 10 дней) или предоплату, так как по окончании этого срока и отмены скидки (например, в течение еще 20 дней) можно считать, что фирма-дебитор получает дорогостоящий коммерческий кредит. Также целесообразны сезонные периоды скидок (например, на мороженое, пиво).

Таким образом, система скидок способствует защите предприятия от инфляционных убытков и относительно дешево к пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме.

Представленная нами схема организации работы по возврату задолженности демонстрирует возможность удачного сочетания методов анализа конкретных дебиторов и диагностики бюджета денежных средств в части сумм, ожидаемых к получению от покупателей и заказчиков. Использование системы скидок за ускорение расчетов, на наш взгляд, является фундаментом и отправной точкой для сокращения расходов по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, для получения информации о платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя (отказ от выгодной скидки свидетельствует о наличии у него финансовых затруднений).

ВЫВОД

Анализ дебиторской задолженности является одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия анализа дебиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПУТЕЙ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

На наш взгляд, эффективность политики анализа денежных средств предприятия можно оценить, сравнивая фактические данные, полученные в отчетном периоде, с прогнозом бюджета движения денежных средств, прогнозным бухгалтерским балансом и бюд-

жетом доходов и расходов. Выявление отклонений позволит сделать выводы о нарушении в движении денежных средств.

Следует отметить, что в отчете о прибылях и убытках уточняется спрогнозированный на перспективу размер получаемой прибыли на предстоящий год. Однако отчет о прибылях и убытках имеет существенные отличия от бюджета движения денежных средств.

Важно обратить внимание на то, что величина поступлений от покупателей различается от выручки от реализации на величину дебиторской задолженности. Расходная часть бюджетного отчета о прибылях и убытках также будет отличаться от суммы платежей предприятия. Это связано, прежде всего, с наличием кредиторской задолженности, т.е. отсрочкой платежей, а также наличием запасов материальных ресурсов.

Понятно, что в прогнозном отчете о прибылях и убытках себестоимость израсходованных материалов будет отличаться от суммы поступления материальных ценностей на величину изменения остатков производственных запасов (на расхождении в сумме поступления материальных ценностей и платежей сказались отсрочка расчетов).

Другой причиной расхождения величины оттока денежных средств и сумм, включаемых в себестоимость продукции, является наличие отложенных платежей и неоплаченных расходов.

Состав показателей финансового планового баланса или баланса доходов и расходов определяется источниками поступления средств, с одной стороны, и затратами и расходами, проводимыми в ходе финансово-хозяйственной деятельности, с другой стороны. Наряду с этим, в плановом балансе доходов и расходов находят отражение финансовые отношения с государственным бюджетом, банковской и страховой системами и по операциям по приобретению и выпуску ценных бумаг.

Достаточно указать на то, что баланс доходов и расходов содержит расчеты ряда основополагающих показателей:

- прибыли от основной деятельности;
- амортизационные отчисления на восстановление основных фондов;
- поступление средств в порядке долгосрочного и среднесрочного кредитования;
- проценты банков по кредитам, финансовых результатов от других видов деятельности и т.д.

Для того, чтобы повысить качество прогнозных оценок при составлении бюджетного отчета о прибылях и убытках на предстоящий период, берут результаты структурного анализа затрат и доходов, проводимого в предыдущих периодах. Исходя из сделанного прогноза реализации и сложившихся процентных соотношений затрат на производство и реализацию продукции, результата от реализации и выручки (очищенной от НДС) устанавливают ожидаемую величину финансового результата от основной деятельности. Далее на основании данных о структурном анализе отчета о прибылях и убытках определяют ожидаемую величину балансовой прибыли. Поскольку остальные слагаемые балансовой прибыли имеют нестабильный характер, прогнозный расчет ее величины становится в значительной степени условным.

Бюджетирование потока денежных средств – это комплекс мер и инструментов прогнозирования и систематического регулирования или оперативного управ-

ления кругооборота денежных средств предприятия. Бюджет движения денежных средств представляет собой собственно план финансирования, который составляется на год с разбивкой по месяцам.

Отметим, что прогноз движения денежных средств состоит из двух частей – ожидаемые поступления денежных средств и ожидаемые выплаты. Для определения ожидаемых поступлений за период используется информация из бюджета продаж, данные о продажах в кредит или с немедленной оплатой. Также планируется приток денежных средств и из других источников.

Суммы ожидаемых платежей берутся из различных периодических бюджетов.

Бюджет движения денежных средств отражает денежные потоки: притоки и оттоки, в том числе все направления расходования средств. Направления движения денежных средств принято рассматривать в разрезе основных видов деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой.

1. Текущая деятельность. Денежный приток от текущей деятельности – это выручка от реализации продукции, работ, услуг, а также авансы от покупателей и заказчиков. Денежный отток – уплата по счетам поставщиков и прочих контрагентов, выплата зарплаты, отчисления во внебюджетные фонды, расчеты с бюджетом, выплата по процентам и т.д.
2. Инвестиционная деятельность. Поступления денежных средств: продажа основных средств, ценных бумаг из портфеля краткосрочных финансовых инвестиций, нематериальных активов, получение погашенного должником займа. Расходование денежных средств: покупка основных средств, ценных бумаг, нематериальных активов, предоставление кредита другим компаниям и т.д.
3. Финансовая деятельность. Приток средств вследствие получения долгосрочных и краткосрочных займов, выпуска в обращение акций, облигаций, их отток – за счет выплаты дивидендов, выкупа собственных акций, в виде возврата займов (как краткосрочных, так и долгосрочных) и т.п.

При составлении прогноза движения денежных средств рассчитываются остатки денежных средств предприятия на начало и конец каждого месяца. Потоки поступлений и выплат структурно разбиваются на денежную и неденежную составляющую и сравниваются между собой. Таким образом определяется не только избыток или недостаток денежных средств, но и структурное соответствие доходов и расходов предприятия.

Благодаря такому построению бюджета движения денежных средств, планирование охватывает весь оборот денежных средств предприятия. Это дает возможность проводить анализ и оценку поступлений и расходов денежных средств и принимать решения о возможных способах финансирования в случае возникновения дефицита средств.

По нашему мнению, к фундаментальным факторам, влияющим на принятие решений по оперативному управлению потоком денежных средств, относятся:

- наличие принятых на предприятии приоритетов видов деятельности. Главным приоритетом является операционная деятельность. А инвестиционная и финансовая деятельность присутствуют настолько, насколько это необходимо для обеспечения финансирования операционной деятельности;
- наличие принятых в компании стратегических целей, требующих особого режима финансирования:
 - в заранее неизвестный момент времени (например, если сегодня необходимо профинансировать покупку технической документации на интересующую предприятие продукцию, то оно может пойти на это в ущерб интересам постоянного приоритета, т.е. финансирования основной деятельности);

- в заранее известный момент времени, например, финансирование заранее спланированных капитальных вложений;

- неожиданные изменения взаимоотношений с поставщиками и потребителями. К примеру, неожиданная просьба постоянного, надежного поставщика сырья о досрочной оплате поставки в связи с обострением у него финансовой ситуации, неожиданное банкротство важного поставщика и др.;
- риски неритмичности денежного потока.

Все факторы перечислить невозможно. Они настолько разнообразны, что, прежде чем реагировать на их воздействие, всегда приходится сначала оценить их значимость для судьбы предприятия и лишь после этого включать в процесс принятия финансового решения.

Эффективное бюджетирование потока денежных средств, подверженное воздействию огромного количества противоречивых факторов, возможно лишь в том случае, если фирме удастся осуществлять учет их влияния на условия определенного компромисса. Поэтому в основу бюджетирования положен принцип непрерывности хозяйственной деятельности без рассечения ее на виды лишь тогда и поскольку, когда в кругообороте движения финансовых ресурсов обнаруживаются излишки, которые надо эффективно использовать, или недостатки, которые надо покрывать. И все же, как бы ни была трудна эта задача, решать ее вынуждено каждое предприятие. Финансовой наукой для этих задач выработан некий стандартный алгоритм оперативного анализа денежных средств.

Исходным понятием, необходимым для исследования алгоритма анализа денежных средств, является цикл денежного потока.

Цикл денежного потока представляет собой повторяющийся интервал времени, в течение которого осуществляется вложение денежных средств в оборотные активы (производственные запасы, в частности), продажа результата от эксплуатации этих активов и получение выручки от реализации. Указанная последовательность составляющих цикла, как и соответствующий каждой из них временной интервал, представляют классическую структуру цикла.

Следует заметить, что в реальном мире возможны нарушения как последовательности составляющих цикла (например, получение выручки до оформления самого акта продажи), так и соответствующих запланированных размеров временных интервалов. В результате, на наш взгляд, возникает необходимость либо в пополнении денежного потока за счет привлечения дополнительного капитала, либо использование по другим направлениям излишков сложившегося денежного потока. Уже сама возможность появления в реальной жизни противоположных результатов движения денежного потока вынуждает финансистов разумно управлять циклом денежного потока путем разработки бюджета движения денежных средств.

Кроме того, как известно, баланс показывает общее количество и структуру активов компании, а также способ финансирования этих активов.

Существует несколько техник моделирования прогнозного баланса, используемых в практике финансового анализа.

1. Упрощенные способы прогнозирования, которые опираются на гипотезы пропорциональности затрат объему реализации с последующим выравниванием значений активов и пассивов путем итеративных расчетов.
2. Методы с применением операционных бюджетов и бюджетов платежей являются улучшением упрощенного ме-

тогда путем использования операционных бюджетов (продажи, запасов, производства, накладных расходов и т.п.) и последующего выравнивания «активной» и «пассивной» части баланса за счет формирования планов привлечения финансовых ресурсов. Данные методы применяются при автоматическом построении прогнозных балансов в компьютерных программах, которые базируются на обобщенной модели деятельности предприятия.

3. Специалисты моделирования операций бухгалтерского учета на балансовых счетах используют не только операционные бюджеты и бюджеты платежей, но также вспомогательные модели расчета себестоимости продукции, стоимости запасов и налогового бремени, базирующиеся на различных вариантах учетной политики предприятия. При этом может быть обеспечена важная для предприятий с высокой оборачиваемостью активов возможность «закрывать» баланс с периодом, принятым при построении бюджета движения денежных средств и бюджета доходов и расходов (неделя, декада, месяц и т.п.).

Таким образом, чтобы разработать прогноз баланса на конец периода начинают со стартового (начального) баланса.

Оборотные активы, обычно состоящие из запасов (сырье, материалы, готовая продукция, др.), дебиторов и денежных средств (в кассе, расчетном счете), прогнозируются из проектируемого уровня продаж, особенностей производственного процесса и складирования, размера дебиторской задолженности и суммы сальдо движения денежной наличности.

Краткосрочные пассивы – это те долги, которые должны быть выплачены в течение года. Они состоят в основном из кредиторской задолженности, задолженности перед бюджетом.

Долгосрочные пассивы – это долги, которые подлежат уплате в течение более года. Чтобы рассчитать, каков должен быть объем этих обязательств на конец прогнозируемого периода, необходимо к начальным долгосрочным обязательствам прибавить займы, осуществленные в течение этого периода, и вычесть сумму денег, уже выплаченных по обязательствам за это время (прогноз денежных поступлений и выплат).

Акции, паи, доли на конец года составят размер собственного капитала на начало деятельности (уставный капитал) плюс прибыль этого года (из прогноза прибылей (убытков)).

Степень детализации (или агрегации) статей прогнозного баланса непосредственно зависит от состава показателей, выбираемых для оценки деятельности. Поэтому в формате прогнозного баланса может быть большой «перекосяк» в детализации одной или нескольких групп статей. Как правило, наиболее детализируются статьи, которые представляют собой так называемые болевые точки предприятия. Так, в случае проблем с дебиторской задолженностью детализация в прогножном балансе может проводиться, например, по срокам задолженности, по типам дебиторов, по важным дебиторам (персонально) и т.п.

Ускорение денежных поступлений. Не менее важной проблемой при анализе денежных средств, на наш взгляд, является поиск способов увеличения их поступления на предприятие. Для предприятий пищевой промышленности предлагаются следующие рекомендации.

1. Рекомендации по изысканию дополнительных денежных поступлений от основных средств предприятия:
 - проанализировать степень использования технологического оборудования с тем, чтобы определить перечень имущества, не используемого в текущей хозяйственной деятельности; обсудить с инженерным

персоналом, какое оборудование является необходимым для поддержания текущего и ожидаемого уровня производства, возможности оптимизации производственных площадей;

- определить круг потенциальных покупателей излишнего оборудования посредством изучения конкурентов или возможностей альтернативного использования рассматриваемого имущества;
 - выбрать наиболее подходящие каналы коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложения о продаже или сдаче в аренду имущества;
 - продать мало используемое оборудование;
 - выполнить процедуры консервации имущества, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы при расчете платежей по налогу на имущество.
2. Рекомендации по взысканию задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств:
 - создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с деловым партнером. Общая зависимость от такого партнера будет включать его дебиторскую задолженность, товары на складе, подготовленные к отгрузке, продукцию в производстве, предназначенную этому клиенту. Установить формальные лимиты кредита каждому клиенту, которые будут определяться общими отношениями с этим клиентом, потребностями в денежных средствах и оценкой финансового положения конкретного клиента;
 - сделать менеджеров по продажам ответственными за наблюдением и обновлением статуса клиента. Привязать оплату их труда к реальному сбору денежных средств с клиентов, с которыми они работают.
 3. Рекомендации по разграничению выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств:
 - разделить поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности компании. Интенсифицировать контакты с критически важными поставщиками с тем, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству;
 - предложить различные схемы платежей: убедить кредиторов, что новый подход был бы наилучшим способом для обеих сторон сохранить взаимовыгодные отношения;
 - отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;
 - найти альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия, и использовать эту информацию для дальнейших переговоров с нынешними поставщиками.
 4. Рекомендации по реорганизации инвентарных запасов:
 - разнести по категориям запасы по степени их важности для стабильности деятельности компании. Проанализировать оборот запасов по видам: уменьшить объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса;
 - уменьшить размеры неприкосновенных запасов (или запасов, хранящихся в качестве буфера) за счет достижения договоренности о более коротком сроке выполнения заказа на поставку такого товара, если возможно;
 - улучшить деятельность в области заказов на снабжение путем внедрения более эффективных контрольных процедур, таких как централизация хранения и отпуска товаров, перераспределение площадей хранения или улучшение документооборота. Работать более плотно с поставщиками над вопросами ускоренной поставки и предоставить им стимулы в виде более привлекательных для них условий оплаты;
 - рассмотреть возможность распродажи залежавшихся запасов со скидками с тем, чтобы получить дополнительные денежные средства, однако следует избегать перенасыщения рынка своими товарами по бросовым

ценам, так как это негативным образом скажется на последующих продажах товаров, а также сделает невозможным реализацию стратегии повышения цен.

5. Рекомендации по увеличению притока денежных средств за счет пересмотра планов капитальных вложений:
 - оценить, какие срочные потребности в капитальных инвестициях можно отложить на более поздний срок;
 - остановить инвестиционные проекты, которые стали менее эффективными в результате изменения финансовой ситуации в России. Изучить возможности возврата полностью или частично вложенных средств;
 - изменить график инвестиций так, чтобы уменьшить пиковую нагрузку на денежные потоки путем пересмотра этапов вложений так, чтобы сопутствующий отток денежных средств не ухудшал бы способность компании осуществлять другие срочные платежи;
 - отказаться от тех капитальных расходов, которые не могут дать немедленную отдачу для компании.
6. Рекомендации по увеличению поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей:
 - исследовать финансовые условия краткосрочного финансирования, предлагаемого банком, и варианты их улучшения;
 - пересмотреть условия долга предприятия (отсрочка выплаты основной суммы, снижение процентной ставки) и изучить возможность рефинансирования кредитов в других банках.
7. Рекомендации по увеличению продаж:
 - тщательно оценивать прогнозируемые наценки по группам реализуемых товаров для того, чтобы определить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль;
 - переоценить факторы потребительского спроса, такие как цена, качество, предпочтение вкусов, сезонные факторы и т.д.;
 - проанализировать цены и объемы реализуемой продукции, найти наиболее разумный компромисс, который поможет увеличить поступление дополнительных денежных средств, несмотря на снижение объемов продаж.

Денежные средства – это показатель, сопоставляющий собственный оборотный капитал и потребность в оборотном капитале. Он измеряется как разность:

$$ДС = СОК - П_{об.к.}, \quad (14)$$

где

ДС – денежные средства, руб.;

СОК – собственный оборотный капитал, руб.;

П_{об.к.} – потребность в оборотном капитале, руб.

Это выражение, названное финансовым равновесием, отражает всего лишь мгновенное расчетное равенство, постоянно меняющееся во времени в зависимости от нарушения равновесия, возникающего между собственным оборотным капиталом и потребностью в оборотном капитале.

Понятие денежных средств отличается от понятия кассовой наличности или денег. Бухгалтерское балансовое уравнение определяет кассовую наличность как равную денежным средствам, увеличенным на банковские кредиты:

$$КН = ДС + БК, \quad (15)$$

где

КН – кассовая наличность, руб.;

БК – банковские кредиты, руб.

Отсюда следует, что

$$ДС = КН - БК. \quad (16)$$

Денежные средства совпадают с кассовой наличностью только в том случае, когда предприятие не нуждается в текущих банковских кредитах для поддержки своего финансового равновесия. Анализ денежных

средств трактует денежные средства как зависимую величину, уровень которой зависит от равенства между собственным оборотным капиталом и потребностью в оборотном капитале, т.е. увязывает его с инвестиционным циклом и циклом текущих операций. В таком случае идеальной целью предприятия в сфере анализа денежных средств должна быть нулевая кассовая наличность. Так не создается ситуация дефицита платежей, которое испытывает большинство финансовых менеджеров. В частности, на крупных предприятиях денежные средства становятся все более значимой функцией, без учета которой нельзя достичь реализации намеченных стратегических целей. Проанализируем денежные активы предприятий (табл. 6).

Таблица 6

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ИССЛЕДУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, 2006 г.

| Показатели | ОАО «А» | ОАО «Б» | ОАО «С» | ОАО «Д» | ОАО «К» | ОАО «З» |
|---|----------|-----------|---------|----------|----------|---------|
| 1. Средний остаток денежных средств, тыс. руб. | 508,50 | 13920,00 | 133,50 | 142088,5 | 300,50 | 422,50 |
| 2. Средняя сумма оборотных активов, тыс. руб. | 17701,00 | 481196,50 | 871,50 | 836004,5 | 186171,0 | 14710,0 |
| 3. Коэффициент участия, $K_{\text{дс}}$ (стр. 1 / стр. 2) | 0,03 | 0,03 | 0,15 | 0,17 | 0,0009 | 0,03 |
| 4. Однодневный объем расходования денежных средств, тыс. руб. | 128,40 | 2676,92 | 6,60 | 2281,20 | 600,22 | 53,50 |
| 5. Количество оборотов денежных средств, $t_{\text{дс}}$, раз, (стр.1 / стр.4) | 3,96 | 5,20 | 20,20 | 62,28 | 0,50 | 7,90 |
| 6. Период оборота денежных средств, $t_{\text{об}}$, дни, (360 / стр. 5) | 90,90 | 69,20 | 17,82 | 5,78 | 720,00 | 45,57 |
| 7. Средний остаток денежных эквивалентов в форме краткосрочных финансовых инвестиций, тыс. руб. | 51,30 | 1902,86 | 6,21 | 56213 | 15000 | 3856,50 |
| 8. Уровень отвлечения денежных активов, $У_{\text{отв.}}$, %, (стр.7 / стр.1) | 10,09 | 13,67 | 4,65 | 0,40 | 90,63 | 9,12 |
| 9. Прибыль, полученная от краткосрочных финансовых инвестиций, тыс. руб. | 892,62 | 88292,7 | 186,23 | 274319 | 531000 | 14693 |
| 10. Коэффициент рентабельности инвестиций, K_p , %, (стр. 9 / стр. 7) | 17,40 | 46,40 | 30,00 | 4,80 | 35,40 | 3,80 |

Проведенный анализ показывает, что средний остаток денежных активов обеспечивает предприятиям платежеспособность. Высокий уровень коэффициента рентабельности краткосрочных финансовых инвестиций говорит об эффективном использовании денежных средств.

Исследование данного положения концепции позволило сформулировать план анализа денежных средств (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм анализа денежных средств

Таким образом, эффективность политики анализа денежных средств предприятия можно оценить, сравнивая фактические данные, полученные в отчетном периоде с прогнозом бюджета движения денежных средств, прогнозным бухгалтерским балансом и бюджетом доходов и расходов. Выявление отклонений позволит сделать выводы о нарушении в движении денежных средств.

Литература

1. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт. – СПб. : Питер, 2004. – 736 с.
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 528 с.
3. Богомолец С.Р. Финансовое оздоровление организации : моногр. / С.Р. Богомолец. – М. : МаркетДС, 2005. – 148 с.
4. Большаков С.В. Финансы предприятия: теория и практика: учеб. / С.В. Большаков. – Минск : Книжный мир, 2005. – 368 с.

*Герасимова Лариса Николаевна
Нечаев Василий Иванович*

РЕЦЕНЗИЯ

Научная статья «Совершенствование методов анализа дебиторской задолженности и денежных средств с целью снижения финансовых рисков предприятия» очень актуальна, так как большая часть российских предприятий в условиях инфляции испытывает постоянную нехватку оборотных средств. Вследствие этого актуальны все направления исследований, помогающие решить проблему восполнения недостающей суммы оборотных средств. Исследование тем более актуально, что базируется на материалах предприятий пищевой промышленности, в структуре капитала которых оборотный составляет более половины.

В статье отражен личный вклад авторов. Авторами предлагается методика предельной величины дебиторской задолженности, т.е. той суммы, которая для организации не будет иметь дополнительных расходов на приобретение кредитов. Величина дебиторской задолженности связывается с ликвидностью и операционным циклом, т.е. двумя очень важными для финансовой устойчивости показателями, что для предприятий пищевой промышленности играет важную роль. Также в статье рассматривается модифицированная методика природного анализа, обосновывающая целесообразность изменения кредитной политики предприятия при изменениях объемов продаж и производственных затрат, которая отражает величину прироста прибыли, сгенерированной дополнительными объемами продаж в кредит.

Результаты исследования, приведенные в статье можно считать в достаточной степени обоснованными и достоверными, так как они получены на обширной теоретико-методологической статистической базе с использованием современных методов экономического исследования и применены на практике в условиях работы современных мясокомбинатов и молочных комбинатов.

Важным направлением в процессе анализа дебиторской задолженности, на наш взгляд, является предлагаемая авторами схема регулярного мониторинга дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения, позволяющая своевременно контролировать сроки погашения обязательств и легко определять просроченные обязательства, время задержки их использования.

Это помогает оценить качество задолженности и платежную дисциплину отдельных покупателей.

Таким образом, в статье показано, что анализ дебиторской задолженности является одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия анализа дебиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия.

В связи с этим, тема данной статьи современна, имеет научную направленность и практическую значимость.

Днякова С.В., к.э.н., доцент, зав.кафедрой «Экономика предприятия и бизнес-технологий в АПК» Ставропольского государственного аграрного университета

3.2. PERFECTION OF METHODS OF THE ANALYSIS OF AN ACCOUNTS RECEIVABLE AND MONEY RESOURCES FOR THE PURPOSE DECREASE OF FINANCIAL RISKS OF THE FACTORY

V.I. Nechaev, Doctor of Science (economic),
the Professor, Pro-rector of the Kuban
State Agrarian university;

L.N. Gerasimova, Candidate of Science (Technical), the
Senior Lecturer of the Stavropol State Agrarian University

In clause the questions of methods perfection of analysis the accounts receivable and money resources are examined. The author offers algorithms, which allow more effectively carrying out the analysis. The algorithm of analysis accounts receivable contains not only analysis and estimation of accounts receivable, but also way of its improvement, and regular monitoring. The new directions in the analysis, such as a technique of definition of limiting magnitude of accounts receivable, modified technique of acceleration of profit, effective scheme of debts repayment are examined.