

5. Предприятие, к которому произведено присоединение, составляет вступительную бухгалтерскую отчетность путем почтрочного объединения числовых показателей своей отчетности и заключительной бухгалтерской отчетности присоединенного предприятия.

6. При реорганизации путем присоединения убытки отчетного периода присоединяемого предприятия должны быть закрыты на счет учета его нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) и лишь затем присоединяться к нераспределенной прибыли (непокрытому убытку) другого участника реорганизации.

7. Убытки присоединяемого предприятия на величину прибыли отчетного периода предприятия, к которому осуществляется присоединение, не влияют.

8. Учитывая достаточно много проблемных вопросов по особенностям учета и составления отчетности участниками реорганизации, представляется целесообразной разработка специального нормативного акта, регламентирующего такие вопросы, как это, например, имеет место в Российской Федерации, где порядок формирования бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации определяется Методическими указаниями, утвержденными приказом Министерства финансов РФ от 20.05.2003 г. № 44н [10].

Следует также отметить, что особенности составления бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридических лиц детально оговорены и в ст. 16 проекта Федерального закона Российской Федерации «О бухгалтерском учете» [11].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г. № 218-З (в редакции от 28.12.2009 г.).
2. Закон Республики Беларусь от 09.12.1992 г. № 2020-XXII «О хозяйственных обществах» (в редакции от 15.07.2010 г.).
3. Инструкция о порядке отражения в бухгалтерском учете операций по приобретению предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций: утв. Мин-вом финансов Респ. Беларусь № 162 от 10.11.2004 г.
4. Указ Президента Республики Беларусь от 19.03.2004 г. № 138 «О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций и привлечению инвестиций в сельскохозяйственное производство» (в редакции от 18.04.2006 г.).
5. Указ Президента Республики Беларусь от 14.06.2004 г. № 280 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций» (в редакции от 19.12.2008 г.).
6. Коротаев, С. Л. Формирование уставного фонда правопреемника при реорганизации в форме присоединения / С. Л. Коротаев // Нов. экон. газ. – 2010. – № 62. – С. 14–17.
7. Коротаев, С. Л. Бухгалтерский учет имущества и обязательств коммерческих организаций в условиях трансформации отношений собственности: теория, методология, методики: моногр. / С. Л. Коротаев. – Мн.: Изд. центр БГУ, 2005. – 326 с.
8. Инструкция о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности: утв. постановлением Мин-ва Респ. Беларусь от 14.02.2008 г. № 19 (в редакции от 11.12.2008 г.).
9. Кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 г. № 71-З «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть)».
10. Методические указания по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций: утв. приказом Мин-ва финансов Рос. Федерации от 20.05.2003 г. № 44н (в редакции приказа от 04.08.2008 г. № 73н).
11. http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/projects/projects_accountant/.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Л. И. Кравченко, В. В. Кожарский, Н. В. Кожарская

Анализ дебиторской задолженности позволяет оптимизировать ее уровень и повысить эффективность управления оборотными активами торговой организации.

Проблемы управления дебиторской задолженностью и обеспечения эффективного управления системой взаимоотношений торговой организации с ее контрагентами осложняются особенностями отношений, возникающих при осуществлении торговой деятельности, а также несовершенством нормативной и законодательной базы в части взыскания задолженности. Вместе с тем при всей объективной сложности управления дебиторской задолженностью на ее величину существенно влияют специфические условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с покупателями и заказчиками.

На величину дебиторской задолженности торговой организации влияют:

- общий объем реализации и доля в ней реализации на условиях последующей оплаты – с ростом объема продаж растут остатки дебиторской задолженности;

- условия расчетов с покупателями и заказчиками – увеличение сроков, снижение требований по оценке надежности дебиторов ведут к росту дебиторской задолженности;
- политика взыскания дебиторской задолженности – чем активнее торговая организация во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и выше «качество» дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся;
- качество оценки эффективности управления дебиторской задолженностью и последовательность в использовании ее результатов. При удовлетворительном состоянии аналитической работы в торговой организации создаются предпосылки для перехода **от пассивного управления дебиторской задолженностью**, сводимого, в основном, к бухгалтерскому учету информации о составе и структуре задолженности, **к политике активного управления**, предполагающего целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита покупателям и заказчикам.

Для проведения анализа дебиторской задолженности торговой организации необходимо определить круг лиц из числа управленческого персонала, ответственных за ее состояние. В связи с тем, что в Республике Беларусь нет устоявшейся практики по сбору задолженностей, при решении проблемы неплатежей у руководителей торговых организаций возникает вопрос о том, **кто именно должен отвечать за ликвидацию подобных задолженностей**.

Практика показывает, что, если за управление дебиторской задолженностью не отвечают конкретные работники или подразделения (в крупных торговых организациях), то оно выполняется неудовлетворительно. Мало кто из работников торговой организации желает, помимо своей «основной» работы, звонить и просить заплатить деньги по факту возникшей задолженности. Этот психологический фактор необходимо всегда принимать во внимание. Однако большинство работников готово воспринимать взыскание долгов как часть своей работы, если они понимают, что это их работа и им платят за нее.

Существует точка зрения, согласно которой ответственность за взыскание дебиторской задолженности следует возложить на отдел реализации, т. е. на того работника, который принимает заказ. Он лучше всех знает экономическое положение покупателя и находится в более выгодном положении в отношении будущих заказов к оплате на основании текущих данных задолженности.

Но есть два аргумента против возложения ответственности на отдел реализации. Во-первых, продавцов нанимают для того, чтобы они продавали, а не собирали долги. Работа по взысканию долгов воспринимается ими зачастую как пустая трата ценного времени. Во-вторых, назначение продавца ответственным за взыскание долгов может спровоцировать покупателя уйти к другому продавцу.

Таким образом, ввиду отсутствия единого мнения по данной проблеме, на наш взгляд, **целесообразно возложить работу по инкассации дебиторской задолженности на отдельное подразделение или группу специалистов** в рамках торговой организации с целью оптимизации уровня дебиторской задолженности и, следовательно, повышения эффективности управления оборотными активами организации.

Лицо или подразделение, ответственное за управление дебиторской задолженностью, должно подчиняться руководству торговой организации.

Методика анализа состояния дебиторской задолженности торговых организаций предполагает несколько этапов:

- оценка общего состояния дебиторской задолженности организаций торговой отрасли;
- комплексный анализ дебиторской задолженности исследуемой организации;
- коэффициентный анализ дебиторской задолженности исследуемой организации;
- принятие решения об эффективности управления дебиторской задолженностью.

Данная методика позволяет усилить контроль над состоянием и своевременно реагировать на появление негативной тенденции в динамике дебиторской задолженности торговой организации.

Оценка общего состояния дебиторской задолженности торговой организации проводится с целью определения удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов, тенденций ее развития и эффективности управления ею. Результаты такой оценки позволяют установить, насколько состояние дебиторской задолженности исследуемой организации типично для торговой отрасли.

На основании официальных статистических материалов, а также публикуемой в СМИ информации можно сделать вывод, что для торговых организаций в последние годы характерно наличие значительных объемов дебиторской задолженности. Это является, главным образом, следствием неудовлетворительного состояния расчетов между торговыми организациями и покупателями и заказчиками. Исследования бухгалтерской (финансовой) отчетности торговых организаций показывают, что около 60% всех оборотных активов этих организаций составляет дебиторская задолженность.

Также для торговых организаций характерна довольно низкая оборачиваемость дебиторской задолженности.

Сквозной анализ дебиторской задолженности проводится на основании показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности исследуемой организации, предоставляемой бухгалтерией и финансовым отделом.

Сквозной анализ, на наш взгляд, предпочтительнее проводить по истечении каждого отчетного периода (в нашем случае – каждые три месяца), когда формируются данные о полученной выручке. Полученные в результате сквозного анализа данные следует использовать при исследовании изменений дебиторской задолженности за отчетный год.

Цель проведения сквозного анализа дебиторской задолженности – определение состава и динамики дебиторской задолженности, выявление объемов просроченной и безнадежной по взысканию задолженности торговой организации.

Прежде всего, необходимо изучить динамику дебиторской задолженности с динамикой объемов реализации. Превышение роста дебиторской задолженности над ростом объемов реализации чаще всего является признаком проблем, связанных с оплатой за реализованные товары, выполненные услуги, и низкого уровня контроля над дебиторской задолженностью, что негативно сказывается на платежеспособности торговой организации.

Важное направление анализа оборотных средств — определение их оборачиваемости, под которой понимается продолжительность последовательного прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения.

Выделяют следующие показатели оборачиваемости оборотных средств:

- коэффициент оборачиваемости;
- продолжительность одного оборота;
- коэффициент загрузки оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости средств (скорость оборота) $K_{об}$ характеризует количество оборотов, которое совершают оборотные средства за анализируемый период. Расчет выполняется по формуле:

$$K_{об} = РП / S_{co},$$

где $РП$ — сумма реализованной продукции за определенный период, тыс. руб.; S_{co} — средняя стоимость остатка оборотных средств за тот же период, тыс. руб.

Продолжительность одного оборота $T_{об}$ в днях определяет количество дней, в течение которых совершается оборот. Расчет выполняется по формулам:

$$T_{об} = T_a / K_{об} \quad \text{или} \quad T_{об} = T_a \times S_{co} / РП$$

где T_a — количество дней в анализируемом периоде.

Величина, обратная скорости оборота, показывает размер оборотных средств, авансируемых на 1 рубль выручки от реализации продукции. Это соотношение характеризует степень загрузки средств в обороте и называется коэффициентом загрузки оборотных средств:

$$K_3 = S_{co} / РП \quad \text{или} \quad K_3 = 1 / K_{об}.$$

Чем меньше величина коэффициента загрузки оборотных средств, тем эффективнее используются оборотные средства.

Пример 1

Допустим, объем реализации за год составил 9 471 тыс. руб., среднегодовой остаток оборотных средств – 3 732 тыс. руб.

Тогда:

коэффициент оборачиваемости: $K_{об} = 9\,471 / 3\,732 = 2,54$ раза;

длительность одного оборота: $T_{об} = 360 / 2,54 = 141,8$ дня или $T_{об} = 360 \times (3\,732 / 9\,471) = 141,8$ дня;

коэффициент загрузки: $K_3 = 1 / 2,54 = 0,394$ руб. или $K_3 = 3\,732 / 9\,471 = 0,394$ руб.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость превращения оборотных средств в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборачиваемости средств при прочих равных условиях отражает повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости:

- на стадии производственных запасов: установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии; систематическая проверка состояния складских запасов, замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми без снижения качества продукции;
- на производственной стадии: сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности, соблюдение ритмичности работы предприятия, комплексное использование сырья, применение отходов;

- в сфере обращения: ускорение реализации продукции, организация маркетинговых исследований; сокращение кредиторской и дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления и анализа оборотными средствами.

Уровень дебиторской задолженности зависит от многих факторов: вида выпускаемой продукции, принятой на предприятии системы расчетов и маркетинговой политики, региона деятельности и конкурентоспособности рынка, а также профессиональной готовности финансово-экономических и юридических служб предприятия к оптимизации размера дебиторской задолженности и обеспечения своевременной ее инкассации.

Значительное увеличение дебиторской задолженности, как и ее снижение, не всегда является положительным или отрицательным моментом в хозяйственной деятельности предприятия. Специалисты должны это знать и уметь правильно оценивать происходящие процессы, обращая при этом особое внимание на нормальную и просроченную задолженность. Опережающий рост просроченной задолженности (стр. 230 ф. № 1) по сравнению с дебиторской задолженностью, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (стр. 240 ф. № 1), приводит к замедлению оборачиваемости средств, увеличивает риск непогашения долгов и способствует уменьшению финансовых ресурсов, прибыли предприятия.

Анализ дебиторской задолженности рекомендуется начинать с простейших расчетов, в частности, предлагается:

- проанализировать динамику, состав и структуру дебиторской задолженности. Особое внимание уделяется наиболее старым долгам и значительным суммам задолженности;
- сопоставить темпы роста выручки от реализации продукции (без НДС) (стр. 010 ф. 2) со средними остатками дебиторской задолженности на начало и конец анализируемого периода (сумма стр. 230 и 240 ф. 1, деленная на 2);
- определить удельный вес просроченной дебиторской задолженности (стр. 230 ф. 1) в ее общем объеме, то есть в сумме стр. 230 и 240 ф. 1 на начало и конец исследуемого периода;
- исходить из того, что если предприятие получает самокредиты для текущей деятельности, например, на 30 дней, то предоставлять кредиты своим покупателям следует на более короткий срок, например, на 20–25 дней.

Наконец, любую задолженность можно продать по договору цессии (уступка права требования), и тогда эту задолженность можно приравнять к быстроликвидным средствам.

Эффективным средством сокращения потерь от задержки расчетов с поставщиками является факторинг (посредник).

Фактор-фирма (чаще всего банк) покупает у своих клиентов права на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам. В течение 2–3 дней оплачивает им от 70 до 90 % требований в виде кредита, а оставшиеся 10–30 % клиент получает после того, как к нему поступит счет от клиента. Ставка процента на кредит практически соответствует обычной ставке по краткосрочным кредитам (например, 12 % годовых), а размер комиссионного вознаграждения колеблется от 1 до 3 % от суммы долга.

Пример 2

Общая сумма задолженности заказчиков составляет 800 тыс. руб., банк по факторинговому соглашению предоставляет кредит 80 % (то есть 640 тыс. руб.), а сумма долга взыскивается с заказчика через 90 дней. Комиссионное вознаграждение — 2 %. В этом случае расходы поставщика составляют:

проценты за кредит: $645 \times 12 \times 90 / 365 \times 100 = 18,9$ тыс. руб.;

комиссионное вознаграждение: $800 \times 2 \% = 16$ тыс. руб.

Общая сумма расходов: $18,9 + 16 = 34,9$ тыс. руб.

Итак, затратив полученные средства (640 тыс. руб.) на производство и реализацию, при длительности финансового цикла, например, квартал и рентабельности 15 %, предприятие вернет затраченные на факторинг средства.

Факторинг выгоден всем участникам сделки и превращается в универсальную систему обслуживания информационного, страхового, финансового и правового характера.

Данные бухгалтерской отчетности позволяют оперативно по данным за квартал, и даже месяц выполнить ряд расчетов по анализу дебиторской задолженности.

Пример 3

Имеются следующие данные (табл. 1).

Используя эти данные для анализа дебиторской задолженности, можно рассчитать число оборотов дебиторской задолженности, или коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{ЧО д.з.} = 58\,000 / 14\,500 = 4 \text{ оборота.}$$

Желательна тенденция к увеличению числа оборотов, то есть чем больше выручка от реализации продукции покрывает среднюю сумму оборотных средств, тем лучше.

Следует знать, что дебиторская задолженность часто составляет значительную величину оборотных средств, а коэффициент оборачиваемости зависит от многих факторов, а также от отраслевой принадлежности. На предприятиях с коротким производственным циклом число оборотов может составлять 10-15, а длительность оборота – 25–40 дней.

Средний период погашения дебиторской задолженности (продолжительность одного оборота) Т д.з. составляет: Т д.з. = 360 дней / 4 об. = 90 дней.

Чем короче продолжительность одного оборота, тем лучше.

Таблица 1

Данные для расчета

Выручка от реализации продукции (стр. 010 ф. 2), тыс. руб.	58 000
Средняя сумма оборотных средств (стр. 290 ф. 1), тыс. руб.	14 500
Средние остатки дебиторской задолженности (стр. 230 + стр. 240 ф. 1), тыс. руб.	78 000
В том числе платежи, по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1 380

Удельный вес дебиторской задолженности в общей стоимости оборотных средств У д.з. составляет:

$$У д.з. = (14\,500 / 78\,000) \times 100 = 18,59 \%$$

Желательна тенденция снижения доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств. Доля дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, составляет: Д дз = (1380 / 7800) × 100 = 17,7 %.

Желательна тенденция снижения доли сомнительной дебиторской задолженности — чем она меньше, тем лучше.

Период погашения дебиторской задолженности Т д.з., или период инкассации долгов, равен времени между отгрузкой товаров (продукции) и получением за них наличных денег от покупателей. Его можно рассчитать по следующей формуле:

$$Т дз = О ср. дз. \times Т д / \sum П дз$$

где О ср. дз — средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.; Т д — дни анализируемого периода (в месяц – 30 дней, в квартал – 90 дней и в год – 360 дней); $\sum П дз$ – сумма погашения дебиторской задолженности за анализируемый период, тыс. руб.

Пример 4.

Данные для расчетов приведены в табл. 2.

Показатель	Отчетные данные	
	2008	2009
Средние остатки дебиторской задолженности по счетам дебиторов, тыс. руб.	3 550	5 680
Сумма погашения дебиторской задолженности, тыс. руб.	36900	80750
Период погашения (инкассации) дебиторской задолженности, дни	35	25

Сокращение периода погашения долгов является положительным фактором, и финансовый работник, который занимается управлением дебиторской задолженностью, должен уметь делать такие простейшие расчеты и держать их под своим постоянным контролем. В частности, покрытие дебиторской задолженности можно осуществлять путем создания резерва по сомнительным долгам.

Для этого необходимо:

- во-первых, предусмотреть в учетной политике предприятия право на создание такого резерва;
- во-вторых, осуществить инвентаризацию дебиторской задолженности на последний день отчетного периода и создать резервы в следующих размерах (табл. 3).

Таблица 3

Размеры резервов

Срок возникновения дебиторской задолженности	Размер создаваемого резерва (в процентах от суммы долга)
Свыше 90	100
От 45 до 90	50
До 45	Резерв не создается

Резерв по сомнительным долгам может быть использован предприятием лишь на покрытие убытков от безнадежных и нереальных к взысканию долгов. При этом общая сумма создаваемого резерва не может превышать 10 % выручки от реализации продукции последнего отчетного периода.

К задачам финансового менеджмента относятся контроль и анализ кредиторской задолженности. Ее следует рассматривать как нормальный процесс финансовой деятельности любого предприятия. Чем быстрее происходит инкассация выручки дебиторам, тем меньше кредиторская задолженность.

Желательна тенденция сокращения времени нахождения готовой продукции на складах предприятия, что позволит не допускать роста кредиторской задолженности поставщикам, бюджету и другим, повысит платежеспособность предприятия.

Для характеристики качества кредиторской задолженности определяется показатель коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности К к.з.:

$$К \text{ к.з.} = РП / КЗ,$$

где КЗ — сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.

Пример 5

РП = 84 100 тыс. руб.; КЗ = 8 970 тыс. руб. $К \text{ к.з.} = 84\,100 / 8\,970 = 9,38$ дня.

Следует особо контролировать поддержание рационального соотношения между уровнем и динамикой дебиторской и кредиторской задолженности. При этом необходимо руководствоваться следующими общими правилами:

- общая сумма дебиторской задолженности должна быть больше общей суммы кредиторской задолженности, поскольку сама дебиторская задолженность — важнейший источник погашения кредиторской задолженности;
- оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности должна быть сопоставлена по размеру и длительности оборота в днях. Кредиторская оборачиваемость должна быть меньше, чем продолжительность дебиторской оборачиваемости, а число оборотов дебиторской оборачиваемости должно превышать оборачиваемость кредиторской задолженности.

Соблюдение этих общих правил, а также разработка на каждый квартал графика ожидаемых поступлений средств от реализации продукции с учетом дебиторской задолженности на начало и конец периода позволят предприятиям осуществлять постоянный контроль и управление средствами.

Сокращение разрыва между дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет:

- извлечь дополнительную прибыль заемщику;
- обеспечить более высокий и стабильный процент кредитору.

Анализ оборотных средств предполагает также осуществление расчета продолжительности производственно-коммерческого цикла и отдельных его этапов на всех стадиях кругооборота:

- на стадии заготовления материалов, то есть время хранения производственных запасов на складах предприятия от их поступления до запуска в производство;
- на стадии производственного цикла, то есть от времени поступления материалов в производство до момента выпуска готовой продукции;
- на стадии хранения готовой продукции, то есть период времени нахождения готовой продукции на складах предприятия до ее отгрузки покупателям;
- на стадии реализации, то есть период времени от отгрузки продукции до получения оплаты за нее.

Финансовым работникам рекомендуется в начале каждого года, а еще лучше — в конце текущего года рассчитывать время, необходимое для прохождения каждого этапа кругооборота оборотных средств, уточнить свою дебиторскую и кредиторскую системы, а также учетную политику. Время прохождения каждого этапа необходимо знать и учитывать при разработке финансового плана предприятия, движении денежной наличности и при выборе источников финансирования производственно-хозяйственной деятельности.

Расчет продолжительности на стадии заготовления материалов Т з.м. производится по формуле:

$$Т \text{ з.м.} = О \text{ п.з.} \times Т / \sum ПЗ$$

где О п.з. — средние остатки производственных запасов, тыс. руб.; Т — анализируемый период, например, квартал — 90 дней; $\sum ПЗ$ — сумма израсходованных производственных запасов за анализируемый период, тыс. руб.

Пример 6

О п.з. = 3 580 тыс. руб.; Т = 90 дней; $\sum ПЗ = 29\,950$ тыс. руб.

$$Т \text{ з.м.} = 3\,580 \times 90 / 29\,950 = 10,76 \text{ дня.}$$

Главная задача предприятия — сокращать период времени хранения и нахождения товарно-материальных ценностей на складах.

Расчет продолжительности на стадии производственного цикла $T_{ц}$ выполняется по формуле:

$$T_{ц} = НЗП \times T / С ф.$$

где НЗП — стоимость незавершенного производства, тыс. руб.; С ф. — фактическая себестоимость выпущенной продукции, тыс. руб.

Пример 7

НЗП = 1 350 тыс. руб.; С ф. — 43 880 тыс. руб.

$$T_{ц} = 1350 \times 90 / 43880 = 2,77 \text{ дня.}$$

Эта стадия кругооборота определяется длительностью технологического цикла, номенклатурой выпускаемой продукции, используемой техники, технологии, организации производственного процесса, квалификации работников и рядом других факторов, но в любом случае следует стремиться к сокращению производственного цикла.

Желательна тенденция к увеличению числа оборотов, то есть чем больше выручка от реализации продукции покрывает среднюю сумму оборотных средств, тем лучше.

Анализ длительности производственно-коммерческого цикла, а также состояния производственных запасов предполагает определение удельного веса готовой продукции в общем объеме запасов и определение времени нахождения готовой продукции на складах предприятия.

Увеличение запасов готовой продукции зачастую связано с потерей рынков сбыта, ростом конкуренции, снижением потребительского спроса, ухудшением качества продукции и другими факторами. В целом это крайне нежелательная ситуация. Поэтому чем меньше удельный вес готовой продукции на складах предприятия, тем благополучнее его экономическое положение.

Продолжительность нахождения капитала в готовой продукции $T_{г.п.}$, то есть время хранения готовой продукции с момента поступления из производства до отгрузки потребителям, определяется по формуле:

$$T_{г.п.} = ГП \times T / С \text{ отг. п.}$$

где ГП — средние остатки готовой продукции, тыс. руб.; T — длительность анализируемого (отчетного) периода, дни; С отг. п. — себестоимость отгруженной продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.

Пример 8

ГП = 23 500 тыс. руб. (на начало квартала) и 21 100 тыс. руб. (на конец); С отг. п. н = 43 880 тыс. руб. (на начало) и 40 350 тыс. руб. (на конец квартала).

$$T_{\text{нач. г.п.}} = 3500 \times 90 / 43880 = 4,8 \text{ дня;}$$

$$T_{\text{кон. г.п.}} = 2110 \times 90 = 4,7 \text{ дня.}$$

Желательна тенденция сокращения времени нахождения готовой продукции на складах предприятия, что позволит не допускать роста кредиторской задолженности поставщикам, бюджету и другим, повысит платежеспособность предприятия. Ведущая роль в решении сокращения времени хранения готовой продукции на складах принадлежит службе маркетинга, сбыта, транспортному хозяйству, рекламе.

Увеличение запасов готовой продукции зачастую связано с потерей рынков сбыта, ростом конкуренции, снижением потребительского спроса, ухудшением качества продукции и другими факторами.

Расчет продолжительности периода на стадии реализации продукции в значительной степени зависит от принятой на предприятии системы расчета за отгруженную продукцию (предоплата, авансы полученные), а также принятых сроков погашения дебиторской задолженности.

Период погашения дебиторской задолженности $T_{д.з.}$ определяется по следующей формуле:

$$T_{д.з.} = ДЗ \times T / РП,$$

где ДЗ — средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.

Пример 9

ДЗ = 12 650 тыс. руб.; РП = 84 100 тыс. руб.

$$T_{д.з.} = 12650 \times 90 / 84100 = 13,54 \text{ дня}$$

При расчете продолжительности периода на стадии реализации объем выручки от реализации продукции следует скорректировать (то есть уменьшить выручку на суммы предоплаты, авансы полученные). В этом случае период погашения дебиторской задолженности будет более точен.

После выполнения всех этих расчетов следует определить общую продолжительность производственно-коммерческого цикла Т общ:

$$T_{\text{общ.}} = T_{\text{з.м.}} + T_{\text{ц.}} + T_{\text{г.п.}} + T_{\text{д.з.}} = 10,76 + 2,77 + 4,7 + 13,54 = 31,77 \text{ дня.}$$

Кредиторская задолженность в нашем условном примере составляла 9,38 дня, то есть предприятие в своей повседневной деятельности может использовать средства поставщиков за эти дни, а в течение 22,39 дня (31,77 – 9,38) использовать другие средства (кредиты, собственные средства).

Для бесперебойного выполнения текущей деятельности и обеспечения необходимого страхового запаса, а также для создания перспективы развития каждому предприятию необходимо определить оптимальную сумму денежных средств, находящихся в кассе и на расчетном счете в коммерческих банках.

Искусство финансового менеджера состоит в том, чтобы на счетах предприятия находились суммы денежной наличности на уровне безопасного минимума. Держать значительные суммы (а для каждого предприятия они свои) экономически невыгодно из-за инфляционных процессов и крайне низкой доходности, иметь небольшие суммы — опасно, ибо потребность в наличности может нарушить бесперебойное функционирование производственно-хозяйственной деятельности предприятия, или вынудить его брать кредиты для погашения обязательств перед поставщиками за сырье, материалы и прочее, оплачивать требуемые платежи по заработной плате, налоги и др.

Для более обоснованного определения денежных поступлений предприятию целесообразно рассчитывать возможные денежные притоки за непродолжительный период, например, за декаду (10-дневку), или за каждые пять дней, или помесечно. Такой подход позволяет предприятиям более точно рассчитывать денежные поступления.

Расчет выполняется по следующей формуле:

$$ДЗ_{\text{нач}} + РП = ДЗ_{\text{к}} + ДП,$$

где ДЗ нач — дебиторская задолженность за товары (работы, услуги) на начало принятого периода, тыс. руб.; РП — объем реализованной продукции (товары, работы, услуги), тыс. руб.; ДЗ к — дебиторская задолженность за товары (работы, услуги) на конец принятого периода, тыс. руб.; ДП — денежные поступления за тот же принятый период, тыс. руб.

Далее определяется период нахождения средств в денежной наличности (Т дн.) по следующей формуле:

$$T_{\text{дн.}} = ДН \times T / \sum КО_{\text{дс.}}$$

где ДН — средние остатки свободной денежной наличности, тыс. руб.; Т — количество календарных дней в анализируемом периоде (год — 360 дней, квартал — 90 дней, месяц — 30 дней);

Значительное увеличение дебиторской задолженности, как и ее снижение, не всегда является положительным или отрицательным моментом хозяйственной деятельности предприятия.

$\sum КО_{\text{дс}}$ — сумма кредитовых оборотов по счетам денежных средств, тыс. руб.

Пример 10

В табл. 4 рассчитывается период нахождения средств в денежной наличности.

Из приведенных данных видно, что в 2008 г. период нахождения средств в денежной наличности сократится на 0,5 дня, что является в целом положительным фактом и свидетельствует, что предприятие лучше использует свои денежные средства, направляя их:

- на развитие производства и укрепление материально-технической базы;
- экономически выгодные инвестиционные проекты;
- диверсификацию своего производства в других видах деятельности и регионах;
- досрочное погашение кредитов и обязательств;
- решение перспективных задач развития и т. п.

Таблица 4

Расчет периода нахождения средств в денежной наличности (в днях)

Показатель	Отчетный 2009 г.	Планируемый 2010 г.
Средние остатки свободной денежной наличности, тыс. руб.	1 850	2 380
Сумма кредитовых оборотов по счетам денежных средств, тыс. руб.	65 920	89 320
Период нахождения средств в свободной денежной наличности, дни	10,1	9,6

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Под ред. В. И. Стражева и Л. А. Богдановской. – Мн.: Вышэйшая шк., 2008.
2. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 6-е изд. – М.: Дело и сервис, 2008.
3. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности: утв. пост. Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 8 мая 2008 г. № 79/99/50//Консультант Плюс. Законодательство /Электронный ресурс/.
4. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Учебник для вузов / Л. И.Кравченко. – 10-е изд. – М.: Новое знание, 2009.
5. Ковалев, В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004.
6. Савицкая, Г. В. анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности, методологические аспекты. – М.: ИНФРА – М, 2008.
7. Экономический анализ деятельности предприятий: Учебник / Под ред. Н. В. Дембинского. – Мн.: 1981.
8. Економічний аналіз / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003.
9. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009.