

## **СТОИМОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ВО ВРЕМЕНИ**

Никакие финансовые прогнозы не обретут практическую ценность до тех пор, пока не проработаны производственные и маркетинговые решения. Финансовые планы будут нереальны, если недостижимы поставленные маркетинговые цели и могут быть неприемлемы, если условия достижимости целевых финансовых показателей невыгодны для предприятия в долгосрочном периоде. Более 30 лет ОАО «БЕЛФА» работает в области производства и реализации искусственного меха и изделий из него. Из общего объема продаж ОАО «БЕЛФА» рынок Республики Беларусь занимает 56,5 %, экспортные поставки составляют 43,5 %. В последние годы происходит снижение эффективности коммерческой деятельности, что связано с падением уровня производства и реализации продукции из-за неконкурентоспособности в связи с диверсификацией зарубежных рынков китайским производителем. Повышение конкуренции на рынке и снижение платежеспособности потребителей привели к росту дебиторской задолженности ОАО «БЕЛФА» (таблица 1).

*Таблица 1*

**Динамика дебиторской задолженности в активах  
ОАО «БЕЛФА» за 2013–2015 гг.**

<b>Наименование показателя</b>	<b>Значение показателей</b>			<b>Отклонение, +, -</b>	
	<b>на 31.12. 2013 г.</b>	<b>на 31.12. 2014 г.</b>	<b>на 31.12. 2015 г.</b>	<b>2014 г. от 2013 г.</b>	<b>2015 г. от 2014 г.</b>
Активы, млн руб.	244860	269746	272703	24886	2957
Краткосрочные активы, млн руб.	88598	85495	89180	-3103	3685
Дебиторская задолженность, млн руб., в том числе	7928	19703	16951	11775	-2752
Просроченная дебиторская задолженность, млн руб.	1819	1812	3202	-7	1390

Наименование показателя	Значение показателей			Отклонение, +, -	
	на 31.12. 2013 г.	на 31.12. 2014 г.	на 31.12. 2015 г.	2014 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.
Удельный вес дебиторской задолженности в активах, %	3,2	7,3	6,2	4,1	-1,1
Удельный вес дебиторской задолженности в краткосрочных активах, %	8,9	23,0	19,0	14,1	-4,0
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в дебиторской задолженности, %	22,9	9,2	18,9	-13,7	9,7

Сумма просроченной дебиторской задолженности увеличилась, что означает рост риска непогашения кредиторской задолженности и уменьшения прибыли ОАО «БЕЛФА». Кроме того, замораживание средств способствовало замедлению оборачиваемости капитала. Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризует деловую активность предприятия, эффективность политики управления расчетами, выявляет причины роста или снижения сумм задолженности и уровня платежеспособности организации (таблица 2).

Таблица 2

**Оборачиваемость дебиторской задолженности  
ОАО «БЕЛФА» в 2013–2015 гг.**

Показатели	Годы			Отклонение (+ -)		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 г./ 2013 г.	2015 г./ 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г./ 2014 г.
Средние остатки по счетам дебиторов, млн руб.	9610,5	13815,5	18327,0	4205	4511,5	143,8	132,7
Выручка от реализации продукции, работ, млн руб.	256318	253710	211978	-2608	-41732	99,0	83,6

Показатели	Годы			Отклонение (+ -)		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 г./ 2013 г.	2015 г./ 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.
Коэффициент оборачиваемости дебитор задолженности, раз	26,7	18,4	11,6	-8,3	-6,8	68,9	63,0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	13,7	19,9	31,6	6,2	11,7	145,3	158,8

Период оборачиваемости дебиторской задолженности ОАО «БЕЛФА» в целом за три года увеличился на 17,9 дня, что свидетельствует о снижении качества расчетов и увеличении продолжительности финансового цикла предприятия, что неблагоприятно для ее деятельности. В результате замедления оборачиваемости дебиторской задолженности в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 11,7 дней, из оборота ОАО «БЕЛФА» отвлечено 587,5 млн руб.

$$\sum B = \frac{\Delta O \times \overline{ДЗ\ 2015}}{365} = \frac{11,7 \times 18327}{365} = 587,5 \text{ млн руб.},$$

где  $\sum B$  – сумма отвлеченной выручки, млн руб.;  $\Delta O$  – изменение оборачиваемости дебиторской задолженности, дней; – средняя сумма дебиторской задолженности в 2015 г., млн руб.

Необходимо учитывать фактор инфляции, который с течением времени обесценивает стоимость денежных средств. За счет несвоевременной оплаты счетов дебиторами ОАО «БЕЛФА» понесло убытки в сумме 446,9 млн руб.

$$\text{Убытки} = \frac{\text{ДЗ просроченная}}{\text{И инфляции}} = \frac{3202}{1 + 0,1622} - 3202 = -446,9 \text{ млн руб.}$$

Так как ОАО «БЕЛФА» предоставляет беспроцентную отсрочку платежа покупателям, то необходимо продисконтировать будущие поступления по ставке доходности за этот срок. СП «Макси Люкс» предоставлена отсрочка платежа на 6 месяцев в сумме 152 млн руб.

Годовой уровень доходности капитала (УДК) предприятия в операционной деятельности составляет 3,16 %. Будущий денежный поток (PV) к текущей дате составит:

$$PV = \frac{ДЗ}{1 + УДК} = \frac{152}{(1 + 0,0316)^{1/2}} = 149,6 \text{ млн руб.}$$

Следовательно, потери от недоиспользования средств в операционном процессе на протяжении 6 месяцев составили 2,4 млн руб. (152 – 149,6), что равнозначно снижению цены на 1,6 %. Так как месячный темп инфляции (ТИ месячный) составлял в 2015 году 0,04 %, произошло реальное уменьшение величины собственного капитала (ВСК) на сумму:

$$\text{Уменьшение ВСК} = \frac{ДЗ}{1 + \text{ТИ месячный}} - ДЗ = \frac{152}{(1 + 0,0004)^6} - 152 = -0,4 \text{ млн руб.}$$

Рост дебиторской задолженности требует привлечения дополнительных источников финансирования активов предприятия и финансовых расходов на их обслуживание. Процентные ставки по кредитам банка в 2015 году составляли в среднем 42 % годовых. Получив кредит в банке на 6 месяцев в сумме 152 млн руб., ОАО «БЕЛФА» уплатило процентов в сумме 31,9 млн руб.

$$\text{Процент по банковскому кредиту} = \frac{152 \times 0,42 \times 6}{12} = 31,9 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, на основании расчетов можно судить о том, что ОАО «БЕЛФА» предоставляя беспроцентную отсрочку платежа СП «Макси Люкс» и прочим покупателям, понесло потери от недоиспользования данных средств в операционном процессе.

Для того чтобы дифференцировать условия коммерческого кредитования, необходимо разработать алгоритм оценки покупателей: 1) отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность и т. д.); 2) определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам предприятия (клиентский скоринг); 3) разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, т. е. установление: цены реализации; времени отсрочки платежа; максимального размера коммерческого кредита; системы скидок и штрафов.

*Клиентский скоринг* – способ ранжирования покупателей по критерию финансового результата (маржинальный доход, валовая или чистая прибыль) в зависимости от уровня дохода, который они приносят. Расчет маржи по клиенту для клиентского скоринга можно представить следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Маржа} = & \text{Оборот} \times [1 - 1/(1 + \text{процент наценки}) - \text{Индивидуальная скидка} - \\ & - (\text{Период инкассации ДЗ/30}) \times (\text{Цена капитала/12}) - \\ & - \text{Доля переменных затрат в обороте}] \end{aligned}$$

Применение предложенного подхода при управлении дебиторской задолженностью ОАО «БЕЛФА» обеспечит сбалансированность денежных потоков и укрепит финансовое положение. Финансовой службе следует формировать основные принципы управления дебиторской задолженностью – лимиты, сроки, условия предоставления кредита, контроль погашения. Если просрочка составляет больше 30 дней, то информацию об этом необходимо передавать руководителю службы продаж для контроля. На определенном этапе необходимо выставлять претензии, подключать службу безопасности и юридический отдел.

*Е. Н. Бедретдинова, С. Н. Дроздова*  
*Республика Беларусь, Бобруйск*

## **АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

Маркетинговая деятельность предприятия направлена на то, чтобы обоснованно, опираясь на запросы рынка, устанавливать конкретные текущие и главным образом долговременные (стратегические) цели, пути их достижения и реальные источники ресурсов хозяйственной деятельности; определять ассортимент и качество продукции, ее приоритеты, оптимальную структуру производства и желаемую прибыль.

Шкловское районное потребительское общество – это добровольное объединение граждан, проживающих (работающих) в Шкловском районе, на основе объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производст-