

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЗА СЧЕТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

А. Н. Айриева

Саратовский государственный университет, Россия
E-mail: zamdecanaeconom@mail.ru

Научная новизна статьи состоит в разработке и научном обосновании теоретико-методологических положений по совершенствованию финансового планирования ПАО «Т ПЛЮС». Автором разработан комплекс мер по регулированию объема просроченной дебиторской (кредиторской) задолженности клиентов.

IMPROVING FINANCIAL PLANNING EFFECTIVE MANAGEMENT ACCOUNT AND CREDITOR ARREARS

A. N. Ayrieva

The scientific novelty of the article consists in the development and scientific substantiation of theoretical and methodological provisions to improve the financial planning of PJSC "T PLUS". The author has developed a set of measures to regulate the amount of overdue customer receivables (payables).

Целесообразность финансового планирования организаций становится следствием значительного числа усилий руководства по выработке грамотной стратегии поведения, характера использования производственных ресурсов и оценки макроэкономической ситуации на внутренних и мировых рынках. Главная направленность финансового планирования как вида управленческой деятельности связана с обеспечением финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности выбранного способа хозяйствования.

В результате проблемы дальнейшего совершенствования финансового планирования как отрасли деятельности продолжает оставаться актуальной, а вопросы формирования финансовых планов и оценки многих плановых показателей занимают центральное место в управлении российскими предприятиями.

Целью научной работы является исследование особенностей финансового планирования предприятия и оценки уровня его финансовой устойчивости для разработки рекомендаций по повышению эффективности финансовой деятельности и совершенствованию финансового планирования ПАО «Т ПЛЮС».

В научной литературе приведены следующие определения понятия финансовое планирование. Лихачева О. Н. под финансовым планированием понимает процесс анализа финансовой и инвестиционной политики, прогнозирование их результатов и воздействия на экономическое окружение предприятия. По мнению Фридмана А. М., финансовое планирование представляет собой

процесс разработки мер по обеспечению организации необходимыми ресурсами, повышению эффективности ее деятельности в будущем. Балабанов И. Т. определяют финансовое планирование как процесс выработки плановых заданий, составления графика их выполнения, разработку финансовых планов и финансовых программ (финансовое прогнозирование), обеспечение их необходимыми ресурсами и рабочей силой, контроль за их исполнением. Павлова Л. Н. считает, что финансовое планирование это не что иное, как планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств. Лапуста М. Г. склоняется к тому, что финансовое планирование – это процесс разработки системы финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности, обеспечивающих реализацию финансовой стратегии предприятия в предстоящем периоде.

Обобщив все вышесказанные точки зрения, по нашему мнению, наиболее полным и всесторонним определением финансового планирования следует считать, процесс разработки системы финансовых планов, отражающих все стороны деятельности предприятия и обеспечивающих реализацию финансовой работы на определенный период времени, а также процесс контроля уровня достигнутых производственно-финансовых показателей и их корректировку в ходе реализации с учетом возможных факторов неопределенности и риска.

Публичное акционерное общество «Т Плюс» в настоящее время осуществляет стабильное снабжение потребителей электроэнергии и обеспечивает теплоснабжение и горячее водоснабжение промышленных и коммунальных предприятий, а также населения в крупнейших городах 16 регионов Российской Федерации. Крупнейшими потребителями энергогенерации являются предприятия химической, нефтехимической, металлургической, автомобильной и строительной отраслей промышленности.

Возникновение кредиторской и дебиторской задолженностей в организации связано с несовпадением сроков образования обязательств организаций плательщиков или кредиторов с реальными датами совершения платежей по ним. Формирование кредиторской и дебиторской задолженностей предприятий является массовым и объективным процессом, требующим разработки грамотного управления в целях оптимизации величины кредиторских (дебиторских) обязательств и укрепления финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

На первом этапе управления обычно производится внутренний контроль или систематический мониторинг образования, движения дебиторской (кредиторской) задолженностей с точки зрения своевременного и обоснованного списания сумм просроченных дебиторских платежей на увеличение прочих расходов, а кредиторских обязательств – на увеличение доходов.

Причем финансовая устойчивость, качество финансового менеджмента и финансового планирования организации прямо зависит от изменения уровня соотношений между дебиторской и кредиторской задолженностями. Кроме того, размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, период их оборачиваемости оказывают влияние на тип финансового состояния. Например, превышение дебиторской задолженности над кредиторской, может рассматриваться как фактор достижения высокого уровня коэффициента общей ликвидности или характеризовать более быструю оборачиваемость кредитор-

ской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Поэтому при грамотном финансовом планировании организации следует одновременно управлять движением как дебиторской, так и кредиторской задолженностью.

Обращаясь к нашему объекту исследования можно представить следующие результаты состояния и движения дебиторской и кредиторской задолженностей за последние два отчетных периода. Данные свидетельствуют о том, что в общей структуре обязательств ПАО «Т ПЛЮС» доля дебиторских долгов в несколько раз превосходит величину кредиторских.

В результате оценки формирования и движения дебиторских и кредиторских обязательств ПАО «Т ПЛЮС» можно отметить, что наиболее острым вопросом финансового планирования становится управление задолженностью покупателей и заказчиков. Такой вид задолженности признается неэластичной, так как при увеличении объёма реализации продукции данный вид задолженности предприятия не уменьшится. Кроме того, в последний год Общество позволило сформировать и сумму долгов покупателей на достаточно длительный срок, что не может не сказаться на качестве финансового положения и уровне ликвидности баланса. Оценка коэффициентов оборачиваемости задолженности показывает, что дебиторская задолженность Общества оборачивается в каждом из анализируемых периодов в течение более длительное, чем кредиторская задолженность, что свидетельствует об отвлечении собственных средств из оборота предприятия.

В итоге следует отметить, что существующая политика управления дебиторско-кредиторской задолженностью ПАО «Т ПЛЮС» весьма неэффективна. По нашему мнению, в систему мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью Общества можно включить такие способы превращения обязательств в денежные средства как: взыскание через судебную процедуру, инкассация и реструктуризация дебиторской задолженности, передачу дебитором части своего имущества в погашение задолженности, предоставление скидок за досрочную оплату, взыскание задолженности за счет использования схем факторинговых операций, предоплату и т. д.

Особое значение в сложившихся условиях финансовых затруднений и конкурентной борьбы с дебиторской задолженностью приобретает такой метод регулирования дебиторской задолженности как предоставление скидок за досрочную оплату счетов, которое весьма целесообразно по следующим обстоятельствам: система скидок будет способствовать расширению продаж и увеличению прибыли от реализации товаров, услуг при условии высокой доли постоянных затрат и высокой эластичности товара; система скидок в условиях их дефицита позволит обеспечить больший приток денежных средств; система скидок за досрочную оплату в итоге приведет к большему эффекту, чем система штрафных санкций за просроченную оплату.

Практика показывает, что большинство западно-европейских стран используют данный метод как один из достаточно эффективных, особенно в сфере торговли продуктами питания и алкогольной продукции. В отечественной практике данный инструмент ускорения поступлений денежных средств в обо-

рот предприятия недооценен и не приобрел широкого применения. Многие российские компании часто устанавливают систему скидок интуитивно, без серьезных расчётов и совершают ошибки, приводящие к резкому ухудшению финансового состояния.

ПАО «Т ПЛЮС» не предоставляет своим клиентам скидки, а по договору-поставки предоставляет отсрочку платежа сроком на 30 дней и более. На наш взгляд, целесообразнее было бы предоставлять своим клиентам скидки, а не отсрочку платежа. Скидки можно предоставить постоянным клиентам, а также новым покупателям в целях их привлечения. По данным расчётов, скидка покупателям влечёт за собой меньшие потери для организации, чем отсрочка платежа сроком на один месяц. Кроме того, это будет являться сильным стимулом для дебитора к осуществлению своевременных расчётов.

Применение механизма скидок за досрочную оплату целесообразно для ПАО «Т ПЛЮС» при строгом соблюдении платёжной дисциплины по срокам и суммам, отслеживании соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей. В результате организация сможет скорее высвободить средства из дебиторской задолженности и погасить кредиторские обязательства, а также направить их часть в краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения. Таким образом, предложенные мероприятия сократят период обращения дебиторской задолженности, что будет способствовать укреплению финансовой устойчивости организации и повышению эффективности ее деятельности.

По нашему мнению, учитывая сложившийся зарубежный опыт, достаточно актуальным на данный момент следует считать и метод факторингового обслуживания как способа сокращения прямых и косвенных потерь предприятия от дебиторской задолженности. Факторинг предполагает наличие коммерческого кредита в товарной форме, предоставляемого продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары и оформляемого открытым счетом. Объектом факторинговой сделки является денежное требование клиента к третьему лицу, возникающее в результате коммерческого кредита, предоставляемого в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа.

При факторинговой операции сразу после поставки банк выплачивает от 70 до 90 % от номинальной стоимости счетов-фактур предприятию, предоставившему товар на условиях отсрочки платежа. Таким образом, с помощью факторинга предприятие-поставщик освобождается от кредитного риска, связанного с возможностью непогашения задолженности дебиторами. Остальные 10-30 % зачисляются на заблокированный счет предприятия и возвращаются ему только после оплаты обязательств покупателями, что направлено на минимизацию собственных рисков факторинговой компании или банка.

Использование факторинга наиболее эффективно для предприятий, стремящихся увеличить объемы продаж или выходящих на новые рынки;

вновь создаваемых компаний, испытывающие недостаток денежных средств из-за отсутствия отлаженного механизма расчетов с контрагентами и, как следствие, несвоевременного погашения долгов дебиторами.

Целесообразность факторинга также связана и с возможностями сокращения управленческих расходов, повышения эффективности коммерческой ра-

боты любого предприятия, поскольку одновременно с финансированием оборотных средств фактор-фирма (банк) осуществляет кредитный контроль по сделкам, проводит анализ хозяйственной деятельности фирмы, ее сбытовой стратегии, конъюнктуры рынка, оказывает бухгалтерские, консультационные, юридические и другие услуги.

По нашему мнению, наиболее характерными для ПАО «Т ПЛЮС» являются следующие виды факторинга: с ответственностью за риск неплатежеспособности и без права регресса; без принятия рисков неплатежеспособности, т.е. с правом регресса; с финансированием к моменту покупки; с финансированием ко времени наступления срока платежа; с управлением дебиторской бухгалтерией; без права управления дебиторской бухгалтерией.

В отношении совершенствования управления кредиторской задолженностью Общества полагаем целесообразным включить следующую систему мероприятий: поиск поставщиков с наиболее выгодными условиями поставки и оплаты, мониторинг реакций кредиторов на задержку платежей, индивидуальный подход к различным кредиторам, составление оперативных бюджетов и ранжирование платежей в их рамках, реструктуризация кредиторской задолженности, оптимизация структуры заёмных средств.

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект 12-07-00057).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бочаров В. В.* Управление денежным оборотом предприятий : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2015. 88 с.
2. *Лихачева О. Н.* Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : учеб. пособие. М. : Вузовский учебник, 2015. 288 с.
3. *Савкина Р. В.* Планирование на предприятии : учебник. М. : Дашков и Ко, 2013. 324 с.
4. Официальный сайт ПАО «Т ПЛЮС» [Электронный ресурс]. URL: <https://tplusgroup.ru> (дата обращения: 10.12.2017).
5. Рэйтинговое агентство «РАэксперт» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru/> (дата обращения 10.12.2017).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Т. П. Варламова, М. А. Варламова

*Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия
Саратовский государственный технический университет им. Ю. А. Гагарина, Россия
E-mail: taniavar@rambler.ru, imira21@rambler.ru*

В статье затрагиваются вопросы банковского риск-менеджмента и скоринга применительно к кредитным организациям, оказывающим услуги потребительского кредитования. Отдельное внимание уделяется проблеме совершенствования процедур ритейл риск-менеджмента в системе управления рисками коммерческого банка.