БЛОК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И БИЗНЕСОМ В ЦЕЛОМ

ДОРОХОВА Е.Е.

НОУ ВПО Северо-Кавказский институт, доцент кафедры Финансов, налогов и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, 355037, г.Ставрополь, ул. Доваторцев, 38.

В настоящей статье рассмотрена эффективность управления денежными потоками, как оценка эффективности бизнеса в целом. Даны базовые понятия, методы и блочная система управления денежными потоками. Предложены принципиально новые подходы к определению страхового товарного запаса.

Ключевые слова: денежный поток; положительный денежный поток; отрицательный денежный поток; денежные средства; товарные запасы; дебиторская задолженность; финансовый эффект; прибыль по балансу

Коды классификатора JEL: M 41, M 10

В подавляющем большинстве случаев собственники формируют свое представление об эффективности бизнеса по данным динамики прибыли. Однако условность расчета прибыли и возможность делать это лишь периодически приводят к необходимости применения ряда дополнительных факторов. В их числе критерии, основанные на денежных потоках. Подобный критерий более реалистичен, нежели ориентация на рассчитанную со многими условностями прибыль.

Успех управления денежными потоками состоит в системности действий, обусловленных основными стратегическими установками:

– увеличивать объем денежных средств;

– быть уверенным, что имеющиеся денежные средства используются оптимальным образом.[3]

Программа достижения наибольшего финансового эффекта в управлении денежными потоками и бизнесом в целом состоит из трех основных блоков:

– эффективное управление товарными запасами с целью экономии денег

– сбор дебиторской задолженности и сокращение финансового цикла;

– постоянное управление деньгами.

Первый блок основан на эффективном управлении товарными запасами в целях экономии денег.

Финансовый успех коммерческой фирмы показатели ликвидности и платежеспособности напрямую зависят от того, на сколько быстро средства, вложенные в запасы, превращаются в живые деньги. Основная цель анализа оборачиваемости запасов – определить те товары, у которых скорость цикла «товар – деньги – товар» минимальна и принять верное управленческое решение об оптимальных остатках товарных запасов. Но надо помнить, что сама по себе оборачиваемость ни о чем не говорит нужно отслеживать динамику коэффициента оборачиваемости, учитывая следующие негативные факторы:

– коэффициент уменьшается – идет затоваривание складов;

– коэффициент растет или очень высокий (срок хранения меньше одного дня) – работа с «колес», что чревато отсутствием товара на складе.

Дело в том, что запасы принципиально имеют тенденцию к росту. Таков закон бизнеса. Но этот рост может быть оправдан только адекватным ростом объемов продаж так, чтобы оборачиваемость запасов не снижалась. В идеальном для финансиста смысле объем товаров на складе должен быть равен нулю. Обнуление же товарного запаса, особенно для торговых фирм очень опасно. Этот путь не реален.

Что касается оптимизации товарного запаса, то тут подход один – нужно привозить не много и не мало, а столько, сколько позволяет фирме минимизировать свои затраты и обеспечить непрерывный процесс торговли.[5]

В мировой практике для подобных расчетов используется Модель Уилсона. Она помогает найти оптимальное для заказа количество продукта для запасов, при котором издержки на его отработку и хранение минимальны. Это называется – «экономически обоснованный заказ». [1]

И если фирма имеет дело с постоянно продающимися товарами повседневного спроса – эта модель прекрасно работает. Однако, тот факт, что модель применяется только для одного вида товара, делает эти расчеты очень трудоемкими.

Можно ли найти альтернативные варианты оптимизации поставок и целесообразности страхового запаса товаров, характерные для нашей реальной экономики? Можно.

Учтем, что менеджеры, чтобы понравиться клиентам часто используют принцип «У нас все есть!». В результате одних товаров катастрофически не хватает, а другие залеживаются до уценки. Поэтому необходимо рассчитать уровень запасов товара на конец отчетного периода (Ус.з.).

$$Ус.з. = Д * Тз / ТО \quad (1),$$

где: Д – количество дней; Тз – товарный запас на конец отчетного периода; ТО – товарооборот за период.

Этот показатель характеризует обеспеченность запасами на определенную дату и показывает, на сколько дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватит этого запаса. На основе этих данных и определяется прогноз на страховые необорачиваемые запасы.

Какое же количество оборотов запасов можно считать оптимальным? Английский экономист Чарльз Боденстап проанализировал большое количество результатов торговых компаний и обобщил результаты в следующей формуле:

«ожидаемое количество оборотов (норма оборачиваемости) = 12/(k*(OF+ + 0,2*L)) (2),

где: OF – средняя частота заказа в месяц (т.е время между заказами поставщику); L – средний период доставки в месяц (т.е. время между заказом и поставкой); k – коэффициент, который обобщает действие прочих факторов, влияющих на теоретическое количество оборотов.

Вот эти факторы:

– необходимость хранения медленно оборачиваемых запасов в целях маркетинга;

– большие, чем требуется, покупки товаров в целях получения скидок при покупке за больший объем;

– ненадежность поставщика;

– затоваривание в целях промоушн и др.

Если эти факторы находятся на обычном уровне, то коэффициент должен быть около 1,5. Если же один или несколько факторов имеют экстремальный уровень, то коэффициент принимает значение 2,0» [7].

Но практика западных компаний сильно отличается от российских условий. Наш рынок во многом зависит от объемов и сроков поставок, надежности поставщика, особенностей логистики, роста рынка и спроса на товар. Если поставщики местные и оборот высокий, то коэффициент оборачиваемости может приближаться к 40 оборотам в год. Если в поставках наблюдаются перебои и спрос колеблется, то нормальным будет коэффициент оборачиваемости 10-12 оборотов в год. Понятно, что слепо следовать нормативам в условиях не стабильного рынка не следует. Необходимо увязать между собой все параметры: оборачиваемость, оптимальный заказ, коэффициент вариации, страховой запас.

Эффективность управления товарными запасами определяется все же не только оборачиваемостью и оптимизацией страховых запасов. Здесь играют роль и множество других факторов, касающихся сокращения запасов с целью экономии денег: разрешение компромисса между объемом товарных запасов и уровнем обслуживания клиентов; оптимизация объема закупки партии товаров; внедрение системы учета и контроля запасов, которая работает в режиме реального времени и реальной ценности; выбор системы учета запасов, наиболее подходящей для предприятия (LIFO, FIFO); непрерывная оценка реальной стоимости запасов на складе; избавление от устаревшего товара на складах путем продажи с большими скидками или простого списания; контроль издержек, связанных с товарными запасами; внедрение современных управленческих приемов регулирования запасов; оптимизация ассортимента продукции с точки зрения сокращения объема запасов.[6]

Второй основной блок управления денежными потоками включает в себя сбор дебиторской задолженности и сокращение финансового цикла. Главная задача в части обеспечения сбора дебиторской задолженности состоит в тщательном анализе всех клиентов и выявлении причин несвоевременной оплаты счетов фирмы.

Понятно, что сбор дебиторской задолженности близко сопрягается с маркетинговой деятельностью предприятия. Маркетинг отбирает и воспитывает клиентов. Необходимо отслеживать, чтобы эти действия маркетологов были устремлены на пополнение денежного пула компании.

Основные направления сбора дебиторской задолженности: анализ и систематизация информации по всем клиентам фирмы, включая потенциальных заказчиков; установление системы скидок в случае досрочной оплаты счетов фирмы; разработка системы юридических мер, предупреждающих недобросовестных клиентов; подача заявлений в арбитражный суд о признании клиента банкротом; применение факторинга с целью получения части непогашенной в срок дебиторской задолженности; внедрение системы ответственности менеджеров по продажам за несвоевременную оплату их клиентами счетов фирмы; отказ от обслуживания неплатежеспособных клиентов.

Приведем некоторые общие правила, позволяющие более четко управлять дебиторской задолженностью

1. Контроль за состоянием расчетов с покупателями и подрядчиками по просроченным (отсроченным) платежам.
2. Ориентация на большое число покупателей (их диверсификация) с целью снижения риска неуплаты за товары и услуги одним или несколькими крупными покупателями.
3. Наблюдение за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторов над кредиторами создает серьезную угрозу финансовой устойчивости предприятия (максимальное значение данного соотношения равно 1,0), что требует привлечения дополнительных источников заемного финансирования.
4. Оплата товаров постоянными клиентами в кредит (отсрочка платежа), причем его размеры зависят от ряда факторов, в частности от финансового положения поставщика, устойчивости связей с последним и др.;
5. Синхронизация денежных потоков (притока и оттока денежных средств), то есть максимально возможное приближение по времени получения дебиторской и погашение кредиторской задолженности. Это позволяет уменьшить остаток денег на расчетном счете, сократить банковский кредит и

расходы по обслуживанию долга.

6. Снижение объема денежных средств, находящихся в пути, посредством использования электронных чековых переводов.
7. Продажа дебиторской задолженности специальным факторинговым компаниям или банкам, которые занимаются ее взысканием с клиентов предприятия.
8. Селективность – определение групп или видов товаров с указанием периодов, в которые они не отпускаются в кредит, то есть реализуются только за наличные деньги.

Все эти меры способны увеличить оборачиваемости дебиторской задолженности и сократить финансовый цикл.

Третий блок управления денежными потоками – непрерывное повседневное управление деньгами. Этот процесс постоянный, который заключается в их ежедневном контроле и анализе. Важность сбалансированного повседневного управления деньгами трудно переоценить. Перекосы в одну (агрессивную) или другую (инертную) сторону может вызвать негативные последствия в целом для компании.

Основные задачи и проблемные вопросы, представляющие содержание повседневного управления деньгами это:

– оперативное бюджетирование дневных платежей;
– ежедневные отчеты по денежным средствам;
– рациональное погашение счетов к оплате;
– выплата обязательных платежей;
– использование системы электронных переводов;
– использование кредитных карточек.

В процессе налаживания повседневного управления деньгами важно соблюсти два принципа:

1) в начале каждого дня необходимо твердо знать, кому и за что придется платить, и в конце каждого дня не менее твердо знать, кому и за что фактически уплачены деньги;
2) постараться избегать проведения операций с наличными деньгами (банкнотами и монетами).[3]

Выполнение первого принципа должны обеспечить оперативное планирование и текущий анализ денежных потоков. При этом необходимо помнить о системе погашения кредиторской задолженности. Следует иметь ввиду два обстоятельства. С одной стороны, при регулярной задержке платежей репутация компании может быть безнадежно испорчена. С другой стороны, просроченная кредиторская задолженность является дополнительным источником денежных средств предприятия.

Второй принцип повседневного управления деньгами – по возможности избегать использования банкнот и монет. Многие отечественные предприятия, особенно крупные, постепенно переходят на выплату заработной платы с помощью депозитных карточек. Для возмещения представительских и командировочных расходов банки усилено рекомендуют корпоративные депозитные и кредитные карточки. Использование «карточной» системы расчетов позволяет существенно экономить время и усилия работников в процессе повседневного управления деньгами.

Основная цель – выигрыш во времени получения денег. Эта цель преимущественно достигается высокоавтоматизированной системой повседневного управления деньгами. Все это увеличивает оборачиваемость денег для обеспечения операционной деятельности, что позволяет высокоэффективно использовать деньги в процессе инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Другим направлением повседневного управления деньгами является определение оптимальной суммы денежной наличности. Так как в процессе осуществления своей деятельности организации необходим базовый запас денежных средств для текущих платежей; требуются дополнительные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов; целесообразно располагать определенной суммой свободных денежных средств для обеспечения возможного расширения масштабов производственно-коммерческой деятельности.

Необходимая потребность в денежных средствах определяется, как среднее между максимальным и минимальным денежным остатком.

Основу механизма управления денежными потоками организации составляет их прогнозирование.

Прогноз денежных потоков заключается в определении возможных источников поступления и направлений расходования денежных средств.

Методика прогнозирования денежных потоков включает следующие операции:

– прогнозирование денежных поступлений за период;
– прогнозирование оттока денежных средств;
– расчет чистого денежного потока (излишка или недостатка денежных средств);
– исчисление общей потребности в краткосрочном финансировании.

В случае возникновения дефицита денежной наличности необходимо:

1. Оптимизировать управление дебиторской задолженностью.
2. Отложить или приостановить капитальные вложения в основные фонды и нематериальные активы.
3. Рассмотреть возможность предоставления покупателям скидок с цены товаров в случае ранней предоплаты.
4. Оценить возможность совершения бартерных сделок при отсутствии реальной перспективы получения от покупателей денежной выручки.
5. Сократить продажи в кредит

6. Добиться более благоприятных условий получения товарного кредита у поставщиков в форме отсрочки платежа
7. Использовать скидки, предоставляемые поставщикам с цены товаров, для более быстрой реализации последних.
8. Изучить возможность получения дополнительных ссуд коммерческих банков на приемлемых для заемщика условиях.

Процесс планирования предполагает обязательное существование механизма обратной связи, который бы позволял обновлять и изменять прогноз в свете новой информации и (или) нового восприятия ситуации. Финансовый менеджер должен понимать, что этот процесс сам по себе является важнейшим аспектом краткосрочного управления движением денежных средств. Окончательный план не может быть догмой. Он служит только для выбора направления действий и подлежит постоянной корректировке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента: Учеб. Пособие / И.Т. Балабанов 3-е изд.,перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. *Бердникова Т.Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова М.: ИНФРА-М, 2005.
3. *Бланк И.А.* Управление денежными потоками / И.А. Бланк - К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.
4. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк К.: Ника-Центр, 2006.
5. Гаджинский А.М. Практикум по логистике / А.М. Гаджинский М.: Дашков и Ко, 2005.
6. *Савчук В.П.* Управление финансами предприятия / В.П. Савчук – 2-е издание, стереотип. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005.
7. *Сысоева С.В.* Книга директора магазина / С.В. Сысоева СПб.: Питер, 2006.

ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К РЕФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ЖКХ В КОНТЕКСТЕ ПРОВОДИМЫХ РЕФОРМ

ВИДЕРКЕР Н.В., ТИТОВ Р.В.

Видеркер Н.В. Ставропольский государственный университет, доцент, кандидат экономических наук, e-mail: viderker@yandex.ru;
Титов Р.В. Ставропольский государственный университет, аспирант кафедры «Финансы и кредит», e-mail: phantom002@mail.ru.

В статье проводится систематизация проблем реформирования в жилищно-коммунальной сфере, обоснование принципов, методов и технологической последовательности проведения конкретных мероприятий. Даны рекомендации по внедрению экономического механизма, включающего государственные и муниципальные финансовые ресурсы, средства населения и коммерческие инвестиции. Наибольший интерес представляет положение о необходимости реформирования ЖКХ во взаимосвязи с реформами всех других сфер города, региона, не исключая взаимосвязи с социальными, экономическими, политическими и другими реформами.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; реформа; инвестиционный механизм; принципы; проблемы; факторы; государство; инвестиционная политика; бюджет; инфраструктура; ипотека

Коды классификатора JEL: R 11, R 53

Функционирование жилищно-коммунальной сферы сопровождается взаимодействием между отдельными элементами, характеристики которых оказывают значительное влияние на ее развитие. Исследование стратегий развития отрасли, анализ воздействия на нее внешних факторов, оценка эффективности инвестиционного механизма во всех ее сегментах, учет специфических особенностей жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) показывают, что при выборе стратегии развития данной сферы важную роль играет оценка возможных сценариев.

Развитие и успешное функционирование инвестиционного жилищно-коммунального хозяйства, как впрочем, и всей рыночной экономики в целом, осуществляется с соблюдением определенных принципов. Выявление и оценка степени их реализации позволяет определиться и с уровнем развития рыночных отношений в стране и процессом формирования сферы ЖКХ и ее инфраструктуры.

Важнейшими принципами реформирования системы служат: целенаправленность, системность и комплексность, социальная ориентация, эффективность и ряд других. Все эти принципы хорошо известны