

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗА ОТГРУЖЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

Предлагается методика прогнозирования дебиторской задолженности покупателей на основе расчета объема реализации продукции в отпускных ценах и разработки графика погашений дебиторской задолженности и прогнозирования ее остатка.

Prognostics methods of customers' debit debt based on calculation of products realization total at release prices and development of schedule for debit debt settlement and prognostics of its balance are proposed.

В современных условиях хозяйствования важное значение приобретает прогнозирование дебиторской и кредиторской задолженностей, так как их величина оказывает существенное влияние на поступление денежных средств в организацию. Финансовые потоки, обусловленные движением товарно-материальных ценностей, – это, с одной стороны, поступление денег от покупателей продукции, а с другой стороны – это платежи поставщикам сырья, материалов, топлива, оплата оказанных услуг и т. д. В настоящее время методики прогнозирования дебиторской и кредиторской задолженностей разработаны недостаточно полно. Прогнозные расчеты должны основываться на прогнозах объема реализации и поступлении товарно-материальных ценностей. Задача финансовой службы организации заключается в сбалансировании ожидаемых платежей и денежных поступлений, выявлении возможного дефицита денежных средств с целью разработки мероприятий по его покрытию. Прогнозные расчеты возникновения и погашения кредиторской и дебиторской задолженности являются составной частью прогноза движения денежных средств организации и ее потребности в банковских кредитах. В связи с этим, на наш взгляд, процесс прогнозирования дебиторской задолженности должен начинаться с разработки прогноза отгрузки продукции покупателям. В современных условиях хозяйствования эту работу выполняют планово-экономический отдел и отдел сбыта, на которые возложены функции планирования объемных показателей.

Объем реализации продукции на производственных предприятиях определяется в первую очередь объемом выпуска продукции и изменениями ее остатков на начало и конец планированного или прогнозного периода. Следует отметить, что в настоящее время при осуществлении планирования в организациях не в полной мере обосновывается возможность выполнения плана по объемным показателям.

Очень часто планы разрабатываются без увязки с финансовыми потоками, поэтому объемные показатели часто не обеспечены финансовыми ресурсами. По этой причине необходимо, на наш взгляд, совершенствовать балансирование с учетом корректировок на уровень инфляции.

В настоящее время такие методики недостаточно разработаны как в Республике Таджикистан, так и в Республике Беларусь, а также в других странах. Можно предложить следующую методику прогнозирования дебиторской задолженности покупателей за отгруженную продукцию на основе использования балансового метода с учетом инфляционной составляющей.

Допустим, ОАО «Душанбе-Текстиль» производит ткани и швейную продукцию. В I квартале, для которого разрабатывается прогноз, предполагается, что ежемесячно будут выпускаться готовые изделия в отпускных ценах в объемах, указанных в таблице 1 (графа 4). План выпуска продукции должен основываться на производственных мощностях предприятия, материальных и трудовых ресурсах, возможностях реализации продукции.

Рассчитанный объем выпуска продукции необходимо скорректировать на уровень инфляции. В нашем примере уровень инфляции ожидается 0,4 % в месяц. Поскольку инфляция следующих месяцев наращивается на величину инфляции предыдущих месяцев, поправочные коэффициенты следует рассчитывать на основе сложных процентов. Значит, в нашем примере величина указанных процентов составит:

апрель – $(1 + 0,004) = 1,004$;

май – $(1 + 0,004)^2 = 1,00802$;

июнь – $(1 + 0,004)^3 = 1,01205$.

Рассчитанный в таблице 1 показатель объема реализации продукции, а также величины дебиторской задолженности на начало и конец прогнозного периода определяется как сумма денежных поступлений от покупательной способности. Существует несколько способов разработки прогнозов денежных поступлений, которые изложены в литературе.

В настоящее время издано значительное количество литературы по разработке прогнозов денежных поступлений. Анализируя их содержание, можно отметить следующее.

Экономисты Е. Добровольский, К. Карабанов, П. Боровков, Е. Глуков, Е. Бреслав предлагают поэтапный алгоритм составления бюджета движения денежных средств [1, с. 190–196]. Однако методика составления расчетов по прогнозированию денежных поступлений и денежных расходов указанными авторами не предлагается.

Значительное внимание анализу денежных потоков, как базы для разработки бюджета денежных средств, уделяет В. В. Бочаров [2, с. 93–137]. По его мнению, для измерения денежных потоков целесообразно использовать прямой и косвенный методы. Прямой метод основан на движении денежных средств по счетам предприятия. Расчет денежных потоков косвенным методом ведется исходя из показателя чистой прибыли с соответствующими корректировками на статьи, не отражающие реальное движение денежных средств по отдельным счетам. По нашему мнению, такой подход может быть использован для составления отчетности о движении денежных средств за прошлых период. Однако он не эффективен для прогнозирования денежных потоков на будущее.

Проблемам управления дебиторской и кредиторской задолженностями значительное внимание уделяют А. П. Дугельный, В. Ф. Комаров [3, с. 291–379]. Предлагаемые ими методики управления расчетами основаны на определении вероятности безнадежных долгов, разработке реестра старения счетов дебиторов, использовании системы скидок за долгосрочную оплату и учете инфляции.

Таблица 1 – Расчет объема реализации продукции в отпускных ценах
ОАО «Душанбе-Текстиль»

Показатели	Остатки на начало месяца, тыс. сомони	Уровень инфляции базисного периода	Объем выпуска в ценах		Ежедневный выпуск (графа 5 : 30), тыс. сомони	Остатки продукции на конец месяца		Объем реализации (гр. 2 + гр. 5 – гр. 8), тыс. сомони
			базисного периода, тыс. сомони	планируемого периода (гр. 4 × гр. 3), тыс. сомони		в днях	в сумме (гр. 6 × гр. 7), тыс. сомони	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Ткани:								
1.1. Апрель	9 330	1,004	20 840	20 923	697	16	11 152	19 111
1.2. Май	11 152	1,00802	21 173	21 343	711	16	11 376	21 119
1.3. Июнь	11 376	1,01205	22 066	22 332	744	16	11 904	21 804
Итого по строке 1	–	–	64 079	64 598	–	–	–	62 034
2. Швейная продукция:								
2.1. Апрель	11 839	1,004	28 135	28 428	948	22	20 856	19 411
2.2. Май	20 856	1,00802	29 009	29 242	975	22	21450	28 648
2.3. Июнь	21 450	1,01205	30 427	30 794	1 026	22	22 572	29 672
Итого по строке 2	–	–	87 751	88 464	–	–	–	77 731
Всего	–	–	151 830	153 062	–	–	–	139 765

Общие подходы к разработке графиков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей, основанные на балансовом планировании, предлагают В. Е. Хруцкий и В. В. Гамаюнов. Следует согласиться с указанными авторами в том, что в разных условиях функционирования конкретных компаний форматы графиков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей могут быть разные [4, с. 94]. Определение конкретного формата относится к компетенции руководства конкретной компании. В работе указанных авторов дается упрощенный порядок составления бюджетов запасов готовой продукции, прямых затрат на материалы и товарно-материальные ценности, продаж и других бюджетов. Однако прикладные методики разработки прогнозов погашения дебиторской и кредиторской задолженностей в данной работе не приводятся.

В прикладном аспекте расчеты, связанные с управлением дебиторской и кредиторской задолженностями, приводит О. Н. Лихачева [5, с. 212–219]. Ее методика основывается на разработке расчета дебиторской и кредиторской задолженностей по конкретным дебиторам и кредиторам. На наш взгляд, недостатком данной методики является то, что она недостаточно связана с производственным процессом и движением реальных денежных средств.

Методические подходы к управлению расчетами с поставщиками и покупателями, не включающие конкретные прикладные методики прогнозирования дебиторской и кредиторской задолженностей покупателей за отгруженную продукцию, предлагают В. М. Попов, С. И. Ля-пунов, В. З. Черняк и другие авторы [6, с. 317–316; 7, с. 216–218].

На наш взгляд, основными являются балансовый метод и метод разработки графика погашения задолженности кредиторами.

Балансовый метод основан на следующем балансовом равенстве:

$$ДЗНП + СОП = ДПС + ДЗКП,$$

где *ДЗНП* – дебиторская задолженность на начало периода;

СОП – стоимость отгруженной продукции за период, на который разрабатывается прогноз;

ДПС – поступление денежных средств от покупателей за отгруженную продукцию;

ДЗКП – дебиторская задолженность на конец периода.

Использование этого метода требует оценки реальной дебиторской задолженности на начало периода и прогнозирование величины на конец этого периода. За рубежом оценке реальности дебиторской задолженности уделяется большое внимание.

В зарубежной практике дебиторская задолженность оценивается и отображается в отчетности по чистой стоимости реализации, т. е. по сумме денег, которая реально может быть получена в будущем в результате ее погашения. В связи с этим, большое значение уделяется оценке чистой суммы средств, получение которых можно ожидать в результате погашения дебиторской задолженности по счетам. Это предполагает выявление безнадежности, которая, вероятно, никогда не будет погашена. В большинстве стран выявление безнадежной дебиторской задолженности осуществляется по счетам.

Наиболее распространенными методами учета безнадежной задолженности в большинстве стран являются метод прямого списания и метод начисления [8, с. 447].

Американские авторы Ю. Бригхэм и Дж. Хьюстен основное внимание в управлении дебиторской задолженностью уделяют коэффициентному анализу: на основе сроков оборота дебиторской задолженности, финансового леввериджа, коэффициента покрытия финан-совых платежей и др. [9, с. 78–85].

В книге Дж. Ван Хорна излагаются подходы к принятию решений, связанных с управлением дебиторской и кредиторской задолженностями, графиками поступлений от продаж и другими графиками, раскрывающими движение денежных средств [10, с. 190–191].

В иностранной литературе по управленческому учету основе внимание уделяется затратам безубыточности, ценообразованию и эффективности инвестиций. Вместе с тем, ряд авторов не обходят вниманием и вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностями. Среди таких авторов следует отметить Т. Скоуна. Его анализ дебиторской задолженности основан на использовании ранжирования в порядке убывания сумм задолженности, выделении просроченной задолженности, группировании по срокам возникновения [11, с. 108–112].

На основании этой информации предлагается составление графика распределения дебиторов по суммам их задолженности. График прослеживает дебиторскую задолженность от месяца к месяцу и позволяет выявить тренд. По мнению Т. Скоуна, политика по отношению к кредиторам должна зеркально отражать политику по отношению к дебиторам. «Прибыль и денежные доходы увеличиваются, если задерживать оплату поставщикам и если сумма взятого кредита максимальна. В конце концов, кредиторская задолженность – наиболее привлекательный способ финансирования: ведь проценты здесь обычно не взимаются! Однако нельзя забывать о репутации фирмы. Отсрочка платежа рано или поздно приведет к росту цен, так как поставщики стремятся

возместить проценты на свой капитал» [11, с. 116–117].

Как отмечают Ю. Бригхэм и Л. Гапенски, процесс управления дебиторской задолженностью начинается с решения вопроса о том, предоставлять или не предоставлять кредит покупателю [12, с.367]. Их выводы, направленные на управление дебиторской задолженностью, сводятся к следующему:

- величина дебиторской задолженности зависит от уровня реализации в кредит и от срока, на который этот кредит предоставляется;
- любое увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано каким-либо способом;
- за счет внешних источников должна быть профинансирована лишь часть дебиторской задолженности [12, с.368].

С помощью графика погашения дебиторской задолженности можно рассчитать ожидаемые поступления платежей от покупателей продукции. Для этого необходимо, прежде всего, предвидеть погашение дебиторской задолженности по месяцам в процентах к объему отгруженной продукции. Прогнозы основываются на фактических показателях по ускорению погашения дебиторской задолженности, которое руководство организации намеренно осуществить в прогнозном периоде.

Допустим, финансовая служба ОАО «Душанбе-Текстиль» предполагает, что в прогнозном периоде 60% задолженности покупателей за отгруженную продукцию будет погашаться в месяц отгрузки, 30% в следующем месяце, 9 % в третьем месяце и 1 % прогнозируется, как нереальная дебиторская задолженность в связи с неплатежеспособностью покупателей и по другим причинам. В таком случае график погашения дебиторской задолженности во II квартале прогнозного года с учетом оплаты продукции, отгруженной в первом квартале, получит приведенный ниже вид.

Объем отгрузки продукции за февраль можно определить по бухгалтерским документам. Если прогноз погашения дебиторской задолженности разрабатывается в марте, то отгрузка за март будет определена как сумма фактической отгрузки продукции за этот месяц на момент разработки прогноза и ожидаемой величины отгрузки до конца месяца. На II квартал прогнозного года предполагаемый объем отгрузки продукции рассчитан в таблице 1. Как видно из этой таблицы, общий объем предполагаемой отгрузки продукции за II квартал составит 118 499 тыс. сомони. В течение всего квартала на эту сумму будет увеличиваться дебиторская задолженность покупателей, которая, однако, будет погашаться по мере поступления от покупателей на расчетный или другие счета, открытые в банке, оплаты отгруженной продукции. Так как финансовая стабильность организации зависит от своевременности поступления денег от дебиторов, для финансовой службы очень важно разработать прогноз поступления денег от покупателей и график погашений дебиторской задолженности. В республиках бывшего Советского Союза этому аспекту финансовой работы не уделялось должного внимания, так как и поставщики продукции, и ее покупатели были составными частями единого собственника, каковым являлось государство.

В современных условиях хозяйствования ситуация кардинально изменилась. Однако необходимые методики разработки прогнозов погашения дебиторской задолженности недостаточно разработаны.

В общем виде график погашения дебиторской задолженности и расчет прогнозных ее остатков может, на наш взгляд, иметь вид, представленный в таблице 2.

Таблица 2 – График погашения дебиторской задолженности и прогноз ее остатков во II квартале планируемого года для ОАО «Душанбе-Текстиль», сомони

Отгрузки продукции покупателям		Ожидаемое поступление денежных средств и остатки дебиторской задолженности		
Месяц	Сумма	Апрель	Май	Июнь
Остаток на начало месяца	–	627	1 490	6 452
Февраль	36 156	3 254	–	–
Март	37 639	11 292	3 388	–
Апрель	38 522	23 113	11 557	3 467
Май	49 767	–	29 860	14 930
Июнь	51 476	–	–	30 886
Итого	213 560	37 653	44 805	49 283
Остаток на конец месяца	–	1 486	6 452	8 645

Финансовая служба организации на основании фактических данных об отгрузке продукции и поступления денег от покупателей, учитывая возможные операции до начала прогнозного периода, может определить ожидаемую сумму дебиторской задолженности на начало прогнозного периода. В нашем примере это 1 апреля.

Расчет осуществляется следующим образом:

- отгрузка в феврале – $36156 \cdot 9\% : 100 = 3\,254$ сомони;
- отгрузка в марте – $37639 \cdot 30\% : 100 = 11\,292$ сомони;
- отгрузка в апреле – $38512 \cdot 60\% : 100 = 23\,107$ сомони;
- итого за апрель – $3\,254 + 11\,292 + 23\,107 = 37\,653$ сомони.

Значит, на 1 мая прогнозного периода дебиторскую задолженность покупателей за отгруженную продукцию необходимо прогнозировать в сумме

$$627 + 38\,512 - 37\,653 = 1\,486 \text{ сомони.}$$

Как следует из данных приведенных выше расчетов, на конец прогнозного квартала ожидается прирост дебиторской задолженности покупателей на сумму

$$1\,743 - 627 = 1\,116 \text{ тыс. сомони,}$$

или

$$111 : 627 \cdot 100 = 178\%.$$

При такой ситуации открытому акционерному обществу «Душанбе-Текстиль» следует изучить влияние на финансовое состояние организации столь значительного роста дебиторской задолженности.

В первую очередь, необходимо изучить вопрос о финансовых возможностях организации, покрыть собственными ресурсами отвлечение оборотных средств в дебиторскую задолженность. Возможно, для покрытия дебиторской задолженности организация будет нуждаться в банковских кредитах, что повлечет за собой увеличение расходов на оплату процентов за банковские кредиты. Однако, наиболее рациональным способом укрепления финансового состояния организации следует считать сокращение дебиторской задолженности. Для этой цели необходимо искать пути ускорения погашения дебиторской задолженности.

Список использованной литературы

1. **Бюджетирование:** шаг за шагом / Е. Добровольский [и др.] – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.
2. **Бочаров, В. В.** Коммерческое бюджетирование: финансовые ресурсы, системы управления финансами, виды бюджетов / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2003. – 368 с.
3. **Дугельный, А. П.** Бюджетное управление предприятием : учеб.- практ. пособие / А. П. Дугельный, В. Ф. Комаров. – 3-е изд. – М. : Дело, 2007. – 432 с.
4. **Хруцкий, В. Е.** Внутрифирменное бюджетирование / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 464 с.
5. **Лихачева, О. Н.** Финансовое планирование на предприятии : учеб. пособие / О. Н. Лихачева. – М. : Велби : Проспект, 2005. – 264 с.
6. **Попов, В. М.** Финансовый бизнес-план : учеб. пособие для вузов / В. М. Попов, С. И. Ляпунов ; под ред. В. М. Попова. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 464 с.
7. **Бизнес-планирование** : учеб. пособие для вузов / В. З. Черняк [и др.] ; под ред. В. З. Черняка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 519 с.
8. **Бухгалтерский** учет в зарубежных странах : учеб. / Я. В. Соколов [и др.] ; отв. ред. Ф. Ф. Бутынец. – М. : Велби : Проспект, 2007. – 672 с.
9. **Бригхэм, Ю.** Финансовый менеджмент: экспресс-курс : [пер. с англ.] / Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2011. – 544 с.
10. **Ван Хорн, Дж. К.** Основы управления финансами : [пер. с англ.] / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
11. **Скоун, Т.** Управленческий учет : [пер. с англ.] / Т. Скоун ; под ред. Н. Д. Эрлашвили. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
12. **Бригхэм, Ю.** Финансовый менеджмент: полный курс. В 2 т. Т. 2 / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски ; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Экон. шк. 2000. – 669 с.