

## Разработка программы по улучшению финансового положения предприятия

**И.П. Мистюкова**

*НЧОУ ВО Невинномысский институт экономики, управления и права,  
г. Невинномысск, Россия  
mistyukova\_irina@mail.ru*

Основные пути улучшения финансового положения предприятия заключаются в следующем: восстановление высоколиквидных активов до оптимального уровня (увеличение денежных средств на счетах); повышение показателя абсолютной ликвидности; разработка политики управления дебиторской задолженностью (разработка процедур для эффективного и своевременного сбора задолженности); разработка механизмов взыскания, списания дебиторской задолженности; отбор покупателей и поставщиков с помощью ABC-анализа; применение договоров факторинга (снижение рисков невозврата); предоставление коммерческих кредитов покупателям с отсрочкой платежа по различным схемам (предоставление альтернативных вариантов для клиентов); вложение денежных средств в низко рискованные ценные бумаги; размещение денежных средств на депозитах коммерческих банков (расчет наиболее выгодных вариантов вложений с максимальной отдачей); внедрение современного программного обеспечения для улучшения финансового анализа на предприятии (ускорение финансового анализа, оперативность реагирования на изменения).

Существует несколько форм предоставления коммерческого кредита: аванс (частичная плата), отсрочка и рассрочка платежа, предварительная оплата.

Широкое применение получает коммерческое кредитование в денежной форме. Осуществляется через предоставление денежных ссуд предприятиями. Предприятия стремятся выпускать и размещать на других предприятиях краткосрочные коммерческие векселя, чтобы обеспечить этим привлечение заемных средств. Но коммерческий кредит себя полностью не исчерпал, наметился тренд повышения его роли и увеличения доли в объеме предоставляемых ссуд.

В современной финансовой практике выделяют следующие формы привлечения коммерческого кредита:

1. Коммерческий кредит с оформлением векселем. Для компаний такая форма предоставления коммерческого кредита позволяет снизить размеры запасов и ускорить оборот капитала. Вексельный оборот по коммерческому кредиту осуществляется при помощи простых и переводных векселей. Разница лишь в том, что переводный вексель может быть передан плательщиком для исполнения путем индоссамента.

2. Коммерческий кредит по открытому счету применяется между контрагентами при неоднократных поставках заранее оговоренного ассортимента продукции небольшими партиями при поставках между оптовыми продавцами и покупателями. Продавец относит стоимость продукции на дебет счета покупателя, который, в свою очередь, погашает задолженность в указанные договором сроки. В таком случае оба предприятия открывают счет, а также выступают потребителями коммерческого кредита.

3. Коммерческий кредит в форме аванса. В процессе такого кредитования заранее перечисляется оговоренная сумма аванса.

Наиболее применяемыми условиями оплаты при отсрочке платежа являются:

– чистый период без скидки. Чистый период равен 30 дням, «чистый период без скидки» подразумевает 2 варианта оплаты: «чистые 30» – оплата должна быть произведена не позднее 30 дней с момента поставки; «чистые 15 ЕОМ» – товар, отгруженный до конца текущего месяца, подлежит оплате не позднее 15-го числа наступающего месяца.

– чистый период со скидкой – предоставление как отсрочки платежа, так и скидки в случае своевременной оплаты в течение месяца (чистого периода). Наиболее распространенное условие – «2/10, чистые 30», подразумевающее предоставление скидки 2 % в случае оплаты поставленного товара в течение первых 10 дней чистого (30-дневного) периода. При отсутствии оплаты в первые десять дней поставка оплачивается в полном размере в течение последующих 20 дней.

– датировка – установление определенных дат в периоды сезонных продаж.

Для расчета стоимости коммерческого кредита следует воспользоваться формулой расчета процентного дохода:

$$\begin{aligned} & \text{Процентный доход} = \\ & = \text{сумма кредита} * (\text{процентная ставка} / 100 \%) * \\ & * (\text{срок кредита в днях} / \text{расчетное количество дней в финансовом году}) \end{aligned}$$

Процентная ставка =  $\text{процентный доход} * 100 \% * 365 / \text{сумма кредита} * \text{срок кредита в днях}$ .

Еще одним важным моментом в улучшении финансового положения компании является разработка политики управления дебиторской задолженностью. Приемы и методы управления дебиторской задолженностью: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности; ABC-анализ предприятий-покупателей (выделение основных и неосновных партнеров); анализ задолженности по видам продукции; оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности; уменьшение дебиторской задолженности посредством исключения суммы безнадежных долгов; контроль за размером и соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей; определение параметров коммерческих кредитов и размеров скидок; оценка возможности факторинга.

Размещение денежных средств в банке может быть произведено следующими способами: открытие депозита, покупка векселей банков. Однако обоими способами предприятия пользуются крайне редко. Остатки денежных средств обычно направляются на расширение бизнеса или вложения в ценные бумаги. Хотя иногда используются и такие схемы размещения, несмотря на низкую доходность депозитов и векселей. Для примера размещения используем возможность размещения на депозитах остатка денежных средств в сумме с чистой прибылью. Покупку векселей целесообразно произвести через банк ВТБ. Величина резервного остатка составляет 10 %, годовая ставка по векселю – 12 %. Вложение в векселя можно произвести за счет остатка денежных средств или чистой прибыли, либо вложив эти средства в сумму. Доход от вложения денежных средств за год составит 11,988 тыс. руб., чистой прибыли – 238,032 тыс. руб., от суммарного вложения – 250,02 тыс. руб.

Применение договоров факторинга помогает снизить риск непоступления платежей от покупателя. Существуют 3 формы факторинга: факторинг с предоплатой, факторинг без предоплаты, факторинг с регрессом.

При работе с розничными покупателями возможно использование потребительского кредитования. Потребителям предлагают, как правило, 2 вида продуктов: непосредственно кредит либо рассрочку платежа. Однако при предоставлении отсрочки платежа торговая организация уплачивает банку комиссию (примерно 8–10 %). Таким образом, при минимальной ставке 8 % для реализации запасов организация выплатит банку 758,64 тыс. руб. Наличие своих торговых точек позволяет использовать данную схему.

Программное обеспечение финансового анализа в ООО «Сантехторг» происходит с использованием пакета Excel, в котором ведется расчет показателей и формируются отчеты, и 1С, используемой для подготовки бухгалтерской отчетности и применения ее для целей финансового анализа. Процесс финансового анализа значительно упростит внедрение современного программного обеспечения для проведения финансового анализа. Учитывая, что данная компания относится к малому бизнесу и не имеет собственного IT-отдела для разработки ПО, то целесообразно приобрести готовый и известный на рынке продукт. К таким продуктам можно отнести ФинЭкАнализ, Audit Expert, Финанализ.

### **Литература**

1. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 289 с.
2. Янова, П.Г. Экономический анализ: учебно-методический комплекс / П.Г. Янова. – Саратов: Вузовское образование, 2013. – 296 с.