

5. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / М. И. Гельвановский, К. Рожков, Н. Скрыбина. – М. : Статистика России, 2009. – 383 с.

Отримано 30.03.2012. ХДУХТ, Харків.

© Л.Л. Носач, П.Л. Гринько, 2012

УДК 658.155.2

Л.Л. Носач, канд. екон. наук

ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито зміст процесу прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств. Надано методичні рекомендації щодо прогнозування загальної величини дебіторської та кредиторської заборгованостей у межах загального прогнозу форм фінансової звітності.

Раскрыто содержание процесса прогнозирования дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий. Предоставлены методические рекомендации по прогнозированию общей величины дебиторской и кредиторской задолженностей в рамках общего прогноза форм финансовой отчетности.

Maintenance of process of prognostication is exposed by a debtor and creditor debts of enterprises. Methodical recommendations are given on prognostication of general size debtor and creditor debts within the framework of general prognosis of forms of the financial reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Невизначеність і мінливість умов господарської діяльності підприємств у ринковій економіці істотно ускладнюють процес прийняття майбутніх управлінських рішень. Рівень обґрунтованості таких рішень залежить від здатності керівництва передбачати можливі варіанти розвитку. У зв'язку із цим, прогнозування, що є невід'ємною частиною планування, завжди передує йому під час обґрунтування управлінських рішень. Прогнозування – це процедура передбачення відповідних показників, результатів, майбутніх операцій, наслідків впливу тих або інших подій. Результати прогнозу дозволяють виявити потенційні проблеми підприємства.

Оскільки наявність дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах їх розміри і склад неоднозначно відбиваються на результатах господарської діяльності (вони здатні приносити як прямі й альтернативні витрати, так і прибутки) вкрай важливо вміти передбачувати та прогнозувати їх позитивні й негативні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання прогнозування економічної діяльності досить змістовно розкривають чимало зарубіжних та вітчизняних вчених: Ф.К. Беа, Э. Дихтл, М. Швайтцер, Г. Шмален, В.С. Марцин, Н.І. Костіна, О.Г. Біла. Досить багато робіт присвячено контролю та розробці політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями таких учених, як Ж. Ван Хорн, А.А. Мазаракі, І.А. Бланк, М.Д. Білик, Л.О. Лігоненко, А. Комаха та ін. Проте проблеми прогнозування і, тим більше, погодженого прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств не знайшли свого відображення у зазначених та багатьох інших працях.

Мета та завдання статті полягають у розкритті змісту процесу погодженого прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств та розробці методики прогнозування загальної величини дебіторської та кредиторської заборгованостей у межах загального прогнозу форм фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка прогнозів економічних показників базується на певних принципах спадковості, стійкості до змін показників; високої значимості формалізованих моделей в описі фінансових процесів на підприємстві; погодженості й взаємозумовленості змін різних фінансових показників [1; 2]. Стосовно прогнозування заборгованостей їх можна доповнити деякими специфічними принципами:

- принцип відповідності, який припускає, що приріст кредиторської заборгованості має лише цільове призначення й може бути використаний на приріст товарних запасів і дебіторської заборгованості;

- принцип постійної потреби, відповідно до якого співвідношення приросту заборгованостей повинне відповідати встановленим стандартам зміни рівня ліквідності. Якщо його необхідно підвищити, то приріст кредиторської заборгованості не може перевищувати приріст оборотних активів, і навпаки;

- принцип надмірності коштів зводиться до того, що у процесі прогнозу підприємство повинне мати певний запас коштів для забезпечення надійної платіжної дисципліни. У цьому плані кредиторська заборгованість виконує роль компенсуючої змінної, яка

у разі нестачі або надлишку грошових ресурсів, є додатковим перманентним джерелом зовнішнього фінансування.

Дебіторська та кредиторська заборгованості, як елементами балансу, тісно пов'язані з формуванням фінансових результатів і грошових потоків підприємства. У зв'язку із цим, в основу прогнозу заборгованостей варто покласти систему фінансових звітів, яка, з одного боку, є доступною формою інформації, а, з іншого, дозволяє розглянути взаємозв'язок обсягів продажів, прибутку, активів і їх фінансування, а також руху грошових потоків. Даний підхід зручний ще й тим, що моделювання різних сполучень показників форм звітності легко здійснюється за допомогою стандартних комп'ютерних програм, заснованих на роботі користувача з електронними таблицями, наприклад, EXCEL. На рис. 1 схематично подано взаємозв'язок форм фінансової звітності в процесі прогнозування й місце в них змін дебіторської та кредиторської заборгованостей.



Рисунок 1 – Прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей у форматі фінансових звітів

Послідовність етапів на рисунку 1 визначається послідовністю прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей, яку можна розглянути окремо у вигляді наступної схеми (рис. 2).



Рисунок 2 – Прогнозування загальної величини дебіторської та кредиторської заборгованостей у межах загального прогнозу форм фінансової звітності

У своїй роботі ми досліджували діяльність підприємств оптової торгівлі у складі заборгованостей яких провідне місце займає товарна

складова. Її розмір перебуває в певній пропорційній залежності від обсягів продажу та відстрочки платежу. Прогнозування товарної складової дебіторської заборгованості базується на можливостях її фінансування, стані кон'юнктури товарного ринку, положенні на ньому торговельного підприємства. Прогнозування кредиторської заборгованості повинне виходити із прогнозу дебіторської заборгованості, загальної політики фінансування оборотних активів, кредитоспроможності підприємства, тобто його положення на фінансовому ринку. Важливо при цьому враховувати й принципові підходи до управління товарними запасами та грошовими коштами.

Для апробації розглянутого методичного підходу виконаємо аналітичні процедури й необхідні розрахунки для одного з досліджуваних нами підприємств оптової торгівлі.

На першому етапі для обґрунтування базових цілей розвитку підприємства і їх кількісної оцінки проаналізуємо його фінансовий стан і місце в конкурентній групі за період з 2006 по 2010 рік.

Частка ринку нашого підприємства у конкурентній групі нижче середніх можливих значень, але протягом чотирьох років вона мала тенденцію до зростання, і в 2010 році досягла 6,16%. При цьому частка складського обороту в складі оптового відносно вище, що зумовлює вищу частку товарних запасів в оборотних активах. Саме складський оборот і необхідність обслуговування товарних запасів спричинили високі операційні витрати, і навіть відносно високий рівень націнки на підприємстві, що зростає із року в рік і знижує конкурентні можливості підприємства, не забезпечивши його необхідними розмірами прибутку. У 2009 році підприємство отримало збиток й, незважаючи на зростання прибутку в 2011 році, воно не змогло перебороти сформовані фінансові труднощі.

Як наслідок, фінансовими проблемами підприємства стали:

- висока частка позикового капіталу, що в останні два роки формується лише за рахунок кредиторської заборгованості (95,0% у валюті балансу);

- кредиторська заборгованість повною мірою є джерелом фінансування дебіторської заборгованості й більшої частини товарних запасів;

- власний оборотний капітал лише незначною мірою використовується для поповнення запасів (останні два роки);

- фінансовий цикл має негативні значення.

Низький розмір власного капіталу й інші труднощі фінансового характеру змушують підприємство досить чітко контролювати рух дебіторської та кредиторської заборгованостей, забезпечувати

мінімальний рівень ліквідності, мати незначний розмір прострочених заборгованостей. У 2010 році значну частину прибутку було використано на споживання та меншу частину – на приріст дебіторської заборгованості, що стимулювала високі темпи зростання товарообігу. Вона виросла переважно за рахунок додаткового припливу кредиторської заборгованості й зниження товарних запасів.

У цілому фінансовий стан і рівень управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємстві можна назвати нестійким, політику фінансування – «супер» агресивною. Досить висока ймовірність ризику втрати поточної та майбутньої платоспроможності. Підприємство в будь-який момент може стати не кредитоспроможним і втратити довіру своїх кредиторів.

Виходячи з результатів аналізу, як основну базову мету розвитку підприємства на найближчу перспективу (2011 рік) варто визначити подальше зростання прибутку, значну частину якого необхідно використати на поповнення власного капіталу. Власники підприємства, вирішили вкласти кошти в розвиток потенціалу підприємства (необоротні активи) і визначили необхідний мінімальний розмір чистого прибутку в сумі 1200 тис. грн. Відповідно цього прибуток до оподаткування у сумі 1600 тис. грн має зрости на 71,1%, що цілком реально при тих темпах збільшення даного показника, які склалися в 2010 році.

Прогнозуючи розміри заборгованостей, ми абстрагуємося від наявності прострочених і безнадійних, які займають незначне місце в даному підприємстві. Крім того, невисока частка розрахункових складових дозволяє припустити, що весь розмір заборгованостей перебуває в пропорційній залежності обсягу продажів. Далі на основі коефіцієнтів еластичності середньорічних темпів збільшення розраховуються прогнозовані обсяги продажів, дебіторська заборгованість і розмір товарних запасів без урахування індексу інфляції, які потім корегуються на прогнозований індекс 2011 року.

Далі розраховуються показники тривалості обороту дебіторської заборгованості, товарних запасів, операційного циклу. Відповідно прогнозується розмір кредиторської заборгованості в днях обороту, що забезпечує зниження негативної величини фінансового циклу. Для стимулювання розміру продажів передбачається зниження середнього розміру націнки на 0,27%. Отриманий розмір собівартості продажів дозволив визначити суму кредиторської заборгованості, що як і раніше залишається єдиним джерелом формування позикового капіталу. Зіставлення отриманих сум заборгованостей і запасів дозволили оцінити прогноз за рівнем ліквідності. Інвестиційні плани й

дивідендна політика керівництва підприємства дозволили оцінити зміни величини необоротних активів і власного капіталу, що дало можливість завершити прогнозування статей балансу й звіту про рух грошових коштів. Для забезпечення необхідного приросту були визначені завдання зі зниження рівня операційних витрат на 0,65% до чистого доходу, що менше аналогічного показника в 2010 році.

У процесі розрахунків прогнозних показників розглядалися різні варіанти з урахуванням таких факторів як зміна обсягів продажів, рівня націнки, оборотності товарних запасів, дебіторської заборгованості й ін. Найбільш прийнятний варіант наведено в таблиці.

Таблиця – Прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей у системі основних показників форм фінансової звітності на підприємстві оптової торгівлі на 2012 рік

Показ ки	Факт 2010	Прогноз 2011	Темпи росту	Факт 2011
Звіт про фінансові результати за рік				
Фінансові результати до оподаткування	935	1600	171,1	1162
Оптовий товарообіг	111833	134200	120,0	142363
У т.ч. складський	21056	24340	115,6	24006
Чистий дохід	93205	111833	120,0	118636
Націнка, середній рівень, %%	9,67	9,4	-0,27	9,17
Собівартість	84988,4	102224	120,3	108671
Валовий дохід	8216,6	9609	116,9	9965
Операційні витрати	7281,8	8009	110,0	8803
у %% до чистого доходу	7,81	7,16	-0,65	7,42
Баланс на кінець року				
Необоротні активи	986,4	1264	128,1	1326
Оборотні активи, усього	19078,8	20246	106,1	20101
У т.ч. товарні запаси	4621,4	4800	103,9	4665
- дебіторська заборгованість	14035,1	14996	106,8	15048
- грошові кошти	422,3	450	106,6	388
Власний капітал	996,9	2100	210,6	1776
Позиковий капітал	19068,3	19410	101,8	19651
У т.ч. кредиторська заборг-ність	19068,3	19410	101,8	19651
Усього баланс	20065,2	21510	107,2	21427
Звіт про рух грошових коштів за рік				
Чистий прибуток	701,2	1200	171,1	872
Амортизація	54,7	139,5	255,0	137
Зміни ТЗ	268	-178,6	-	-43,6
Зміни ДЗ	-1301,7	-960,9	73,8	-1012,9
Зміни КЗ	890	341,7	38,4	583,7
ЧГПо	612,3	541,7	88,5	536,2
ЧГПі	-140,1	-417,1	297,7	-476,6
ЧГПф	-616,7	-96,9	15,7	-93,9
ЧГП	-144,5	27,7	-	-34,3

Зіставлення фактичних даних 2011 року із прогнозом дозволяє зробити висновок про його високу ймовірності, оскільки всі основні рішення керівництвом підприємства були виконані. Виниклі відхилення обумовлені лише зовнішніми факторами. Погіршість прогнозу за сумами заборгованостей не перевищує 1-2%.

Висновки. Таким чином, запропонована методика прогнозування розмірів заборгованостей у рамках фінансових звітів, дозволяє погоджувати їхні розміри з найважливішими результативними й фінансовими показниками діяльності підприємств оптової торгівлі й впливати на конкурентоспроможність і фінансовий стан останніх.

Список літератури

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : ОЛИМП-БИЗНЕС, 1997. – 468 с.
2. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование: финансовые ресурсы; системы управления финансами, виды бюджетов / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2003. – 368 с.
3. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
4. Крейнина М. Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3. – С. 7–20.
5. Костина Н. И. Финансовое прогнозирование в экономических системах / Н. И. Костина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 285 с.

Отримано 30.03.2012. ХДУХТ, Харків.

© Л.Л. Носач, 2012

УДК 331:316.324.8

Т.А. Дейнека, асист. (ВНЗ Укоопспілки «ПУЕТ», Полтава)

С.І. Туль (ВНЗ Укоопспілки «ПУЕТ», Полтава)

МЕРЕЖЕВІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ОЗНАКА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ ПОБУДОВИ СУЧАСНОЇ КОРПОРАЦІЇ

Проаналізовано становлення мережевої економіки та розвиток мережевих форм організації бізнесу. У загальному контексті розглянуто мережеву організаційно-управлінську побудову сучасних корпорацій та функціональну, дивізіональну і матричну структури управління. Визначено вплив нових інноваційних технологій на становлення та розвиток мережевої економіки.