

Определение эффективной стратегии управления кредиторской задолженностью металлургических предприятий

© 2008 г. А. А. Бойков, А. В. Жагловская*

Для определения стратегий управления кредиторской задолженностью металлургических предприятий авторами предложено использование относительных показателей μ_1 и μ_2 [1].

Показатель μ_1 , отражающий долю запасов, полученных предприятием с отсрочкой платежа¹, рассчитывается следующим образом:

$$\mu_1 = R_p^{\text{постав}} / Z, \quad (1)$$

где $R_p^{\text{постав}}$ — кредиторская задолженность (поставщики и подрядчики) (строка 621 «Задолженность перед поставщиками и подрядчиками» бухгалтерского баланса); Z — запасы (строка 210 «Запасы» бухгалтерского баланса).

Очевидно, что если все сырье приобретается с отсрочкой платежа, то оно обходится дороже, чем с моментальной оплатой. Объясняется это тем, что при условии оплаты «потом» поставщик включает в цену ресурса плату за пользование его денежными средствами, а также включает премию за риск неоплаты.

Обратная ситуация, когда предприятие моментально расплачивается с поставщиками за ресурсы, целесообразна, когда предприятие получает от своих потребителей моментальную оплату за продукцию. В противном случае, отсрочка платежа поставщику (на тех же сроках и условиях, что предоставлены покупателю) позволяет компенсировать предприятию упущенную выгоду от продажи продук-

ции с отсрочкой платежа. В связи с этим предложено использовать еще один показатель для оценки μ_2 — отношение скорректированной на величину добавленной стоимости кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам к дебиторской задолженности покупателей и заказчиков:

$$\mu_2 = R_p^{\text{постав}} \cdot \alpha / R_a^{\text{покуп}}, \quad (2)$$

где α — коэффициент добавленной стоимости; $R_a^{\text{покуп}}$ — дебиторская задолженность (покупатели и заказчики) (строка 240 «Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)» бухгалтерского баланса).

Введение корректирующего коэффициента α обусловлено тем, что финансирование дебиторской задолженности свидетельствуют в том числе и за счет других кредиторов (задолженность перед персоналом организации, задолженность перед государственными внебюджетными фондами, задолженность по налогам и сборам, прочие кредиторы). Соответственно доля дебиторской задолженности, финансируемой за счет кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков, должна быть обратно пропорциональна величине добавленной стоимости.

Очевидно, что показатель μ_1 должен находиться в пределах от 0 до 1. Причем, если он близок к 0, то это говорит о том, что предприятие моментально рассчитывается со своими поставщиками. Если же он близок к 1, то это говорит о том, что предприятие не торопится с оплатой счетов, тем самым используя и запасы, и денежные средства, предназначенные для их оплаты. Другими словами, в случае, когда показатель μ_1 равен 1, фирма как бы имеет финансирование в двойном размере (в два раза больше, чем ей требуется). Последний случай назовем «агрессивной» стратегией управления абсолютным размером кредиторской задолженности, в отличие от первоначального, который назовем «консервативной» стратегией. Третьим видом управления абсолютным размером кредиторской задолженности будет являться «умеренная» стратегия.

* А. А. Бойков — ассистент кафедры «Экономика и менеджмент» МИСиС.

А. В. Жагловская — к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» МИСиС.

¹ Известно, что в строке 210 «Запасы», кроме сырья, материалов и других аналогичных ценностей, также включаются по себестоимости: затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные и т. п.

Показатель μ_2 , видимо, может изменяться от 0 до бесконечности. При значении показателя μ_2 , близком к 0, можно говорить о том, что предприятие кредитует потребителей, в то же самое время вовремя рассчитываясь с поставщиками (по аналогии с предыдущим показателем, назовем это «консервативной» стратегией управления относительным размером кредиторской задолженности). При значении показателя μ_2 , близком к 1, видимо, можно говорить о том, что предприятие кредитует своих покупателей ровно настолько же, насколько и кредитует его поставщик. Назовем это «умеренной» стратегией управления относительным размером кредиторской задолженности. Если же показатель μ_2 больше 1, то имеет место «агрессивная» модель управления относительным размером кредиторской задолженности.

Расчет добавленной стоимости, создаваемой предприятием, необходимо производить исходя из определения. Добавленная стоимость — это увеличенная стоимость продукта труда по сравнению со стоимостью ресурсов, используемых на его изготовление [2]. Таким образом, добавленную стоимость можно определить следующим образом:

$$AV = PV - CV, \quad (3)$$

где AV — добавленная стоимость; PV — стоимость реализованной продукции (выручка); CV — стоимость использованных ресурсов.

Также известно следующее определение: «Добавленная стоимость — это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (стоимостью сырья и материалов), которые каждый производитель (фирма) покупает у других (фирм)» [3]. Так как в себестоимость включаются расходы на оплату труда и амортизацию, то, исключая эти элементы из себестоимости, мы получим стоимость потребленную. Таким образом, добавленная стоимость представляет собой

$$AV = TR - (C - W - D), \quad (4)$$

где TR — стоимость реализованной продукции (код 010 «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)», отчета о прибылях и убытках, скорректированный²); C — себестоимость продукции (код 020 «Себестоимость проданных товаров, продукции, ра-

бот, услуг» отчета о прибылях и убытках, скорректированный); W — заработная плата с начислениями (п. 5.7. ежеквартального отчета); D — амортизация (п. 3.7. ежеквартального отчета).

Рассмотрим также еще один вариант определения добавленной стоимости:

$$AV = W + NP + T + D + nPC, \quad (5)$$

где NP — чистая прибыль; T — налоги; nPC — сальдо совокупных внереализационных расходов (расходы - доходы).

С учетом известных показателей из ежеквартального отчета и отчета о прибылях и убытках добавленная стоимость представляет собой следующее:

$$AV = W + P + D + SA, \quad (6)$$

где P — прибыль от продаж (код 050 «Прибыль (убыток) от продаж» отчета о прибылях и убытках, скорректированный); SA — управленческие и коммерческие расходы (код 030 «Коммерческие расходы» и код 040 «Управленческие расходы» отчета о прибылях и убытках, скорректированные).

Как видно из графика на **рис. 1**, добавленная стоимость, рассчитанная поквартально для предприятия 1 за период с 1 квартала 2004 г. по 2 квартал 2008 г. включительно по предложенным методикам, не отличается. В расчетах будем использовать методику 1.

Тогда коэффициент добавленной стоимости α , отражающий соотношение произведенной стоимости к потребленной стоимости, или, другими словами, отражающий прирост стоимости на 1 рубль потребленных ресурсов, будет равен:

$$\alpha = PV/CV, \text{ или } \alpha = AV/CV + 1, \quad (7)$$

где PV — произведенная стоимость (выручка); AV — добавленная стоимость; CV — потребленная стоимость.

Для предприятия 1 изменение коэффициента во времени представлено на **рис. 2**.

По предложенной методике были произведены расчеты показателей μ_1 и μ_2 (всего 135 значений). Зависимость рентабельности продаж от показателей μ_1 и μ_2 представлена на **рис. 3**.

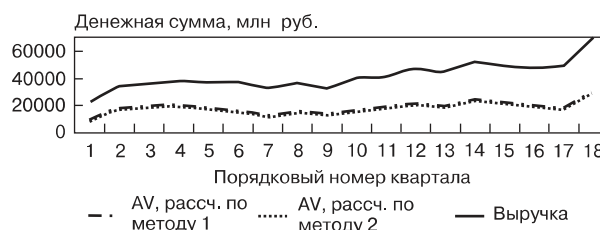


Рис. 1. Стоимость и добавленная стоимость предприятия 1

² Корректировка величин, указанных в отчете о прибылях и убытках, необходима в связи с тем, что эти величины указываются за периоды: 3 месяца, полгода, 9 месяцев и год. Например, для определения выручки за второй квартал необходимо вычесть из выручки за полгода значения выручки за 3 месяца, определение выручки за третий квартал производится вычитанием из выручки за 9 месяцев значения выручки за полгода и т. д.

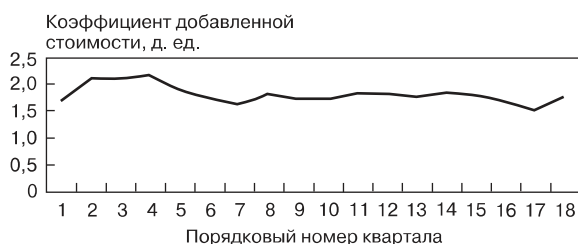


Рис. 2. Коэффициент добавленной стоимости предприятия 1

Анализируя полученную картину, можно сделать следующий вывод, что в общем максимальная рентабельность достигается при использовании консервативной политики относительно как абсолютного размера кредиторской задолженности, так и относительного (левый нижний квадрат).

Зависимость абсолютной ликвидности от показателей μ_1 и μ_2 представлена на рис. 4. По получен-

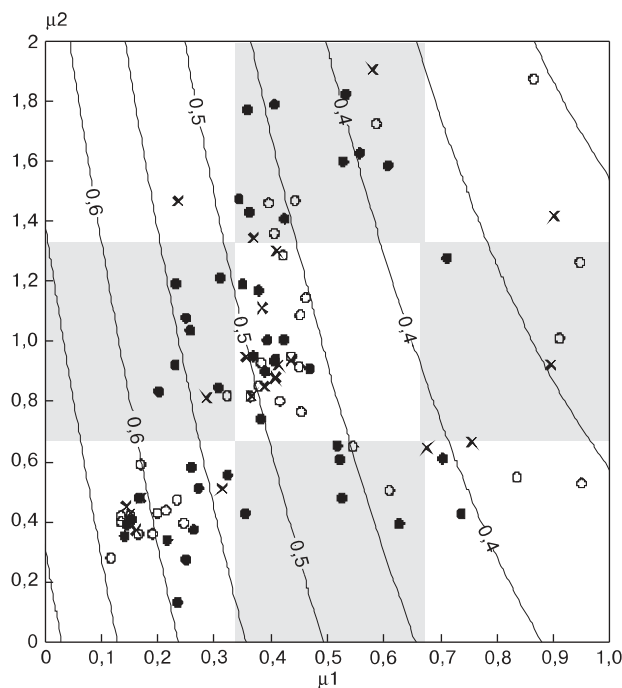


Рис. 3. Зависимость рентабельности продаж от показателей μ_1 и μ_2 :

- — «легкая» точка (значение фактической рентабельности превышает более чем на 10 % теоретически рассчитанное значение);
- × — «средняя» точка (отклонение фактической рентабельности от теоретически рассчитанного значения составляет 10 % и менее);
- — «тяжелая» точка (значение фактической рентабельности на 10 % и более меньше теоретически рассчитанного значения)

ным данным можно сделать вывод, что максимум абсолютной ликвидности достигается при использовании консервативной политики относительно как абсолютного размера кредиторской задолженности, так и относительного (левый нижний квадрат).

Библиографический список

1. Бойков А. А., Жагловская А. В. Диагностика стратегий управления кредиторской задолженностью металлургических предприятий // Экономика в промышленности. 2008. № 1.
2. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика/ Пер. с англ., 18 изд.— М. Вильямс, 2008.
3. Добавленная стоимость: Материал из Википедии — свободной энциклопедии: Версия 11506252, сохран. в 09:15 UTC 18 октября 2008 // Википедия, свободная энциклопедия. — Электрон. дан. — Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2008. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=11506252>

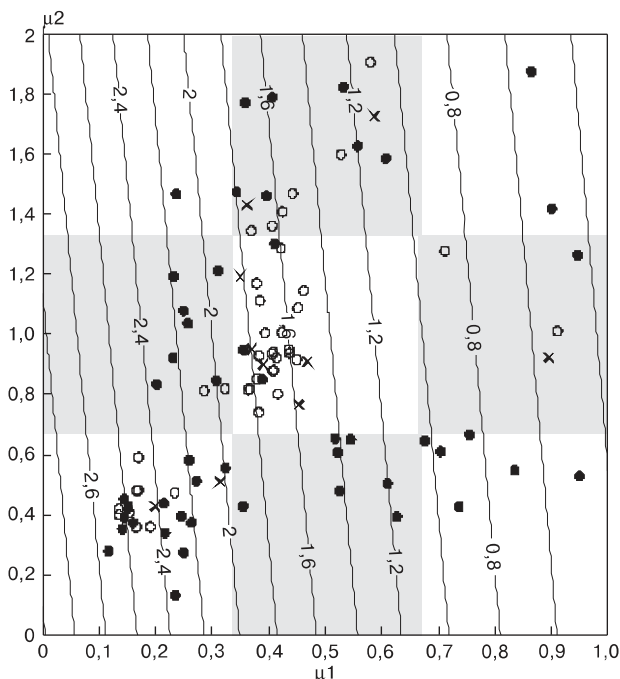


Рис. 4. Зависимость абсолютной ликвидности от показателей μ_1 и μ_2 :

- — «легкая» точка (значение фактической рентабельности превышает более чем на 10 % теоретически рассчитанное значение);
- × — «средняя» точка (отклонение фактической рентабельности от теоретически рассчитанного значения составляет 10 % и менее);
- — «тяжелая» точка (значение фактической рентабельности на 10 % и более меньше теоретически рассчитанного значения)