

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Софина А. А. Дебиторская и кредиторская задолженности как инструменты долговой политики предприятий в условиях экономической нестабильности национальной экономики: специальность 5.2.4 «Финансы»: диссертация на соискание ученой степе-

пени кандидата экономических наук / Софина Анастасия Андреевна; Санкт-Петербургский государственный университет. – Санкт-Петербург, 2023. – 301 с.: ил. – Библиогр.: с. 288-301. – Текст: непосредственный.

УДК 004.9+65.26

Бычкова Гульфира Мубараковна,

к.э.н., доцент кафедры «Экономика, маркетинг и психология управления»,
ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,
e-mail: gulfira_agta49@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ВХОДЯЩЕГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПО РЕАЛИЗОВАННЫМ ТОВАРАМ

Bychkova G.M.

FEATURES OF THE ASSESSMENT AND ANALYSIS OF INCOMING CASH FLOW FOR SOLD GOODS

Аннотация. Предложен и апробирован подход к оценке и анализу входящего денежного потока по реализованным товарам, базирующийся на разработанном показателе «Коэффициент оплаты выручки», что позволит разложить выручку на важные аналитические составляющие: входящий денежный поток по выручке, авансы, полученные от покупателей, и дебиторская задолженность покупателей.

Ключевые слова: денежный поток, оценка, анализ, реализованный товар, авансы, дебиторская задолженность.

Abstract. An approach to the assessment and analysis of incoming cash flow for sold goods is proposed and tested, based on the developed indicator "Revenue payment coefficient", which will allow you to de-compose revenue into important analytical components: incoming cash flow from revenue, advances received from customers, and accounts receivable from customers.

Keywords: cash flow, valuation, analysis, goods sold, advances, accounts receivable.

На сегодня недостаточно исследованным остается вопрос анализа выручки с позиций ее влияния на величину формируемого входящего денежного потока по текущей деятельности. Существенное влияние на усложнение процесса управления входящим денежным потоком по текущей деятельности оказывают различия в подходах к формированию отчета о финансовых результатах (ОФР) и отчета о движении денежных средств (ОДДС).

В ходе нашего исследования не выявлены авторы, сопоставляющие показатели выручки, отражаемые по строке 2110 Отчета о финансовых результатах «Выручка», и строки 4111 Отчета о движении денежных средств «Поступило денежных средств от продажи продукции, товаров, работ и услуг» и объясняющие возможные причины отклонений по этим показателям.

В связи с этим уточнение теоретиче-

ских основ, и разработка практических рекомендаций по разработке показателя, отражающего влияние методологии формирования бухгалтерской отчетности на различие в оценке входящего денежного потока по «Выручке», остается важной задачей. Все это определило актуальность исследования, его цели и задачи.

Цель исследования – совершенствование методов оценки и анализа денежных потоков, базирующихся на формах отчетности ОФР и ОДДС.

Задачи исследования:

- исследовать и систематизировать особенности и различия в оценке входящего денежного потока по выручке на основе ОФР и ОДДС;

- разработать (предложить) коэффициент оплаты выручки и оценить возможность его использования для управления дебиторской задолженностью (ДЗ) и входящим де-

нежным потоком по выручке;

- апробировать предлагаемый коэффициент оплаты выручки, опираясь на информационный ресурс БФО;

- по результатам апробации выполнить ранжирование субъектов хозяйствования по выручке и по коэффициенту оплаты выручки;

- обобщить и интерпретировать результаты ранжирования.

Объект исследования – входящий денежный поток по текущей деятельности по статье «Выручка». Предмет исследования – подходы к оценке входящих денежных потоков от выручки при формировании показателей в ОФР и ОДДС.

В качестве информационной базы исследования на сайте VTESTFIRM.ru нами произвольно отобраны хозяйствующие субъекты России по следующим видам деятельности: (ОКВЭД 27.31) Производство волоконнооптических кабелей; (ОКВЭД 13.20) Производство текстильных тканей; (ОКВЭД 10.7) Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий; (ОКВЭД 26.20) Производство компьютеров и периферийного оборудования. Выборка сформирована из пяти предприятий по каждому отобранному виду деятельности по критерию «рейтинг субъектов хозяйствования по выручке». Далее, из ресурса БФО, по каждому субъекту получены необходимые данные из форм отчетности: отчет о финансовых результатах (ОФР), отчет о движении денежных средств (ОДДС).

Отличительной особенностью формирования показателя по строке по строке 2110 ОФР «Выручка», как правило, является переход права собственности на товар к покупателю, т.е. реализация товара, независимо от того оплачен или не оплачен товар покупателем. Поэтому часто доходы, которые отражены в ОФР, не соответствуют фактическому движению денежных средств компании. Такая ситуация может возникнуть, когда компания, например, продала товар, но дала отсрочку покупателям и ждёт поступления денег на счёт. Таким образом, по этой строке отражается в определенной части и дебиторская задолженность покупателя.

Поскольку управление дебиторской задолженностью в большей мере связано с инкассацией денежной наличности, то есть процессом получения денежных наличных средств за реализованные, но не оплаченные

товары (Дебет 62.01 Кредит 90.1), считаем важным сопоставить показатель «Выручка» по строке 2110 ОФР (реализованные, оплаченные и неоплаченные товары) со строкой 4111 ОДДС «Поступило денежных средств от продажи продукции, товаров, работ услуг» [1]. Для сопоставления указанных показателей предлагаем ввести коэффициент оплаты выручки, расчет которого будет выполняться по формуле 1.

Копл.выр. = Выручка по стр.2110 ОФР : Оплаченная выручка по стр.4111 ОДДС (1)

Проведем апробацию предлагаемых подходов к анализу процесса оплаты выручки по сформированной в ходе исследования выборке и результаты ее представим в таблице 1.

Номер по порядку в таблице 1 по соответствующему виду деятельности – это место (ранг) предприятия по критерию «Выручка».

В случае, когда показатель Копл.выр. ниже единицы, по нашему мнению, можно оценивать величину имеющейся дебиторской задолженности. Оценка показателя «Удельный вес ДЗ в выручке» может быть рассчитана по формуле 2.

Удельный вес ДЗ в выручке = Выручка (ОФР) × (1 – Копл.выр.) : Выручка (ОФР) × 100% (2)

В случае, когда показатель Копл.выр. выше единицы, мы имеем возможно получить оценку авансовых платежей от покупателей (предоплату за товар).

Какие выводы мы получаем из анализа показателей таблицы 1. Представляет интерес сопоставить ранги по критерию «Выручка» и ранг по критерию «Коэффициент оплаты выручки». Практически нет корреляции по рангу «Выручка» с рангом по «Коэффициенту оплаты выручки». Т.е. высокий валовой показатель «Выручка» не гарантирует высокую эффективность управления входящим денежным потоком по реализованному товару. В каждом из исследованных видов деятельности выявлены показатели Копл.выр. выше единицы, что означает, по нашему мнению, наличие авансов, полученных от покупателей. С точки зрения управления денежным потоком, мы считаем такое положение более привлекательным для бизнеса. В таблице авансы от покупателей отражены в колонке «Удельный вес ДЗ в выручке» в виде отрицательной величины, т.е. на столько процентов денежный поток от вы-

ручки в ОДДС, выше «начисленной» выручки по ОФР. Например, ООО «Параллак» получило предоплату от покупателей в размере 40% от выручки по ОФР. Когда показатель Копл.выр. ниже единицы, то у предприятия остается неоплаченная ДЗ. Например, у ООО «Белтелекабель» неоплаченная ДЗ со-

ставляет 18% от текущей выручки ОФР. Предложенный подход корректно использовать в пределах одного вида деятельности, например, как один из показателей конкурентоспособности бизнеса по сравнению со своими ближайшими конкурентами.

Таблица 1

Ранжирование предприятий по показателю «Коэффициент оплаты выручки»

№ п/п	ОКВЭД и наименование организации	Выручка (ОФР), тыс. руб.	Выручка (ОДДС), тыс. руб.	Копл. выр.	Место по Копл.выр.	Удельный вес ДЗ в выручке (ОФР), %
1	2	3	4	5	6	7
ОКВЭД 27.31						
1	ООО «Белтелекабель»	3 029 035	2 491 418	0,82	5	18
2	АО «Трансвок»	1 748 778	1 570 602	0,90	4	10
3	ООО «Производственная группа»	1 253 698	1 262 188	1,01	2	-1
4	ООО «Алтай-Кабель»	1 239 366	1 225 857	0,99	3	1
5	АО «ОФС РУС ВКК»	764 083	847 990	1,11	1	-11
ОКВЭД 26.20						
1	ООО «Деловой офис»	5 952 539	6 386 598	1,07	2	-7
2	ООО «Русский щит»	599 157	389 663	0,65	4	35
3	ООО «Параллак»	410 245	574 510	1,40	1	-40
4	ООО «Электросигнал-ВТ»	31 034	28 920	0,93	3	7
ОКВЭД 13.20						
1	ООО «Ивмашторг»	6 839 993	6 429 776	0,94	3	6
2	ООО «Галтекс»	4 663 795	4 155 642	0,89	4	11
3	ООО «Экотекс»	3 796 715	2 993 628	0,79	5	21
4	ООО «Камышинский текстиль»	2 903 222	3 584 386	1,23	1	-23
5	ООО «Нетканика»	2 839 153	2 800 167	0,99	2	1
ОКВЭД 10.7						
1	ООО «Маревен ФУД Сэнтрал»	28 512 418	28 243 347	0,99	2	1
2	ООО «КДВ Яшкино»	22 169 341	26 021 244	1,17	1	-17
3	ЗАО «БКК Коломенский»	22 102 681	18 787 903	0,85	5	15
4	ОАО «Хлебпром»	19 257 500	18 848 560	0,98	3	2
5	ЗАО «КДВ ПАВЛОВСКИЙ ПОСАД»	18 317 259	16 652 277	0,91	4	9

Задачи исследования выполнены:

- систематизированы особенности и выявлено принципиальное отличие в оценке входящего денежного потока по выручке на основе ОФР, отражающего как, оплаченную так и неоплаченную выручку, и ОДДС – отражающего только оплаченную выручку, что

позволит усовершенствовать оценку ДЗ;

- предложен и апробирован коэффициент оплаты выручки, базирующийся на данных строк 2110 ОФР и 4111 ОДДС, и обоснована возможность его использования для управления дебиторской задолженностью и входящим денежным потоком по выручке;

- по результатам апробации, выполненной по данным ресурса БФО, осуществлено ранжирование субъектов хозяйствования по выручке и по коэффициенту оплаты выручки;

- обобщены и интерпретированы результаты анализа и подтверждена целесообразность ранжирования по показателю «Рентабельность ДЗ» для управления входящим денежным потоком бизнеса.

В целом, предложен и апробирован отличающийся от общепринятых подход к оценке и анализу входящего денежного по-

тока по реализованным товарам, основанный на сравнении показателей выручки по ОФР и ОДДС, базирующийся на разработанном в ходе исследования показателе «коэффициент оплаты выручки». Что позволит разложить выручку на важные аналитические составляющие: входящий денежный поток по выручке, авансы, полученные от покупателей, и дебиторская задолженность покупателей, и будет способствовать повышению эффективности использования открытых информационных ресурсов БФО для управления денежным потоком.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. – М.: Финансы и статистика,

2021. – 370 с.; 21 см. – Библиогр.: с. 367-369. – 100 экз. – ISBN 978-5-00184-015-2. – Текст: непосредственный.

УДК 004.9+65.26

Бычкова Гульфира Мубараковна,

к.э.н., доцент кафедры «Экономика, маркетинг и психология управления»,
ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,
e-mail: gulfira_agta49@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПАРАМЕТРАМИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Bychkova G.M.

MANAGING THE PARAMETERS OF THE COMPANY'S FINANCIAL STRATEGY: THE PRACTICAL ASPECT

Аннотация. Усовершенствованы подходы к управлению параметрами стратегического развития бизнеса: реализован и апробирован в формате Excel анализ модели устойчивого роста бизнеса и отмечена целесообразность дополнения анализа проверкой золотого правила экономики, что способствует повышению уровня обоснованности получаемых выводов.

Ключевые слова: финансовая стратегия, развитие, управление, параметры, устойчивый рост, золотое правило, модель.

Abstract. Approaches to managing the parameters of strategic business development have been improved: an analysis of the sustainable business growth model has been implemented and tested in Excel format and the expediency of supplementing the analysis with a check of the golden rule of economics has been noted, which helps to increase the level of validity of the conclusions obtained.

Keywords: financial strategy, development, management, parameters, sustainable growth, golden rule, model.

На сегодня недостаточно исследованным остается процесс управления параметрами финансовой стратегии предприятия.

Параметры финансовой стратегии предприятия достаточно полно исследованы. Добиться же приемлемых темпов экономического развития предприятия в условиях финансового равновесия можно лишь управляя параметрами финансовой стратегии.

Достижение стратегической цели –

финансового равновесия предприятия усложняется тем, что все параметры изменчивы во времени и поэтому должны периодически корректироваться с учетом внутренних условий его развития, изменения конъюнктуры финансового и товарного рынков и других факторов внешней среды. В настоящее время отмечаются существенные изменения, как на финансовых рынках, так и на товарных рынках, а также изменения в сфере