Дебиторская задолженность как конкурентное преимущество

Н. Ф. Мормуль, С. А. Еникеева

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

fmn@miee.ru

Представлена динамика основных показателей деятельности предприятия, которое специализируется на сборке компьютеров, электронных и оптических изделий. Выявлены причины нарушения ритмичности процессов производства и поступления выручки от реализации продукции. Для устранения этих причин предложен метод финансирования деятельности предприятия, который позволит восстановить ритмичность за счет увеличения срока погашения дебиторской задолженности для мелких заказчиков, что увеличит портфель заказов и обеспечит равномерность загрузки производственных мощностей и поступления выручки. Утверждается, что такой метод финансирования повысит имидж и конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; конкурентное преимущество; портфель заказов; выручка; производственные мощности; метод финансирования; конкурентоспособность; компьютерный рынок.

Bills Receivable as Competitive Advantage

N. F. Mormul', S. A. Enikeeva

National Research University of Electronic Technology, Moscow, Russia

fmn@miee.ru

The authors did present trends in balance sheet ratio for the enterprise that specializes in building computers, electronic components and optical goods. They did bring to light the causes of derangement in processes of production and of sales proceeds receipt. To eliminate these causes the authors have proposed a method of financing for enterprise activity that would enable it to restore smooth production flow through increasing the timescale of collection of receivables for minor customers, which would allow the backlog gain and the uniformity of capacity utilization and proceeds receipt. The authors have affirmed that this method of financing should improve enterprise image and competitiveness.

Keywords: bills receivable; competitive advantage; backlog; proceeds; capacity; method of financing; competitiveness; computer market.

Название статьи на первый взгляд звучит парадоксально, как противоречащее здравому смыслу утверждение, поскольку при анализе денежных потоков показатель «дебиторская задолженность» всегда рассматривается как негативный:

наличие этой части актива уменьшает выручку, создает дефицит денежных средств, замедляет оборот текущих активов. Поэтому неслучайно постоянными направлениями стратегии улучшения финансового состояния предприятия

является снижение размера дебиторской задолженности и сокращение сроков ее оборачиваемости.

Однако в деятельности предприятий могут возникать ситуации, когда увеличение размера дебиторской задолженности и продление сроков ее погашения может помочь компании не только стабилизировать финансовое положение, но

и в определенной степени обеспечить конкурентное преимущество.

Как будет показано ниже, проблемная ситуация в деятельности предприятия среднего бизнеса по сборке компьютеров и периферийного оборудования прослеживается в динамике показателей¹. На рисунках 1, 2, 3 представлены графики на основе усредненных за пять лет значений.

Рис. 1. Динамика объемов работ

Динамика показателей свидетельствует о крайне малом количестве заказов в первом полугодии, что приводит к неравномерности загрузки производственных мощностей и уменьшению выручки от реализации. В этой ситуации возникает необходимость сокращения численности работников. Во втором полугодии наблюдается значительное увеличение показателей.

Обычно такая ситуация свойственна предприятиям, деятельность которых подвержена сезонным колебаниям (например, туризм, переработка сельскохозяйственного сырья). В нашем случае нарушение ритмичности обуславливается объективными причинами.

Поскольку подобных небольших предприятий по сборке компьютеров и периферийного оборудования в Центральном

регионе довольно много, т. е. рынок такого рода работ весьма конкурентен, обеспечить количество заказов, достаточное для максимальной загрузки производственных мощностей, довольно сложно. Однако в конкурентных условиях найти заказчика, способного авансировать весь объем работ, в том числе предоставить необходимые для сборки комплектующие, — это большая удача. Поэтому контракты с этим крупным заказчиком заключаются из года в год. Такая стратегия работы с крупным заказчиком, с одной стороны, является преимуществом, с другой стороны, создает определенные организационные и финансовые сложности в деятельности предприятия, которые и обуславливают эту «сезонность» в динамике показателей. Дело в том, что сформировать заказ на сборку изделий

¹ СКТ-Производство: официальный сайт. URL: <http://sktpro.ru/> (дата обращения 26.02.2019).

и разместить его на предприятии крупный заказчик может только к концу второго квартала. Поэтому показатели авансирования работ (рис. 3) и загрузки производственных мощностей (рис. 1) достигают необходимой величины именно в этот период. А первое полугодие предприятие вынуждено работать на мелких заказах. Такая стратегия не позволяет обеспечить всех сборщиков работой и приводит к недогрузке дорогостоящего оборудования

в этот период, что повторяется каждый год. Предприятие вынуждено в конце года увольнять существенную часть штата работников, а затем вновь набирать, в соответствии с объемом заказа. Ежегодное обновление штата создает новые сложности. Новому составу требуется обучение, но при недостаточном опыте работы возникает необходимость в ужесточении контроля за соблюдением технологической дисциплины, чтобы не допустить брака.

Рис. 2. Динамика численности основных работников

Рис. 3. Динамика поступлений выручки

Как уже отмечалось выше, работы авансируются заказчиком в размере, необходимом для покрытия расходов предприятия на оплату труда, коммунальные платежи, арендную плату и др. (в смету закладывается и нормативная прибыль в размере 4—6 %). Комплектующие для сборки также поставляются заказчиком. Денежные средства от заказчика поступают одновременно с размещением заказа в начале второго полугодия. Набрать необходимый объем заказов в первом полугодии предприятие не может по следующим причинам:

- поступающие денежные средства от основного заказчика во втором полугодии используются на финансирование затрат по его заказу, а прибыль столь мала, что покрывает только незначительный размер затрат в первом квартале следующего года;
- найти дополнительных заказчиков не просто, так как региональный компьютерный рынок является конкурентным;
- мелкие заказчики, как правило, требуют отсрочки платежа, что формирует дебиторскую задолженность, следовательно, денежные средства будут поступать

на предприятие лишь после завершения работ по этим заказам, т. е. в период, когда начинается финансирование затрат крупным заказчиком.

Такая проблемная ситуация требует решения, которое обеспечит предприятию равномерность поступления денежных средств и, как следствие, возможность загрузки производственных мощностей в первом полугодии. Это позволит отказаться от ежегодного увольнения, а затем найма основных работников, что повысит качество работ и сократит затраты на обучение.

Разные способы привлечения необходимой суммы денежных средств в первом полугодии, которые сейчас будут даны, имеют свои плюсы и минусы. Выбор источника финансирования должен базироваться не только на количественной оценке необходимых для сопоставления показателей, но и на учете конкретных, специфических условий работы предприятия.

В таблице приведены возможные источники финансирования и преимущества и недостатки каждого из них.

Характеристика методов финансирования предприятия компьютерного рынка

Источник финансирования	Преимущества	Недостатки
1. Кредит на пополнение оборотных средств	Возможность не снижать достигнутый объем производства	Высокая процентная ставка (из-за отсутствия залогового имущества)
2. Краткосрочный депозит (за счет прибыли, полученной в конце первого полугодия)	Поступление процентов по депозиту; отсутствие рисков	Невозможность обеспечить максимальную загрузку производственных мощностей
3. Отсрочка поступлений от дебиторов (увеличение срока погашения дебиторской задолженности)	Возможность не снижать достигнутый объем производства; появление дополнительного конкурентного преимущества	Риск невозврата дебиторской задолженности

В результате анализа деятельности предприятия легко может быть выявлено, что использование такого источника финансирования, как банковский кредит, невыполнимо из-за отсутствия активов, которые необходимо предоставить банку в качестве залога.

Неэффективным для финансовой деятельности предприятия является и накопление на депозитном счете денежных средств, поступающих от дебиторов в конце первого полугодия. Дело в том, что незначительный портфель заказов, формируемый на предприятии в начале года, генерирует слишком

малый размер денежных средств, которого не хватит для финансирования затрат на объем заказов, необходимый для максимальной загрузки производственных мощностей предприятия.

Каким бы это ни казалось странным, но финансирование затрат в достаточном размере в нужный период за счет увеличения сроков погашения дебиторской задолженности является для предприятия не только вполне приемлемой возможностью, но и, более того, важным преимуществом. Мелким заказчикам предоставляется возможность отложить оплату работ практически на год: если заказ размещается в январе текущего года, то платеж за него производится либо в конце текущего, либо в начале следующего года. Безусловно, такое увеличение сроков погашения дебиторской задолженности с финансовой точки зрения невыгодно, так как фактически отводит предприятию роль кредитора своих заказчиков, который не зарабатывает на кредитных операциях. Однако этот способ привлечения денежных средств имеет ряд преимуществ в такой проблемной ситуации.

— Увеличение сроков оплаты заказа является выгодным условием для большинства мелких заказчиков из-за дефицита у них денежных средств в начале года. Таким способом можно привлечь больше мелких заказчиков, а следовательно, предприятие обретет своеобразные конкурентные преимущества.

— Увеличение количества заказчиков позволит загрузить производственные мощности предприятия и увеличить размер поступления денежных средств от дебиторов в нужный период.

— Увеличение портфеля заказов даст возможность отказаться от порочной практики ежегодного увольнения — найма работников, что улучшит имидж предприятия, а следовательно, будет способствовать росту его конкурентоспособности.

Безусловно, переход к предложенному методу финансирования деятельности по сборке компьютеров, электронных и оптических изделий потребует от собственников бизнеса дополнительных денежных средств на покрытие затрат в размере,

достаточном для выполнения работ по заказам, набираемым в начале года. Осуществление этого способа обеспечения ритмичности процессов производства и поступления выручки от реализации продукции требует предварительного расчета.

Литература

1. Мормуль Н. Ф., Еникеева С. А. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2015. № 2 (6). С. 85—89.
2. Мормуль Н. Ф., Еникеева С. А. Планирование дебиторской задолженности на основе моделирования денежного потока // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2016. № 2 (10). С. 70—75.

Поступила 12.02.2019

Мормуль Нина Федоровна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов Национального исследовательского университета «МИЭТ» (Россия, 124498, Москва, г. Зеленоград, пл. Шокина, д. 1), fmn@miee.ru

Еникеева Стелла Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов Национального исследовательского университета «МИЭТ» (Россия, 124498, Москва, г. Зеленоград, пл. Шокина, д. 1), fmn@miee.ru

References

1. Mormul' N. F., Enikeeva S. A. Sistemnyi podkhod k upravleniyu debitorskoi zadolzhennost'yu (Systemic Approach to Receivables Management), *Ekonomicheskie i sotsial'no-gumanitarnye issledovaniya*, 2015, No. 2 (6), pp. 85—89.
2. Mormul' N. F., Enikeeva S. A. Planirovaniye debitorskoi zadolzhennosti na osnove modelirovaniya denezhnogo potoka (Receivables Planning Based on Cash Flow Simulation), *Ekonomicheskie i sotsial'no-gumanitarnye issledovaniya*, 2016, No. 2 (10), pp. 70—75.

Submitted 12.02.2019

Mormul' Nina F., Cand. Sci. (Economics), Associate Professor, associate professor at Economics, Management and Finance Department, National Research University of Electronic Technology (1, Shokin Sq., Zelenograd, Moscow, 124498, Russia), fmn@miee.ru

Enikeeva Stella A., Cand. Sci. (Economics), Associate Professor, associate professor at Economics, Management and Finance Department, National Research University of Electronic Technology (1, Shokin Sq., Zelenograd, Moscow, 124498, Russia), fmn@miee.ru