

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СВОБОДНЫМ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ Соколов М.С.

*Соколов Михаил Сергеевич – магистр,
кафедра финансов и кредита,
Институт экономики и предпринимательства
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород*

Аннотация: цель статьи заключалась в исследовании инструментов управления свободным денежным потоком [2]. Было рассмотрено определение свободного денежного потока, обобщены направления оптимизации дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и складской логистики.

Ключевые слова: свободный денежный поток, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, факторинг, складская логистика, консигнация.

Свободный денежный поток (Free Cash Flow – FCF) – показатель МСФО, разница между поступлением денег от продажи товаров и услуг и расходом денег, связанных с обеспечением процесса производства и реализации этих товаров и услуг, выплатой налогов и инвестициями. FCF – это средства, потенциально доступные для выплаты инвесторам (собственникам и кредиторам компании). Соответственно, FCF со знаком «минус» — это средства, которые инвесторам необходимо вложить в компанию.

Для компаний, размещающих свои акции на бирже, показатель свободного денежного потока может характеризовать потенциальную стоимость компании для инвесторов и кредиторов.

Обычно для расчёта применяется следующая формула $FCF = \text{денежный поток от операционной деятельности} - \text{чистые капитальные затраты}$.

Поскольку в обычной формуле расчета FCF применяется показатель денежного потока от операционной деятельности, то кроме управления показателем OIBDA (прибыль до вычета амортизации и уплаты налогов) перед Финансовым директором стоит задача управления следующими показателями:

- дебиторская задолженность;
- кредиторская задолженность;
- уровень запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ) на складах (складская логистика);
- капитальные затраты на приобретение или создание основных средств (CAPEX).

В целом Финансовому директору выгодно минимизировать сроки возврата дебиторской задолженности, максимизировать сроки оплаты кредиторской задолженности и минимизировать уровень запасов ТМЦ на складах.

Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся компании от юридических или физических лиц по результатам хозяйственных отношений между ними.

По срокам уплаты дебиторскую задолженность можно разделить на срочную, отсрочка оплаты по которой согласована сторонами в рамках заключенных договоров и иных хозяйственных документов, и просроченную, сроки погашения которой превысили согласованные сторонами в рамках заключенных договоров и иных хозяйственных документов.

В целом управление размером и сроками погашения дебиторской задолженности можно разделить на три направления:

Во-первых, баланс использования кредитного и авансового методов расчета с покупателями и заказчиками. В этом случае компания может заинтересовать покупателей и заказчиков использовать авансовый метод оплаты потребляемых услуг путём предоставления бонусов и скидок. При этом Финансовым директором должен быть разработан механизм и стандартизирован порядок расчёта таких бонусов и скидок с учётом периода досрочной оплаты (например, с применением показателя WACC).

Во-вторых, минимизация рисков возникновения просроченной дебиторской задолженности, если условия оплаты по договору предусматривают отсрочку платежа для покупателя. В этом случае компания может использовать такие инструменты, как скоринговые модели оценки платёжеспособности покупателей и заказчиков, залоги и страховки, банковские гарантии.

В-третьих, работа с просроченной дебиторской задолженностью в случае возникновения последней. При этом Финансовый директор компании может как продать/переуступить возникшую просроченную дебиторскую задолженность путём заключения договора цессии либо договора переуступки прав требования, так и истребовать задолженность в судебном порядке.

Выбор конечного набора используемых инструментов при этом определяется, исходя из баланса затрат на применение инструмента и достигаемого эффекта от применения инструмента. Так, с учётом развития цифровой экономики, крупные компании, занимающиеся предоставлением услуг населению, с целью снижения удельных затрат на взыскание просроченной дебиторской задолженности используют в

своей практике электронные архивы договоров с абонентами, операционные центры обслуживания (по унифицированным операциям), а также «роботов» по подготовке комплектов документов на судебное взыскание. В ближайшем будущем должно быть налажено электронное взаимодействие с судами и судебными приставами посредством электронного документооборота (ЭДО) [3] с применением только лишь квалифицированной электронной подписи (КЭП) [4].

Кредиторская задолженность – это денежные средства, которые компания должна уплатить юридическим или физическим лицам за оказанные услуги.

Как уже сказано выше, Финансовый директор заинтересован в увеличении сроков оплаты кредиторской задолженности. В целом управление размером и сроками погашения кредиторской задолженности также можно разделить на три направления.

Во-первых, унификация (типизация) оплаты полученных товаров, работ и услуг. Это решение относится скорее к инструментам внутренних ограничений и характерно для крупных компаний, в которых полномочия по заключению расходных договоров имеет сразу целый ряд структурных подразделений.

Во-вторых, формирование платежного календаря с контролем сроков оплаты кредиторской задолженности в сроки, соответствующие заключенным расходным договорам. Это решение относится скорее к внутреннему процессу компании в части полномочий казначейства.

В-третьих, проведение факторинговых сделок, направленных на дополнительное увеличение сроков оплаты кредиторской задолженности (15-20% относительно оговоренного в договоре срока). При этом факторинг [5] – это целый комплекс финансовых услуг, предназначенный для компаний, ведущих свою торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В операциях факторинга классически выступает три стороны: фактор (в лице банка или факторинговой компании), поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Факторинг подразумевает под собой ряд ограничений, в силу чего не может быть применён для всего объёма кредиторской задолженности.

Складская логистика [6] – это область деятельности, которая направлена на преобразование материальных потоков и обеспечение ритмичной и бесперебойной деятельности компании. Обеспечение этой деятельности также можно разделить на три направления.

Во-первых, формализация нормативных требований к уровню запасов ТМЦ и правилам формирования заказов на поставку ТМЦ в виде Приказа по целевой оборачиваемости разных групп ТМЦ, Приказа по размеру аварийного запаса ТМЦ (применяется скорее в Компаниях, оказывающих услуги населению, и обладающих развитой инфраструктурой), а также Рекомендаций по бюджетному контролю в процессе формирования заказов на поставку ТМЦ.

Во-вторых, выстраивание процесса складской логистики в виде разработки и внедрения целевой логистической модели центральных и распределительных складов, внедрения специализированного программного обеспечения, подготовки квалифицированного персонала.

В-третьих, применение, альтернативных форм поставки ТМЦ, не оказывающих влияния на управленческую отчётность. Одним из таких инструментов может рассматриваться консигнация. Консигнация – это форма комиссионной продажи товаров, при которой его владелец (консигнант) передаёт товар на склад консигнатору. При этом товар остаётся собственностью консигнанта до момента реализации. Другими словами договор консигнации несёт в себе смешанные черты договоров поставки, комиссии, хранения, а также агентского и дистрибьюторского.

С учётом вышесказанного можно утверждать, что качественное управление свободным денежным потоком компании требует от Финансового директора комплексного подхода, включающего в себя разные инструменты и методы. Перечень применяемых инструментов и их сложность может варьироваться, и определяется с учётом специфики деятельности отдельно взятой компании, а также баланса стоимости применяемого инструмента и достигаемого эффекта.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208-ФЗ.
2. Официальный сайт dic.academic.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://economic_mathematics.academic.ru/4021/ (дата обращения 25.05.2018).
3. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты...» от 13.07.2015 №263-ФЗ
4. Федеральный закон «Об электронной подписи» от 06.04.2011 №63-ФЗ.
5. Официальный сайт [wikipedia](http://wikipedia.org/wiki/Факторинг/) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Факторинг/> (дата обращения 25.05.2018).
6. Официальный сайт studopedia.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://studopedia.ru/9_76135_sushchnost-skladskoy-logistiki.html/ (дата обращения 25.05.2018).