

ДИАГНОСТИКА ОВЕРТРЕЙДИНГА В РАМКАХ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2015 Ю.А. Татаровский*

Ключевые слова: финансовое состояние торгового предприятия, овертрейдинг, чистый рабочий капитал, банкротство.

Рассмотрена актуальная для многих коммерческих предприятий, но слабоосвещенная в отечественной научной литературе проблема овертрейдинга. Предложен подход к формированию системы показателей для диагностики овертрейдинга, а также способов минимизации его негативного влияния на финансовое состояние бизнеса.

В настоящее время в большинстве случаев источником совершенствования механизмов анализа и прогнозирования деятельности бизнеса выступают инструменты и техники анализа финансовых рынков. Так, в последние годы активно внедряются процедуры технического анализа деятельности коммерческих предприятий, применяются методики, основанные на последовательности Фибоначчи, “золотом сечении”, линиях Ганна и пр.

Подобные заимствования не только обогащают аналитическое обеспечение деятельности предприятия, но и расширяют кругозор руководства и финансовых менеджеров, тем самым позволяя создавать более сложные, но в то же время более эффективные формы взаимодействия коммерческих организаций.

Однако любое развитие отношений между контрагентами связано с рисками для деятельности предприятия.

Так, одним из рисков, способным оказать сильное негативное воздействие на финансовое состояние предприятия, является “овертрейдинг”. В рамках настоящей статьи рассматривается определение данного понятия, причины его возникновения, основные риски для предприятия, которые связаны с овертрейдингом, предложены аналитические процедуры по выявлению овертрейдинга, а также меры по его устранению.

Овертрейдинг (от англ. Overtrading - дословно “чрезмерная торговля”) представляет собой такое состояние бизнеса, когда объемы реализации начинают превышать имею-

щиеся в распоряжении компании финансовые ресурсы¹. Первоначально данный термин применялся в области торговли ценными бумагами, однако позже был адаптирован к деятельности коммерческих компаний. Данное состояние характерно для торговых компаний с агрессивной сбытовой политикой, направленной не столько на получение прибыли, сколько на захват рынка сбыта, а также для любых торговых организаций в момент выхода экономики страны из затяжной рецессии. Подобное состояние торговых предприятий может быть также вызвано резким освобождением достаточно большой доли рынка, что зачастую связано с международными политическими процессами. Так, самым ярким примером может служить процесс импортозамещения в сфере продуктов питания и сельского хозяйства, ускорившийся в силу осложнений во внешнеполитической обстановке второй половины 2014 г., когда были созданы определенные препятствия для оборота на российском рынке иностранных продуктов. Отечественные производители на тот период еще не обладали достаточными средствами для оперативного расширения своего сбыта, что привело к дефициту ряда товаров, неравномерности поставок в розничные сети, а также росту цен на некоторые виды продуктов.

Ситуация овертрейдинга характеризуется, с одной стороны, увеличением объемов продаж, ростом дебиторской задолженности, запасов и кассового разрыва, увеличением продолжительности финансового цикла ком-

* Татаровский Юрий Алексеевич, аспирант Самарского государственного экономического университета. E-mail.: tatarovsky.yury@yandex.ru.

пании, с другой стороны, нехваткой собственных финансовых ресурсов на обеспечение непрерывности функционирования предприятия, серьезными издержками при привлечении заемного капитала, а иногда и полным отсутствием возможности заимствования средств. Таким образом, овертрейдинг приводит предприятие к формированию разбалансированной структуры баланса с необоснованно высоким уровнем заемных средств, дефицитным уровнем наиболее ликвидных средств, с большим портфелем дебиторской задолженности, обладающим высоким риском непогашения.

Причинами возникновения овертрейдинга на торговом предприятии являются²:

1) повышенный спрос на продукцию предприятия со стороны покупателей и стремление компании максимально удовлетворить данный спрос;

2) организация модели сотрудничества с большинством покупателей на условиях отсрочки платежа;

3) увеличение срока коммерческого кредитования покупателей;

4) увеличение суммы предоставляемого коммерческого кредита;

5) неэффективность процедуры инкассации дебиторской задолженности, отсутствие системы проверки надежности покупателей;

6) отсутствие внутренних финансовых ресурсов для развития деятельности, низкий уровень собственных средств, а также высоколиквидных оборотных средств;

7) финансирование дефицита ресурсов исключительно краткосрочными заемными средствами.

Таким образом, опасность овертрейдинга для предприятия состоит в том, что причины его возникновения связаны с благоприятными для развития бизнеса факторами: увеличением объемов сбыта продукции, большой свободной доли рынка, низким уровнем конкуренции, ростом числа покупателей и пр.

Более того, овертрейдинг как понятие появился в отечественной науке не так давно, что также создает определенные трудности в его диагностике. К тому же ключевыми показателями деятельности торговых предприятий для большинства руководителей являются показатели эффективности³ (динамика выручки от реализации, рентабельность продаж про-

дукции и капитала). При положительной динамике данной группы показателей негативные тенденции в остальных группах показателей финансового состояния, в частности в области ликвидности и платежеспособности, воспринимаются как второстепенные и не требующие активного вмешательства. Подобное заблуждение и недальновидность руководства способны в конечном счете привести к банкротству даже активно развивающегося бизнеса. Так, в зарубежных методиках широко распространен тезис о том, что убыточный бизнес может выжить при наличии у него ликвидности, в то время как прибыльное, но не обладающее достаточной степенью ликвидности предприятие нежизнеспособно⁴.

Приведенные выше положения доказывают необходимость разработки аналитических мероприятий по раннему диагностированию данного явления в ходе функционирования предприятия⁵.

Диагностика овертрейдинга происходит по следующим показателям:

♦ динамика объемов выручки и дебиторской задолженности;

♦ динамика оборачиваемости (в том числе и длительности одного оборота) дебиторской задолженности;

♦ динамика объема краткосрочной кредиторской задолженности;

♦ динамика оборачиваемости (в том числе и длительности одного оборота) краткосрочной кредиторской задолженности;

♦ динамика коэффициента абсолютной ликвидности;

♦ динамика значения чистого рабочего капитала;

♦ чистый денежный поток.

Ситуацию овертрейдинга будет характеризовать одновременное выполнение следующих условий:

1) на предприятии наблюдается рост объема реализации, в том числе и с условиями отсрочки платежа (увеличение объема дебиторской задолженности);

2) увеличивается объем привлекаемых краткосрочных заемных средств;

3) доля наиболее ликвидных активов (денежные средства, денежные эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения) в структуре оборотных активов компании не превышает 10%⁶;

4) коэффициент абсолютной ликвидности менее 0,2;

5) прослеживается устойчивая тенденция (более трех отчетных периодов подряд) снижения чистого рабочего капитала, в том числе приобретение им отрицательного значения;

6) предприятие генерирует отрицательный чистый денежный поток.

В том случае, если торговая компания обнаружила признаки овертрейдинга в своей деятельности, необходимо принять следующие меры:

- ◆ ужесточить сбытовую политику предприятия в области сокращения лимитов объема отгрузки в кредит на одного покупателя, а также продолжительности предоставления коммерческого кредита;

- ◆ сократить долю краткосрочной кредиторской задолженности за счет привлечения долгосрочных займов;

- ◆ большую долю прибыли предприятия направлять на пополнение оборотных средств.

Таким образом, на основе вышеизложенного возможно предположить, что объем реализации на предприятии ограничен двумя уровнями: снизу - уровнем безубыточности, так как в целях предотвращения банкротства

компания обязана реализовывать продукцию в объеме, покрывающем издержки функционирования организации. Верхним ограничением является “черта овертрейдинга” - тот объем продаж, при котором начинают проявляться черты потери платежеспособности и ликвидности, что также способно привести к банкротству компании. Для иллюстрации данного заключения рассмотрим рисунок, представляющий собой графическое изображение уровня безубыточности и уровня овертрейдинга.

Согласно рисунку, в целях обеспечения стабильного финансового состояния торговому предприятию рекомендуется поддерживать уровень реализации в зоне II, т.е. в таком промежутке, в котором компания, с одной стороны, генерирует прибыль (положение линии 3 выше 0 по оси Y), с другой стороны, имеет возможность к увеличению масштабов деятельности за счет наличия чистого рабочего капитала (положение линии 4 выше 0 по оси Y).

Однако данный тезис носит лишь рекомендательный характер и не является законом, которому необходимо жестко следовать. Представляется нелогичным, особенно в ус-

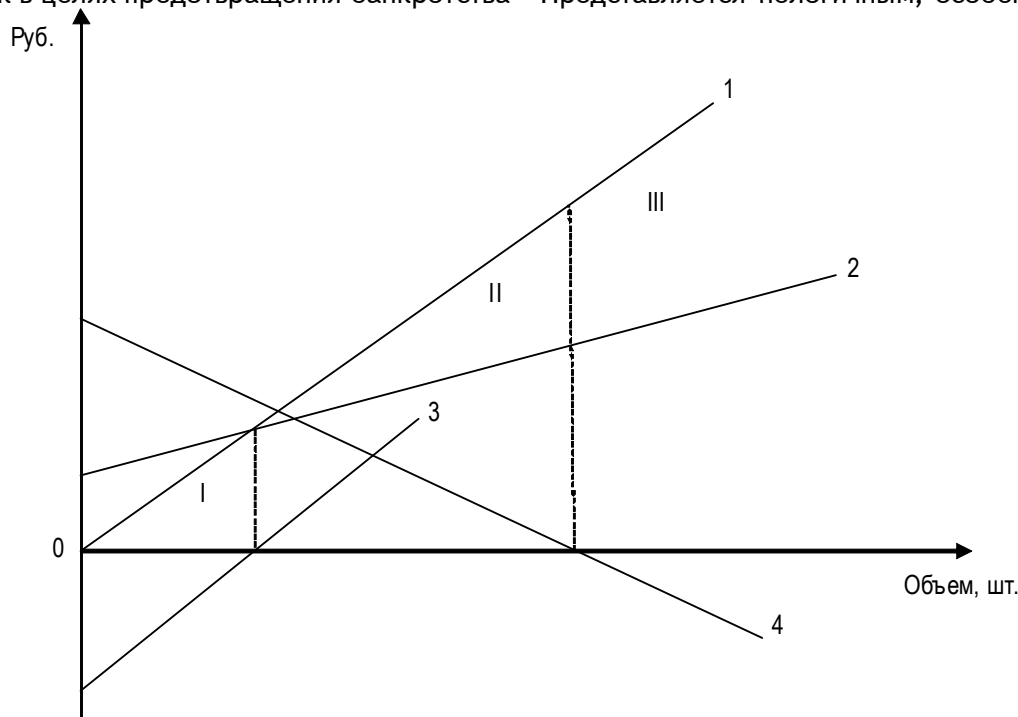


Рис. Уровень безубыточности и уровень овертрейдинга на предприятии

Условные обозначения. Линии: 1 - объем продаж продукции; 2 - общие затраты на предприятии; 3 - прибыль компании; 4 - чистый рабочий капитал. Зоны: I - зоны убыточности предприятия; II - зона финансовой безопасности предприятия; III - зона овертрейдинга.

ловиях функционирования предприятия на практике, искусственное ограничение роста объемов реализации, отказ от дополнительной прибыли. Многие торговые компании успешно функционируют в положении овертрейдинга.

Но все же в ситуации, когда объем продаж компании пересек черту овертрейдинга (вошел в зону III), руководству компании, а также аналитической службе следует повысить внимание к показателям ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, принимать рекомендованные в данной статье методы, а также разрабатывать собственные механизмы, учитывая специфику деятельности конкретного предприятия.

¹ Overtrading assignment. URL: http://www.slideshare.net/crazywinger/overtrading-assignment-hdbfm-group-03-final?qid=6dd20376-f62e-889-a079-680921253421&v=qf1&b=&from_search=1 дата обращения 27.11.2014.

² Working capital management. URL: http://www.slideshare.net/КаррEdge/working-capital-management-15062392?qid=6dd20376-f62e-4889-a079-680921253421&v=qf1&b=&from_search=10.

³ Татаровский Ю.А. Классификация показателей финансового состояния организации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. Вып. 7 (105). С. 109-113.

⁴ Татаровская Т.Е., Корнеева Т.А. Математическое моделирование в управленческом учете // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 1. С. 58-62.

⁵ Фомин В.П. Превентивный анализ стабильности финансового положения хозяйствующего субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 12 (98). С. 108-111.

⁶ Татаровский Ю.А. Аналитическое обеспечение управления портфелем дебиторской задолженности организации / Сибирская финансовая школа. 2014. № 3-4. С. 62-67.

Поступила в редакцию 12.03.2015 г.