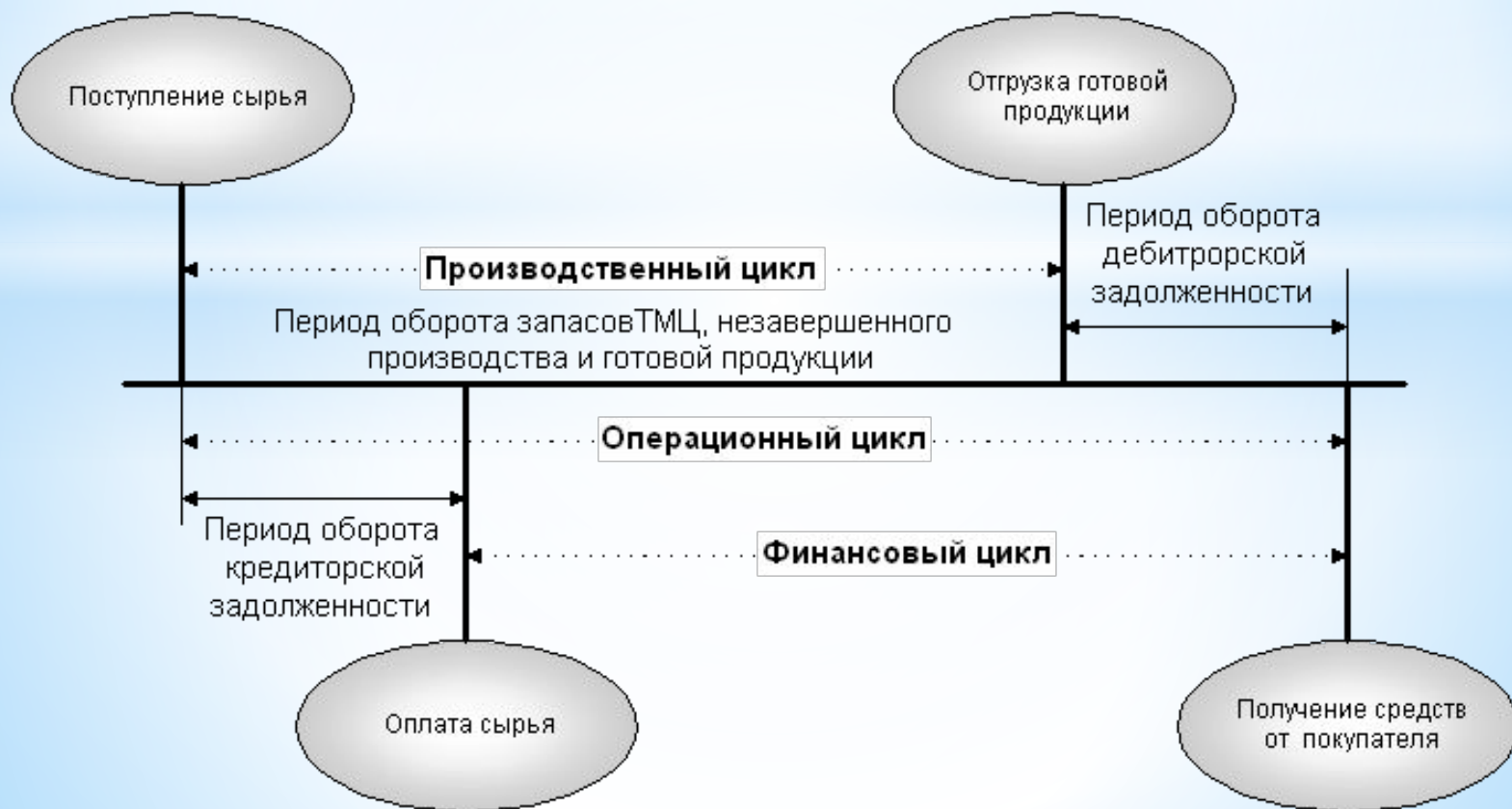


Финансовый цикл - это период, который заключен между датой погашения кредиторской задолженности (оплата покупателями полученных материалов и сырья от поставщиков) и датой погашения дебиторской задолженности (поступление средств от покупателей за полученную ими продукцию). Второе название данного понятия - цикл денежного оборота.



Финансовый цикл = Производственный цикл + ПОДЗ - ПОКЗ - ПОА,

где ПОДЗ - период оборота дебиторской задолженности;

ПОКЗ - период оборота кредиторской задолженности;

ПОА - период оборота авансов.

Положительной динамикой является сокращение показателя. Для определения текущего положения компании необходимо сравнить период финансового цикла с конкурентами. Однако, если значение показателя является ниже нуля, то это говорит о проблемах с ликвидностью. Компания привлекает большие суммы кредиторской задолженности, что может иметь негативные долгосрочные последствия.

В случае, если значение показателя ниже нуля, то необходимо предпринять меры по возобновлению ликвидности предприятия, например, привлечь заемные средства. Если же значение показателя слишком высокое, то стоит реализовать совокупность мер, которые позволят:

- снизить период производственного цикла;
- снизить период погашения дебиторской задолженности;
- повысить период погашения кредиторской задолженности.

Управление финансовым циклом сводится к следующим принципам:

- совокупный денежный поток должен стремиться к некоторой положительной величине ("страховому запасу"), которая определяется уровнем риска, приемлемым с точки зрения данного предприятия;
- должна быть обеспечена реализация как можно большего объема продукции путем установления разумных цен на нее;
- необходимо максимально ускорить оборачиваемость всех видов запасов при обеспечении их бездефицитности как средства защиты от падения объемов продаж продукции; деньги с дебиторов должны собираться как можно быстрее (при этом, однако, следует избегать чрезмерного давления на них, так как это может вызвать падение объемов продаж);
- для ускорения этого процесса следует использовать разумные (экономически оправданные) скидки на продукцию и услуги;
- следует добиваться разумных сроков выплаты кредиторской задолженности без ущерба для дальнейшей деятельности компании, а также скидок у поставщиков сырья и комплектующих.