

Определение лимита дебиторской задолженности контрагента

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что нестабильная экономическая ситуация, сложившиеся на сегодняшний момент в российском секторе экономики негативно влияет на микроэкономические процессы, происходящие в организациях. В такой ситуации даже самый надежный дебитор может оказаться неплатежеспособным, именно поэтому необходимо учитывать все возможные риски, когда решаются задачи по отгрузке товара с отсрочкой платежа.

Основной целью данной исследовательской работы является создание комплексной системы оценки контрагентов, включаемые в себя такие элементы как определение финансового состояния компании, претендующей на отсрочку платежа, а также определение максимально возможного лимита дебиторской задолженности.

Для того, чтобы провести качественный анализ контрагентов, необходимо обладать его бухгалтерским балансом, отчетом от прибылях и убытках, а также оборотно-сальдовой ведомостью за прошлый год и истекшие месяцы текущего года. В данной методике оценивается финансовое состояние контрагента, качество управления бизнесом и его хозяйственная деятельность. В зависимости от значений коэффициентов начисляется определенный балл. Максимальная оценка за финансовое состояние в целом 50 баллов.

Оценка финансового состояния основана на расчете таких коэффициентов, как коэффициент текущей и быстрой ликвидности, коэффициент автономии и прибыльности.

При расчете коэффициентов необходимо рассуждать следующим образом. Оптимальные значения коэффициента текущей ликвидности – от 1 до 2, это означает, что в долгосрочной перспективе клиент может погасить все обязательства перед кредиторами. Таким образом, максимальный балл начисляется покупателю, чей запас ликвидности находится на высоком уровне, т.е. коэффициент равен 2 и выше – 13 баллов, от 1 до 2 – 8 баллов, до 1 – 0 баллов. Аналогичный подход применяется для коэффициента быстрой ликвидности, который оценивает возможности компании выполнять свои краткосрочные обязательства. Если значения данного коэффициента составляют от 0,2-0,6 присваивается 12 баллов, свыше 0,6 – 6 баллов, до 0,2 – 0 баллов. Коэффициент автономии показывает, насколько компания независима от внешних источников финансирования. Максимальный балл получают организации, у которых собственный капитал составляет более половины валюты баланса. Значение коэффициента ниже 0,5 свидетельствует о превалировании заемных средств над собственными. Если значение коэффициента более 0,5 организации присваивается 13 баллов, от 0,2-0,5 – 6 баллов. При значении ниже 20 процентов баллы не начисляются. Коэффициент прибыльности должен быть выше 0,5. Также его значения могут быть сокращены до 0,2 в зависимости от нормы прибыли.

При оценке качества управления оцениваются такие характеристики как участие учредителей в операционной деятельности, состав учредителей и общее количество сотрудников. В том случае, если отсутствует информация о реальных собственниках, либо контрагент отказывается предоставлять ее, то присваивается 0 баллов. Если реальные собственники бизнеса не являются учредителями компании, присваивается не более 3 баллов. В ситуации, когда фактические собственники компании и руководство компании – одни и те же люди, меньше поводов волноваться за продукцию, отгруженную в рассрочку. Можно поставить компании за «состав учредителей» 6 баллов. При оценке участия учредителей в управлении компанией необходимо учитывать, что хотя бы один из учредителей компании занимается ее управлением на протяжении длительного периода времени. Баллы по данному критерию расставляются следующим образом, если владельцы бизнеса принимают активное участие в управлении, то присваивается 6 баллов, если компанией руководит не владелец бизнеса, то присваивается не более 3 баллов.

Оценка хозяйственной деятельности основана на анализе дополнительных данных о том, какие направления бизнеса контрагент развивает, сколько лет присутствует на рынке и каково состояние его товарных запасов. 30 баллов получает клиент, который специализируется на одном виде деятельности, располагающий товарными запасами и работающий на рынке более 10 лет.

Секция 35. Финансы и бухгалтерский учет

Таким образом, клиенты распределяются по четырем группам кредитного риска:

- от 80 до 100 баллов – первая группа кредитного риска;
- от 50 до 79 баллов – вторая группа кредитного риска;
- от 30 до 49 баллов – третья группа кредитного риска;
- до 29 баллов – четвертая группа кредитного риска.

Для каждой группы характерна своя продолжительность отсрочки платежа:

- для первой группы – 30 календарных дней,
- для второй группы – 20 календарных дней,
- для третьей группы – 10 календарных дней,
- для четвертой группы отсрочка не предоставляется.

Для определения суммы, на которую можно отпускать товар в долг, сначала необходимо рассчитать максимально допустимый лимит дебиторской задолженности по каждому клиенту, который равен среднемесячному объему продаж умноженному на три. Сумма лимита дебиторской задолженности для контрагента определяется на основе баллов, полученных при оценке, и рассчитывается как произведение максимального лимита и количества полученных баллов, деленное на 100.

Например, в среднем за год компания закупает продукцию на 3000 тыс. руб. или на 250 тыс. руб. в месяц. Финансовое состояние компании оценивается на 19 баллов, эффективность управления на 17 баллов, а хозяйственная деятельность на 24 балла. Таким образом, деятельность оценивается на 60 баллов. Следовательно, компания относится ко второй группе риска с отсрочкой платежа в 20 дней. Рекомендуемый кредитный лимит для данной компании составляет 450 тыс. руб. ($250 \text{ тыс. руб.} \times 3 \times 60 : 100$).

Литература

1. Родин, Н. Как за месяц почти в два раза сократить долю просроченной дебиторской задолженности // Финансовый директор.– 2013.– № 10.– С. 6-8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: www.e-fd.ru
2. Кудина, М.В. Финансовый менеджмент / В.И. Кудина.– М.: ИНФРА-М, 2010.– 256 с.
3. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. Учебник / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2012.– 332 с.
4. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие / С.В. Дыбаль. – СПб: Бизнес-пресса, 2009. – 336 с.