

Оценка общего лимита дебиторской задолженности предприятия

Первые рейтинговые модели оценки бизнеса применялись еще в 1841 году компанией Dun&Bradstreet, однако они по-прежнему являются актуальными и используются как российскими, так и зарубежными организациями. При формировании методики оценки контрагентов в качестве основных критериев были выбраны следующие:

- анализ финансового состояния компании;
- оценка качества управления бизнесом;
- анализ хозяйственной деятельности;
- кредитная история заемщика.

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

Коэффициент рентабельности активов характеризует эффективность использования имущества компании, то есть сколько прибыли приносит каждый рубль активов организации. Нормативов по рассматриваемому показателю не существует, чем выше его значения, тем лучше. Однако мы отталкиваемся от средних показателей по экономике за предыдущий год. Если значения коэффициента находятся в пределах 0,9 и больше от среднеотраслевой рентабельности организаций за предыдущей год, то присваивается 9 баллов, если от 0,8-0,9 присваивается 5 баллов, если меньше 0,8 присваивается 0 баллов.

Коэффициент текущей ликвидности 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 – 11 баллов, от 1 до 2 – 7 баллов, до 1 – 0 баллов.

Коэффициент быстрой ликвидности, оценивает возможности компании выполнять свои краткосрочные обязательства. Если значения данного коэффициента составляют от 0,7-0,8 присваивается 10 баллов, свыше 0,8 – 5 баллов, до 0,7 – 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 средствами. Если значение коэффициента более 0,5 организации присваивается 11 баллов, от 0,2-0,5 – 7 баллов. При значении ниже 20 процентов баллы не начисляются.

Коэффициент прибыльности показывает, какова доля прибыли от продаж в выручке организации. Если значения коэффициента более 0,2 заемщику присваивается 9 баллов, если от 0,15-0,2 присваивается 5 баллов, если менее 0,15 присваивается 0 баллов.

При анализе качества управления бизнесом учитываются такие критерии, как количество сотрудников в штате, состав учредителей и их участие в управление компанией. В том случае, если реальные собственники бизнеса не являются учредителями компании, присваивается не более 1 балла. В ситуации, когда фактические собственники компании и руководство компании – одни и те же люди, меньше поводов волноваться за продукцию, отгруженную в рассрочку. Такому контрагенту «состав учредителей» можно поставить 2 балла.

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 2 баллов, если компанией руководит не владелец бизнеса, то присваивается не более 0 баллов.

Критерий количества работающих сотрудников в организации носит субъективный характер и зависит от специфики бизнеса. При анализе промышленных предприятий и его контрагентов, оптимальный штат сотрудников составляет 100 человек. Если в компании работает менее 80 штатных сотрудников, присваивается 0 баллов. Если трудовую деятельность осуществляют от 80

Секция 1. Актуальные проблемы управления

до 100 штатных сотрудников, присваивается 1 балл. В том случае, если более 100 рабочих присваивается 2 балла.

Оценка хозяйственной деятельности основана на анализе дополнительных данных о том, какие направления бизнеса контрагент развивает, сколько лет присутствует на рынке и каково состояние его бухгалтерской отчетности.

Максимальный балл по критерию оценки хозяйственной деятельности составляет 21. Идеальным считается контрагент, который специализируется на одном виде деятельности, период его деловой активности составляет более 7 лет, его бухгалтерский баланс соответствует признакам «хорошего баланса» и товарные запасы составляют 20-35 % активов.

Кредитная история и период сотрудничества, так же является немаловажными показателями работы с контрагентом. В том случае, если работа с организацией-покупателем недавно налажена и совершается одна из первых сделок, необходимо присвоить 0 баллов, так как существуют риск непогашения долга. Если торговый оборот с организацией-заемщиком осуществляется на протяжении более трёх лет, то присваивается 5 баллов.

Кредитная история представляет собой комплекс сведений о заемщике, который содержит данные о принятых клиентом на себя обязательствах по договорам кредитования и их исполнении. Если контрагент всегда во время погашает свои обязательства перед организацией и его кредитная история соответствует критерию идеального заемщика, тогда присваивается 5 баллов, так как риск непогашения является минимальным.

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 – 50 календарных дней, для второй группы – 40 календарных дней, для третьей группы – 30 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.

Таким образом, используя рассмотренную систему оценки заемщиков, предприятие на основе финансовых коэффициентов и данных об управлении компании дебитора, сможет наиболее точно определить максимально возможный кредитный лимит и минимизировать проблемную долю дебиторской задолженности с учетом всевозможных факторов риска невозврата долга.

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.