

Этапы оценки потенциальных дебиторов торгового предприятия

Научный руководитель – Брехова Юлия Викторовна

Посламовская Юлия Сергеевна

Студент (магистр)

Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Волгоград, Россия

E-mail: yuliyaposlamovskaya@mail.ru

Дебиторская задолженность на сегодняшний день занимает значительную часть оборотных активов любого торгового предприятия, поэтому у руководителей фирм возникает необходимость ей управлять. Целью управления дебиторской задолженности является снижение просроченной дебиторской задолженности, т. е. задолженности за товары, не оплаченные в установленный договором срок. Для достижения данной цели торговому предприятию необходимо следовать различным механизмам управления дебиторской задолженности. В качестве одного из них можно предложить оценку потенциальных заемщиков по определенным этапам. Уже существуют множество методов оценок предприятий заемщиков, таких авторов, как Крейнина, Ендовицкий, Шеремет, но они сложны и требуют значительных расчетов. Поэтому можно предложить следующие этапы оценки потенциальных дебиторов на торговых предприятиях.

Рис. 1- Этапы оценки потенциальных дебиторов торгового предприятия Примечание - составлено автором

Этап 1 «Выбор потенциального дебитора». На первом этапе осуществляется выбор дебитора.

Этап 2 «Информационное обеспечение процесса оценки дебитора по количественным и качественным показателям». Основные компоненты расчета и оценки количественных показателей потенциального дебитора осуществляются на основе анализа дебиторской задолженности (ДЗ): оборачиваемость ДЗ, период погашения ДЗ, отношения ДЗ к объему продаж (при условии предыдущего сотрудничества). По каждому из этих компонентов начисляются баллы от 1 (незначительный или нулевой риск) до 5 (высокий риск). Баллы по каждому из компонентов подытоживаются и делятся на 3 (по количеству показателей) для получения совокупной рейтинговой оценки количественных показателей. [2] Основными элементами анализа качественных показателей потенциальных дебиторов предприятия являются:

- анализ истории покупателя;
- соблюдение платежной дисциплины; компетентность менеджмента покупателя;
- наличие соглашения. [1]

Рейтинговая оценка качественных показателей определяется путем суммирования соответствующих баллов, которые устанавливаются по каждому из элементов, и делением на их количество.

Этап 3 «Определение конечной общей рейтинговой оценки потенциального дебитора». На третьем этапе определяется конечная общая рейтинговая оценка - как среднее значение от рейтинговой оценки количественных и качественных показателей.

Этап 4. «Присвоение потенциальному дебитору соответствующей категории надежности». На четвертом этапе, исходя из значения конечной рейтинговой оценки, покупателю присваивается соответствующая категория надежности:

- категория «А» (от 1 до 1,5 баллов) - незначительный или нулевой риск непогашения ДЗ;
- категория «Б» (от 1,51 до 2,0 баллов) - обычный коммерческий риск;
- категория «В» (от 2,01 до 2,5 баллов) - повышенный риск несвоевременной оплаты;
- категория «Г» (от 2,51 до 3,0 баллов) - значительный риск;
- категория «Д» (более 3,01 баллов) - высокий риск.

Этап 5 «Принятие решения о платежеспособности дебитора». На пятом этапе продавец принимает решение о платежеспособности покупателя. Ежемесячно финансовый менеджер, управляющий ДЗ должен ранжировать потенциальных дебиторов по установленным этапам. При изменении статуса покупателя (и, соответственно, условий отгрузки и оплаты) он должен направить менеджеру по сбыту, сообщение об изменении статуса покупателя, а при необходимости - распоряжение о прекращении отгрузок данному покупателю. Торговое предприятие должно сообщить покупателю об изменении условий в рамках договора, напомнить о необходимости оплатить ДЗ, провести с ним встречные переговоры, предложить схемы погашения долга (график погашения, взаимозачет, оплата векселем и т.п.). Кроме того, необходимо составить акт сверки расчетов. [3] В случае неудачного завершения переговоров с покупателем, юридический отдел торгового предприятия, на основании заявления финансового менеджера, должен направить должнику претензию с требованием погасить ДЗ. Если выполнение этих процедур не приводит к погашению долга, руководство принимает решение о продаже ДЗ, либо заключении договоров факторинга, либо обращается в суд.

Источники и литература

- 1) Блинова А.Е. Дебиторская и кредиторская задолженность: их взаимосвязь и направления оптимизации / А.Е. Блинова // Контентус. 2016. № 4 (45). - С. 1-9.
- 2) Боди З. Финансы: учеб. пособ./ З. Боди, Р. Мертон. - М.: «Вильямс», 2000. - 592.
- 3) Ботвич А.В. и др. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова, А.В. Забурская, А.В. Пабст // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. 2014. № 4. - С. 128-136.