

STAGES OF ESTIMATION OF POTENTIAL RECEIVERS OF A TRADING ENTERPRISE

Poslamovskaya Yu.S. (Russian Federation)

Email: Poslamovskaya224@scientifictext.ru

*Poslamovskaya Yuliya Sergeevna - graduate student,
DEPARTMENT OF FINANCE AND CREDIT,
RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION UNDER THE PRESIDENT OF THE
RUSSIAN FEDERATION
VOLGOGRAD INSTITUTE OF MANAGEMENT,
VOLGOGRAD*

Abstract: *this article presents one of the mechanisms for managing accounts receivable at a trading enterprise, namely the algorithm for evaluating potential borrowers, through which a trading enterprise has the opportunity at an early stage to identify an unfair debtor. This algorithm is presented in the form of stages, through which the manager or financial manager can manage accounts receivable. Also in the article are various indicators and evaluation criteria that indicate the positive or negative reputation of potential borrowers.*

Keywords: *accounts receivable, management, stages of debtors' estimation, trading enterprise.*

ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ДЕБИТОРОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Посламовская Ю.С. (Российская Федерация)

*Посламовская Юлия Сергеевна – студент магистратуры,
кафедра финансов и кредита,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ Волгоградский
институт управления, г. Волгоград*

Аннотация: *в данной статье представлен один из механизмов управления дебиторской задолженностью на торговом предприятии, а именно алгоритм оценки потенциальных заемщиков, с помощью которого торговое предприятие имеет возможность на раннем этапе выявить недобросовестного дебитора. Данный алгоритм представлен в виде этапов, с помощью которых руководитель или финансовый менеджер может управлять дебиторской задолженностью. Также в статье приводятся различные показатели и критерии оценки, которые свидетельствуют о положительной или отрицательной репутации потенциальных заемщиков.*

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, управление, этапы оценки дебиторов, торговое предприятие.*

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 существует множество методов оценок предприятий заемщиков таких авторов, как Крейнина, Ендовицкий, Шеремет, но они сложны и требуют значительных расчетов. Исходя из этого, предложим следующие этапы оценки дебиторов.

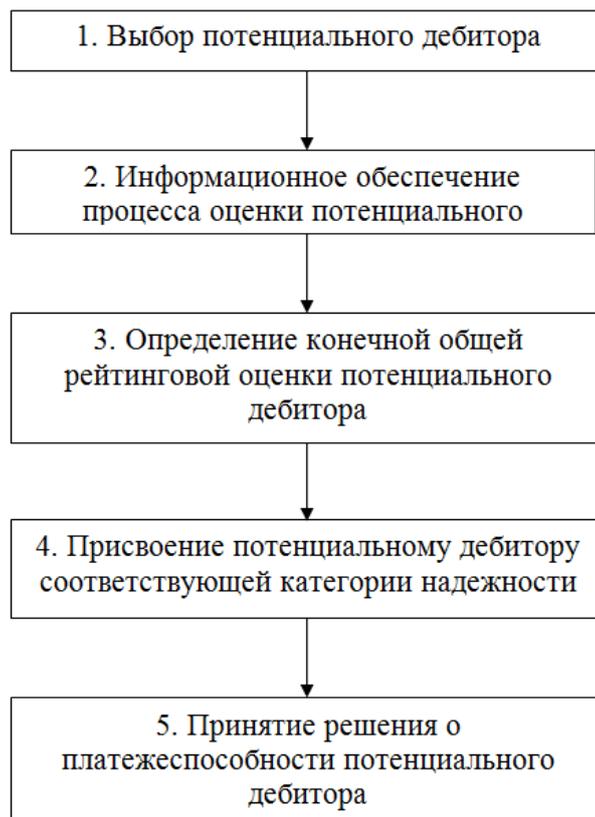


Рис. 1. Этапы оценки потенциальных дебиторов торгового предприятия

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

Список литературы / References

1. *Алексеева Г.И., Парагульнов А.М.* Актуальные аспекты учета и управления дебиторской задолженностью в современных условиях [Текст] // *Международный бухгалтерский учет*, 2012. № 20. С. 46 - 50.
2. *Бланк Е.А.* Управление оборотными средствами [Текст]. Киев: «Ника центр», 2010. 457 с.
3. *Ван Хорн Дж.К.* Основы управления финансами [Текст]: Пер. с англ./ Гл. ред. серии: Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2013. 509 с.
4. *Донцова А.В.* Бухгалтерская отчетность и ее анализ [Текст]. М.: Изд-во «Интер-Тех», 2013. 378 с.
5. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ. 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2013. 320 с.