

Царёва Анна Александровна

магистрант

Торгово-экономический институт

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

г. Красноярск, Красноярский край

DOI 10.31483/r-21771

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИМИТА ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ

Аннотация: в статье указывается на необходимость товарного кредитования для контроля дебиторской задолженности покупателя, рассматривается методика расчета товарного лимита, основанная на формировании рейтинга покупателей исходя из рисков неплатежа, что способствует к снижению среднего периода инкассации дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, товарное кредитование, рейтинг покупателей, товарный лимит.

Актуальность контроля объемов дебиторской задолженностью определяется тем, что рост ее объемов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия [2; 3], повышает вероятность образования финансовых потерь [4]. При этом наблюдается противоречие целей структурных подразделений экономических субъектов, когда менеджеры стремятся к максимальному объему продаж, предлагая покупателям отсрочку платежа, а финансовые и учетные службы же стремятся к снижению самой дебиторской задолженности и финансовых потерь от нее [1; 5; 7]. В этих условиях особое значение приобретает показатель лимита товарного кредитования, оптимальная величина которого позволяет сгладить противоречие целей менеджмента.

Также действенным инструментом, позволяющим максимизировать поток денежных средств и снизить риск несоблюдения товарного лимита дебитора, является система оплаты процентов за пользование товарным кредитом. Система

начисления пеней и штрафов за нарушение величины товарного лимита, а также сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. К примеру, при задержке оплаты товары более, чем на месяц взимается 2% от суммы товарного кредита.

Наличие различных методик расчета товарного кредитования [6; 8] определяется различными факторами, влияющими на формирование дебиторской задолженности: общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты, условия расчетов с покупателями и заказчиками; жесткость системы взыскания дебиторской задолженности; платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся, качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

Рассмотрим особенности формирования дебиторской задолженности в ГПКК «Губернские аптеки» – крупнейшей в Красноярском крае аптечной сети, состоящей из 13 филиалов и одного представительства, где 70% работников организации заняты в торговле. Если посмотреть годовую отчетность за 2016 и 2017 годы, то выясняется что дебиторская задолженность, в 2016 году выросла по сравнению с прошлым годом по сумме на 22307 тыс. руб. Темп роста дебиторской задолженности превысил как темп роста в целом оборотных средств, так и темпы роста других видов оборотных средств. Наибольший удельный вес составила задолженность покупателей и заказчиков – 69,2. Данная задолженность в 2016 году составила 334272 тыс. руб., что на 6269 тыс. руб. больше чем в 2015 году. В 2017 году дебиторская задолженность снизилась. Однако на начало 2018 года уровень финансовой устойчивости организации остается низким, что подтверждает значение коэффициента автономии 0,24.

Учитывая актуальность контроля дебиторской задолженности предприятию предлагается ввести лимит товарного кредита. Представляется целесообразным осуществлять его расчёт по упрощённой методике как произведение рейтинга покупателя, и дебиторской задолженности по отчетному году.

Если А.А. Семенов для расчет рейтинга предлагает страновой риск, операционный, финансовый, юридический и рекомендации третьих лиц [8], то рейтинг покупателя ГПКК «Губернские аптеки» предлагаем формировать в зависимости только от индивидуального риска неплатежа покупателя, который включает его операционные, финансовые и юридические риски. Операционные риски исчислим на основе доли покупателя в общем объеме продаж. Такой показатель является также важным для расчета товарного лимита, поскольку для покупателей с низким удельным весом в продажах предоставление лимита нецелесообразно, для них рекомендуются расчеты по предоплате. Рискам присвоим весовые коэффициенты, предложенные экспертами. В нашем случае это сотрудники отдела экономики и учета ГПКК «Губернские аптеки». Рейтинговая оценка имеет шкалу от 0 до 100. Для каждого показателя эксперт выставляет балл (таблица 1).

Таблица 1

Формирование рейтинга покупателей

Виды рисков	Весовые коэффициенты	Показатели и баллы, учитываемые при оценке рейтинга
Юридический	0,3	Организационно-правовая форма дебитора (государственное учреждение – 40 баллов, ООО – 30 баллов, ЗАО – 20 баллов, ИП – 10 баллов). Период существования дебитора на рынке (более 10 лет – 30 баллов, от 5 до 10 лет – 20 баллов, до 5 лет – 10 баллов). Срок действия текущего договора (от 2 и более лет – 30 баллов, от 1 года до 2 лет – 20 баллов, до 1 года – 10 баллов).
Финансовый	0,5	Уровень просроченной задолженности дебитора за прошедший отчетный период к общей сумме задолженности: от 15% и выше – 0 баллов; от 5 до 15% – 20 баллов; до 5% – 70 баллов; менее 5% – 100 баллов.
Операционный	0,1	Удельный вес в общем объеме продаж: от 10% и выше – 100 баллов; от 5 до 10% – 70 баллов; до 5% – 30 баллов; менее 5% – 10 баллов.

Общий рейтинг определим как сумму баллов по всем видам риска с учетом весовых коэффициентов деленную на сто, затем умножим на дебиторскую задолженность по каждому контрагенту (таблица 2).

Таблица 2

Расчет товарного лимита дебиторов ГПКК «Губернские аптеки»

Наименование дебитора	Оценка юридического риска	Оценка финансового риска	Оценка операционного риска	Рейтинг покупателей	Дебиторская задолженность контрагента	Товарный лимит, тыс. руб.
Красноярская клиническая больница № XXX	90	70	70	0,69	14311	9875
Диспансер № XXX	90	70	30	0,65	6423	4175
ООО «XXX»	90	100	10	0,67	17498	11724
ЗАО «XXX»	40	20	20	0,58	18518	10741
И т. д.....						
Итого	X	X	X	X	334272	203589

Расчеты показывают, что величина товарного лимита основных дебиторов рассчитанного по рассмотренной методике будет меньше дебиторской задолженности на 10–30%. Безусловно, такая методика расчета товарного кредита имеет своей целью снижение дебиторской задолженности при уверенности, что клиенты не будут переориентированы на других поставщиков. Она отвечает требованиям рациональности, когда соблюдается соотношение затрат на формирование информации и полезности этой информации. Предложенная методика расчета товарного лимита нацелена на оптимизацию дебиторской задолженности, когда крупным клиентам и клиентам с минимальным риском неплатежа предлагаются выгодные условия покупок в виде максимального товарного кредита. Тогда применение методики приведет к снижению среднего периода инкассации дебиторской задолженности и увеличению количества оборотов дебиторской задолженности.

Список литературы

1. Войко А. В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия / А.В. Войко // Финансовый менеджмент. – 2016. – №4. – С. 37–42.
2. Грабская Я.И. Управление дебиторской задолженностью как механизм развития экономических отношений в России / Я.И. Грабская, Е.С. Морозова // Наукоедение. – 2016. – №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.naukovedenie.ru/PDF/37EVN516.pdf
3. Давыдова Л.В. Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия / Л.В. Давыдова, С.А. Ильминская // Финансовый менеджмент. – 2015. – №15. – С. 18–23.
4. Дягель О.Ю. Методическое обеспечение оценки экономической безопасности: микроэкономический срез / О.Ю. Дягель, О.В. Конева, А.В. Дягель // Инновационное развитие экономики. – 2016. – №4. – С. 323–336.
5. Полякова И.А. Учетная политика по созданию резерва по сомнительным долгам / И.А. Полякова, О.В. Заркова // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2015. – №3. – С. 134–138.
6. Полякова О.С. Как рассчитать кредитный лимит покупателя не в ущерб себе / О.С. Полякова // Планово-экономический отдел. – 2016. – №10. – С. 38–42.
7. Сацук Т.П. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность / Т.П. Сацук, И.А. Полякова, О.С. Ростовцева. – М.: Кнорус, 2016. – 280 с.
8. Семенов А.А. Как оценить кредитный лимит дебитора / А.А. Семенов // Финансовый директор. – 2016. – №11. – С. 34–40.