

УДК 338.27, 658.15

DOI: 10.17586/2310-1172-2021-14-4-3-15

Научная статья

Совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью предприятий малого бизнеса в условиях цифровой трансформации (на примере ООО «ТД “Лаури”»)

Канд. экон. наук **Алексеева Л.Д.** alekseeva-larisa@bk.ru

Университет ИТМО

197101, Россия, Санкт-Петербург, Кронверкский пр., д. 49

Бомбин А.Ю. a.bombin@icloud.com

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Россия, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 30-32

В данной статье рассматривается вопрос о возможности формирования результативной стратегии, направленной на повышение качества процесса управления дебиторской задолженностью коммерческого предприятия. Авторами предлагаются несколько решений уменьшения образования неконтролируемых объемов клиентской задолженности, в случаях использования инструментов факторинга и системы оценки контрагентов. Рассматриваемые предложения были разработаны и внедрены в деятельность коммерческого предприятия на основании комплексного финансового анализа ООО «ТД “ЛАУРИ”». Целью работы является определение научно обоснованных теоретических положений и разработка стратегии, направленных на совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью коммерческого предприятия в сфере малого и среднего предпринимательства. Исходя из цели авторами были решены следующие задачи: определение причинно-следственной связи в вопросе причин и условий, оказывающих влияние на формирование дебиторской задолженности. Формирование четкой формулировки подробной методики оценки добросовестности и платежеспособности контрагентов. Разработка определенной стратегии, повышающей качество процесса управления оборотными активами коммерческого предприятия. Оценка экономической эффективности разработанной стратегии и предложенных мероприятий путем использования методов моделирования и практического эксперимента непосредственно в деятельности предприятия. Дополнительно, в статье рассмотрены принципы и методы управления дебиторской задолженностью, а также сформированы практические рекомендации, основанные на методах искусственного и практического моделирования ситуации. Авторами были использованы общие методы различных аспектов научного познания. В результате исследования, рассмотрев вариант постоплаты для предприятия, как оплаты, которая осуществляется после оказания услуги или приобретения товара и применив, разработанные рекомендации к ООО «ТД “ЛАУРИ”» на базе ее отчетной документации за 2018 год, авторами был сделан вывод о том, что данному предприятию необходимо отказать 69% своих клиентов в постоплатном режиме расчетов за приобретаемые товары и закрепить данное право лишь за 31% наиболее платежеспособных контрагентов, которые не допускают долгосрочной оплаты своих обязательств. Можно предположить, что в начальном периоде деятельности предприятия данные предложения могут привести к сокращению выручки от реализации в размере 27%, так как около 69% контрагентов, которым будет отказано в постоплатном режиме, как несостоятельным плательщикам определяют предприятию выручку в размере 27%. Однако, предложенные мероприятия, нацеленные на совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью, представляют возможность предприятию увеличить коэффициент оборачиваемости товаров на 1,25 оборота, что может привести к понижению периода оборачиваемости на 229 дней. В итоге исследование данного вопроса привело к выводу, что за период с 24 марта по 12 мая 2020 года предприятие, используя разработанные предложения авторов, не допустило увеличения размера дебиторской задолженности на сумму более 10 млн. руб. Кроме того, благодаря проведению комплексной оценки контрагентов с последующим применением инструментов факторинга и досудебных взысканий, предприятие взыскало с дебиторов более 45% задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторинг, аудит бизнеса, ответственность бизнеса, кредитный лимит, дебитор. оборачиваемость оборотных средств.

Improving the Process of Managing Accounts Receivable of Small Businesses in the Context of Digital Transformation (on the example of LLC «TH «LOWRY»»)

Ph.D. Alekseeva L.D. alekseeva-larisa@bk.ru
ITMO University

197101, Russia, St. Petersburg, Kronverksky pr., 49

Bombin A.Yu. a.bombin@icloud.com

St. Petersburg State University of Economics

191023, Russia, St. Petersburg, nab. Griboyedov Canal, 30-32

Scientific article

This article discusses the possibility of forming an effective strategy aimed at improving the quality of the process of managing accounts receivable of a commercial enterprise. The authors propose several solutions to reduce the formation of uncontrolled amounts of client debt, in cases of using factoring tools and a counterparty evaluation system. The proposals under consideration were developed and implemented into the activities of a commercial enterprise based on a comprehensive financial analysis of LLC «TH «LOWRY»». The purpose of the work is to identify scientifically sound theoretical provisions and develop a strategy aimed at improving the management process of accounts receivable of a commercial enterprise in the field of small and medium-sized businesses. Based on the goal, the authors solved the following tasks: determining the causal relationship in the issue of causes and conditions affecting the formation of receivables. Formation of a clear formulation of a detailed methodology for assessing the integrity and solvency of counterparties. Development of a specific strategy that improves the quality of the process of managing the current assets of a commercial enterprise. Evaluation of the economic efficiency of the developed strategy and proposed measures by using modeling methods and practical experiment directly in the company's activities. Additionally, the article discusses the principles and methods of accounts receivable management, as well as practical recommendations based on the methods of artificial and practical modeling of the situation. The authors used general methods of various aspects of scientific cognition. As a result of the study, having considered the option of post-payment for an enterprise as a payment that is made after the provision of a service or the purchase of goods and applying the developed recommendations to LLC «TH «LOWRY»» on the basis of its reporting documentation for 2018, the authors concluded that this enterprise needs to refuse 69% of its customers in the post-payment mode of payments for purchased goods and secure this right only for 31% of the most solvent counterparties who do not allow long-term payment of their obligations. It can be assumed that in the initial period of the company's activity, these proposals may lead to a reduction in sales revenue in the amount of 27%, since about 69% of counterparties who will be refused post-payment mode, as insolvent payers, determine the company's revenue in the amount of 27%. However, the proposed measures aimed at improving the accounts receivable management process provide an opportunity for the company to increase the turnover ratio of goods by 1.25 turnover, which may lead to a decrease in the turnover period by 229 days. As a result, the study of this issue led to the conclusion that for the period from March 24 to May 12, 2020, the company, using the developed proposals of the authors, did not allow an increase in the number of accounts receivable in the amount of more than 10 million rubles. In addition, due to the comprehensive assessment of counterparties with the subsequent use of factoring tools and pre-trial penalties, the company recovered more than 45% of the debt from debtors.

Keywords: accounts receivable, factoring, business audit, business responsibility, credit limit, debtor, turnover of working capital.

Введение

Управление дебиторской задолженностью предприятия является одной из основных функций финансового менеджмента, сущность которой заключается в своевременном определении суммы обязательств своих контрагентов, систематическом анализе структуры дебиторской задолженности и контроле ее объемов. Процесс формирования дебиторской задолженности прежде всего связан с достаточно востребованным применением постоплатной системы в расчетах между покупателями и поставщиками. Данное обстоятельство объясняется тем, что, осуществляя отгрузку продукции, товаров или оказывая услуги, в некоторых случаях поставщик не получает денежные средства в установленные договором сроки. По сути, поставщик приобретает статус кредитора. На протяжении всего установленного срока оплаты до тех пор, пока покупателем не будут погашены обязательства по сделке, поставщик будет в учете отражать неполученные денежные средства от данной поставки как дебиторскую задолженность.

В связи с этим очень важно для своевременного предотвращения образования дебиторской задолженности предприятию использовать в своей деятельности хозяйственные операции, направленные не только на минимизацию возникающих обязательств клиентов, а также формировать информационные базы о своих настоящих и потенциальных контрагентах с целью определения максимального кредитного лимита для каждого конкретного клиента в соответствии с уровнем его платежеспособности и добросовестности в отношении ведения бизнеса [1, с. 25].

Снижение объемов дебиторской задолженности предприятия, путем применения факторинговых операций в настоящее время, является достаточно распространенным инструментом в отношении регулирования значительных объемов задолженностей дебиторов. Нередко организации применяют факторинг с целью оптимизации структуры оборотных средств предприятия, предполагая в дальнейшем конверсию определенных ресурсов в денежные средства, одновременно решая вопрос о сокращении сроков погашения задолженности [2, с. 52].

Основная функция данного инструмента предполагает, что клиент (в данном рассматриваемом случае ООО «ТД «ЛАУРИ»») имеет возможность продать фактору – банку или любой другой коммерческой организации (ст. 825 ГК РФ в ред. от 03.07.2019), права на требование дебиторской задолженности в отношении своих контрагентов.

Необходимо отметить, что решение использовать факторинг в деятельности коммерческих организаций является не самым эффективным в целях определения финансового результата, так как применяется в условиях уже сформированной дебиторской задолженности. Такой инструмент способствует оптимизации структуры оборотных средств предприятия, но не дает возможности сделать прогноз в отношении их роста и намерений дебитора погасить долги.

Исследуя данный вопрос, авторы отмечают, что в деятельности контрагентов ООО «ТД «ЛАУРИ»» существует практика использования подобного механизма – договора цессии, то есть изменение лиц в обязательстве (гл. 24 ГК РФ), о чем свидетельствуют документы предприятия, например договор №3 от 11.07.2016 г. на общую сумму в размере 59,9 млн. руб. Однако, основным отличием цессии от факторинга является то, что договор цессии предполагает уступку прав по любому обязательству, а договор факторинга предполагает уступку денежного требования (ст. 383, п. 1 ст. 824 ГК РФ).

Основная часть

Анализируя данную практику организации, в рамках исследования, авторами было предложено ООО «ТД «ЛАУРИ»», использовать факторинг в работе с фактическими значительно просроченными объемами дебиторской задолженности. Основной причиной для использования факторинга в деятельности предприятия является возможность совершенствования финансового менеджмента в организации. Кроме того, перспективность данного предложения заключается в возможности конверсии дебиторской задолженности в денежные средства и сокращении сроков ее погашения. Принятие данного предложения организацией может положительно отразиться на обеспечении ее кредиторской задолженности, что будет способствовать сохранению нормального уровня дебиторской задолженности в структуре оборотных средств баланса предприятия.

Факторинговые операции достаточно эффективны по причине того, что компания-фактор выкупает от 70 до 95% долга дебитора предприятия-поставщика. Это способствует принятию решения организации в вопросе снижения объемов дебиторской задолженности и ее трансформации в наиболее ликвидный актив – денежные средства. Пример одной из возможных схем использования факторинга в деятельности коммерческого предприятия изображен на рисунке 1.

Процесс факторинга в классическом виде состоит из 5 шагов, однако, существуют 4-х и 6-шаговые операции, популярные в США и странах Западной Европы [3, с. 111; 4, с. 28]. В России наиболее распространена пятиэтапная схема осуществления факторинговых операций (см. рис. 1). На первом этапе (1) поставщик отгружает товары клиенту по договору на условиях отсрочки платежа. На втором этапе (2) происходит заключение договора факторинга с компанией-фактором с последующей уступкой права требования долга по отгруженным товарам. На третьем этапе (3) компания-фактор выплачивает денежные средства в размере от 70 до 90% от полной стоимости отгруженных товаров поставщику в установленные договором факторинга сроки. На четвертом этапе (4) компания-фактор ожидает поступления платежа от покупателя за отгруженные ему товары поставщиком. На пятом этапе (5) фактор выплачивает поставщику оставшиеся денежные средства с учетом комиссии по договору факторинга 5–10%.

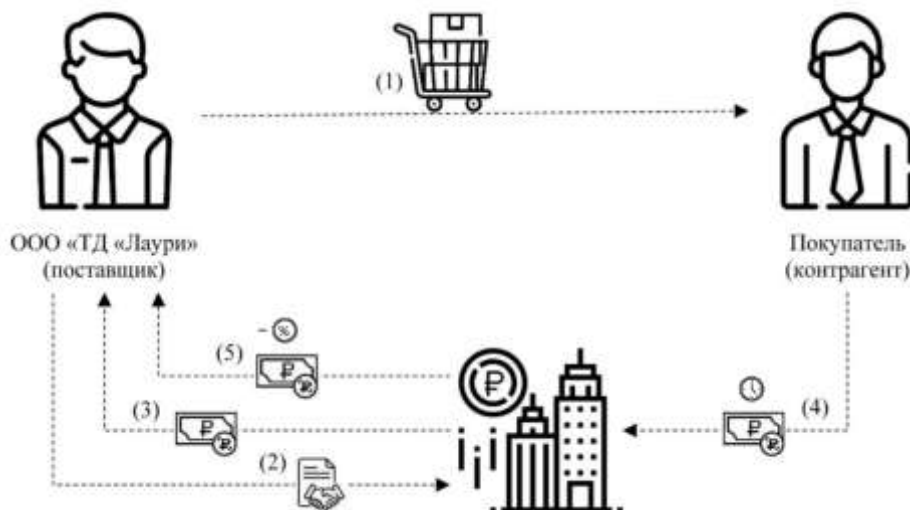


Рис. 1. Схема осуществления факторинговых операций на примере ООО «ТД «ЛАУРИ»
[составлено авторами на основании 5, с. 92]

Таким образом, цель использования факторинга в деятельности предприятия оправдана исключением необходимости ожидания погашения кредита за отгруженные товары и появлением возможности использования денежных средств в обороте. В настоящее время факторинговые услуги, за предоставляемые возможности в решении вопроса управления дебиторской задолженностью, являются наиболее актуальными и эффективными в деятельности коммерческих малых и средних предприятий.

Моделирование факторинговой операции на практике. На основании данных о дебиторской задолженности ООО «ТД «ЛАУРИ», были смоделированы условия сделки, в которых предприятие ООО «ТД «ЛАУРИ», осуществляя поставку товаров 23 марта 2020 года, заключило с ООО «ТК Лига» договор на сумму 7,3 млн. руб., включающим условие оплаты за отгруженные товары в течение 60 дней.

Кроме того, поставщик (ООО «ТД «ЛАУРИ») в то же время заключил договор с компанией-фактором, в котором отражены условия финансирования в размере 80% от суммы долга ООО «ТК Лига» и комиссии фактора – 7%. В рамках данного договора поставщик предоставил фактору счет-фактуру на отгрузку товаров и другие документы, которые подтверждали образование дебиторской задолженности покупателя – ООО «ТК Лига».

Компания-фактор 30 марта 2020 года осуществило финансирование своего клиента, ООО «ТД «ЛАУРИ», согласно заключенному договору, а именно перечислило на его расчетный счет в банке – 5,84 млн. руб. (80% от обусловленного долга).

По истечении срока отсрочки платежа компания-фактор предъявила платежное требование должнику-покупателю ООО «ТК Лига», который перечислил фактору всю сумму задолженности за приобретенные товары. Из полученных средств в свою очередь, компания-фактор удержала комиссию по договору факторинга в размере 7% (0,511 млн. руб.), а оставшиеся денежные средств перечислила на расчетный счет в банке предприятия ООО «ТД «ЛАУРИ», что составило 0,949 млн. руб.

Таким образом, ООО «ТД «ЛАУРИ» получило в итоге 6,789 млн. руб., а компания-фактор вознаграждение в размере в 0,511 млн. руб. Данная ситуация демонстрирует метод рефинансирования дебиторской задолженности, в результате применения эффективного инструмента – факторинга. Эффективность факторинговых операций в решении проблем погашения дебиторской задолженности заключается в значительном сокращении сроков долга контрагента с наименьшими финансовыми потерями поставщика товаров. Смоделированные условия рефинансирования дебиторской задолженности ООО «ТД «ЛАУРИ» от ООО «ТК Лига» показали действие данного инструмента на практике, когда по итогам исполнения договора предприятию-поставщику было выплачено 93% от суммы долга ООО «ТК Лига». Несмотря на, незначительные потери, в виде комиссии компании-фактору, в целом вопрос в отношении взыскания дебиторской задолженности для поставщика решается эффективно [6].

В настоящее время существует немало факторинговых компаний, которые предлагают свои услуги не только организациям малого и среднего бизнеса, но и крупнейшим корпорациям (рис. 2).

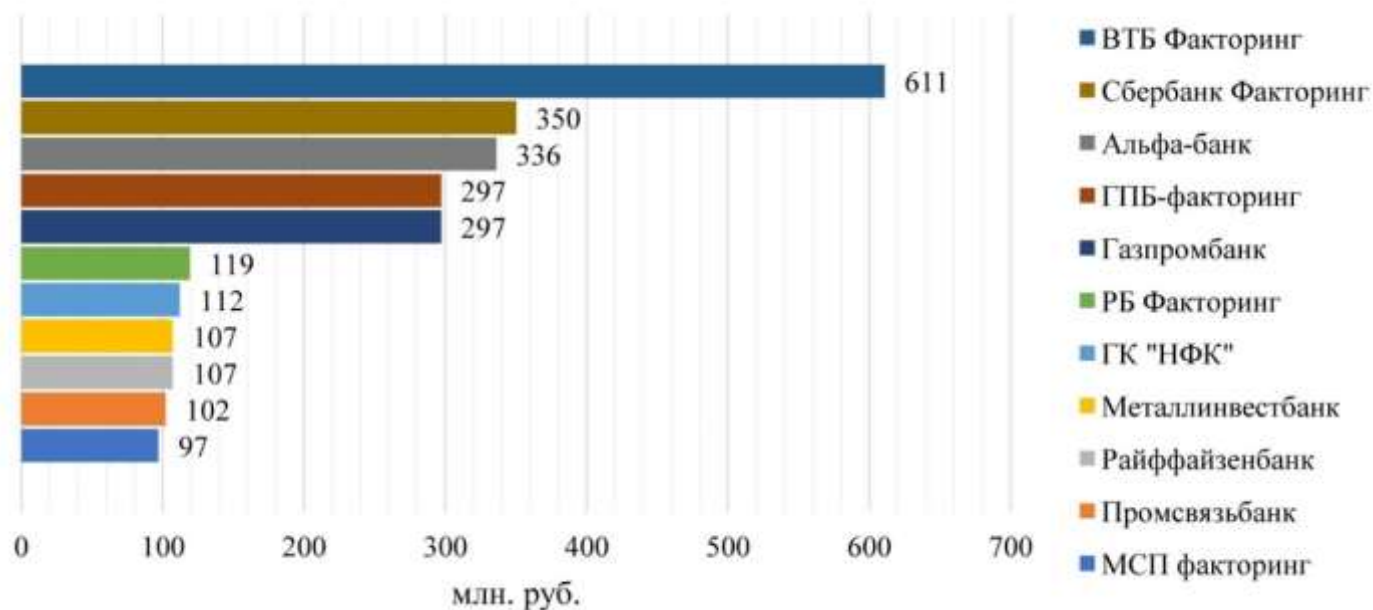


Рис. 2. Топ-10 крупнейших факторов России на 2019 г. по совокупному объему портфеля
[составлено авторами на основании 7, с. 31]

В современных экономических условиях особым качеством некоторых компаний-факторов является то, что они предлагают клиентам свои услуги с использованием цифровых технологий, например, систему «е-Факторинг», особенно актуальную в период мирового кризиса, связанного с распространением COVID-19 и введением карантинных мер.

Группой компаний «НФК» была введена система «е-Факторинг», являющаяся веб-приложением, с помощью которого клиент может получать информацию о процессе факторингового обслуживания, а также направлять в «НФК» электронные документы. Данная технология обеспечивает достижение оперативного финансирования, что является наиболее эффективным при удаленном режиме работы [8].

Основными преимуществами системы «е-Факторинг» для клиентов, работающих с группой компаний «НФК», являются следующие:

1. возможность передачи информации о поставках – отсутствие процесса сканирования бумажных накладных и поочередной их выгрузки;
2. данные о зарегистрированных поставках отображаются в режиме online, в отличие от других компаний-факторов, у которых информация об отгрузках обновляется каждые +/- 5 часов;
3. возможность отправлять в «НФК» информацию о корректировке данных и платежах третьих лиц;
4. наличие свободного доступа к информации по договорам, в том числе о расчете комиссионных и выставленных счетах клиентам;
5. возможность мониторить информацию на десктопе – отсутствует необходимость специальной выгрузки ее в папки на рабочем столе компьютера. Однако, имеется возможность выгрузки данных в формате MS Excel, сокращая при этом рабочее время. Кроме того, исключается дополнительная нагрузка на исполнителей в виде форматирования данных в документе [9].

Процесс работы технологии системы «е-Факторинг» изображен на рис. 3 и состоит из 4-х этапов, согласно официальной информации разработчиков данного приложения.

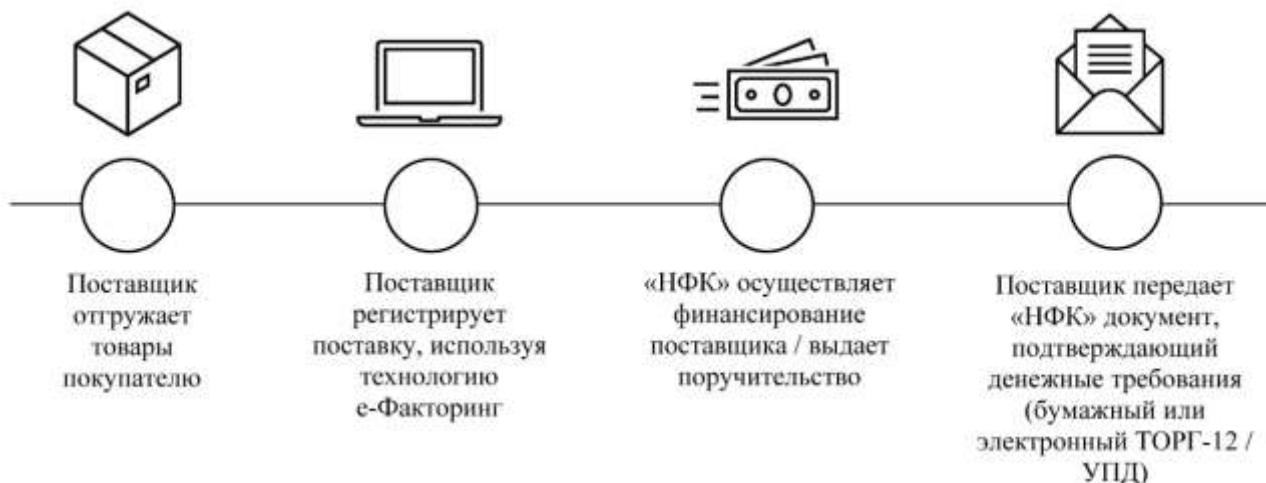


Рис. 3. Принцип работы технологии системы «е-Факторинг» [9]

Таким образом, одно из предложений для совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии ООО «ТД «ЛАУРИ» – возможность использования факторинга в своей деятельности, с целью снижения объемов фактически накопленной дебиторской задолженности и регулирования ее роста.

Предложение авторов является актуальным и может явиться результативным, при учете условий обстоятельств предприятий, в которых сотрудники выполняют свои профессиональные задачи в удаленном рабочем режиме. Вследствие чего использование технологии системы «е-Факторинг» является приемлемым и рациональным решением для предприятий с целью управления объемами фактической дебиторской задолженностью и уменьшения ее объемов.

Система оценки контрагентов. Оценка будущих контрагентов в настоящий период приобретает наиболее важное значение в процессе осуществления деятельности предприятия, независимо от его организационно-правовой формы и масштаба [10, с. 101]. Особенностью оценки является то, что она помогает бизнесу определить недобросовестных контрагентов в части невыполнения договорных обязательств. Структура дебиторской задолженности многих организаций формируется из обязательств, имеющих статус сомнительных или безнадежных.

Современные компании, кредитующие своих потенциальных деловых партнеров, имеют различные методики оценки, применяя анализ уровня платежеспособности заемщика. Однако такого типа системы оценки актуальны не для всех компаний, так как причиной тому являются масштабы предприятий, а также их организационно-правовые формы. Достаточно трудозатратные и сложные методы расчета для многих предприятий являются нерациональными, например, для предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП). Кроме того, субъекты МСП нередко отказываются от формирования индивидуальной системы оценки контрагентов, так как это требует время, а также дополнительные трудовые ресурсы. Кроме того, для того, чтобы сформировать эффективную систему оценки контрагентов, специалистам, которые ее проводят необходима компетентность в области бухгалтерской, корпоративной, финансовой и распорядительной документации.

В результате анализа деятельности ООО «ТД «ЛАУРИ» авторы предположили, что разработка системы оценки контрагентов может стать наиболее стратегически верным инструментом в решении проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии. Система является комплексной оценкой кредитоспособности и платежеспособности предприятий-контрагентов. В основе такой системы заложены условия прозрачной и понятной методики не только специалистам финансового отдела, но всем заинтересованным сторонам. Сформированный рейтинг потенциальных дебиторов на основании применения положений данной системы оценки дает полное представление о них.

Такого рода система может стать достаточно эффективным инструментом в управлении дебиторской задолженностью ООО «ТД «ЛАУРИ»», так как данная система разработана в результате анализа всего периода деятельности предприятия и учитывает особенности договорных отношений с партнерами. Однако, необходимо отметить некоторые особенности данной методики: во-первых, система оценки была сформирована на базе предприятия, которое относится к МСП и, таким образом, она, возможно, не будет эффективной, если ее применять к крупным компаниям; во-вторых, система предназначена для предприятий ограниченных сфер бизнеса (торгово-закупочной деятельности, производственных и оказывающих услуги); в-третьих, система оценки заемщика является самостоятельной и не повторяет условия оценки, применяемой банками.

Благодаря данной системе поставщик имеет возможность определять для каждого конкретного клиента кредитный лимит дебиторской задолженности, влияющей на процесс формирования структуры оборотных средств поставщика [11]. Оценка контрагентов производится на балльной основе с максимальной оценкой в 100 баллов. Балльно-рейтинговая система оценки контрагентов и методология присвоения баллов представлена в табл. 1.

Таблица 1

Система оценки контрагентов ООО «ТД «ЛАУРИ»»

№ п/п	Показатель	Максимум баллов	Методика расчета	Сущность	Дополнительная информация
1	2	3	4	5	6
<i>1. БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ КОНТРАГЕНТА</i>					
1	Срок существования предприятия	1	Оптимально: не менее 12 мес.		От 12 мес. = 1 балл.
2	Кредитная история	1	Оптимально: отсутствие информации о проблемах с погашением обязательств.		Отсутствие проблем с погашением обязательств = 1 балл.
3	Срок сотрудничества	1	Оптимально: более 8 мес., сумма поставок более 200 тыс. руб.		Сотрудничество от 8 мес., сумма поставок свыше 200 тыс. руб. = 1 балл.
<i>2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОНТРАГЕНТА</i>					
4	Коэффициент текущей ликвидности (Current ratio)	12	(Оборотные активы - Дебиторская задолженность свыше 12 мес.) / Краткосрочные обязательства	Располагает ли предприятие нужным объемом оборотных средств для погашения своих краткосрочных обязательств. Данный показатель отображает уровень преобладания ликвидных активов над обязательствами	От 2 до 3 = 12 баллов, от 1 до 2 = 7 баллов, менее 1 = 0 баллов.
5	Коэффициент быстрой ликвидности (Quick ratio)	11	(Оборотные активы - Запасы - НДС по приобретенным ценностям - Дебиторская задолженность свыше 12 мес.) / Краткосрочные обязательства	Отображает способность компании отвечать по своим краткосрочным обязательствам.	От 0,2 до 0,8 = 11 баллов, более 0,8 = 5 баллов, менее 0,2 = 0 баллов.
6	Коэффициент автономии (Autnomy ratio)	13	Капитал и резервы / Активы	Показывает % собственных средств в общем объеме активов предприятия. Чем выше %, тем выше уровень финансовой независимости.	Более 50% = 13 баллов, от 20 до 50% = 6 баллов, менее 20% = 0 баллов.
7	Коэффициент прибыльности (Operating profit margin)	11	Прибыль (убыток) от продаж / Выручка	Оценка эффективности операционной (основной) деятельности предприятия.	Более 0,7 = 11 баллов, от 0,4 до 0,7 = 5 баллов, менее 0,4 = 0 баллов.

3. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МЕНЕДЖМЕНТА				
8	Структура учредителей бизнеса	6	Оптимально: владельцы бизнеса и лица, указанные в учредительной документации, совпадают.	Собственники бизнеса являются учредителями = до 6 баллов, собственники бизнеса не являются учредителями = до 3х баллов, нет данных о собственниках = 0 баллов.
9	Участие учредителей в управлении предприятием	6	Оптимально: минимум один из учредителей компании является ее руководителем или заместитель руководителя, имеющего опыт работы более 3х лет в области характерной деятельности предприятия.	Учредители принимают активное участие в управлении предприятием = 6 баллов, руководитель предприятия не учредитель = не более 3х баллов.
10	Количество сотрудников	8	Оптимально: минимум 5 сотрудников.	Один сотрудник (учредитель) = 0 баллов, пять сотрудников = 3 балла, более 15 = 8 баллов.
4. ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРАГЕНТА				
11	Основные виды деятельности (ОКВЭД)	10	Оптимально: максимум три основных вида деятельности	Более 3х видов = 0 баллов, три вида = 5 баллов, от 1 до 2 = 10 баллов.
12	Период функционирования на рынке	15	Стабильно активная деятельность на рынке. Оптимально: не менее двух лет, в т. ч. деятельность предприятия под другим наименованием.	До 1 года = кредитный лимит не предоставляется, от 1 до 3х лет = 5 баллов, более 3х лет = 10 баллов, более 6 лет = 15 баллов.
13	Объем запасов предприятия	5	Оптимально: объем данных активов в сумме превышает сумму кредитного лимита.	До 10% или свыше 45% от объема активов = 0 баллов, 10-20% или 35-45% = 2 балла, 20-35% = 5 баллов.
ВСЕГО:		100		

Таким образом, система позволяет поставщику провести комплексную оценку своего потенциального контрагента с целью определения максимального кредитного лимита для него в четыре этапа, которые являются индикаторами результативности его деятельности.

1 этап. Базовые требования, предъявляемые к контрагентам, претендующим на кредитование от ООО «ТД «ЛАУРИ»» (3 балла).

Первый этап является входным конкурсом для всех компаний. Критериями первого этапа являются: срок существования предприятия, уровень прозрачности его кредитной истории, а также срок сотрудничества с предприятием-кредитором. В том случае, если предприятие-контрагент не удовлетворяет условиям первого этапа, то в дальнейшем он не рассматривается в качестве претендента на кредит, как несоответствующий базовым критериям заемщиков ООО «ТД «ЛАУРИ»».

2 этап. Оценка финансового состояния контрагентов (47 баллов).

Анализ финансового положения клиента состоит в оценке его финансовой отчетности: бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах за последние два года его деятельности. Кроме того, в дополнение к основным отчетным документам необходим важный бухгалтерский регистр «Оборотно-сальдовая ведомость» за год, предшествующий настоящему периоду. Данных, отражающих финансовое состояние контрагентов, содержащихся в этих документах, будет достаточно для комплексной оценки их финансового положения. Методические рекомендации по распределению баллов представлены в таблице 1.

3 этап. Оценка качества менеджмента (20 баллов).

Оценка качества менеджмента организации определяется анализом уровня управления предприятий-контрагентов по сведениям, указанным в учредительной документации, или полученным из открытых информационных источников. Оценка проводится по следующим показателям: структура состава учредителей, участвуют ли учредители / собственники бизнеса в управлении данным предприятием, а также количеством сотрудников. Более подробное распределение экспертных оценок по данным аспектам представлено в таблице 1.

4 этап. Оценка хозяйственной деятельности контрагентов (30 баллов).

В данном случае оценка хозяйственной деятельности осуществляется по следующим направлениям: количество основных видов деятельности предприятия, период функционирования предприятия на рынке и объем запасов предприятия-контрагента. Оптимальный вариант отобранного контрагента для предоставления кредита, по данному этапу, соответствует следующим условиям: контрагент, который специализируется на одном виде деятельности, занимающийся своей деятельностью на протяжении десяти лет и более, а также имеющий в своем распоряжении уровень запасов в интервале от 20 до 35% от объема всех активов предприятия.

Итоговые баллы по всем четырем этапам суммируются и отражаются в рейтинговой документации с целью ранжирования потенциальных контрагентов, и последующего определения наиболее приемлемых, для кредитования предприятием-поставщиком. Перед выбором потенциального клиента предприятие может распределять контрагентов по степени кредитного риска на четыре группы (рис. 4).

Распределение потенциальных клиентов по степени кредитного риска проводится предприятием с целью дальнейшего наблюдения за изменениями их позиций, а также возможного периода предоставления отсрочки платежа [12]. Из этого следует, что, например, период предоставления отсрочки платежа для 1-й группы – 30 дней, 2-й – 20 дней, 3-й – 14 дней, а для 4-й – в отсрочке будет отказано.

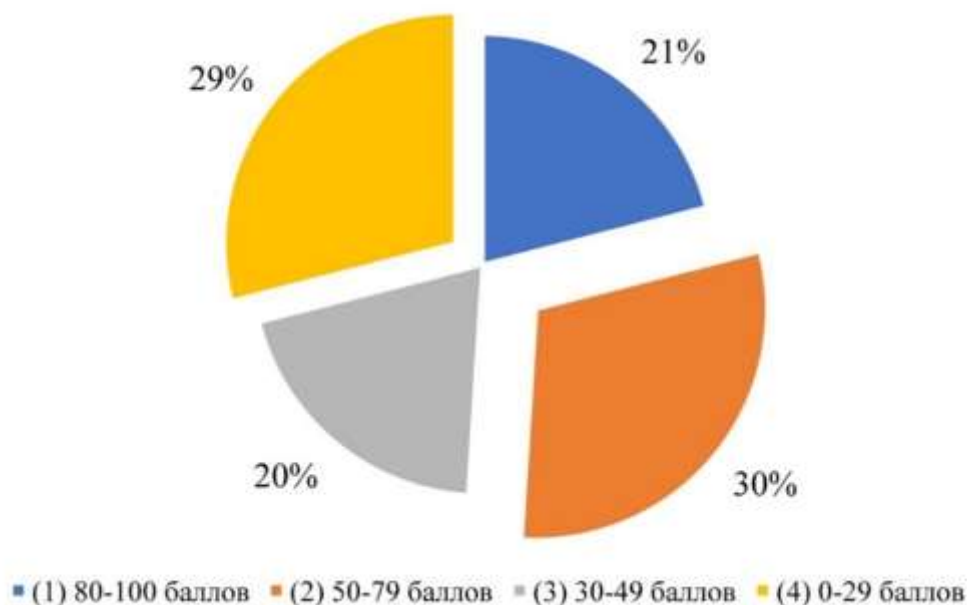


Рис. 4. Распределение предприятий по группам кредитного риска, в %

Созданная система оценки может быть усилена путем применения в анализе деятельности контрагентов информационных технологий, а именно автоматизированных информационных сервисов для проверки контрагентов и для сверки информации по всем четырем аспектам их деятельности [13, с. 38]. В процессе исследования было выделено семь различных сервисов для проверки контрагентов, их характеристика и информация о стоимости отображены в табл. 2 и 3.

Таким образом, используя предложенные инструменты для совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью у предприятия появляется возможность уменьшить объемы данного вида задолженности в структуре своих оборотных средств и контролировать их изменения.

Таблица 2

Сервисы для проверки контрагентов (бесплатные)

Отображаемая информация		Наименование сервиса		
		СКРИН	Синапс	Прозрачный бизнес ФНС
Реквизиты	1	✓	✓	✓
Виды деятельности	2	✓	✓	✓
Финансовая отчетность	3	✓	✓	×
Учредители	4	✓	✓	×
Арбитраж и взыскания	5	✓	✓	×
Индикаторы риска	6	×	×	×
Признаки деловой активности	7	×	×	×
Краткая справка о предприятии	8	✓	✓	×
Стоимость за год, в руб.	9	бесплатно	бесплатно	бесплатно
Сайт	10	kontragent.skrin.ru	synapsenet.ru	pb.nalog.ru
Иная информация	11	возможность загрузить выписку из ЕГРЮЛ		есть возможность загрузить выписки из реестра МСП и ЕГРЭЮЛ

Таблица 3

Сервисы для проверки контрагентов (платные)

Отображаемая информация		Наименование сервиса			
		Seldon BASIS	СПАРК	Контур.Фок ус	kartoteka.ru
Реквизиты	1	✓	✓	✓	✓
Виды деятельности	2	✓	✓	✓	✓
Финансовая отчетность	3	✓	✓	✓	✓
Учредители	4	✓	✓	✓	✓
Арбитраж и взыскания	5	✓	✓	✓	✓
Индикаторы риска	6	×	✓	×	✓
Признаки деловой активности	7	✓	✓	✓	×
Краткая справка о предприятии	8	×	✓	✓	×
Стоимость за год, в руб.	9	от 69 тыс.	?	от 22 тыс.	от 39 тыс.
Сайт	10	basis.myseldon.com	spark-interfax.ru	focus.kontur.ru	kartoteka.ru
Иная информация	11	возможность посуточной оплаты	для субъектов МСП 2 недели бесплатного пользования	возможность посуточной оплаты	

Определение кредитного лимита для клиентов состоит из нескольких простых этапов [14, с. 19]. На первом этапе необходимо произвести расчет максимального размера лимита по конкретному клиенту [15, с. 248], по следующей формуле:

$$КЛ_{\max} = ОП_{\text{СР}} * КО, \quad (1)$$

где, $КЛ_{\max}$ – максимальный кредитный лимит; $ОП_{\text{СР}}$ – среднемесячный объем продаж клиенту за год; $КО$ – коэффициент, обозначающий трехмесячный (квартальный) торговый оборот клиента.

Второй этап отражает определение итогового размера лимита для клиента, который определяется по формуле 2 с учетом суммы баллов, выставленных на всех четырех этапах оценки, а именно:

$$TK = (KЛ_{\text{макс}} * БО) / 100, \quad (2)$$

где ТК – текущий кредит клиенту; $KЛ_{\text{макс}}$ – максимальный кредитный лимит; БО – суммарная балльная оценка контрагента.

Моделирование ситуации с применением системы оценки контрагентов на практике. Допустим, что ООО «Белоптторг» в среднем за год сотрудничества закупает продукцию у исследуемого предприятия ООО «ТД «ЛАУРИ»» на 7500 тыс. руб., в месяц на 625 тыс. руб. Финансовое положение данного контрагента было оценено специалистами в 15 баллов, базовые критерии – 3 балла, качество менеджмента – 15 баллов, хозяйственная деятельность – 27 баллов. В итоге, по результатам оценки предприятию было присвоено 60 баллов. Таким образом, предприятие относится ко второй группе кредитного риска и имеет право на отсрочку платежа от ООО «ТД «ЛАУРИ»» на 20 дней. Размер кредитного лимита составит – 1125 тыс. руб., согласно произведенным расчетам, а именно:

$$KЛ_{\text{макс}} = 625 * 3 = 1875 \text{ тыс. руб.}$$

$$TK = 1875 * 60 / 100 = 1125 \text{ тыс. руб.}$$

Важно отметить, что при работе с совершенно новыми клиентами следует первые 6 месяцев воздержаться от данной оценки и производить работу на основе предоплаты, а затем рассчитать для таких предприятий свой допустимый кредитный лимит по предложенной в данной работе системе.

Таким образом, разработанные авторами мероприятия для совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью ООО «ТД «ЛАУРИ»» являются достаточно гибкими и имеющими возможность быть усиленными дополнительными инструментами, что является наиболее актуальным в форс-мажорных обстоятельствах, а также в случаях каких-либо экономико-политических турбулентных процессах. Именно поэтому предложенные мероприятия являются стратегическими инструментами в процессе решения проблемы регулирования объемов и образования задолженности различных дебиторов, не зависимо от их вида деятельности, масштаба и организационно-правовой формы.

Экономическая эффективность предложенных мероприятий. В связи с тем, что в результате анализа финансовой отчетности ООО «ТД «ЛАУРИ»», в более ранних периодах исследований авторов, были выявлены проблемы в структуре активов, в частности, касающиеся значительных объемов дебиторской задолженности, авторы предложили мероприятия, направленные на совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью. Применяв разработанные рекомендации на базе отчетной документации ООО «ТД «ЛАУРИ»» за 2018 год, был сделан вывод о том, что предприятию необходимо отказать 69% своих клиентов в постоплатном режиме и закрепить данное право лишь за 31% наиболее платежеспособных контрагентов.

Расчет экономической эффективности от внедрения предложенных авторами мероприятий, в данном случае системы оценки контрагентов, проведен на основании финансовой отчетности ООО «ТД «ЛАУРИ»» за период 2016-2018 гг. В таблице 4 представлена выборка расчета экономической эффективности по результатам деятельности предприятия в 2018 году.

Таблица 4

Экономическая эффективность от предложенных мероприятий

Наименование показателя	Результат до внедрения мероприятий	Изменения после внедрения мероприятий (+ / -)	Результат после внедрения мероприятий
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	39942,4	-27560,26	12382,14
Денежные средства, тыс. руб.	852	+27560,26	28412,26
Выручка, тыс. руб.	32002	-8640,54	23361,46
Среднее значение дебиторской задолженности, тыс. руб.	34821,45	-24026,80	10794,65
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %	0,92	+1,25	2,16
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	397	-229	169

Согласно значениям показателей, представленных в таблице 4, можно сделать вывод о том, что предложенные мероприятия, нацеленные на совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью, представляют возможность предприятию увеличить коэффициент оборачиваемости на 1,25 оборота, что может привести к понижению периода оборачиваемости на 229 дней.

Руководству предприятия ООО «ТД «ЛАУРИ»» были представлены, разработанные авторами предложения. Благодаря внедрению их в свою деятельность предприятие смогло снизить рост объема существующей дебиторской задолженности, кроме того, примененные данные предложения смогли стать превентивной мерой предотвращения образования новой дебиторской задолженности. Сумма дебиторской задолженности была бы более значительной в случае, если бы ООО «ТД «ЛАУРИ»» не воспользовалось, системой оценки потенциальных контрагентов, разработанной авторами.

Выводы

Таким образом, в настоящий период предприятие использует оба мероприятия в своей деятельности, а именно систему оценки контрагентов с определением кредитного лимита и факторинг, как инструмент в решении вопросов, связанных с фактическими объемами дебиторской задолженности. Дополнительно необходимо отметить актуальность использования предложенной стратегии в современных условиях, которая подтверждается возможностью усиления разработанной системы оценки современными информационными сервисами. Применение таких сервисов является достаточно удобным и достоверным инструментом в режиме удаленной работы в условиях самоизоляции и соблюдения мер, продиктованных эпидемиологической обстановкой.

Не плохим результатом для исследуемого предприятия явилось то, что за период с 24 марта по 12 мая 2020 года оно не допустило увеличения размера дебиторской задолженности на сумму более 10 млн. руб. Кроме того, благодаря проведению комплексной оценки контрагентов с последующим применением инструментов факторинга и досудебных взысканий, предприятие взыскало с дебиторов более 45% задолженности.

В соответствии с анализом структуры контрагентов и проведенной в отношении их оценкой по примененной системе специалистами ООО «ТД «ЛАУРИ»» были определены 15% предприятий, на которые были поданы иски в суды с целью погашения их обязательств.

Литература

1. *Алексеева Л.Д., Бомбин А.Ю.* Анализ методов управления дебиторской задолженностью предприятия // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2020. № 3(42). С. 22-34.
2. *Алексеева Л.Д., Бомбин А.Ю.* Использование факторинга в управлении дебиторской задолженностью // Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты: сборник статей Международной научно-практической конференции (г. Брянск, 19 ноября 2019 г.) [Электронный ресурс]. – Брянск: Брян. гос. инженерно-технол. ун-т., 2019. – С. 50-54.
3. *Бакирова Н.В. и др.* Факторинг как метод управления финансовыми рисками на современном этапе развития российской экономики // Sochi Journal of Economy. 2019. Т. 13. №. 2. С. 109-118.
4. *Бунич Г.А.* Развитие рынка услуг международного факторинга в России: дис. ... к-та эконом. наук. М. 2017. <http://ords.rea.ru/wp-content/uploads/2017/12/Podlesnova.pdf>.
5. *Ghosh P.K.* Factoring: a credit management tool // International Journal on Recent Trends in Business and Tourism. 2019. Т. 3. №. 1. С. 91-95.
6. *Бомбин А.Ю.* Совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии: дис. ... магистра менеджмента. Университет ИТМО, Санкт-Петербург, 2020.
7. *Бомбин А.Ю., Магеррамов П.* Подходы к совершенствованию процесса управления дебиторской задолженностью предприятия // Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО. Том 6. – СПб.: Университет ИТМО, 2020. – С. 29-32.
8. *Панова Е.А.* Применение факторинга малыми и средними предприятиями и влияние на него развития информационных технологий // Государственное управление. Электронный вестник. – 2020. – №. 80.
9. Е-Факторинг // Официальный сайт ГК «НФК» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.factoring.ru/stoimost-uslug-factoringa/e-factoring-online/> (дата обращения: 24.05.2021).
10. *Садыкова Л.Г.* Принципы и методы управления дебиторской задолженностью на предприятиях // Экономические науки. 2020. №. 184. С. 100-103.
11. *Simamora S.C.* Counterparty credit limit: identifikasi, pengukuran dan pemetaan resiko bank-bank Di Indonesia // Jurnal Ilmiah M-Progress. Т. 11. №. 1.
12. *Teresiene D., Gudaviciute B.* Counterparty risk management framework: theoretical approach in COVID-19 environment // Technium Soc. Sci. J. 2021. Т. 17. С. 184.

13. Лебабина О.В. Совершенствование методики управления дебиторской задолженностью для предприятий химической промышленности посредством автоматизации учета в системе «СПАРК» // Economics. 2020. – № 1 (44). С. 36-40.
14. Калашейна В.В. Разработка методического инструментария оценки эффективности кредитной политики коммерческих организаций // Финансы и учетная политика. – 2020. №. 4 (19).
15. Селина М.Н. Совершенствование управления дебиторской задолженностью на предприятии АПК // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем. 2018. С. 242-249.

References

1. Alekseeva L.D., Bombin A.Yu. Analiz metodov upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu predpriyatiya // Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskij menedzhment. 2020. № 3(42). S. 22-34.
2. Alekseeva L.D., Bombin A.YU. Ispol'zovanie faktoringa v upravlenii debitorskoj zadolzhennost'yu // Cifrovoy region: opyt, kompetencii, proekty: sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Bryansk, 19 noyabrya 2019 g.) [Elektronnyj resurs]. – Bryansk: Bryan. gos. inzhenerno-tekhno. un-t., 2019. – S. 50-54.
3. Bakirova N. V. i dr. Faktoring kak metod upravleniya finansovymi riskami na sovremennom etape razvitiya rossijskoj ekonomiki // Sochi Journal of Economy. – 2019. – Т. 13. – №. 2. – S. 109-118.
4. Bunich G.A. Razvitie rynka uslug mezhdunarodnogo faktoringa v Rossii: dis. ... k-ta ekonom. nauk. M. 2017. <http://ords.rea.ru/wp-content/uploads/2017/12/Podlesnova.pdf>.
5. Ghosh P. K. Factoring: a credit management tool // International Journal on Recent Trends in Business and Tourism. – 2019. – Т. 3. – №. 1. – S. 91-95.
6. Bombin A.Yu. Sovershenstvovanie processa upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu na predpriyatii: dis. ... magistra menedzhmenta. Universitet ITMO, Sankt-Peterburg, 2020.
7. Bombin A.Yu., Magerramov P. Podhody k sovershenstvovaniyu processa upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu predpriyatiya // Al'manah nauchnyh rabot molodyh uchenyh Universiteta ITMO. Tom 6. – SPb.: Universitet ITMO, 2020. – S. 29-32.
8. Panova E. A. Primenenie faktoringa malymi i srednimi predpriyatiyami i vliyanie na nego razvitiya informacionnyh tekhnologij // Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyj vestnik. – 2020. – №. 80.
9. E-Factoring // Oficial'nyj sayt GK «NFK» [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.factoring.ru/stoimost-uslug-factoringa/e-factoring-online/> (data obrashcheniya: 24.05.2021).
10. Sadykova L. G. Principy i metody upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu na predpriyatiyah // Ekonomicheskie nauki. – 2020. – №. 184. – S. 100-103.,
11. Simamora S. C. Counterparty credit limit: identifikasi, pengukuran dan pemetaan resiko bank-bank Di Indonesia // Jurnal Ilmiah M-Progress. – Т. 11. – №. 1.
12. Teresiene D., Gudaviciute B. Counterparty risk management framework: theoretical approach in COVID-19 environment // Technium Soc. Sci. J. – 2021. – Т. 17. – S. 184.
13. Lebabina O. V. Sovershenstvovanie metodiki upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu dlya predpriyatij himicheskoy promyshlennosti posredstvom avtomatizacii ucheta v sisteme «SPARK» // Economics. – 2020. – №. 1 (44). – S. 36-40.
14. Kalasheina V. V. Razrabotka metodicheskogo instrumentariya ocenki effektivnosti kreditnoj politiki kommercheskih organizacij // Finansy i uchelnaya politika. – 2020. – №. 4 (19).
15. Selina M. N. Sovershenstvovanie upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu na predpriyatii APK // Politekonomicheskie problemy razvitiya sovremennyh agroekonomicheskikh sistem. – 2018. – S. 242-249.

Статья поступила в редакцию 09.09.2021 г
Received 09.09.2021