

К. Н. ГАРБЕЦКАЯ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины) Науч. рук. **Н. А. Алексеенко**,
канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ КАК СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Адаптироваться к сложившимся условиям финансово-хозяйственной деятельности и минимизировать негативные последствия кризиса – основная задача руководства любой организации. Для этого необходимо не только хорошо ориентироваться в вопросах экономики, но и находить все возможные пути для оптимизации своего бизнеса. К важным антикризисным мерам следует отнести также активную работу по взысканию дебиторской задолженности.

Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства. [1, 2]. Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы:

- определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей;
- формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей;
- выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей;
- группировку покупателей продукции по уровню кредитоспособности;
- дифференциацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация кредитных условий осуществляются отдельно по различным формам кредита товарному и потребительскому.

Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей, является начальным этапом построения системы стандартов их оценки. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка осуществляется обычно по следующим критериям [3]:

- объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления;
- репутация покупателя в деловом мире;
- платежеспособность покупателя;
- результативность хозяйственной деятельности покупателя;
- состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
- объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

Выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей определяется содержанием оцениваемых характеристик. В этих целях при оценке отдельных характеристик кредитоспособности покупателей, рассмотренных ранее, могут быть использованы статистический, нормативный, экспертный, балльный и другие методы. Группировка покупателей продукции по

уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий:

– покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита (группа «первоклассных заемщиков»);

– покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

– покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска не возврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики).

Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей, наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам, как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п. В условиях низкой платежеспособности национальной экономики целесообразно применять умеренную кредитную политику в отношении покупателей. При этом организация будет иметь стабильную клиентскую базу, при этом минимизируя кредитные риски.

Методику анализа кредитоспособности заемщиков, с нашей точки зрения, следует строить на анализе денежных потоков и финансовой независимости покупателя, так как именно данные показатели более наглядно демонстрируют реальную платежеспособность. Результирующим показателем платежеспособности покупателя выступит вероятность возврата долга. Предлагаем определять вероятность возврата долга по специально разработанной методике, включающей комплекс показателей.

При определении вероятности своевременного погашения долга рекомендуем провести расчет и анализ абсолютных и относительных показателей: чистого денежного потока, коэффициента сбалансированности денежных потоков, коэффициента общей платежеспособности, коэффициента срочной платежеспособности, коэффициента финансовой независимости, коэффициента финансирования, коэффициента финансовой устойчивости [4]. Приведенные показатели следует анализировать в динамике за 2 периода. Кроме представленных выше показателей рекомендуется определять удельный вес выручки от реализации как наиболее стабильного источника в сумме поступивших денежных средств, а также удельный вес полученных кредитов в сумме всех поступивших денежных средств. Все приведенные показатели оцениваются по десятибалльной шкале, и в итоге определяется вероятность возврата долга путем суммирования баллов по всем показателям.

При определении вероятности отмечаются факты просрочки организацией платежей по основному долгу и процентам, а также наличие негативной информации о способности клиента погашать свои обязательства.

Список используемой литературы

1 Об утверждении Инструкции о банковском переводе Постановление Национального банка Респуб. Беларусь от 29.01.2011 № 50 с изм. и доп. от 23.05.2016 N 266 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск 2016.

2 Об утверждении порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь: Указ Президента Респуб. Беларусь от 29.06.2000 г. № 359, с изм. и доп. от 7 мая 2015 г. № 190 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск 2016.

3 Раковец, В. Списание дебиторской и кредиторской задолженности: отражение в учете // В. Раковец // Консультант предпринимателя. – 2016. – № 4. – С. 59-62.

4 Кулаковский, С. Изменение и расторжение хозяйственного договора / С. Кулаковский // ИАС – Бизнес-ИНФО: [Электронный ресурс]. – Минск, 2017.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ