КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал
Попов М. Н., Попова Л. Н. Выбор наиболее рациональных способов расчета с покупателями // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь). – ART 13214. – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2013/13214.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
ART 13214 УДК 336.663

Попов Максим Николаевич,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Тихорецк
beaver_maxx@mail.ru

Попова Лариса Николаевна,
кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Тихорецк

Выбор наиболее рациональных способов расчета с покупателями

Аннотация. *Выполняя заказы клиентов, предприятия часто сталкиваются с несвоевременным получением выручки от реализации, что ведет к образованию дебиторской задолженности. Отсрочки платежа приводят к тому, что предприятие реально недополучает от договорной стоимости заказа и терпит скрытые потери. Желая ускорить расчеты с покупателями, организация выбирает наиболее выгодные способы расчета с покупателями с точки зрения явных и скрытых потерь денежных средств.*
Ключевые слова: *кредитный рейтинг, вероятность сценария, косвенные доходы, скидка, кредитная политика, дебиторская задолженность.*

Покупатели, как правило, имеют различные возможности по объемам закупок, своевременности оплаты и претендуют на различные условия предоставления отсрочки платежа.

Особенно это относится к строительным фирмам и их отношениям с клиентами. Спецификой предприятий строительной отрасли является долгосрочный характер освоения капитальных вложений, длительная продолжительность строительства по сравнению с промышленностью и другими отраслями народного хозяйства.

Для того чтобы дифференцировать условия коммерческого кредитования, обратимся к алгоритму дифференциации условий предоставления отсрочки платежа, который предполагает выполнение ряда шагов.

1. Отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т. д.).

2. Определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании. Рейтинг присваивается на определенный период, по истечении которого должен пересматриваться, например, один раз в месяц.

3. Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, т.е. установление: цены реализации; времени отсрочки платежа; максимального размера коммерческого кредита; системы скидок и штрафов.

Сначала клиенты ранжируются по платежной дисциплине. Получившие рейтинг *D* или *E* к ранжированию по объему продаж не допускаются. Для компаний, получивших рейтинги *A*, *B* и *C*, рекомендованы следующие условия работы [1]:

– рейтинг *C* – работа с такой компанией только при условии наличия залога;

– рейтинг *B* – обязательное описание в договорах системы штрафов и пеней и их строгое исполнение;

– рейтинг *A* – предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны компании.

КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал
ART 13214 УДК 336.663
Попов М. Н., Попова Л. Н. Выбор наиболее рациональных способов расчета с покупателями // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь). – ART 13214. – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2013/13214.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

На основании рейтинга объема поставок определяются максимально допустимый объем товарного кредита и цены на реализуемую продукцию. Например, для компании с рейтингом объема поставок *B* размер товарного кредита не должен превышать 50 млн. руб. в год, а цена реализации устанавливается на 5% ниже базовой, для рейтинга *A* кредитный лимит не больше 100 млн. руб. в год, а цена – на 10% ниже базовой (табл. 1).

Таблица 1

Значения кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		***Объем поставок***	
Просрочка оплаты, дней	*Рейтинг*	*Сумма реализации за год, руб.*	*Рейтинг*
Больше 60	*E*	Больше 1млн.	*E*
Меньше 60	*D*	Больше 7 млн.	*D*
Меньше 30	*C*	Больше 10 млн.	*C*
Меньше 7	*B*	Больше 50 млн.	*B*
0	*A*	Больше 100 млн.	*A*

Работа с рейтингом (особенно когда порядок его расчета встроен в корпоративную информационную систему) позволяет проводить качественный анализ прибыльности клиентов без предоставления им лишней информации.

Определим кредитные рейтинги для покупателей строительной организации ООО «МирТом», основываясь на критериях, представленных в таблице 2.

Таблица 2

Кредитные рейтинги предприятий Ставропольского края

Наименование заказчика	***Объем заказа, млн. руб.***	***Рейтинг по объему заказа***	***Просрочка оплаты, дней***	***Рейтинг по платежной дисциплине***
ОАО «СенГобен Кавминстекло»	270,17	*A*	0	*A*
ОАО «Суворовский спиртзавод»	14,21	*C*	0–30	*C*
ОАО «Ставролен»	11	*C*	0–30	*C*
ООО «КГК»	5,068		60–90	*E*
ООО «Раян»	2		60–90	*E*
ОАО «Рубироидный завод»	2		60–90	*E*
ОАО»Энергетик электросети»	0,5		90–120	*E*
ООО «Газсервис»	0,35		90–120	*E*
ОАО «Дервейс»	0,135		90–120	*E*
ООО «ГМЗ»	0,077		90–120	*E*

Сначала клиентов проранжировали по платежной дисциплине. Предприятия (ООО «КГК», ООО «Раян», ОАО «Рубироидный завод», ОАО «Энергетик электросети», ООО «Газсервис», ОАО «Дервейс», ООО «ГМЗ»), получившие рейтинг *E*, к ранжированию по объему заказа не допускаются, поскольку имеют неудовлетворительный уровень кредитоспособности.

ОАО «СенГобен Кавминстекло» получило кредитный рейтинг *A*, так как имеет высокий уровень кредитоспособности и риск несвоевременного выполнения обязательств незначительный. Ему можно предоставить отсрочку платежа без использования санкций. На основании рейтинга по объему заказа кредитный лимит не более 100 млн. руб. в год, а цена – на 10% ниже базовой.

КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал
ART 13214 УДК 336.663
Попов М. Н., Попова Л. Н. Выбор наиболее рациональных способов расчета с покупателями // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь). – ART 13214. – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2013/13214.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

ОАО «Суворовский спиртзавод» и ОАО «Ставролен» присвоен кредитный рейтинг *С*, т. е. им соответствует низкий уровень кредитоспособности и риск не возврата долга чрезвычайно высок, соответственно, работа с такой компанией возможна при условии наличия залога.

Для более полной картины целесообразно проведение предварительного изучения платежеспособности и надежности партнера, его кредитной истории, особенно при заключении крупных контрактов. Однако для этого необходимо располагать банками данных, знанием методик и возможных способов оценки обязательности контрагентов. Зачастую многие предприятия не способны выполнить такую работу.

С целью своевременного получения оплаты за поставленные товары и предотвращения неплатежей широко используется система скидок с договорной цены. Для определения допустимого уровня скидки, которую может предложить организация клиентам при досрочной оплате, проводятся имитационные расчеты с использованием разных вариантов прогнозных величин темпа инфляции, банковской процентной ставки и числа дней сокращения периода погашения, рассчитывается оптимистическое, наиболее вероятное и пессимистическое значение этих показателей.

На основании полученных кредитных рейтингов рассмотрим наиболее оптимальные условия расчетов с покупателями и продавцами в рассматриваемой строительной организации.

Исходные данные для расчета различных сценариев ситуации представлены в таблице 3.

Таблица 3

Сценарии экономического развития ООО «МирТом»

Показатели	***Сценарий***		
	Пессимистический	***Наиболее вероятный***	***Оптимистический***
Месячный темп инфляции,%	0,5	0,44	0,4
Планируемое сокращение периода погашения дебиторской задолженности, дни	7	8	6
Уровень банковской процентной ставки,%	16	14	12
Вероятность сценария	0,2	0,5	0,3
Косвенные доходы, руб. на одну тысячу: – от сокращения периода погашения задолженности	25,513	34,463	24,367
– от неиспользованной ссуды	2,630	2,685	1,644
Итого косвенные доходы	28,143	37,148	25,146

Косвенные доходы организации от сокращения срока погашения дебиторской задолженности и устранения негативного влияния инфляции ($\Delta Д_1$) определяются так [2]: $\Delta Д_1 = 1000 \times \left(К_п^{i-\Delta t} - К_п^{i}\right)$ руб.; $К_п^{i} = \left[\frac{1}{1+T_u/30}\right]^{i}$, … , $К_п^{i-\Delta t} = \left[\frac{1}{1+T_u/30}\right]^{i-\Delta t}$, где $К_п^{i}$ и $К_п^{i-\Delta t}$ – коэффициент падения покупательной способности рубля; i – период погашения дебиторской задолженности, дн.; Δt – планируемое сокращение периода погашения дебиторской задолженности; T_u – темп инфляции.

В данном случае для пессимистического сценария:

$$К_п^{95} = \left[\frac{1}{1+0{,}5/30}\right]^{95} = 0{,}208;\ К_п^{95-7} = \left[\frac{1}{1+0{,}5/30}\right]^{88} = 0{,}233;\ \Delta Д_1 = 1000 \times (0{,}233 - 0{,}208) = 25{,}51 \text{ руб.}$$

КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал
ART 13214 УДК 336.663
Попов М. Н., Попова Л. Н. Выбор наиболее рациональных способов расчета с покупателями // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь). – ART 13214. – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2013/13214.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

Для наиболее вероятного сценария:

$$К_п^{95} = \left[\frac{1}{1+0{,}44/30}\right]^{95} = 0{,}251;\ К_п^{95-8} = \left[\frac{1}{1+0{,}44/30}\right]^{86} = 0{,}286;\ \Delta Д_1 = 1000\times(0{,}286-0{,}251) = 35{,}11 \text{ руб.}$$

Для оптимистического сценария:

$$К_п^{95} = \left[\frac{1}{1+0{,}4/30}\right]^{95} = 0{,}284;\ К_п^{95-6} = \left[\frac{1}{1+0{,}4/30}\right]^{89} = 0{,}308;\ \Delta Д_1 = 1000\times(0{,}308-0{,}284) = 23{,}5 \text{ руб.}$$

Экономию от неиспользованной ссуды можно рассчитать по формуле

$\Delta Д_2 = 1000\times\frac{П}{100}\times\frac{\Delta t}{365}$ руб., где $П$ – уровень банковской процентной ставки.

Таким образом для пессимистического сценария: $\Delta Д_2 = 1000\times\frac{16}{100}\times\frac{6}{365} = 2{,}630$ руб.

Для наиболее вероятного сценария: $\Delta Д_2 = 1000\times\frac{14}{100}\times\frac{7}{365} = 2{,}685$ руб.

Для оптимистического сценария: $\Delta Д_2 = 1000\times\frac{12}{100}\times\frac{5}{365} = 1{,}644$ руб.

Общая экономия средств определяется как произведение суммарной величины косвенных доходов по каждому сценарию, умноженному на вероятность сценария: $Э_c = 0{,}2\times 28{,}143 + 0{,}5\times 37{,}797 + 0{,}3\times 25{,}146 = 32{,}07$ руб.

Таким образом, данные расчеты свидетельствуют о том, что предоставляемая предприятием скидка в 3% является экономически целесообразной.

По мере увеличения объема работ, услуг предприятие должно перейти к новой кредитной политике, при условии, что переменные затраты составят 92% объема реализации, цена капитала, инвестируемого в дебиторскую задолженность – 12%, период инкассации – 93 дня, торговая скидка – 5% при оплате до 10 дней, срок кредита – 30 дней.

С помощью приростного анализа определим последствия изменения кредитной политики.

Так как фирма планирует увеличение объема реализации, то следует определить прирост дебиторской задолженности: $\Delta ДЗ$ = ((93 – 95,57) × (15462,46 / 365)) + + 0,92 × (97 × (16925,5 – 15462,46) / 365) = 248,831 тыс. руб.

Таким образом, при увеличении периода кредитования дополнительно необходимо будет инвестировать 248,831 тыс. руб. в дебиторскую задолженность. В формуле учтены приростные затраты на дебиторскую задолженность, связанные с прежним объемом реализации, и затраты, связанные с приростом объема реализации. В приростных затратах на дебиторскую задолженность, связанных с прежним объемом реализации, учтены затраты прямого финансирования и альтернативные затраты (экономическая выгода). В затратах, связанных с дебиторской задолженностью, обусловленной приростом объема реализации, учтены только затраты прямого финансирования.

Прирост объема реализации приведет к увеличению дебиторской задолженности на: $DSOn \times (Sn - So) / 365$ = 97 × (16925, 5 – 15462, 46) / 365 = 372,775 тыс. руб.

Далее необходимо оценить влияние новой кредитной политики на прибыль до налогообложения, рассчитанное по формуле: $\Delta P = (S_N - S_o) \times (1 - V) - k\Delta ДЗ - (B_N S_N - B_o S_o) - (D_N S_N P_N - D_o S_o P_o)$, где k – стоимость капитала, инвестируемого в дебиторскую задолженность; BN – средний объем безнадежных долгов при новом объеме реализации (процент от валового объема реализации); B_o – средний объем

КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал
ART 13214 УДК 336.663
Попов М. Н., Попова Л. Н. Выбор наиболее рациональных способов расчета с покупателями // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь). – ART 13214. – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2013/13214.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

безнадежных долгов при текущем объеме реализации (процент от валового объема реализации); D_N – предполагаемый процент торговой скидки при новом объеме реализации; D_o – процент торговой скидки при текущем объеме реализации; P_N – доля объема реализации со скидкой в валовом объеме реализации после изменения кредитной политики, в %; P_o – доля объема реализации со скидкой в валовом объеме реализации до изменения кредитной политики, в % [3].

ΔP = (16925,5 – 15462,46) × (1 – 0,92) – 0,12 × 248,831 – (16925,5 – 15462,46) – – (0,05 × 16925,5 × 0,5 – 0,03 × 15462,46 × 0,5) = –1989,69 тыс. руб.

Таким образом, из приведенных выше расчетов следует, что изменение кредитной политики для анализируемой компании не выгодно, по крайней мере, при данных условиях, поскольку прогнозируется сокращение прибыли.

Ссылки на источники

1. Ермасова Е. Б. Финансовый менеджмент – М.: Юрайт, 2009. –168 с.
2. Алексеева А. И., Васильев Ю. В., Малеева А. В., Ушвицкий Л. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
3. Дебиторская задолженность и кредитная политика компании // Справочник экономиста. – 2008. – № 10.

Popov Maksim,
candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and management, Kuban State University, branch in Tikhoretsk
beaver_maxx@mail.ru
Popova Larisa,
candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and management, Kuban State University, branch in Tikhoretsk

The choice of the most rational methods of payment with buyers

Abstract. Fulfilling customer orders, companies are often faced with delays of sales proceeds, which leads to formation of accounts receivables. Payment delay lead to the fact that the company actually receives less from the contractual value of the order and tolerate the hidden losses. Wishing to accelerate calculations with buyers, the organization selects the most advantageous ways of calculation with buyers from the point of view of evident and latent money losses.

Keywords: credit rating, probability of scenario, indirect revenues, discount, credit policy, accounts receivable.

ISSN 2304-120X
11
9 772304 120135

Рекомендовано к публикации:
Горевым П. М., кандидатом педагогических наук, главным редактором журнала «Концепт»