

Авторы:

Якимова Марина Владимировна

магистрант

Якимов Александр Александрович

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный

технологический университет»

г. Краснодар, Краснодарский край

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТОВ

***Аннотация:** каждый предприниматель, осуществляя свою деятельность, обязательно имеет дело с контрагентами. В данной статье рассмотрена методика оценки надежности контрагентов на основе имеющейся финансовой информации. Таким образом, предприниматель может рассчитать в перспективе надежность контрагента, а следовательно, определить риски дальнейшего сотрудничества.*

***Ключевые слова:** контрагент, оценка надежности, дебиторская задолженность, расчеты.*

Наблюдая за современным экономическим состоянием организаций в разных отраслях экономики можно с уверенностью сказать, что для владельцев бизнеса не теряет своей актуальности вопрос о надежности контрагентов. Финансовое состояние организаций имеет сложную структуру и может оцениваться по различным показателям и методиками, однако владелец бизнеса не может знать всех тонкостей в функционировании организации-контрагента, чтобы быть уверенным на 100% в ее надежности и платежеспособности.

Существует разнообразные варианты установления надежности контрагентов, которые включают в себя группы показателей. На практике многие из методик требуют большого объема информации, в том числе, которую необходимо запрашивать у партнера, сложность в расчетах показателей, также не делает их востребованными. Однако, существует методика, при которой нет необходимости получения данных о финансовой деятельности организации-контрагента. В

предлагаемой методике организация-контрагент рассматривается исключительно со стороны владельца бизнеса, а информация для расчетов берется из данных, имеющихся в распоряжении организации. Рассмотрим методику на примере, все дальнейшие расчеты представлены по организации А.

Первым этапом является составление аналитической таблицы по определенному контрагенту, в которую заносятся данные полученные в результате заключения договора и соблюдения условий его исполнения. В последней графе «Надежность контрагента» ставится общая оценка надежности, по результатам последующих расчетов.

Таблицу 1 заполняют периодически, по мере поступления информации о совершенных фактах хозяйственной деятельности, с целью отслеживания фактических изменений в надежности контрагента.

Таблица 1

Аналитика по дебитору на примере компании А

Название контрагента в базе	Компания Б		
Данные по договору	№ (1), дата заключения (01.01.2017), дата окончания (01.01.2018), дни отсрочки (60)		
Лимит кредита (фактический)	500000 руб.		
Канал сбыта	<i>основной</i>	дополнительный	
Дата первой отгрузки	02.01.2017		
Сумма отгрузок (за весь период работы)	980000 руб.		
Сумма оплат (за весь период работы)	790000 руб.		
Максимальная отгрузка (за весь период работы)	Сумма (200000 руб.)	Дата (20.01.2017)	
Максимальная оплата (за весь период работы)	Сумма (150000 руб.)	Дата (21.01.2017)	
Максимальная сумма просрочки (за 6 месяцев)	Сумма ДЗ в руб. (0)	Дни просрочки (0)	Дата возникновения (-)
Максимальный срок просроченной оплаты (за 6 месяцев)	Сумма ДЗ в руб. (0)	Дни просрочки (0)	Дата возникновения (0)
Средневзвешенный период просрочки (за 6 месяцев)	Дни (0)		
Средневзвешенный период просрочки (за 3 месяца)	Дни (0)		
Средняя оборачиваемость ДЗ (за 6 месяцев)	Раз (4,3)		
Средняя оборачиваемость ДЗ (за 3 месяца)	Раз (4,7)		

Средний период возврата ДЗ (за 6 месяцев)	дни(85)
Средний период возврата ДЗ (за 3 месяца)	дни(78)
Надёжность контрагента (группа риска) (расчет в табл. 3)	Группа риска – (1) / 2 / 3 / 4 (надежный /обычный / ненадежный / критический)

Такая аналитическая таблица позволяет собрать необходимую информацию о финансовых взаимоотношениях с контрагентом и оценить его надежность. Особенностью таблицы 1 является присутствие данных о максимальных суммах отгрузок и платежей, которые позволят владельцу бизнеса в короткие сроки оценивать возможности полного возврата контрагентом всей оставшейся задолженности, а информация о просроченных платежах окажет стимулирующий эффект на составление более детальных прогнозов. Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности и период ее возврата, так же информируют о стабильности платежей контрагентом по результатам отгружаемой ему продукции (работ, услуг).

Далее собранную информацию в таблице 1 следует дополнить более развернутыми данными по среднемесячным оборотам за период 3,6, 9 и 12 месяцев в зависимости от срока работы с контрагентом (таблица 2).

Таблица 2

Среднемесячные обороты за период 3 месяца.

Месяц	отгрузки всего(руб.)	отгрузки с отсроч- кой (руб.)	оплаты (руб.)	max ДЗ	сред- няя ДЗ	Удельный вес отгру- зок в общем объеме СП (%)
Июнь	130000	40000	95000	35000	28000	73
Июль	90000	70000	45000	45000	30000	50
Август	48000	22000	30000	18000	10000	62,5
Средний за 3 месяца	89333	44000	56666	32666	22666	61,8

Таблица 2 позволяет в различных периодах отслеживать изменения в расчетах по дебиторской задолженности с контрагентом. Так же основным показателем в данной таблице выступает удельный вес отгрузок в общем объеме оплат по отгрузкам. Таким образом, возникает возможность определить изменения выплат за определенный период.

Рассмотренная методика оценки надежности контрагентов проста для понимания и несет в себе максимум информативности для владельца бизнеса. Основным показателем методики является «Надежность контрагента» который имеет значения от 1-го до 4-х и представлен в последней строке таблицы 1. Если контрагент получает 1, то он имеет максимальную надежность, а 4 – критический уровень надежности. Порядок расчета показателя «Надежность контрагента» представлен в таблице 3.

Таблица 3

Порядок расчета надежности контрагента.

Показатель	Баллы			
	1	2	3	4
Средневзвешенный период просрочки, дни	> 15	8–15	4–7	≤ 3
Объём продаж контрагенту в общем объёме продаж, %	≤ 0,1	> 0,1 ≤ 0,5	> 0,5 ≤ 1	> 1
Объём критической дебиторской задолженности на конец периода, % от объёма дебиторской задолженности СП	51–100	21–50	6–20	0–5

Все контрагенты объединены в четыре группы по уровню надёжности:

- надёжных контрагентов (группа риска – 1);
- обычных контрагентов (группа риска – 2);
- ненадёжных контрагентов (группа риска – 3);
- критических контрагентов – контрагентов риска (группа риска – 4);

Оценка надёжности контрагента производится на основании его средневзвешенного периода просрочки, объёма продаж и пророченной задолженности на конец периода (таблица 3).

Отнесение контрагента к той или иной группе осуществляется на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем трём показателям. К критическим контрагентам (группа риска – 4) относятся предприятия с интегральным баллом от 1 до 4, к ненадёжным (группа риска – 3) – предприятия с 5–12 баллами, к обычным контрагентам (группа риска – 2) – с 12–27, к надёжным (группа риска – 1) – с 28–64.

Например, фирма «Б» имеет средневзвешенный период просрочки 0 дней, объем продаж этой фирме в общей доле продаж составляет 5%, а объем просроченной дебиторской задолженности не превышает 0%. Следовательно, эта компания при оценке получит баллы: 4, 4, 2. Интегральная оценка по данной компании будет равна 32 (надёжные контрагенты).

Таким образом, предлагаемая методика позволит оценить степень надежности контрагентов и установить льготные условия предоставления им кредита, скидок или размера кредитного лимита. При установлении лимитов товарных кредитов необходимо учитывать всю вышеуказанную аналитику по конкретному контрагенту, а также удельный вес в объеме продаж сбытового подразделения с разделением товарных групп.

Список литературы

1. Особенности оценки финансового состояния деятельности строительной организации / Ю.Н. Галицкая, С.В. Куракова // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 48–50.
2. Перспективы развития предприятий винодельческой отрасли Кубани / Ю.Н. Галицкая, Т.А. Мартынова // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. – 2006. – №4. – С. 9–12.
3. Учетно-аналитическое обеспечение управления бизнес-структурами в условиях неопределенности внешних факторов / Т.А. Мартынова, В.Н. Дейнега, О.И. Толмачева, М.Б. Тхагапсо, Л.Г. Черминская, Е.В. Сапрунова, Ю.Н. Галицкая, М.А. Вайкок, З.О. Гукасян, А.Н. Гриценко, О.Г. Халяпина, О.М. Ли, Е.П. Соломаха // Отчет о НИР (КубГТУ).
4. Виноградарство и виноделие Кубани: итоги десятилетия, проблемы и перспективы развития / В.З. Мдивани, О.И. Толмачева // Виноделие и виноградарство. – 2011. – №5. – С. 4–7.

5. Формирование информационной базы показателей финансовой отчетности с позиции пользователей учетных данных / М.С. Рыбьянцева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – №70. – С. 420–437.

6. Исследование эффективности организационных структур управления сахарных предприятий Краснодарского края / А.Н. Гриценко // Стратегия обеспечения экономической безопасности России: Сборник материалов Международной научно-практической конференции / Отв. за выпуск: П.В. Михайлушкин. – 2009. – С. 366–372.

7. Условия и предпосылки внедрения системы контроллинга на сахарных предприятиях Краснодарского края / А.Н. Гриценко, О.И. Толмачева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – №3. – С. 248–255.

8. Нефтегазовый комплекс России: состояние и факторы, определяющие качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №1–3 (42–3). – С. 586–589.

9. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / В.А. Водождокова, М.А. Вайкок. – Майкоп, 2016.