

УДК 338.434

Анализ платежеспособности компании-дебитора как фактора финансовой устойчивости торговой организации

ГЕРАСИМОВА ЕЛЕНА БОРИСОВНА,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономический анализ»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия
E-mail: egerasimova@fa.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются подходы к проведению анализа платежеспособности компаний-дебиторов, приводится система показателей для анализа финансового состояния компании-дебитора.

Тема кредитного анализа тесно связана с проблемами эффективного управления компанией. Качество кредитного анализа зависит от степени тесноты связи между компанией и ее стейкхолдерами. Взаимовыгодные отношения обеспечивают контроль качества продукции и процесса ценообразования. Выстраивание взаимоотношений с клиентами предполагает достижение приемлемого уровня их удовлетворенности, а также повышение эффективности управления клиентской базой. Залогом успешности кредитного анализа является первоначальная группировка компаний-дебиторов с целью выявления тех объектов анализа, взаимоотношения с которыми отличаются от стандартных. Методика анализа платежеспособности дебиторов представлена в двух вариантах: полная (комплексная) и сокращенная (экспресс-диагностика). Предлагаем применять комплекс мероприятий по контролю состояния дебиторской задолженности. Перед менеджерами компании стоят задачи формализации процедур анализа дебиторов, регламента работы с дебиторской задолженностью, включающие возможности их адаптации к изменениям внутренней и внешней среды бизнеса.

Ключевые слова: платежеспособность, кредитоспособность, анализ финансовой устойчивости, группировка дебиторов, стейкхолдерский подход, анализ взаимоотношений с клиентами, система контроля состояния дебиторской задолженности.

Analysis of the Company Debtor's Solvency as a Factor of Financial Sustainability of a Trade Company

ELENA B. GERASIMOVA,

Doctor of Economics, Professor of Economic Analysis Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: egerasimova@fa.ru

ABSTRACT

The article is devoted to the approaches to analyze the solvency of companies debtors. The system of indicators and ratios is proposed to analyze the financial position of companies debtors.

The subject of credit analysis is closely related to the problems of effective management of the company. The

quality of credit analysis depends on how close the relationship between a company and its stakeholders is. Mutually beneficial relationships ensure the control over the quality of products and the pricing process. Building relationships with customers implies the achievement of an acceptable level of customer satisfaction and increases the efficiency of client base management. The key to the success of credit analysis is the initial grouping of companies debtors to identify those objects of analysis relationship which differ from the pattern. The method of analysis of creditworthiness of debtors is presented in two versions: full (integrated) and abridged (express diagnostics). The author proposes to use the complex of measures to control the status of accounts receivable. Managers of the company face the problem of formalizing the debtor analysis procedures, regulating the work with receivables, including the possibility of their adaptation to the internal and external business environment changes.

Keywords: solvency, creditworthiness, financial sustainability analysis, debtors grouping, stakeholder approach, client relationship analysis, debt control.

Тема кредитного анализа тесно связана с проблемами эффективного управления компанией. Она выступает конечной формой воплощения нескольких современных подходов к управлению: стейкхолдерского подхода, управления качеством, управления взаимоотношениями с клиентами.

Согласно стейкхолдерскому подходу (рис. 1) компания-кредитор относится к стейкхолдерам второго уровня.

Опуская общеизвестные аспекты взаимоотношения компании с поставщиками, остановимся на дискуссионных вопросах.

Качество кредитного анализа зависит от степени тесноты связи между компанией и стейкхолдерами второго уровня. Сравним аналитические возможности банка (составление управленческого баланса) и других компаний-поставщиков.

Стейкхолдеры



Рис. 1. Система заинтересованных сторон организации

Взаимоотношения с поставщиками можно рассматривать в двух аспектах:

1) на базе принципа TQM (Total Quality Management) — взаимовыгодные отношения с поставщиками (рис. 2). Он реализуется в создании производственных цепочек, объединении усилий, создании групп компаний; по сути, ведет не к информационной прозрачности, а к установлению контроля над деятельностью поставщика. Другими словами, его применение снимает одни вопросы в области кредитного анализа (его объективность и действенность), но поднимает другие (рациональность проведения кредитного анализа, от которого, по сути, не зависит решение по подбору поставщика товаров и услуг).

Взаимовыгодные отношения торговой организации со своими поставщиками успешно реализуют как крупные торговые сети, так и малые предприятия и индивидуальные предприниматели, обеспечивающие «шаговую» доступность товаров и услуг. Торговые сети непосредственно у производителя заказывают ряд товаров, часто под своей торговой маркой. Взаимовыгодные отношения обеспечивают контроль качества продукции и процесса ценообразования;

2) в рамках системы CRM (Customer Relationship Management) (рис. 3), которая предполагает достижение приемлемого уровня удовлетворенности клиентов. Это ставит новые проблемы — что есть функция, а что аргумент? Клиент (дебитор) диктует нам качество продукции, услуги и сервиса или мы убеждаем клиента и активно формируем его ожидания, достигая минимального разрыва между ожиданиями и



Рис. 2. Система управления взаимовыгодными отношениями с поставщиками в рамках цикла PDCA (Plan-Do-Check-Act)

Цели и задачи CRM

- Сигнализирует о потере лояльности
- Управляет доходностью клиента
- Мотивирует менеджеров по работе с клиентами



Инструменты CRM

- Анализ связанности клиентов
- Отраслевой анализ клиентской базы
- Регламентация бизнес-процессов

Рис. 3. Система управления взаимоотношениями с клиентами в рамках кредитного анализа дебиторов

восприятием качества бизнеса? Добиваясь лояльности клиента, учитывается ли его финансовая устойчивость, оценка которой может существенно сузить клиентскую базу.

Отчасти эта проблема решается внедрением системы KPI (Key Performance Indicators), скажем, одного KPI — период оборачиваемости дебиторской задолженности — для менеджера по продажам и бухгалтера, контролирующего

оплату счетов. Однако сама система KPI — достаточно инновационная управленческая технология, широко распространившаяся разве что в теории менеджмента и анализа и в практике крупных системообразующих компаний, да и в них есть разрыв между ожиданиями от системы и реальными результатами.

Второй блок проблем — методологические проблемы собственно кредитного анализа.

Залогом успешности кредитного анализа является первоначальная группировка компаний-дебиторов. Существуют разные подходы к выделению групп клиентов [1]. Мы предлагаем аналитический метод группировки с целью выявления тех объектов анализа, взаимоотношения с которыми отличаются от стандартных. Особенности характерны не только для анализа платежеспособности дебиторов, но и для методов управления дебиторской задолженностью группы:

- группа А «Банкроты». Сюда относятся дебиторы, находящиеся под арбитражным управлением, в том числе банкроты;
- группа Б «Связанные стороны». К этой группе относятся дебиторы в лице дочерних или зависимых обществ, а также компании-дебиторы,

находящиеся с компанией-кредитором в одной группе компаний или холдинге;

- группа В «Микродебиторы». К этой группе относятся дебиторы с небольшим объемом задолженности. Некоторые авторы считают, что к таким дебиторам можно отнести компании с достаточно малой задолженностью, например, объемом до 500 минимальных размеров оплаты труда [2]. Предполагаем, что сумма составит 50 000 руб. Такие задолженности можно оценивать портфелем, лимит портфеля задолженностей компания определяет самостоятельно;

- группа Г «Нулевые обороты». Сюда относятся дебиторы с нулевыми оборотами. Такие дебиторы интересны менеджерам по продажам как потенциальные клиенты. С точки зрения анализа финансовой устойчивости торговой компании влияние этой группы дебиторов в соответствии с ее названием нулевое;

- группа Д «Новые клиенты». Как правило, в эту группу следует отнести клиентов,

сотрудничество с которыми длится менее одного года. Несмотря на то что операционный цикл разный у различных торговых организаций, финансовый год в данном случае выступает не мерилем оборачиваемости активов компании-дебитора, а тем периодом, за который подводятся итоги результативности и эффективности работы. Только по прошествии года можно судить об устойчивости компании-дебитора и ее привлекательности в качестве постоянного клиента;

- группа Е «Стандарт». В эту группу входят дебиторы, лишённые каких-либо особенностей. В нее включаем «нормальных» клиентов, проверенных в длительной работе, имеющих постоянный оборот и устойчиво функционирующий бизнес.

Группировка дебиторов позволяет разработать методику анализа платежеспособности дебиторов с учетом особенностей их поведения (рис. 4).

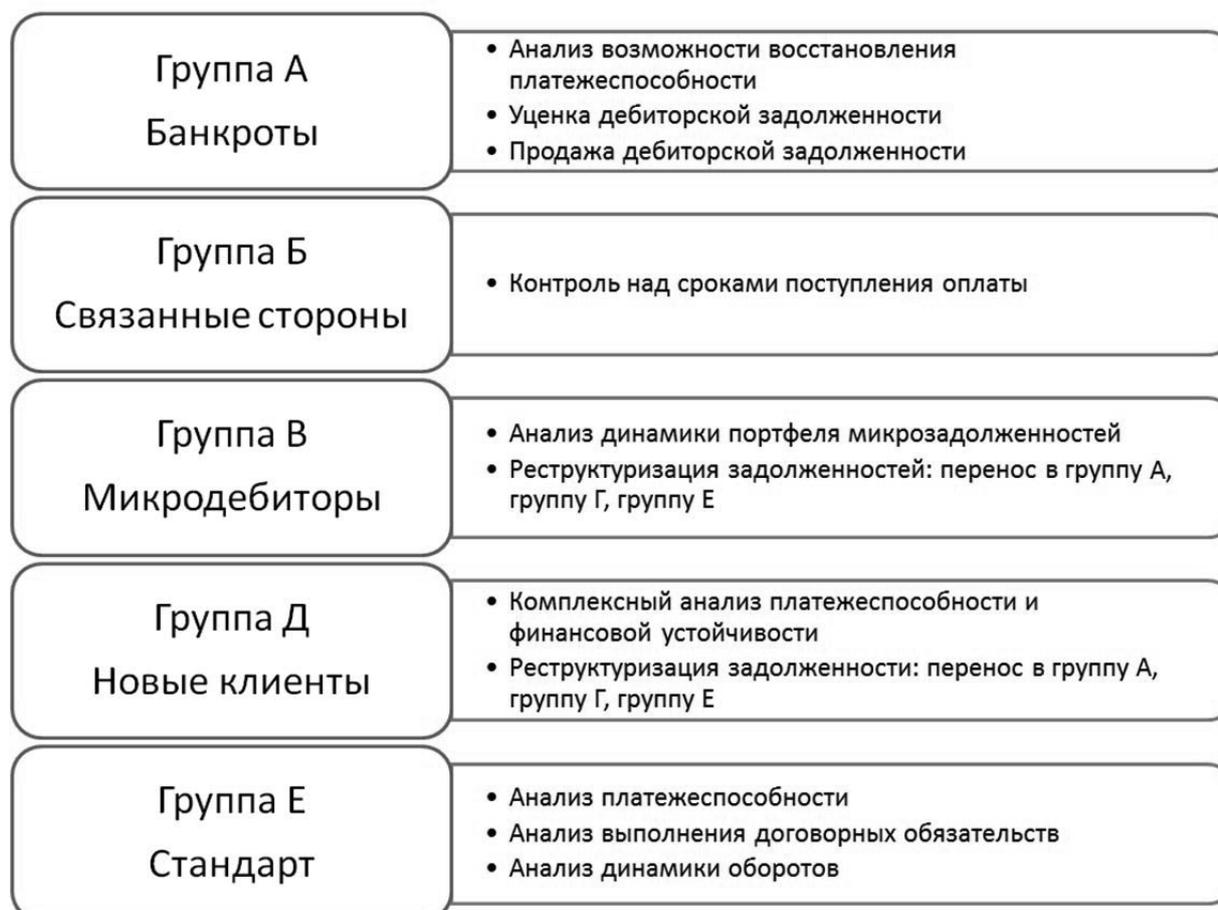


Рис. 4. Методика анализа дебиторской задолженности по группам клиентов торговой организации

Методику анализа платежеспособности дебиторов следует представить в двух вариантах: полная (комплексная) и сокращенная (экспресс-диагностика).

Комплексную методику предлагаем использовать для новых клиентов (группа Д). В нее включаем систему показателей, призванную всесторонне оценить финансовую устойчивость компании-дебитора (рис. 5, таблица), поскольку от этого напрямую зависит финансовая устойчивость компании-кредитора. Также по этой методике следует оценивать крупных клиентов, доля которых в обороте торговой организации превышает 10–15% независимо от истории взаимоотношений с клиентом.

Часть показателей, используемых для анализа, целесообразно считать только по итогам финансового года. Поэтому для текущей оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предлагаем применять экспресс-диагностику.

Методика **экспресс-диагностики** включает различные аналитические и контрольные процедуры.

На *первом этапе* проводим экспресс-анализ платежеспособности дебитора. Для этого рассчитываем несколько финансовых коэффициентов: коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях; коэффициент финансового рычага. Коэффициенты изучаем в динамике за ряд периодов. Поскольку нас интересует текущая платежеспособность, коэффициенты анализируем по данным работы компании за месяц/квартал. Хотя снижение платежеспособности возможно вследствие временных сбоев в деятельности компании, аналитика компании-кредитора должна насторожить повторяющиеся на протяжении нескольких периодов негативные тенденции. Периодически следует



Рис. 5. Система показателей анализа платежеспособности компании-дебитора

Показатели платежеспособности компании-дебитора

Наименование показателя	Условное обозначение	Формула расчета
<i>Ликвидность</i>		
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{\text{тл}}$	OA / KO^*
2. Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{\text{бл}}$	$(OA - З - A_{\text{в}}) / KO$
3. Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств	$K_{\text{пко}}$	$ЧДПТД / KO_{\text{ср}}$
<i>Оборачиваемость</i>		
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{\text{одз}}$	$B / ДЗ_{\text{ср}}$
5. Длительность одного оборота дебиторской задолженности	$O_{\text{дз}}$	$Дн / K_{\text{одз}}$
6. Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{\text{оз}}$	$СРП / З_{\text{ср}}$
7. Длительность одного оборота запасов	$O_{\text{з}}$	$Дн / K_{\text{оз}}$
8. Операционный цикл	$ОЦ$	$O_{\text{дз}} + O_{\text{з}}$
<i>Финансовая независимость</i>		
9. Коэффициент финансовой зависимости	$K_{\text{фз}}$	O / A
10. Коэффициент финансового рычага	$K_{\text{фр}}$	$O / СК$
11. Коэффициент покрытия процентов	$K_{\text{ппр}}$	$(ЧП + ПР + НП) / ПР$
<i>Результативность</i>		
12. Уровень прибыли в выручке	$УП$	$ПРПР / B$
13. Рентабельность активов	$P_{\text{а}}$	$(ЧП + ПР (1 - Н)) / A_{\text{ср}}$
14. Рентабельность собственного капитала	$P_{\text{ск}}$	$(ЧП - Д_{\text{прив}}) / СК_{\text{ср}}$

* В таблице используются следующие условные обозначения:

OA – оборотные активы; KO – краткосрочные обязательства; З – запасы; $A_{\text{в}}$ – авансы выданные; ЧДПТД – чистый денежный поток от текущей деятельности; $KO_{\text{ср}}$ – средние краткосрочные обязательства; B – выручка; $ДЗ_{\text{ср}}$ – средняя дебиторская задолженность; Дн – дней в периоде, для годового оборота 365 дней и т.д.; СРП – себестоимость реализованной продукции; $З_{\text{ср}}$ – средние запасы; O – обязательства, включая долгосрочные и краткосрочные, за исключением кредиторской задолженности; A – активы; СК – собственный капитал; ЧП – чистая прибыль; ПР – процентные расходы; НП – налог на прибыль; ПРПР – прибыль от продаж; B – выручка; Н – ставка налога на прибыль; $A_{\text{ср}}$ – активы средние; $Д_{\text{прив}}$ – дивиденды по привилегированным акциям; $СК_{\text{ср}}$ – средняя стоимость собственного капитала.

оценивать вероятность наступления банкротства [3]. Экспресс-анализ должен учитывать особенности деятельности компании-дебитора, например специфические риски аграрного сектора [4].

Анализ является частью механизма управления дебиторской задолженностью [5], включающего систему внутреннего контроля дебиторской задолженности [6].

На *втором этапе* предлагаем применять комплекс мероприятий по контролю состояния дебиторской задолженности:

- лимитирование объема дебиторской задолженности для группы Д «Новые клиенты»;
- систему регулярного оповещения о приближении и наступлении срока платежа;
- регулярную сверку объемов и сроков дебиторской задолженности;
- ежедневный анализ выполнения плана погашения каждого счета дебиторской задолженности;
- стимулирование досрочного погашения дебиторской задолженности (скидки, подарки);

- взыскание просроченной дебиторской задолженности (использование средств связи, судебного иска, права инициализации процесса банкротства);

- минимизацию убытков по безнадежной дебиторской задолженности (взыскание части задолженности, факторинг [7], получение возмещения в неденежной форме);

- закрепление каждого клиента за определенным менеджером по продажам в целях повышения ответственности за своевременное погашение дебиторской задолженности.

Методика кредитного анализа достаточно известна, однако на практике аналитики сталкиваются с рядом проблем.

Нет рекомендаций по применению финансовых коэффициентов к анализу кредитного качества конкретной организации-дебитора с учетом особенностей бизнеса. Здесь помогает лишь опыт аналитика. Но неформализованное знание не становится фактором повышения эффективности и стоимости бизнеса, оно летуче, уходит вместе с компетентным сотрудником.

Вторая важная проблема — информационная база анализа: какой информацией пользоваться, чтобы получить достоверную оценку финансовой устойчивости компании хотя бы в краткосрочной (год) перспективе и желательно в среднесрочной (для возможности планирования на 3–4 года).

Единственным инструментом подтверждения качества информации является внешний финансовый аудит. Однако и здесь не обходится без вопросов:

а) внешний финансовый аудит охватывает далеко не все экономические субъекты. Согласно Федеральному закону от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (в ред. от 01.12.2014) обязательному аудиту подвергаются акционерные общества, организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам, банки и другие финансовые институты, организации с балансом более 60 млн руб. или выручкой за год более 400 млн руб.;

б) внешний финансовый аудит решает конкретную задачу — подтверждает соответствие учета и отчетности компании требованиям законодательства. Причем мнение аудитор формулирует, опираясь на оценку всех существенных аспектов деятельности организации [8]. Оценка эффективности деятельности не входит в круг обязанностей аудиторов. Оценка рисков ограничивается формальной проверкой применимости допущения непрерывности деятельности компании. К сожалению, ответственности за такую оценку аудиторы не несут, иллюстрацией чего являются события последних нескольких лет — многочисленные отзывы лицензий у банков, которым за несколько месяцев до этого были предоставлены безоговорочно положительные аудиторские заключения.

Таким образом, перед менеджерами компании стоят задачи формализации процедур анализа дебиторов, регламента работы с дебиторской задолженностью, включающие возможности их адаптации к изменениям внутренней и внешней среды бизнеса.

Литература

1. Кузнецова А.А. Матричный метод управления дебиторской задолженностью предприятия // Вестник Финансового университета. 2013. № 5. С. 62–68.
2. Зимин Н.Е., Дидманидзе Н.О. Совершенствование кредитной политики предприятий путем управления дебиторской задолженностью // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет имени В.П. Горячкина». 2009. № 7. С. 97–100.
3. Хасанов Р.Х., Каштанов Н.Н., Маргарян Л.Г. Модель оценки вероятности банкротства Э. Альтмана: применимость в Российской Федерации и использование при рейтинговой оценке кредитоспособности // Вестник Финансового университета. 2013. № 5. С. 44–53.
4. Агibalов А.В., Запорожцева Л.А., Гончаров А.Н. Современная модель оценки риска инвестирования в аграрную сферу // Современная экономика: проблемы и решения. 2012. № 5. С. 14–19.
5. Сулягин В.Ю., Шепелев О.М. Формирование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 7. С. 171–176.

6. Макаренко С.А. Построение модели внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в организациях оптово-розничной торговли // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 72. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/postroenie-modeli-vnutrennego-kontrolya-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti-v-organizatsiyah-optovo-rozничnoy-torgovli> (дата обращения: 13.01.2016).
7. Иванов Э.А., Степанова Н.Л. Историческая, экономическая и правовая основы факторинговых операций // Транспортное дело России. 2012. № 5. С. 107–110.
8. Железнякова Е.А. Определение уровня существенности с применением аналитических процедур в аудите продаж торговой организации // Вестник Финансового университета. 2013. № 3. С. 99–107.

References

1. Kuznecova A.A. Matrichnyj metod upravlenija debitorskoj zadolzhennost'ju predpriyatija [Matrix method of receivables management of an enterprise]. Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University, 2013, no. 5, pp. 62–68 (in Russ.).
2. Zimin N.E., Didmanidze N.O. Sovrshenstvovanie kreditnoj politiki predpriyatij putem upravlenija debitorskoj zadolzhennost'ju [Improvement of the credit policy of enterprises through the management of accounts receivable]. Vestnik federal'nogo gosudarstvennogo obrazovatel'nogo uchrezhdenija vysshego professional'nogo obrazovaniya «Moskovskij gosudarstvennyj agroinzhenernyj universitet im. V.P. Gorjachkina» — Vestnik of the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education “Moscow State Agrarian and Engineering University named after V.P. Goryachkin”, 2009, no. 7, pp. 97–100 (in Russ.).
3. Hasanov R.H., Kashtanov N.N., Margarjan L.G. Model' ocenki verojatnosti bankrotstva je. Al'tmana: primenimost' v Rossijskoj Federacii i ispol'zovanie pri rejtingovoj ocenke kreditosposobnosti [Altman Model of Estimating the probability of bankruptcy: applicability in the Russian Federation and its use in rating assessment of the creditworthiness]. Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University, 2013, no. 5, pp. 44–53 (in Russ.).
4. Agibalov A.V., Zaporozhceva L.A., Goncharov A.N. Sovremennaja model' ocenki riska investirovanija v agrarnuju sferu [The modern model of risk assessment of investment in the agrarian sector]. Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija — Modern economy: problems and solutions, 2012, no. 5, pp. 14–19 (in Russ.).
5. Sutjagin V.Ju., Shepelev O.M. Formirovanie mehanizma upravlenija debitorskoj zadolzhennost'ju na predpriyatii [Formation of a mechanism of control of accounts receivable in the enterprise]. Social'no-jekonomicheskie javlenija i process — Social-economic phenomena and processes, 2011, no. 7, pp. 171–176 (in Russ.).
6. Makarenko S.A. Postroenie modeli vnutrennego kontrolja debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennosti v organizacijah optovo-rozничnoy trgovli [A model of building internal control over receivables and payables in wholesale and retail trade companies]. Politematicheskij setevoj jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta — Polythematic Network Electronic Scientific Journal of the Kuban State Agrarian University, 2011, no. 72 (in Russ.). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/postroenie-modeli-vnutrennego-kontrolya-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti-v-organizatsiyah-optovo-rozничnoy-torgovli> (accessed: 13.01.2016).
7. Ivanov Je.A., Stepanova N.L. Istoricheskaja, jekonomicheskaja i pravovaja osnovy faktoringovyh operacij [Historical, economic and legal framework of factoring operations]. Transportnoe delo Rossii — Transport Business of Russia, 2012, no. 5, pp. 107–110 (in Russ.).
8. Zheleznyakova E.A. Opredelenie urovnja sushhestvennosti s primeneniem analiticheskikh procedur v audite prodazh trgovoj organizacii [Determining of materiality through the use of analytical procedures in the audit of trade organization sales]. Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University, 2013, no. 3, pp. 99–107 (in Russ.).