

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 658.15

А.А. КУЗНЕЦОВА,

кандидат экономических наук, доцент,

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Калуга, Россия

КЛИЕНТСКИЙ РЕЙТИНГ – ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье дана характеристика и приведен алгоритм расчета показателей, комплексно характеризующих взаимоотношения клиентов. Приведена методология построения итогового кредитного рейтинга потребителей промышленного предприятия, на основе которого принимаются управленческие решения по формированию индивидуальных контрактных условий.

Ключевые слова: ABC-методология управления дебиторской задолженностью; индивидуальный итоговый кредитный рейтинг.

Успешность работы финансовых менеджеров, экономистов, руководителей зависит от различных видов обеспечения их деятельности, в том числе информационного [1, с. 55].

Управлять значит принимать решения. Осознанное принятие управленческих решений возможно только на основе информации. Неслучайно Наполеон говорил: «Управлять – значит предвидеть», а для этого необходимо обладать информацией. Информация – это сведения, уменьшающие неопределенность в той области, к которой они относятся. Информация сама по себе не существует, существуют лишь данные, из которых можно почерпнуть информацию [2].

Информационное обеспечение финансового менеджмента – совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых и пригодных для плано-прогнозных процедур, обеспечивающих финансовую сторону деятельности предприятия.

Одной из ключевых проблем российских предприятий в современных условиях является проблема дефицита оборотных средств. Она связана не только с кризисом неплатежей, но и с неэффективным управлением оборотными активами, недостатками системы управления предприятием в целом. Снижение оборачиваемости

и сокращение части реально работающих оборотных средств связано в первую очередь с существованием просроченной дебиторской задолженности.

Каким бы бизнесом не занималась компания, она вынуждена в большинстве случаев работать на условиях отсрочки платежа. При этом отсрочка платежа является дополнительным фактором конкурентоспособности фирмы, желанием расширить клиентскую базу. Однако в условиях экономической напряженности, нестабильности бизнес-процессов очень часто встречаются случаи нарушения хозяйствующими субъектами взаимных обязательств, а также фирмы с нестабильной динамикой продаж. Чтобы не допустить массу непогашенной дебиторской задолженности, необходимо регламентировать процессы, связанные с образованием долгов [3, с. 57].

В связи с проблематикой наличия дебиторской задолженности как части временно «омертвленного» оборотного капитала в качестве основной задачи по управлению этим видом оборотных средств можно сформулировать организацию финансового контроля за платежной дисциплиной клиентов. Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатеже-

способности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Чтобы качественно и эффективно осуществлять описанные выше задачи, необходимо использовать управленческую отчетность, которая могла бы полностью описывать ситуацию с дебиторской задолженностью.

Система управления дебиторской задолженностью как часть финансового менеджмента фирмы нуждается в определении критериев, на базе которых целесообразно выстраивать взаимоотношения с клиентами, предлагать для них особые договорные условия [4].

Без информационного наполнения сведения о задолженности клиентов можно получить только из первичных учетных документов (договоры, выставленные счета), что как минимум затрудняет их аналитическую оперативную обработку. Кроме того, на основании этой информации невозможно определить объем и период просрочки дебиторской задолженности в разрезе клиентов, что не позволяет контролировать добросовестность исполнения обязательств отдельными клиентами. Первичные документы также не сигнализируют о давности партнерских отношений, их регулярности [5, с. 210].

Кредитная история (информационная база) покупателей – набор оценочных критериев, состав которых показывает исполнение обязательств клиентами и характер их взаимоотношений с рассматриваемым предприятием.

Положительная кредитная история в основном характеризуется следующими показателями:

- своевременностью платежей;
- суммой заказов;
- давностью отношений;
- регулярностью отношений [6, с. 305].

Положительная кредитная история позволяет клиентам:

- получать скидки;
- увеличивать лимиты отгрузок;
- пересматривать отсрочки платежей.

Как правило, в финансово-экономической литературе к традиционным показателям при ранжировании дебиторской задолженности относят сумму долга и возраст долга [7, с. 244]. Однако

эти критерии являются совокупно абсолютными и не в полной мере характеризуют вклад каждого клиента в продажи фирмы. Поэтому информационное обеспечение финансового управления дебиторской задолженностью должно быть шире и включать в себя целую систему объективно формальных параметров.

Методология построения итогового клиентского рейтинга

Формирование кредитной истории покупателей, с одной стороны, дисциплинирует клиентов, с другой стороны – позволяет предприятию оптимизировать и ускорить оборачиваемость товародвижения и расчетов [8].

Итак, набор показателей, посредством которых целесообразно формировать информационную клиентскую базу, может быть таким:

Возраст дебиторской задолженности (дни).

Сумма долга (д.е.).

Давность отношений (мес.) – И.

Общая сумма отгрузок за все время работы с покупателем (д.е.) – Σ .

Количество срывов оплаты за все время работы – Срыв.

Количество заказов (отгрузок) – Отг.

Среднемесячная сумма отгрузок (д.е.) = $\Sigma / И$.

Частота отгрузок (среднемесячное количество заказов товаров) = $Отг / И$.

Платежная дисциплина (вероятность срывов сроков оплаты в дальнейшем) (%) = $Срыв / Отг \times 100\%$.

Визуально клиентская информационная база может выглядеть следующим образом (табл. 1).

На основе информационной базы управления дебиторской задолженностью формируется клиентский (кредитный) рейтинг, т.е. учитывается статистическая информация (кредитная история) о взаимоотношениях клиента с рассматриваемой фирмой. Основное предназначение кредитного рейтинга покупателей – дать финансовым менеджерам представление о надежности потенциального дебитора.

Кредитный рейтинг – это важный индикатор финансового здоровья клиента, который основывается на кредитной истории.

С помощью рейтинга дебиторов решается вопрос о предоставлении кредита в дальнейшем, а также осуществляется выработка особых контрактных условий: лимит суммы отгрузок,

Таблица 1

Информационная база управления дебиторской задолженностью

| Наименование дебитора | Возраст ДЗ, дни | Сумма долга, руб. | Давность отношений, мес. | Общая сумма отгрузок, руб. | Кол-во срывов оплаты | Кол-во отгрузок | Среднемесячная сумма отгрузок, руб. | Частота отгрузок (сколько раз в месяц) | Платежная дисциплина (вероятность), % |
|---------------------------------|-----------------|-------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------|-----------------|-------------------------------------|--|---------------------------------------|
| ИП Семкин | 20 | 37355 | 21 | 890 000 | 1 | 11 | 42 380,95 | 1,909 | 9,09 |
| Легмаш | 45 | 751120 | 84 | 65 000 000 | 5 | 129 | 773 809,52 | 0,651 | 3,88 |
| Машино-строительное объединение | 31 | 1507267 | 120 | 12 200 000 | 3 | 195 | 101 666,67 | 0,615 | 1,54 |
| ИП Целищев | 15 | 10903 | 15 | 290 000 | 2 | 11 | 19 333,33 | 1,364 | 18,18 |
| Универсалмаш | 98 | 7582300 | 58 | 355 650 500 | 10 | 42 | 613 1905,17 | 1,381 | 23,81 |
| КОБМ | 70 | 172 626 | 41 | 7 900 000 | 4 | 33 | 192 682,93 | 1,242 | 12,12 |
| Опытно-механический завод | 51 | 31 437 | 36 | 1 450 000 | 7 | 39 | 40 277,78 | 0,923 | 17,95 |

срок кредитования, возможность возобновления отгрузок, уровень скидки. Все эти управленческие решения во многом зависят от риска невозврата долга, потенциального роста оборачиваемости.

Для построения совокупного кредитного рейтинга покупателей необходимо классифицировать дебиторов по параметрам, входящим в информационную базу управления дебиторской задолженностью по принципу *ABC*-анализа (табл. 2). Однако в отдельных случаях при *ABC*-ранжировании может быть добавлена категория *D* (совсем мелкие по критерию клиенты), либо оставлены только категории *A* и *B* (если клиенты по какому-либо параметру мало друг от друга отличаются). Для параметров, имеющих отрицательный смысл (возраст дебиторской задолженности, количество срывов оплаты, платежная дисциплина), *ABC*-ранжирование применяется в обратном порядке.

Далее, согласно методологии рейтингования дебиторов, присваиваем клиентам совокупный рейтинг по количеству проведенных классификаций (табл. 3).

Эффективность финансового управления дебиторской задолженностью предприятия в значительной мере определяется и зависит от используемой информационной базы. В свою очередь, формирование информационной базы представляет собой процесс целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, ориентированных на составление планов клиентских взаимоотношений.

Возможные сферы применения информационной базы управления дебиторской задолженностью

Позитивный совокупный рейтинг дебитора может положительно влиять на:

- размер скидки;
- уровень лимита отгрузок;
- срок кредитования;
- получение льгот при мотивации продаж.

Итак, информационную базу управления дебиторской задолженностью целесообразно формировать поэтапно:

1) выбор ключевых критериев, характеризующих эффективность клиентских отношений, в том числе с учетом отраслевой специфики и рыночной конъюнктуры;

2) ранжирование долгов с использованием *ABC*-принципа по каждому критерию, входящему в информационную базу;

3) составление итогового рейтинга по каждому потребителю;

4) принятие управленческих решений на основе полученного совокупного кредитного рейтинга по следующим основным правилам:

Д. Перевод на предоплату или отказ от работы с покупателем.

С. Применение стандартных договорных условий.

A-B. Предоставление широких возможностей по стимулированию продаж: увеличение суммы отгрузок, продление срока кредитования, возможность возобновления отгрузок, скидки, бонусы, сувениры и т.п.

Таблица 2

Предварительное ABC-ранжирование дебиторов

| Дебитор | ИП Семкин | Легмаш | Машиностроительное объединение | ИП Целищев | Универсалмаш | КОБМ | Опытно-механический завод | Итого |
|-------------------------------------|-----------|-----------|--------------------------------|------------|--------------|-----------|---------------------------|------------|
| Возраст ДЗ, дни | 20 | 45 | 31 | 15 | 98 | 70 | 51 | 330 |
| То же в % | 6,06 | 13,64 | 9,40 | 4,55 | 29,70 | 21,21 | 15,45 | 100 |
| Рейтинг | В | С | В | А | С | С | С | |
| Сумма долга, руб. | 37355 | 751120 | 1507267 | 10903 | 7582300 | 172626 | 31437 | 10093008 |
| То же в % | 0,37 | 7,44 | 14,93 | 0,11 | 75,12 | 1,71 | 0,31 | 100 |
| Рейтинг | С | В | В | С | А | С | С | |
| Давность отношений, мес. | 21 | 84 | 120 | 15 | 58 | 41 | 36 | 375 |
| То же в % | 5,6 | 22,4 | 32 | 4 | 15,47 | 10,93 | 9,6 | 100 |
| Рейтинг | В | А | А | В | А | А | А | |
| Общая сумма отгрузок, руб. | 890000 | 65000000 | 12200000 | 290000 | 355650500 | 7900000 | 1450000 | 443380500 |
| То же в % | 0,20 | 14,66 | 2,75 | 0,07 | 80,21 | 1,78 | 0,33 | 100 |
| Рейтинг | С | В | С | С | А | С | С | |
| Количество срывов оплаты | 1 | 5 | 3 | 2 | 10 | 4 | 7 | 32 |
| То же в % | 3,125 | 15,625 | 9,375 | 6,25 | 31,25 | 12,5 | 21,875 | 100 |
| Рейтинг | А | С | В | В | С | С | С | |
| Количество отгрузок | 11 | 129 | 195 | 11 | 42 | 33 | 39 | 460 |
| То же в % | 2,39 | 28,04 | 42,39 | 2,39 | 9,13 | 7,17 | 8,48 | 100 |
| Рейтинг | С | А | А | С | В | В | В | |
| Среднемесячная сумма отгрузок, руб. | 42380,95 | 773809,52 | 101666,67 | 19333,33 | 6131905,17 | 192682,93 | 40277,78 | 7302056,35 |
| То же в % | 0,58 | 10,60 | 1,39 | 0,26 | 83,98 | 2,64 | 0,55 | 100 |
| Рейтинг | Д | В | С | Д | А | С | Д | |
| Частота отгрузок | 1,909 | 0,651 | 0,615 | 1,364 | 1,381 | 1,242 | 0,923 | 8,085 |
| То же в % | 23,61 | 8,05 | 7,61 | 16,87 | 17,08 | 15,36 | 11,42 | 100 |
| Рейтинг | А | В | В | А | А | А | В | |
| Платежная дисциплина, % | 9,09 | 3,88 | 1,54 | 18,18 | 23,81 | 12,12 | 17,95 | 86,57 |
| То же в % | 10,50 | 4,48 | 1,78 | 21,00 | 27,50 | 14,00 | 20,73 | 100 |
| Рейтинг | В | А | А | С | С | В | С | |

Таблица 3

Итоговый рейтинг клиентов

| Дебитор | Рейтинг |
|--------------------------------|-----------|
| Универсалмаш | AAAAABCCC |
| Легмаш | AAABBBVCC |
| Машиностроительное объединение | AAABBBVCC |
| КОБМ | AABVCCCCC |
| ИП Семкин | AABVCCCCD |
| ИП Целищев | AABVCCCCD |
| Опытно-механический завод | ABVCCCCCD |

Список литературы

1. Галиаскаров Ф.М. Теория финансового менеджмента: учеб. пособие. – М.: Вузский учебник, 2008. – 192 с.
2. Акимов А. Информационное обеспечение: как повысить готовность компании к изменениям и измениться. – URL: <http://www.anticonsulting.ru/infobesp>
3. Линник К. Контрольные отчеты как инструмент управления оборотными активами // Финансовый директор. – 2011. – № 7. – С. 57–59.
4. Ревуцкий Л.Д. Рационализированная информационная система анализа и контроля основных результатов

работы предприятия. – URL: <http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/402411.html>

5. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2010. – 400 с.
6. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор – М.: Юрайт, 2011. – 507 с.
7. Уоткинс Д. Основы матричных вычислений. – М.: Бином, 2009. – 664 с.
8. Кручининский С.М. 10 правил управления дебиторской задолженностью. – URL: <http://piter-consult.ru/home/Articles/Simply-about-the-difficult/rules-of-debts-management.html>КУзнецова

В редакцию материал поступил 04.12.12

Информация об авторе

Кузнецова Анастасия Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового и инвестиционного менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ
Адрес: 248021, г. Калуга, ул. Московская, 209а, тел.:(4842) 57-45-20
E-mail: kuznetsovaaa@mail.ru

A.A. KUZNETSOVA,

PhD (Economics), associate professor

Financial university at Russian government, Kaluga, Russia

FINANCIAL UNIVERSITY AT RUSSIAN GOVERNMENT, KALUG CLIENT'S RATING AS AN INFORMATIONAL BASE OF DEBTOR DEBTS MANAGEMENT

The article gives characteristics and algorithm of calculation of indicators which characterize clients' interrelationships in complex. The methodology is given, which forms the final credit rating of consumers of an industrial enterprise, which can serve as the basis for managerial decisions making on individual contract terms.

Key words: ABC-methodology of debtor debts management; individual final credit rating.

References

1. Galiaskarov F.M. *Teoriya finansovogo menedzhmenta* (Theory of financial management). Moscow: Vuzovskii uchebnik, 2008, 192 p.
2. Akimov A. *Informatsionnoe obespechenie: kak povysit' gotovnost' kompanii k izmeneniyam i izmenit'sya* (Information provision: how to increase the company preparedness for change and to change), available at: <http://www.anticonsulting.ru/infobesp>
3. Linnik K. *Kontrol'nye otchety kak instrument upravleniya oborotnymi aktivami* (Control reports as a tool of turnover assets management), *Finansovyi director*, 2011, No. 7, pp. 57–59.
4. Revutskii L.D. *Ratsionalizirovannaya informatsionnaya sistema analiza i kontrolya osnovnykh rezul'tatov raboty predpriyatiya* (rationalized information system of analysis and control of the basic results of an enterprise's activity), available at: <http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/402411.html>
5. Vakhrushina M.A. *Upravlencheskii analiz* (Managerial analysis). Moscow: Omega-L, 2010, 400 p.
6. Teplova T.V. *Effektivnyi finansovyi director* (Efficient financial director). Moscow: Yurait, 2011, 507 p.
7. Uotkins D. *Osnovy matrichnykh vychislenii* (Bases of matrix calculations). Moscow: Binom, 2009, 664 p.
8. Kruchinetkii S.M. *10 pravil upravleniya debitorskoi zadolzhennost'yu* (10 rules of debtor debts management), available at: <http://piter-consult.ru/home/Articles/Simply-about-the-difficult/rules-of-debts-management.html>КУзнецова

Information about the author

Kuznetsova Anastasiya Aleksandrovna, PhD (Economics), associate professor of the chair of Financial and investment management, Financial university at Russian government, Kaluga
Address: 209a Moskovskaya str., 248021, Kaluga, Russia, tel.: (4842) 57-45-20
E-mail: kuznetsovaaa@mail.ru