

На правах рукописи



Конярова Гульсина Кябировна

**КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
ПО ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ ПОКУПАТЕЛЕЙ
НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Специальность: 08.00.10 - финансы, денежное обращение и кредит
(финансы предприятий и организаций)

08.00.05 - экономика и управление народным хозяйством
(региональная экономика)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Ижевск - 2003

Работа выполнена в Государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Ижевский государственный технический университет» на кафедре «Финансы и кредит»

Научные руководители:	доктор экономических наук, профессор Боткин Игорь Олегович
	кандидат экономических наук, профессор Гайворонская Клара Демьяновна
Официальные оппоненты:	доктор экономических наук, профессор Пыткин Александр Николаевич
	кандидат экономических наук Асадуллин Фарид Гильмуллович
Ведущая организация	Ижевская государственная сельскохозяйственная академия

Защита состоится «12» сентября 2003г. в 11 часов на заседании регионального диссертационного совета ДМ 212.275.04 в Удмуртском государственном университете по адресу: 426034, Удмуртская Республика, г. Ижевск, ул. Университетская 1, корпус 4, ауд.431.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Удмуртского государственного университета.

Автореферат разослан «11» августа 2003г.

Ученый секретарь диссертационного совета,
кандидат экономических наук, профессор



А.С. Баскин

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Исследование механизма экономических отношений по обязательствам покупателей позволило установить, что большинство предприятий реагирует на коренные преобразования в экономике при помощи традиционных методов, тогда как среда выдвигает нетрадиционные проблемы.

Движение денежных оборотных средств приняло затяжной характер. Образовалась, как отмечают специалисты, некая «дыра» в форме дебиторской задолженности покупателей, через которую происходит утечка, отвлечение денежных оборотных средств из материальной сферы в финансовую сферу, и таким образом, воспроизводится постоянная незавершенность кругооборота денежных средств.

Под дебиторской задолженностью принято понимать сумму долгов, причитающихся хозяйствующему субъекту от юридических или физических лиц (дебиторов) в ходе хозяйственных взаимоотношений с ними. Естественно, что данный процесс взаимного кредитования в экономике носит совсем не добровольный, а вынужденный характер. Ускорение движения финансовых средств за счет сокращения дебиторской задолженности и своевременное поступление денег на счета поставщиков являются актуальными в условиях функционирования каждого хозяйствующего субъекта.

В последние годы произошли существенные изменения в экономических интересах участников процесса реализации, возникла актуальная проблема их оптимального сочетания. При таких обстоятельствах для предприятия становится необходимым самостоятельно повышать эффективность деятельности, используя механизм кредитного регулирования экономических отношений.

Степень разработанности проблемы исследования.

Рыночные преобразования в стране, усложнение структуры платежного оборота, смещение акцента на финансы предприятий, а также необходимость управления ими, исследовали в российской теории и практике И.Т.Балабанов, В.В.Бочаров, И.О.Боткин, А.С.Генкин, В.В.Глушенко, А.Н.Илларионов, С.Т. Карапетян, С.М.Каратаев, В.В.Ковалев, Г.М.Колпакова, Л.Н.Красавина, А.И.Косой, Л.Н.Павлова, Е.С.Стойнова, Н.Н.Тренев, А.Д.Шермет и другие.

Из числа зарубежных авторов способы управления клиентской (дебиторской) задолженностью освещают в своих трудах: Ю.Бригхем, С.Брю, Дж.К.Ван Хорн, М.Вебер, Х.Р.Вэриан, Л.Гапенски, Р.Дорнбуш, Б.Коласс, К.Макконелл, С.Росс, Дж.Уильямс, У.Шарп, Дж.К.Шим и Дж.Г.Сигел, С.Фишер, Ф.Фрайберг, Р.Х.Франк, М.Фридмен и многие другие. Зарубежная экономическая школа акцептирует внимание на прикладных методах управления поведением

фирмы и предлагает достаточно систематизированный подход, который, тем не менее, не вполне удовлетворяет запросам хозяйствующих субъектов в условиях современной российской экономики и требует развития.

Подход к управлению дебиторской задолженностью, адаптированный к российской экономике, посредством совершенствования методики анализа ее уровня и оптимизации форм расчетов с покупателями представлен в трудах многих отечественных авторов: О.В.Амуржуева, М.П.Березиной, М.С.Бернштама, И.А.Бланка, А.С.Генкина, М.Г.Делягина, А.Е.Дорогавцева, Н.С. Лисициан, Л.А.Новоселовой, А.И.Ситникова, В.И. Таранкова и других. В отечественной экономической школе дискуссионными являются вопросы о содержании методов и способов эффективного применения кредитной политики на уровне хозяйствующего субъекта.

В связи с тем, что категория дебиторской задолженности приняла долговременный характер присутствия в отечественной экономике, приоритетным направлением в системе мероприятий по ликвидации неплатежей в экономике России и Удмуртской Республики следует считать разработку и осуществление обоснованной политики взимания нормальной и предотвращения образования просроченной дебиторской задолженности.

Цель диссертационной работы состоит в разработке и обосновании способов эффективного управления экономическими отношениями по обязательствам покупателей с применением механизма кредитного регулирования. В соответствии с поставленной целью исследования определены следующие задачи:

- исследовать состояние расчетов с покупателями продукции, определить и систематизировать факторы, влияющие на уровень дебиторской задолженности;
- обосновать и формализовать основополагающие подходы к формированию экономических отношений по обязательствам покупателей;
- уточнить особенности управления финансовой деятельностью предприятия в современных условиях по взаимоотношениям с покупателями продукции на региональном уровне;
- установить возможность и разработать способы регулирования условий коммерческого кредитования покупателей с учетом их платежеспособности;
- уточнить правило кредитования и разработать модель оценки ускорения расчетов с клиентами предприятия.

Область исследования: 3.11. Способы эффективного управления оборотным капиталом предприятия; 5.18. Разработка проблем функционирования и развития предприятий, отраслей и комплексов в регионах.

Предметом исследования является механизм регулирования способов эффективного управления экономическими отношениями по обязательствам покупателей на региональном уровне.

Объектом исследования являются предприятия различных организационно-правовых форм промышленности Удмуртской Республики.

Методы исследования. Для решения поставленных задач применялись методы системного, корреляционно-регрессионного, факторного, селективного, графического, финансового и статистического анализа, а также методы математического моделирования экономических процессов.

Информационной базой исследования послужили теоретические и практические рекомендации представленные в работах отечественных и зарубежных экономистов, нормативная и законодательная база по вопросам регулирования платежно-расчетных отношений предприятий, методические материалы научно - практических конференций, информация периодической печати и Управления Госкомстата УР, данные бухгалтерской и финансовой отчетности предприятий.

Научная новизна результатов исследования заключается в разработке метода кредитного регулирования экономических отношений по обязательствам покупателей, новый подход к которому состоит в следующих сформулированных и обоснованных результатах исследования, выносимых на защиту:

1. Предложена классификация факторов, влияющих на уровень дебиторской задолженности, с формализацией в виде модели множественной корреляции;
2. Определен методический подход к формированию экономических отношений по обязательствам покупателей с применением концепции активного структурирования форм расчетов с дебиторами предприятия по логической кривой товара, основанный на механизме выбора оптимальных форм расчетов по критериям соответствия стадии жизненного цикла товара и срочности осуществления платежей;
3. Выявлены особенности управления дебиторской задолженностью в системе управления финансовой деятельностью предприятия на региональном уровне и предложено обоснование модели функционирования дебиторского менеджмента;
4. Установлена возможность регулирования условий коммерческого кредитования покупателей в зависимости от класса их надежности по предложенному набору показателей с комплексной оценкой по методу баллов;
5. Построена модель оценки ускорения расчетов с клиентами предприятия, которая отличается от известных уточнением метода расчетов параметров рентабельности, скидки дебиторам за срочность платежей и периода кредитования.

Практическая значимость результатов диссертационного исследования заключается в разработке методических рекомендаций для специалистов предприятий по управлению дебиторской задолженностью. Результаты исследования позволяют определить виды и объемы кредитования покупателей в зависимости от уровня их надежности. Методические положения диссертационной работы используются в преподавании учебных курсов «Финансовый менеджмент», «Краткосрочная финансовая политика».

Апробация работы. Основные положения, выводы и рекомендации, сформулированные в диссертации, подтверждены аналитическими расчетами, проведенными на базе ОАО «Завод медицинской техники» (г.Ижевск), докладывались на 10 международных научно- практических конференциях. По результатам исследования опубликованы 13 статей и 12 тезисов докладов.

Объем и структура работы. Цели и задачи исследования определяют её структуру, представленную на рис. 1. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка литературы из 205 наименований и 2 приложений. Общий объем диссертационной работы составляет 214 страниц. Работа содержит 48 таблиц, иллюстрирована 51 рисунком.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, сформулированы цели, задачи, предмет и объект исследования, определена научная новизна и практическая значимость полученных результатов.

В первой главе «Механизм экономических отношений предприятия с покупателями продукции» рассматривается понятийный аппарат категории экономического интереса; исследована эволюция форм расчетов между хозяйствующими субъектами; рассмотрены финансовые методы оценки кредитных взаимоотношений предприятия с покупателями.

Во второй главе «Анализ форм и методов расчетов с покупателями» изучено состояние взаиморасчетов на региональном уровне. Исследованы факторы, влияющие на состояние расчетов и инкассацию дебиторской задолженности, рассчитаны многофакторные модели.

В третьей главе «Способы эффективного управления дебиторской задолженностью» разработана модель дебиторского менеджмента предприятия, в рамках которой реализуются инкассационная и кредитная политики предприятия. Кредитная политика основана на модели оценки ускорения расчетов с дебиторами предприятия; представлен процесс моделирования альтернатив принятия решений по коммерческому кредитованию покупателей по классам их надежности.

В заключении представлены выводы и предположения теоретического и практического характера, направленные на формирование эффективных кредитных отношений и ориентированные на недопущение возникновения просроченной дебиторской задолженности.

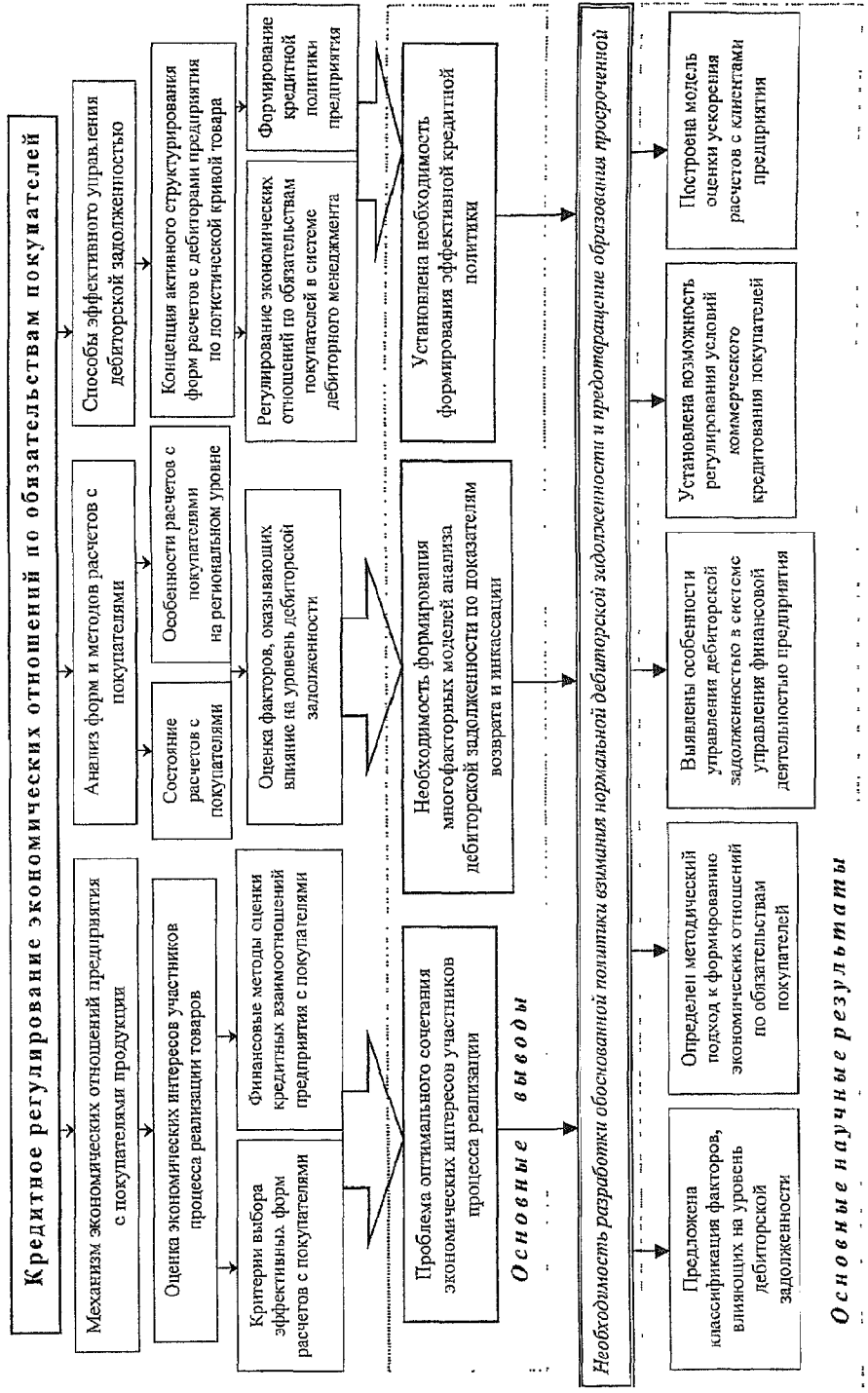


Рис. 1. Логика исследования

Основные научные результаты

ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Предложена классификация факторов, влияющих на уровень дебиторской задолженности с формализацией в виде модели множественной корреляции.

Неплатежи предприятий распространились на все виды хозяйственных отношений. Проблемы ускорения движения финансовых средств за счет сокращения дебиторской задолженности и своевременного поступления денег на счета поставщиков являются актуальными в современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов. Цепочка «Д - Т — Д» превратилась в цепочку «Д - Т — ДЗ - Д», то есть последовательность, по которой деньги первоначально мобилизуются в производство, а затем, воплотившись в товар возвращаются к производителю, разрушается и образуется качественно новый элемент, характеризующий задержку платежа - «дебиторская задолженность».

Углубленный анализ изучения проблем управления дебиторской задолженностью, обосновывается высокой положительной динамикой изменения величины дебиторской задолженности на счетах предприятий промышленности как на уровне региона, так и отдельного хозяйствующего субъекта, и вызывает необходимость создания соответствующего оценочного аппарата, и формирования специальной системы управления.

Анализ экономической природы рассмотренных факторов указывает на разносторонний характер их влияния на величину дебиторской задолженности, несмотря на это, их объединяют следующие аспекты: количественный, качественный и временной; и степени (уровни): взаимозависимости, неопределенности, финансовой устойчивости и производственного потенциала, что позволяет формализовать факторы через набор экономических показателей.

Обзор литературы и наличие личного практического опыта анализа дебиторской задолженности позволили автору сформулировать систему факторов с учетом предъявляемых требований из 26 показателей, характеризующих уровень (количественный аспект) дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов (табл.1), информационная основа для расчета которых представлена в официальной бухгалтерской отчетности.

Научная новизна формирования набора экономических показателей заключается в комплексном и дифференцированном подходе к построению системы показателей. Комплексность проявляется в том, что рассчитываются группы взаимосвязанных показателей, с разных сторон отражающих изучаемую

Таблица 1. Формализованная оценка количественного измерения факторов, влияющих на уровень дебиторской задолженности (ДЗ) хозяйствующих субъектов

Факторы характеризующие	Показатели	Формула показателя	Факторы характеризующие	Показатели	Формула показателя
Количественный аспект	1. Доля ДЗ в активах	ДЗ/А	Временной аспект	14. Период оборота дебиторской задолженности	ПОДЗ
	2. Доля ДЗ в оборотных активах	ДЗ/ОБА		15. Период оборота кредиторской задолженности	ПОКЗ
	3. Доля ДЗ в выручке от продаж	ДЗ/ВР		16. Рентабельность активов	РеА
	4. Доля ДЗ в прибыли (убытках)	ДЗ/Пр		17. Рентабельность продаж	РеПж
Качественный аспект	5. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме долга	СДЗ/ДЗ	Степень взаимозависимости	18. Рентабельность продукции	РеПи
	6. Доля просроченной дебиторской задолженности в общем объеме долга	ПрДЗ/ДЗ		19. Рентабельность денежного потока	РеДП
	7. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	КЦДЗ		20. Вероятность погашения дебиторской задолженности	Р(ДЗ)
	8. Коэффициент возврата дебиторской задолженности	КВДЗ	Степень неопределенности	21. Коэффициент текущей ликвидности	Клт
	9. Коэффициент соотношения дебиторской задолженности к кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ		22. Коэффициент быстрой ликвидности	Клб
	10. Коэффициент соотношения заемных средств к собственным	ЗС/СС	Степень финансовой устойчивости	23. Коэффициент абсолютной ликвидности	Ксл
	11. Доля денежных средств в выручке от продаж	ДС/ВР		24. Коэффициент восстановления платежеспособности	Кв(у)
	12. Коэффициент инкассации дебиторской задолженности	КИДЗ		25. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Кос
	13. Функция трансформации продаж в кредит (ДЗ) в денежные средства	ТрДЗ	Уровень производственного потенциала	26. Коэффициент структуры активов предприятия	Вл/ОбА

категорию и оказывающих различное влияние на финансово-экономическое состояние предприятия в целом. Дифференциация заключается в учете при анализе проблемы неплатежеспособности хозяйствующих субъектов каждой из возможных составляющих аспектов деятельности предприятия.

Экономические явления, как правило, обусловлены влиянием не одного, а многих взаимосвязанных факторов. Для определения одновременного влияния нескольких факторов на изучаемый показатель используются методы множественной корреляции. По алгоритму факторного анализа дебиторской задолженности проведен корреляционный анализ и построены два уравнения множественной регрессии:

$$x_{1234} = -1,76x_2 + 34,654x_3 - 27,272x_4, \tag{1}$$

где x_{1234} - функция КИДЗ;

$$x_{123456} = 0,029x_2 + 33,093x_3 - 18,978x_4 + 7,989x_5 + 11,559x_6, \tag{2}$$

где x_{123456} - функция КВДЗ.

Оценить влияние факторов, например по КИДЗ, можно на основании графического анализа их связи (рис.2).

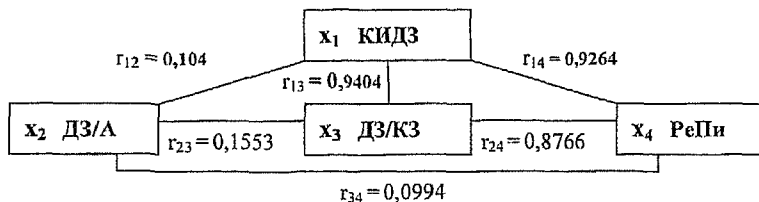


Рис.2. Модель связи факторов множественной корреляции по КИДЗ

Рассчитанные модели зависимости основных параметров оценки уровня дебиторской задолженности - КИДЗ и КВДЗ - от влияющих факторов целесообразно использовать в процессе прогнозирования и планирования оптимальных параметров управления дебиторской задолженностью.

2. Определен методический подход к формированию экономических отношений по обязательствам покупателей с применением концепции активного структурирования форм расчетов с дебиторами предприятия по логистической кривой товара, основанный на механизме выбора оптимальных форм расчетов по критериям соответствия стадии жизненного цикла товара и срочности осуществления платежей.

В связи с присутствием в российской экономике остаточных проявлений кризиса платежей, вызванных нехваткой оборотных средств у предприятий и наличием посредников в товарообменных операциях, особое значение в

современных условиях приобрел своевременный и в полной сумме перевод денежных средств от покупателя товара к его продавцу, а, следовательно, и организация расчетов за товары и услуги.

Отсутствие научного обоснования критериев выбора наиболее эффективных способов расчетов с покупателями продукции, по мнению автора, является одной из основных проблем экономического взаимодействия. Оценка эффективности расчетов по классификационным группам участников экономических отношений должна учитывать следующие показатели: период расчетов, степень ликвидности средств вовлеченных в сделку, издержки связанные с осуществлением платежей и расчетов (табл.2, рис.3).

Научная новизна предлагаемых рекомендаций состоит в методическом подходе к формированию эффективных методов и способов управления дебиторской задолженностью предприятия с ориентацией на параметры логистической кривой жизненного цикла товара, то есть при выборе методов управления дебиторской задолженностью следует руководствоваться местоположением параметров товара относительно реально возможных диапазонов границ отдельных фаз его цикла, моделируемых по второй производной логистической функции жизненного цикла товара (табл.3, рис.4).

В соответствии с принятой концепцией способы управления дебиторской задолженностью предлагается подразделить на группы по критерию срочности осуществления платежей: досрочные, срочные, отсроченные и просроченные платежи. Признак деления способов расчетов обусловлен фронтальностью их применения по стадиям жизненного цикла товара.

Таблица 2. Классификация показателей оценки способов расчетов между продавцом и покупателем

Способ расчетов	Показатели оценки расчетов			Технология расчетов
	Период расчета	Ликвидность	Издержки	
Авансовые расчеты	средний	высокая	средние	1 – 2 – 3
Бартерные расчеты	средний	низкая	высокие	2 – 4
Взаимозачеты	короткий	низкая	низкие	5
Оплата наличными	короткий	высокая	низкие	2 – 3
Передача пакета акций кредитору	затяжной	различная	высокие	2 – 6
Погашение обязательств высоколиквидными ценностями	затяжной	высокая	высокие	2 – 7
Предварительная оплата	короткий	высокая	низкие	1 – 2
Простой вексель	короткий	различная	средние	2 – 8
Продажа с рассрочкой платежа	затяжной	средняя	высокие	2 – 3 – 3 ... - 3
Спонтанное финансирование	затяжной	высокая	средние	9 - 10

Примечание. Нумерация технологии расчетов соответствует представленной на рис.3.

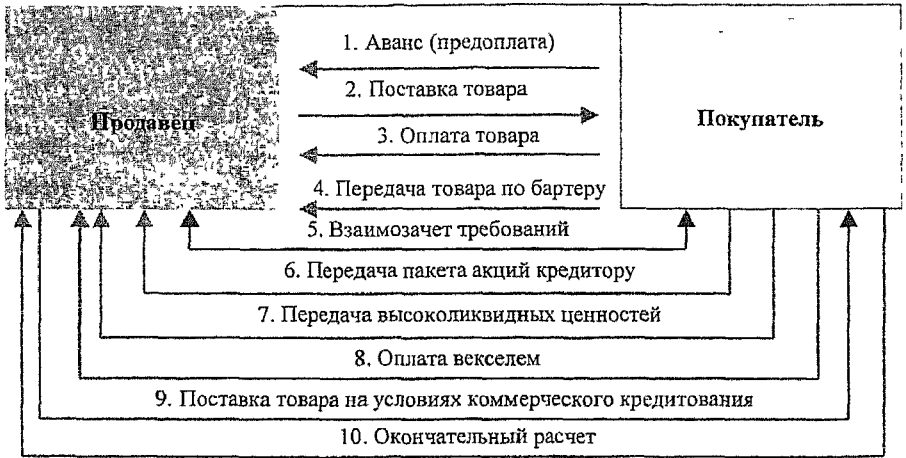


Рис.3. Содержание технологии расчетов между продавцом и покупателем

Предлагаемая концепция активного структурирования форм расчетов с дебиторами предприятия позволяет прогнозировать финансовую стратегию предприятия по формированию комбинаций форм расчетов в зависимости от позиционирования товара по стадиям жизненного цикла, на основе соотношения коэффициента ускорения логистической кривой товара и коэффициента инкассации дебиторской задолженности.

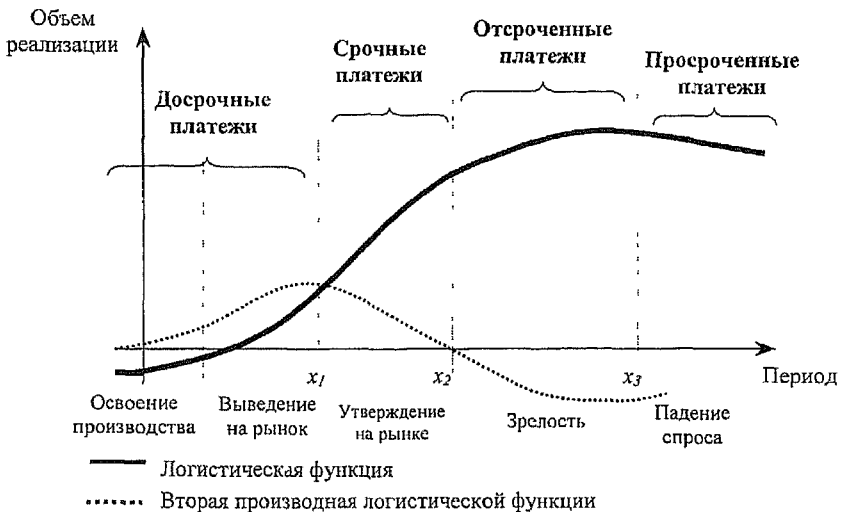


Рис.4. Позиционирование способов расчетов по стадиям логистической кривой товара

Таблица 3, Экономическое содержание коэффициента ускорения логистической кривой

Значение коэффициента ускорения логистической кривой (краевые ограничения)	Стадия жизненного цикла товара
Достигает максимума (x_1)	Завершение стадии выведения на рынок
Обращается в ноль (x_2)	Завершение стадии утверждения на рынке
Достигает минимума (x_3)	Завершение стадии зрелости

Позиционирование форм расчетов по предлагаемой матрице финансовых стратегий (табл.4) произведено по основным товарным позициям с учетом стадии их жизненного цикла по данным ОАО «ЗМТ». Формы расчетов и их удельный вес в общей структуре расчетов ориентированы в первую очередь на оптимизацию показателя инкассации дебиторской задолженности (КИДЗ)

В матрице заложен принцип повышения ликвидности форм расчетов: движение «слева направо» обеспечит оптимальную комбинацию форм расчетов и улучшение инкассации дебиторской задолженности

Таблица 4. Матрица финансовых стратегий по формированию оптимального сочетания форм расчетов с дебиторами ОАО «ЗМТ»

Стадия жизненного цикла товара (коэффициент ускорения логистической кривой)	Товар	50 < КИДЗ < 60	60 < КИДЗ < 70	70 < КИДЗ < 80	80 < КИДЗ < 90	90 < КИДЗ < 100						
		1	2	3	4	5						
Выведение на рынок $0 < x_1 < \max$	1	МСП	X	X	X	Досрочные платежи						
						20	35	30	25			
						25	10	20	25			
Утверждение на рынке $0 = x_2 < \max$	2	ДКИ	X	X	Срочные платежи							
					20	30	25	25	35	20		
					30	10	25	10	30	15		
Зрелость $\min = x_3 < 0$	3	ЭКГ	Просроченные платежи		Отсроченные платежи		Срочные платежи					
			10	30	10	35	20	35	25	25	30	25
			20	0	15	5	20	5	25	10	30	15
Падение спроса $\min < x_3 < 0$	4	КРН	Просроченные платежи		Отсроченные платежи		Срочные платежи					
			10	35	10	45	20	30	30	20	25	25
			10	0	10	5	20	5	20	15	35	15

Примечания. МСП - машина скорой помощи, ДКИ - дефибрилятор;

ЭКГ - электрокардиограф, КРН - комплекс реанимации новорожденных

Д	ВЗ
В	П

- ячейки сектора матрицы содержат информацию об удельных весах (%) соответствующих форм расчетов ДС - денежные средства, ВЗ - взаимозачеты, В - расчеты векселями, ПО - расчеты по предоплате
Оставшаяся часть в общей сумме расчетов приходится на прочие формы расчетов

3. Выявлены особенности управления дебиторской задолженностью в системе управления финансовой деятельностью предприятия на региональном уровне и предложено обоснование модели функционирования дебиторского менеджмента.

В качестве специальной области финансового менеджмента выделяют отдельные субъекты хозяйствования региона (банки, страховые компании, инвестиционные институты, предприятия и организации и др.). Масштабы и состояние дебиторской задолженности находятся на критической отметке. Учитывая объемы просроченных платежей, можно сделать вывод о том, что они принимают угрожающий для экономики характер. Так, в Удмуртской Республике доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме долга на конец 2001г. составила 39,46%, а просроченной кредиторской - 39,67% (рис.5).

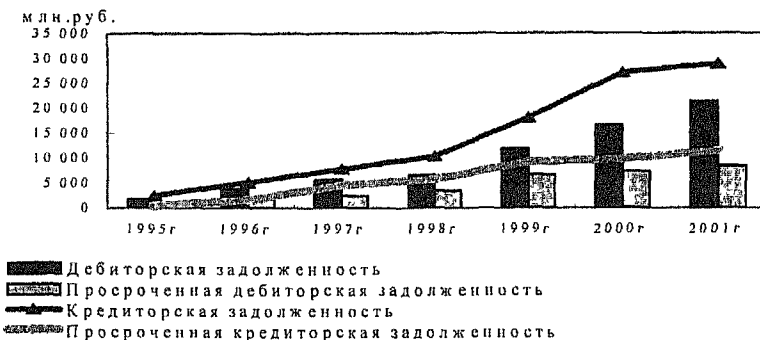


Рис. 5. Динамика состояния нормальной и просроченной задолженности в Удмуртской Республике

В современных условиях, по мнению автора, возникла потребность в дифференциации финансового менеджмента по специальным областям его функционирования. Формирование специальной области управления позволит привлечь внимание ученых и специалистов к решению проблем в этой отрасли знаний на качественно новом уровне методологии управления дебиторской задолженностью в направлении образования самостоятельного специального раздела финансового менеджмента - дебиторского менеджмента, предлагаемое автором экономическое содержание которого можно выразить следующим определением:

Дебиторский менеджмент — это наука о способах эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия с целью формирования оптимальных кредитных отношений с покупателями продукции (работ, услуг).

Научную новизну определения дебиторного менеджмента составляют формирование: (1) специальной области финансового менеджмента – «дебиторный менеджмент»; (2) научной области знаний — «наука о способах управления»; (3) цели эффективного управления — «оптимальные кредитные отношения».

Отличительные особенности дебиторного менеджмента проявляются через механизм его функционирования (рис.б). Объектами управления являются кредитная и инкассационная политики предприятия, финансовая стратегия формирования способов расчетов с покупателями. Субъектом управления дебиторской задолженностью должна выступать команда профессиональных специалистов.

В обобщенном виде предлагаемая автором концепция функционирования объекта дебиторного менеджмента предприятия позволяет проводить комплексный анализ и оценку дебиторской задолженности, а также способствует принятию обоснованных финансовых решений по формированию оптимальных кредитных отношений с покупателями.

4. Установлена возможность регулирования условий коммерческого кредитования покупателей в зависимости от класса их надежности по предложенному набору показателей с комплексной оценкой по методу баллов.

Формирование экономических отношений необходимо рассматривать с позиции экономических интересов участников процесса реализации товаров (работ, услуг). Каждое предприятие, чтобы оставаться конкурентоспособным и коммерчески успешным, должно, как правило, предоставлять своим покупателям коммерческий кредит. Продажа в кредит фиксирует появление различий между бухгалтерскими (учетными) и реально — денежными показателями реализации продукции, и обуславливает необходимость формирования *эффективной кредитной политики предприятия*.

Разумные границы кредитной политики являются объективной реальностью современной экономики. На передний план выдвигаются условия взаимовыгодного партнерства. Кредитора и заемщика объединяет общий экономический интерес, тесно связанный с кредитоспособностью предприятия.

Основу формирования кредитных отношений с покупателем должен составлять рейтинг надежности дебитора, проблема определения которого заключается в малоинформативном массиве сведений о клиенте.

ДЕБИТОРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ



Рис.6. Модель функционирования дебиторского менеджмента предприятия

Под надежностью дебитора автор предлагает понимать оценку платежного поведения клиента с точки зрения способности и готовности с определенной долей вероятности рассчитаться по своим обязательствам в соответствии с условиями договора.

Автором предложена методика определения категории надежности клиента и условия формирования кредитной политики. Деятельность предприятий характеризуется многообразием финансовых процессов, множественностью показателей финансового состояния, различием в уровне их критических оценок, поэтому целесообразно определение комплексной оценки надежности дебитора *с применением метода баллов*. Сущность методики заключается в классификации клиентов по уровню надежности в зависимости от набранного количества баллов, по фактическим значениям отобранных критериев (табл.5). Система показателей ориентирована на доступную информацию о клиенте. Существенным преимуществом комплексной оценки является выражение оценки качества кредитоспособности клиента одним числовым значением. Это является важным преимуществом для предприятий, которым приходится оценивать большое число клиентов, рассредоточенных в разных местах.

Клиенты позиционируются по следующим категориям надежности: перспективный, стабильный, нестабильный и новый. Конкретные позиции занимают клиенты, попавшие в первый, третий и пятый классы надежности. Второй и четвертый классы клиентов находятся в зоне неопределенности и необходимо оперативное отслеживание динамики их движения. «Новый клиент» не позиционируется по классам надежности, в виду отсутствия какой-либо ретроспективной информации, поэтому должен происходить тщательный контроль платежей и детальное изучение клиента для определения категории, к которой в перспективе он будет отнесен.

Предложения автора по структурированию форм и способов расчетов в зависимости от класса надежности дебитора в соответствии с классификацией видов платежей по стадиям жизненного цикла товара формализованы в виде матрицы предпочтений (табл.б).

Определенные условия коммерческого кредитования предприятие - продавец может предложить клиенту в зависимости от класса надежности в рамках предлагаемого дифференцированного механизма кредитования покупателей (табл.7).

Таблица 5. Рекомендуемые критерии оценки надежности дебитора с применением метода баллов

Оценочные критерии	Параметр	Границы классов согласно критериям					Условия снижения критерия
		1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс	
1. Кредитная история*	%	100-85	84 - 70	69 - 50	49 - 35	34 - 0	за 1% снижения минус 0,2 балла
	баллы	20 - 17	16,8 - 14	13,8 - 10	9,8 - 7	6,8 - 0	
2. Средний срок погашения дебиторской задолженности	дни	до 30	31- 60	61- 90	91- 120	свыше 120	за 1 день увеличения минус 0,1 балла
	баллы	15	14,9 - 12	11,9 - 9	8,9 - 6	5,9 и менее	
3. Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме продаж	%	до 10	10,1 - 15	15,1 - 20	20,1 - 25	свыше 25	за 0,01 пункта увеличения минус 0,05 балла
	баллы	15	14,95 - 12,5	12,45 - 10	9,95 - 7,5	7,45 и менее	
4. Объем просроченной дебиторской задолженности в общем объеме долга	%	0 - 5	6 - 10	11 - 15	16 - 20	свыше 20	за 1% увеличения минус 0,5 балла
	баллы	10 - 7,5	7 - 5	4 - 2,5	2 - 0	- 0,5 и менее	
5. Коэффициент инкассации дебиторской задолженности	%	100-90	89 - 70	69 - 50	49 - 30	менее 30	за 1% снижения минус 0,1 балла
	баллы	15 - 14	13,9 - 12	11,9 - 10	9,9 - 8	7,9 и менее	
6. Вероятность погашения задолженности	%	100 - 90	89 - 60	59 - 30	29 - 10	10 - 0	за 0,1 снижения минус 0,1 балла
	баллы	10	9,9 - 5	4,9 - 0	- 0,1 до - 5	от -5,01 и менее	
7. Доля денежных средств в расчетах	%	100 - 80	79 - 60	59 - 30	29 - 10	менее 10	за 1% снижения минус 0,1 балла
	баллы	15 - 13	12,9 - 11	10,9 - 8	7,9 - 6	5,9 и менее	
Границы классов	баллы	100 - 91,5	90,4 - 71,5	70,4 - 49,5	48,4 - 29,5	28,4 и менее	
Категория клиента		Перспективный		Стабильный		Нестабильный	

Примечания: * - относится к неформальным методам оценки, реализуется посредством «метода комитетов»;

- фактическое позиционирование крупного дебитора ОАО «ЗМТ»

Таблица 6 Матрица предпочтений выбора форм платежей в зависимости от класса надежности дебиторов

Виды платежей	Классы надежности дебитора					
	Перспективный 1 класс	2 класс	Стабильный 3 класс	4 класс	Нестабильный 5 класс	Новый
Досрочные	II 3		II 3		II 1	II 2
Срочные	II 2	III	II 1	II 1	II 2	II 1
Отсроченные	II 1		II 2		II 3	II 3
Просроченные						

Примечание I - приоритетная форма платежа, номер соответствует очередности предпочтений

Таблица 7 Условия дифференцированного коммерческого кредитования покупателей

Объем продаж в кредит, %	Классы надежности дебитора					
	Перспективный 1 класс	2 класс	Стабильный 3 класс	4 класс	Нестабильный 5 класс	Новый
90 - 100	<p>Высокий объем продаж в кредит</p> <p><i>Зона допустимого кредитования</i></p>		<p>Широкий диапазон продаж в кредит</p>		<p><i>Зона рискованного кредитования</i></p>	
80 - 89						
60 - 79						
40 - 59						
20 - 39						
0 - 19						
Виды кредитования	Стандартный кредит		Ограниченный кредит		Продажа по частичной предоплате	

Примечание Заливкой обозначены рекомендуемые условия кредитования покупателей

Перспективный клиент имеет возможность на условиях коммерческого кредитования получить высокий объем продаж в кредит (от 80% до 100%) продукции. Ограниченный кредит будет предоставляться стабильным клиентам в размере от 20% до 79% объемов продаж, что соответствует широкому диапазону кредитования. Нестабильный и новый клиенты получают в кредит лишь пятую часть продукции. Клиенты второго и четвертого классов надежности занимают промежуточные позиции.

5. Построена модель оценки ускорения расчетов с клиентами предприятия, которая отличается от известных уточнением метода расчетов параметров рентабельности, скидки дебиторам за срочность платежей и периода кредитования.

Анализ денежных потоков способствует формированию направлений максимального увеличения сумм и сокращения сроков поступлений средств на

счета предприятия. Ускорение денежных поступлений повышает эффективность их использования. Анализ результатов этого ускорения и расходов по его обеспечению особенно актуален в условиях инфляции и нарушения платежной дисциплины.

При осуществлении расчетов между хозяйствующими субъектами за поставленную продукцию (работы, услуги) в большинстве случаев возникают отношения коммерческого товарного кредитования. Дебитор заинтересован в максимальном оттягивании сроков возврата платежа, а у предприятия – продавца появляются дополнительные расходы по возмещению потребности в оборотных средствах за счет краткосрочного коммерческого кредитования.

Модель оценки эффективности расчетов с дебиторами предприятия, сущность которой заключается в оценке дополнительного дохода в виде отдачи от вложений в оборот досрочно полученных сумм в результате оплаты поставленных товаров (работ, услуг), в пределах установленного договором срока, несмотря на потери, связанные с предоставлением скидок покупателям, была представлена В.А. Черновым.

Предложения автора по уточнению модели оценки ускорения расчетов с дебиторами предприятия состоят в следующем: (1) для сопоставления отдачи вложенных в производство средств с расходами по ускорению расчетов учитывается рентабельность оборотного капитала по денежному потоку $\{Pe_{он}\}$; (2) ставка скидки дебиторам за срочность расчетов ($\Pi_{ск}$) формируется в качестве переменной величины, в зависимости от стимулирующего воздействия; (3) сумма сокращения долга дебитора (СД) рассчитывается в зависимости от величины реальной задолженности (ДЗ) и размера скидки ($\Pi_{скд,}$); (4) величина дополнительных денежных поступлений ($ДП_{доп}$) за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия рассчитывается с учетом периода кредитования клиентов ($T_{тач} - T_{ск}$); (5) запас кредитной прочности от ускорения расчетов определяется разностью между рентабельностью оборотных активов по денежному потоку и ставкой уменьшения задолженности дебиторов за каждый день ускорения расчетов от суммы досрочно поступивших средств.

Предлагаемый автором подход к формированию модели оценки ускорения расчетов выражается формулой расчета дополнительных денежных поступлений в зависимости от периода кредитования:

$$ДП_{оон} = (ДЗ - СД) \times Pe_{он} \times \frac{T_{max} - T_{ск}}{360} \quad (3)$$

$$\text{или} \quad ДП_{оон} = \Phi M 1 \times \Phi M 2 \times \Phi M 3. \quad (4)$$

Модель оценки ускорения расчетов с дебиторами предприятия (формула (3)), является жестко детерминированной мультипликативной моделью, состоящей из трех факторных множителей $\{\Phi M1, \Phi M2, \Phi M3\}$:

$\Phi M 1 = (ДЗ-СД)$ соответствует размеру денежных поступлений продавца с учетом скидки, предоставляемой покупателям; $\Phi M 2 = (Pe^{\wedge} - \text{рентабельность денежного потока})$; $\Phi M 3 -$ учитывает период кредитования покупателей в долях года $\left(\frac{T_{\max} - T_{ck}}{360}\right)$.

Предлагаемая формула (3) оценки ускорения расчетов позволяет моделировать оптимальный срок кредитования дебиторов (T_{ck}) и ставку предоставляемой скидки ($Пск_{дн}$) исходя из заданных (желаемых) параметров дополнительных денежных поступлений:

$$T_{ck} = T_{\max} - \frac{360 \times ДП_{\text{доп}}}{(ДЗ - СД) \times Pe_{\text{дн}}} = T_{\max} - \frac{360 \times ДП_{\text{доп}}}{\left(ДЗ - \frac{ДЗ \times Пск_{\text{дн}}}{100}\right) \times Pe_{\text{дн}}}; \quad (5)$$

$$Пск_{\text{дн}} = \frac{T_{\max} \times ДЗ \times Pe_{\text{дн}} \times (T_{\max} - T_{ck}) - ДП_{\text{доп}} \times T_{\max} \times 360}{ДЗ \times Pe_{\text{дн}} \times (T_{\max} - T_{ck})^2}. \quad (6)$$

Сокращение сроков поступления средств по расчетам в пределах установленных договором, отражает тенденцию, при которой возрастает величина дополнительных денежных поступлений предприятия-продавца и сумма экономии дебиторов (рис.7).

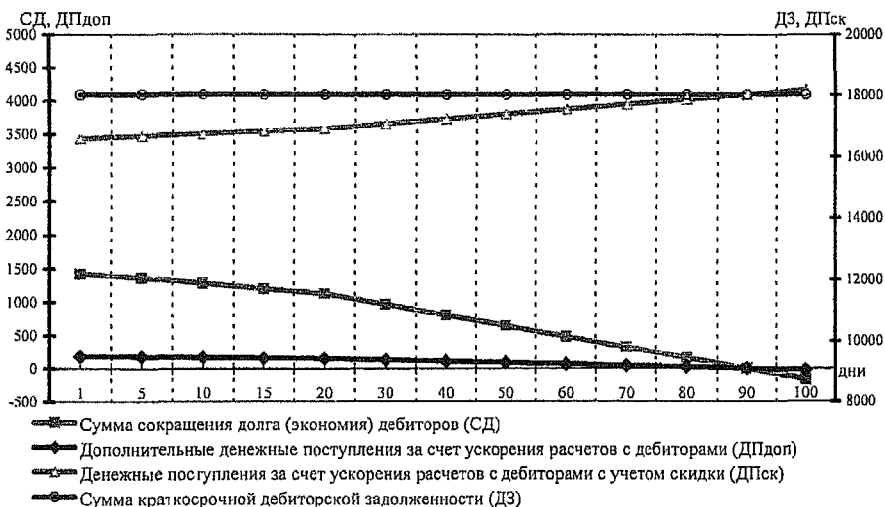


Рис.7. Оценка ускорения расчетов предприятия с дебиторами в зависимости от сроков оплаты по договору

Совокупность приведенных формул (3) - (6) представляет единую модель, которая запрограммирована в виде электронных таблиц в системе «Microsoft Excel». Автоматизация расчетов позволяет производить любую замену исходных данных и просчитывать множество соответствующих изменений интересующих показателей.

Автором разработана матрица расчета лимита кредитования на основе заданных параметров оценки дополнительных денежных поступлений за счет ускорения расчетов с дебиторами предприятия по варьирующим параметрам (табл.8) с использованием электронных таблиц.

Таблица 8. Матрица лимитов кредитования дебиторов предприятия

Дополнительные денежные поступления (ДДоп), тыс.руб.											
Процент предоставляемой скидки	Пск	Период действия скидки в расчетах с дебиторами (Тск), дни									
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3	176,250	154,747	133,093	111,288	89,332	67,225	44,968	22,559	0,000	-22,710
	4	174,640	153,514	132,187	110,659	88,930	66,999	44,867	22,534	0,000	-22,735
	5	173,030	152,282	131,282	110,030	88,527	66,773	44,767	22,509	0,000	-22,761
	6	171,421	151,050	130,376	109,401	88,125	66,546	44,666	22,484	0,000	-22,786
	7	169,811	149,817	129,471	108,773	87,722	66,320	44,565	22,459	0,000	-22,811
	8	168,202	148,585	128,566	108,144	87,320	66,094	44,465	22,434	0,000	-22,836
	9	166,592	147,352	127,660	107,515	86,918	65,867	44,364	22,408	0,000	-22,861
	10	164,982	146,120	126,755	106,887	86,515	65,641	44,264	22,383	0,000	-22,886
15	156,935	139,958	122,228	103,743	84,503	64,509	43,761	22,258	0,000	-23,012	

Примечание. В расчетах принимается максимальный срок отсрочки по платежам $T_{\text{так}} = 90$ дней

Расчет дебитора после установленного в договоре максимального срока оплаты принесет предприятию-продавцу дополнительный эффект. Это обстоятельство подчеркивает необходимость создания системы мер по управлению нормальной и недопущению образования просроченной дебиторской задолженности.

Период инкассации дебиторской задолженности предлагается регулировать в соответствии с разработанной матрицей диапазона периодов инкассирования по классам надежности дебитора (табл.9). Научная новизна предлагаемых рекомендаций состоит в позиционировании сроков кредитования и установлении соответствующего размера скидки за досрочную оплату задолженности по фактическим значениям инкассации дебиторской задолженности (ДИДЗ).

Таблица 9. Матрица диапазона периодов инкассирования дебиторской задолженности по классам надежности дебитора

ДИДЗ, дни	Класс надежности дебитора				
	Перспективный 1 класс	2 класс	Стабильный 3 класс	4 класс	Нестабильный 5 класс
Минимальный	ТСК _{min} , ПСК _{max}		<i>Зона ограниченного</i>		
Средний	<i>Зона</i>	ТСК _{средн} ,	ПСК _{средн}	<i>кредитования</i>	
Максимальный	<i>ограниченного кредитования</i>			ТСК _{max} , ПСК _{min}	

Модель оценки ускорения расчетов с дебиторами предприятия, основанная на финансово - экономических методах регулирования кредитных отношений между хозяйствующими субъектами на региональном уровне создает условия для принятия обоснованных решений по управлению дебиторской задолженностью.

Выводы и предложения

Проведенное исследование кредитного регулирования экономических отношений по обязательствам покупателей на региональном уровне позволяет сделать следующие выводы:

1. Применение методов кредитного регулирования экономических отношений по обязательствам покупателей направлено на достижение оптимального сочетания противоположных экономических интересов продавца (по ускоренному поступлению денежных средств за отгруженную продукцию) и покупателя (по максимальной отсрочке платежа и (или) получению скидки с цены товара).

2. Обязательства покупателей по экономическому содержанию выражаются в характеристике дебиторской задолженности поставщика товаров (работ, услуг), уровень формирования которой необходимо регулировать при осуществлении научно-обоснованной политики взимания нормальной и предотвращения образования просроченной дебиторской задолженности.

3. Разработанная методика условий коммерческого кредитования покупателей дает возможность классификации дебиторов в зависимости от их класса надежности и установления целесообразности применения дифференцированного механизма кредитования покупателей.

4. Методический подход к формированию экономических отношений по обязательствам покупателей с применением концепции активного

структурирования форм расчетов с дебиторами предприятия по логистической кривой товара позволяет прогнозировать период погашения обязательств покупателей и финансовую стратегию предприятия по формированию способов расчетов с дебиторами на основе соотношения коэффициентов ускорения логистической кривой товара и коэффициентов инкассации дебиторской задолженности.

5. Многофакторный анализ по показателям инкассации и возврата дебиторской задолженности обеспечивает высокую достоверность отбора факторов, характеризует уровень погашаемости задолженности покупателей и предусматривает возможность прогнозирования и анализа различных комбинаций влияющих факторов.

6. Управление формированием экономических отношений с покупателями основано на модели функционирования дебиторского менеджмента предприятия, включающей механизм управления кредитной и инкассационной политикой и позволяющей проводить оптимизацию форм и сроков расчетов с его дебиторами.

7. Методика оценки ускорения расчетов с дебиторами предприятия позволяет моделировать параметры дополнительных денежных поступлений продавца (за счет ускорения расчетов с дебиторами) по критериям предоставляемой скидки и периода кредитования, а также предусматривает возможность регулирования периода инкассации клиентской задолженности по классам надежности дебитора.

8. Апробация методики кредитного регулирования экономических отношений по обязательствам покупателей позволила получить следующие результаты:

- уровень нормальной дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов на промышленных предприятиях. Удмуртской Республики составляет - 46%, в том числе просроченной - 37%; аналогичные показатели по ОАО «ЗМТ» составляют 31% и 34,7%, то есть предприятие нуждается в применении комплексной методики регулирования кредитных отношений;

- методика комплексной оценки надежности дебитора практически приемлема. Фактическое позиционирование одного из крупных дебиторов позволило установить его принадлежность к третьему классу надежности (категория «стабильный» клиент), что соответствует экспертной оценке специалистов предприятия;

- согласно методике управления дебиторской задолженностью по логистической кривой товара установлены стадии жизненного цикла производимых ОАО «ЗМТ» товаров, например товар «электрокардиограф»

(ЭКГ) находится на стадии зрелости, и, следовательно, в соответствии с матрицей финансовых стратегий в зависимости от фактического значения коэффициента инкассации (КИДЗ) оправдано применение срочных платежей. Оптимизация структуры форм расчетов позволит увеличить долю расчетов денежными средствами до 30%, предоплаты - до 15%, и одновременно улучшить значение КИДЗ до 95 - 100%;

- установлено, что на одну единицу КИДЗ на минус 1,76 влияет доля дебиторской задолженности в активах, на плюс 34,654 доля дебиторской задолженности в кредиторской, и на минус 27,272 рентабельность продукции. Зависимости КИДЗ и КВДЗ от влияющих факторов позволяют сформировать их прогнозную оценку;

- для прогнозирования $T_{ск}$ и $P_{ск}$ просчитана матрица лимитов кредитования по заданным параметрам оценки $ДП_{доп}$. Получение $ДП_{доп}$ в размере 128,6 тыс.руб. может обеспечить $T_{ск} = 30$ дней и $P_{ск} = 8\%$;

- применение модели оценки ускорения расчетов предприятия с дебиторами позволяет получить экономию как покупателю, так и предприятию-продавцу в пределах сроков установленных договором.

Основные положения проведенного исследования содержатся в следующих публикациях:

1. Гайворонская К.Д., Конярова Г.К. Реструктурирование методов управления дебиторской задолженностью по логистической кривой товара // Тез. докл. междунар.научн.-практ.конф, «Предпринимательство: состояние и перспективы» (Ижевск, 16-18 сентября 1999г.). - Ижевск: Изд-во УдГУ, 1999.- 0,2п.л.
2. Гайворонская К.Д., Конярова Г.К. Концепция генерирования дебиторской задолженности по логистической кривой товара // «Социально-экономическое управление: теория и практика». Приложение №1 к спецвыпуску Вестника ИжГТУ, 1999г.- Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 1999. - 0,6п.л.
3. Гайворонская К.Д., Конярова Г.К. Формирование финансовой стратегии предприятия по управлению дебиторской задолженностью // Тез. докл. междунар.научн.-практ.конф. «Социально-экономические проблемы региона» (Курган, 25 ноября 1999г.): тез. докл. - Курган: Изд-во КГУД999.- 0,1 п.л.
4. Гайворонская К.Д., Конярова Г.К. Стратегия формирования экономических отношений предприятия с потребителями товаров и услуг в системе дебиторного менеджмента // Статьи III Междунар.научн.-практ.конф. «Экономические реформы в России», (С.-Петербург, 25-27 апреля 2000г.). - СПб.:Нестор, 2000.- 0дп.л.

5. Конярова Г.К. Управление дебиторской задолженностью предприятия по логистической кривой товара // Студенческая наука: экономика, управление и финансы на рубеже тысячелетий: Приложение № 2 к спецвыпуску Вестника ИжГТУ. - Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2000. - 1,6пл.
6. Конярова Г.К. «Расшивка долгов» предприятия с использованием модели трансформации // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика. Труды II Междунар. научн. - практ. конф. (С. - Петербург, 15-17 мая 2001г.).- СПб.: Изд-во «Нестор», 2001. - 0,2л.л.
7. Конярова Г.К. Инновационный подход к формированию экономических отношений с покупателями // Информационные технологии в инновационных проектах: тр. III Междунар. научн.-техн. конф. (Ижевск, 23-24 мая 2001 г.) - Ч. 1. - Ижевск: Изд-во Ижевского радиозавода, 2001. - 0,2п.л.
8. Конярова Г.К. Решение проблемы неплатежей на уровне экономического субъекта // Экономика России: теория и современность. Материалы II Чаяновских Чтений.(Москва,27 марта 2002г.). - М.: Изд-во РГГУ, 2002.- 0,2п.л.
9. Конярова Г.К. Подход к оценке эффективности кредитной политики предприятия // Тез. докл. междунар. молод. конф. «Политика и бизнес в меняющемся мире» (Обнинск, апрель 2002г.).- М.: Изд-во ГУУ, 2002.- Одп.л.
10. Конярова Г.К. Формирование кредитной стратегии предприятия // Стратегическое планирование на предприятии. В 2т. Т.2: Сб.докл. Междунар. научн. - практ. конф. - Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2002.-0,5п.л.
11. Конярова Г.К. Модель эффекта ускорения расчетов с дебиторами // Ииновационность хозяйственных систем: Тезисы VI Всероссийского форума молодых ученых и студентов. — Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2003. 43.- Одп.л.
12. Конярова Г.К. Формирование эффективной кредитной политики предприятия // Теория и практика управления предприятием. Сб. докл. Междунар.научн.-практ.конф.(Минск, 23-24 апреля). - Минск: Изд-во БГЭУ, 2003.-0,2п.л.

Подписано в печать 08.07.2003. Формат 60x84 1/16.

Отпечатано на ризографе.

Уч.-изд.л. 2,43. Усл.печ.л.1,39.

Тираж 100 экз. Заказ 899.

Типография ООО «Буква»
426057, Ижевск, ул. Пастухова, 45- 41