

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**Марина Львовна ЯШИНА^{а*}, Дарья Витальевна АНТОНОВА^б**

^а доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, организации и управления на предприятии, Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина, Ульяновск, Российская Федерация
may1978.78@mail.ru

^б студентка 4 курса экономического факультета, Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина, Ульяновск, Российская Федерация
daryja.antonova@mail.ru

* Ответственный автор

История статьи:

Принята 30.11.2016
Принята в доработанном виде 13.12.2016
Одобрена 08.02.2017
Доступна онлайн 29.03.2017

УДК 658.1

JEL: G32

Аннотация

Предмет. В условиях рыночных отношений проблема оценки риска финансово-хозяйственной деятельности предприятий приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления. Современная ситуация приводит к необходимости разработки новой стратегии управления предприятием, действующего в условиях риска, разработки методики анализа риска, а также процедуры принятия и реализации управленческих решений. В связи с этим исследование, посвященное оценке финансовых потерь при формировании кредитной политики предприятия, разработке практических рекомендаций по снижению и минимизации рисков при взаимоотношениях с дебиторами и кредиторами, является актуальным.

Цели. Разработка методических аспектов оценки финансовых рисков и практических рекомендаций при формировании кредитной политики предприятия, которые позволят минимизировать размеры финансовых потерь организаций при взаимоотношениях с дебиторами и кредиторами.

Методология. Использование метода дисконтирования позволяет оценить настоящую стоимость задолженности дебиторов и размер финансовых потерь предприятия; разработанная база данных по автоматизации работы предприятия-поставщика для оценки класса кредитоспособности покупателя-дебитора дает возможность определить тип кредитной политики предприятия; расчет оптимальных размеров скидок позволяет выявить наиболее выгодную систему оплаты поставок.

Результаты. Рассмотренные методические аспекты и практические рекомендации по формированию кредитной политики предприятия, сочетающие определение настоящей стоимости дебиторской задолженности, использование базы данных по автоматизации работы предприятия, оценку стоимости факторинговой операции и расчет оптимальных размеров скидок, направлены на совершенствование системы взаимоотношений с дебиторами и кредиторами по критерию оптимального соотношения риска и доходности. Данные рекомендации могут быть использованы руководством предприятий для минимизации финансовых рисков при формировании кредитной политики.

Ключевые слова:

финансовые риски, кредитная политика, дебиторская задолженность, факторинг

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

Организации часто сталкиваются с ситуациями, которые предполагают несколько возможных вариантов решений. Проанализировав их, организация выбирает либо более рискованное (но и более доходное) мероприятие, либо более надежное. Известно, что чем больше желаемый доход, тем больше риск. Это своеобразная закономерность. В качестве показателя неопределенности выступает такая категория, как риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь.

Процесс принятия решений на всех уровнях происходит в условиях, когда неизвестен конечный результат деятельности. Проблема управления риском существует в любом секторе хозяйствования – от сельского хозяйства и промышленности до торговли и финансовых учреждений, что объясняет ее актуальность.

По мнению руководителя научно-образовательной инновационной лаборатории «Технологии менеджмента и экономики в сфере инновационного предпринимательства», кандидата экономических наук И.В. Шевченко, предприятиям следует не избегать риска, а уметь управлять им. Одно из обоснованных им главных правил финансово-хозяйственной деятельности гласит: не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня¹.

К раскрытию сущности риска существуют различные подходы. Под риском понимают:

- 1) следствие действия либо бездействия, в результате которого существует реальная возможность получения неопределенных результатов различного характера, как положительно, так и отрицательно влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия;
- 2) сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятного события;
- 3) характеристику ситуации, имеющей неопределенность исхода, при обязательном наличии неблагоприятных последствий. Риск предполагает неуверенность либо невозможность получения достоверного знания о благоприятном исходе в заданных внешних обстоятельствах;
- 4) деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно

оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Риски предприятия, связанные с возможностью выполнения предприятием своих финансовых обязательств, – это финансовые риски. Они связаны с вероятностью возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в условиях неопределенности [1–4].

Одной из главных составляющих финансового управления выступает кредитная политика предприятия. Существуют разные подходы к раскрытию ее сущности:

- 1) кредитная политика подразумевает ответ на три простых вопроса: кому предоставлять кредит, на каких условиях и как много²;
- 2) это система мер и правил, направленных на реализацию контроля за проведением и использованием кредитов, предоставляемых компанией или банком. В числе прочего может включать в себя систему правил по выстраиванию отношений с заказчиками, куда входит и процедура взыскания задолженности [5];
- 3) это инструмент достижения стратегических целей предприятия, связанных с прибылью и показателем коэффициента рентабельности продаж, посредством достижения текущих целей по выручке от реализации, валовой прибыли и расходам, сопутствующим кредитованию. Кредитная политика, обеспечивающая достижение целей по выручке от реализации (валовому доходу валовой прибыли) и максимизирующая прибыль, сопутствующую кредитованию покупателей, называется эффективной³;
- 4) это набор принципов, которые регулируют предоставление отсрочки платежа покупателям⁴.

² *Рогозин Д.* Разработка кредитной политики предприятия. URL: <http://cfin.ru/management/crdpolicy.shtml>

³ *Кичигина И.М.* Управление оборотным капиталом: учеб. пособ. Иркутск: БГУЭП, 2014. 163 с.

⁴ *Крюкова Н.М.* Краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособ. Оренбург: ОГУ, 2015. 167 с.

¹ *Шевченко И.В.* Особенности организации и управления финансовой устойчивостью на предприятии. URL: http://www2.pglu.ru/upload/iblock/b60/uch_2011_xiii_000_29.pdf

Согласно наиболее распространенной точке зрения⁵, под кредитной политикой предприятия понимают совокупность мероприятий по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями и определению оптимальных условий предоставления и получения коммерческих кредитов. Данный подход основан на взаимоувязке дебиторской и кредиторской задолженностей.

Формирование кредитной политики предприятия по отношению к покупателям включает в себя: анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде; формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции; определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по коммерческому и потребительскому кредиту; формирование системы кредитных условий, процедур инкассации, сокращения дебиторской задолженности; контроль над состоянием и соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия [4].

Реализация товара с отсрочкой платежа обуславливает различие между реальными денежными показателями и бухгалтерскими. С момента продажи до оплаты продукции с точки зрения движения денег реализация еще продолжается, что приводит к возникновению текущей дебиторской задолженности, которая должна быть профинансирована предприятием, с риском непогашения задолженности дебитором [5].

При оценке соотношения риска и доходности при формировании кредитной политики предприятие исходит из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежей и, следовательно, росте объемов продаж, и потерь в связи с ростом

дебиторской задолженности [6]. При этом следует помнить, что стоимость настоящих и будущих денег будет разная.

Для оценки влияния внешних макроэкономических рисков на деятельность предприятия при выборе им кредитной политики важно определять размер финансовых потерь капитала, инвестированного в текущую дебиторскую задолженность [7]. Финансовые ресурсы, заимствованные из оборота в дебиторскую задолженность, как и другие инвестиции, должны увеличивать стоимость предприятия, прибыль от реализации продукции с отсрочкой платежа должна покрывать затраты на ее организацию и потери, с ней связанные [8].

Рассмотрим методику оценки величины потерь денежных средств, инвестированных в дебиторскую задолженность. Для оценки настоящей стоимости задолженности дебиторов целесообразно воспользоваться методом дисконтирования [9]. Оценка дебиторской задолженности проводится по следующей формуле:

$$K = \frac{K_t}{(1+n)^t},$$

где K – текущая оценка дебиторской задолженности, тыс. руб.;

K_t – размер дебиторской задолженности, тыс. руб.;

t – фактор времени, число лет (в расчет может быть взят период в месяцах, днях, в зависимости от среднего периода инкассации дебиторской задолженности; для определения среднегодовых потерь в расчет берется один год);

n – коэффициент дисконтирования (т.е. норма доходности, или процентная ставка), выраженный десятичной дробью; в расчет может быть взят официальный уровень инфляции: в 2013 г. – 6,5%, а в 2014 г. – 11,36%, в 2015 г. – 12,91%⁶, либо величина ключевой ставки.

⁶ Официальный сайт Банка России.
URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=macro_sub

⁵ Татаровский Ю.А. Роль кредитной политики в анализе и управлении финансовым состоянием компании.
URL: http://sociosphera.com/publication/conference/2013/219/rol_kreditnoj_politiki_v_analize_i_upravlenii_finansovym_sostoyaniem_kompanii; Управление дебиторской задолженностью.
URL: <http://www.studfiles.ru/preview/3800067/page:12>;
Управление дебиторской и кредиторской задолженностью (кредитная политика). URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5276280/page:59>

Так, среднегодовой отток дебиторской задолженности в исследуемом предприятии превысил 100 млн руб. Текущая стоимость составила в 2013 г. 112,1 млн руб., в 2014 г. – 119,1 млн руб., в 2015 г. – 119,1 млн руб. (табл. 1). С учетом того что предприятие не получало прибыли на протяжении всего исследуемого периода, коэффициент рентабельности инвестиций в данную организацию имеет отрицательную величину, разницу между средними остатками дебиторской задолженности и их величиной в текущей оценке, рассчитанной с учетом оборачиваемости (последняя колеблется от 247 до 514 дней) и официального уровня инфляции, можно полностью признать финансовыми потерями средств, инвестированных в дебиторскую задолженность.

В связи с изложенным совершенствование кредитной политики по критерию оптимального соотношения риска и доходности предприятия должно быть направлено в первую очередь на оптимизацию размера и обеспечение инкассации задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию.

Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции начинается с трудоемкого процесса оценки кредитоспособности покупателей-дебиторов [10, 11]. Использование автоматизированных информационных технологий заметно облегчает этот процесс. Одно из направлений автоматизации обработки информации связано с созданием баз данных. Так, с помощью программы Microsoft Access авторами разработан проект по автоматизации работы предприятия-поставщика для оценки класса кредитоспособности покупателя-дебитора, направленный на минимизацию рисков коммерческого кредитования покупателей.

Задачи проектируемой базы данных:

- учет предприятий;
- выбор методики оценки кредитоспособности;

- отбор необходимых данных для исчисления коэффициентов и оценки кредитоспособности;
- расчет коэффициентов платежеспособности: абсолютной ликвидности, критической оценки, текущей ликвидности;
- расчет коэффициентов финансовой устойчивости: автономии, соотношения заемных и собственных средств;
- сравнение фактических значений коэффициентов с нормативными (рекомендуемыми) и присвоение соответствующих баллов;
- расчет суммы баллов предприятия-дебитора;
- определение класса кредитоспособности предприятия-дебитора на основе рассчитанных коэффициентов и его краткая характеристика.

На первом этапе работы с автоматизированной программой нужно заполнить таблицу «Информация о предприятиях» (рис. 1).

Далее последовательно заполняются следующие таблицы с использованием данных бухгалтерской отчетности покупателей (сведения о размере имущества и капитала, оборотных активах и обязательствах, доходах и расходах) (рис. 2–5).

Далее составляется характеристика кредитоспособности по классам, по которой в итоге программа будет ранжировать дебиторов (рис. 6):

- 1) высокая кредитоспособность и финансовая устойчивость предприятия-дебитора. Таким клиентам возможно предоставление товарного (коммерческого) кредита с минимальным риском;
- 2) кредитование подобных покупателей возможно, но с незначительной долей разумного риска. Отсрочка по товарному (коммерческому) кредиту может быть немного ниже, чем для первоклассных дебиторов;
- 3) коммерческое кредитование осуществляется в ограниченном порядке, то есть при

наличии дополнительной формы обеспечения обязательств. Кредитные условия зависят от обеспечения;

- 4) неудовлетворительное финансовое состояние предприятия-дебитора. Как правило, в товарном (коммерческом) кредите такому покупателю отказывают.

На следующем этапе формируются запросы для расчета значений коэффициентов платежеспособности (рис. 7).

Аналогично рассчитываются значения коэффициентов финансовой устойчивости.

Далее осуществляется сопоставление итогов и суммирование баллов (рис. 8).

На следующем этапе определяют класс кредитоспособности предприятий-дебиторов (рис. 9).

Учесть специфику аграрного производства и в минимальные сроки установить класс кредитоспособности дебитора, выступающего заемщиком при товарном кредите, позволит также разработанная М.Л. Яшиной и Н.М. Нейф экономико-математическая модель экспресс-анализа кредитоспособности сельскохозяйственных предприятий⁷. Она основана на двух коэффициентах: финансовой независимости и срочной ликвидности, учитывает специфику аграрного производства и способствует выработке грамотной кредитной политики предприятия в отношении дебиторов.

Обе предложенные модели позволяют автоматизировать работу предприятия по оценке кредитоспособности дебитора. Предполагается, что внедрение проекта принесет предприятию существенные преимущества: почти полностью исключается ручной труд; снизятся затраты времени на выборку информации, интересующей кредиторов; ликвидируются ошибки при вычислении финансовых коэффициентов, присвоении им балльной оценки; сократится время и уменьшатся затраты на обработку,

расчет и анализ необходимых данных; повысится надежность информации и ее сохранность, что в совокупности позволит минимизировать финансовые риски коммерческого кредитования.

Просроченная кредиторская задолженность может возникнуть в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины либо по причине сформированной политики управления кредиторской задолженностью [12]. Чем продолжительнее период погашения задолженности, тем выше риск ее непогашения. Для минимизации финансовых рисков, выявления возможных перекосов структуры долгов в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системы государства и задолженности по внутренним выплатам важна оценка качества структуры обязательств [13].

С учетом того, что средняя величина платежей дебиторов в исследуемом предприятии составила 134 517,5 тыс. руб., а средний коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности 1,23 оборота (табл. 2) при условии расчета дебиторов, этих средств окажется недостаточно для покрытия текущих платежей кредиторам. Нехватка денежных средств в обороте прослеживается на протяжении всего анализируемого периода. В 2015 г. она составила 297,6 тыс. руб.:
 $134\ 517,5 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,23 \text{ оборота} -$
 $-218\ 097,5 \text{ тыс. руб.} \cdot 0,76 \text{ оборота} =$
 $= -297,6 \text{ тыс. руб.}$

Эту нехватку денежных средств в обороте предприятие вынуждено покрывать кредиторской задолженностью. Последнюю не следует рассматривать как бесплатный источник финансирования, поэтому сформированная кредитная политика предприятия может сопровождаться риском утраты платежеспособности, а условия расчетов с дебиторами и кредиторами требуют оптимизации величин и периодов оборота составляющих взаиморасчетов.

В связи с наличием определенных финансовых рисков, вызванных состоянием кредиторской задолженности, целесообразно разработать рекомендации, позволяющие

⁷ Яшина М.Л., Нейф Н.М. Экспресс-моделирование кредитоспособности сельскохозяйственных организаций // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 47. С. 39–49.

совершенствовать управление кредиторской задолженностью во взаимосвязке с дебиторской. Для этого целесообразно осуществлять:

- постоянный контроль за состоянием расчетов с дебиторами и кредиторами, особенно по отсроченным задолженностям;
- контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, определения разумного соотношения между этими видами задолженностей с учетом их оборачиваемости;
- установление определенных условий кредитования дебиторов.

При этом необходимо проводить оценку не только своих собственных условий кредитования покупателей, но и условий кредита поставщиков сырья и материалов с точки зрения уменьшения затрат или увеличения дополнительного дохода, получаемого предприятием при использовании скидок.

Оценим целесообразность использования скидки и досрочной оплаты ООО «Ульяновская Нива» при условии получения кредита под 25% годовых в табл. 3.

Из расчета видно, что обществу гораздо более выгодна система оплаты с предоставлением скидки 5% при отгрузке сырья. Покупка сырья со скидкой приносит предприятию прибыль, поскольку размер скидки полностью перекрывает выплату процентов.

ООО «Ульяновская Нива» выгодно использовать скидки и производить досрочную оплату. При этом 2,08-процентный уровень скидки для предприятия является минимально допустимым, что подтверждают следующие расчеты:

$MPC = 25 / 360 \cdot 30 = 2,08\%$ (для оплаты при отгрузке);

$MBC = 1\ 000 \cdot 0,0208 = 20,8$ руб. (на каждую 1 000 руб.),

где MPC – минимально допустимый размер скидки при покупке сырья, %;

MBC – минимально допустимая величина скидки, руб.

Если предположить, что поставщики сырья и материалов предоставляют скидку 2,08% при оплате в момент отгрузки либо отсрочку платежа на 30 дней, то по данным табл. 4 можно оценить целесообразность использования скидки с точки зрения предприятия, использующего для досрочной оплаты кредит под 25% годовых.

Расчеты показывают, что общество приобретет сырье по более выгодной стоимости, чем обошлась бы его покупка в случае скидки менее 2,08% от 1 000 руб., или 20,8 руб.

Методами сокращения дебиторской задолженности могут также выступать:

- политика инкассации – способы, которые предприятие использует для взимания дебиторской задолженности;
- заключение договоров с покупателями с гибкими условиями сроков и формы оплаты (предоплата, выставление промежуточного счета, гибкое ценообразование);
- уступка права требования (или продажа дебиторской задолженности – факторинг) [14, 15].

Дебиторская задолженность исследуемого предприятия в 2015 г. составила 115,6 млн руб., или 69,7% от выручки, в 2013 г. объем задолженности дебиторов превышал совокупный объем продаж почти на треть (табл. 5).

Рост дебиторской задолженности в рассматриваемый период на 3,7 млн руб. отрицательно влияет на размер собственных оборотных средств. Положительно лишь то, что сумма товарной продукции растет в 2015 г. к уровню 2013 г. более быстрыми темпами. В сложившейся на предприятии ситуации, которая характерна для многих организаций АПК, вполне целесообразно применение факторинга.

Главной целью осуществления факторинговых операций является своевременное инкассирование долгов для сокращения

расходов вследствие задержки платежей и предупреждения сомнительных задолженностей.

Стоимость факторинга в целом можно представить в виде следующей формулы:

$$\Phi = D + Kв,$$

где Φ – стоимость факторинга для предприятия, руб.;

D – дисконт, уплаченный банку, руб.;

$Kв$ – сумма комиссионного вознаграждения за выполнение «некредитных» факторинговых функций (учет и инкассирование дебиторской задолженности, страхование риска неплатежеспособности покупателя и др. – 0,5–2% от суммы уступленных прав), руб. [16].

В случае продажи 50% дебиторской задолженности от общей ее величины факторинговой компании сумма сделки составит: 115 576 тыс. руб. · 50% = 57 788 тыс. руб. По договору 80% от этой величины (за минусом комиссионных платежей) факторинговая фирма выплатит ООО «Ульяновская Нива» сразу: 57 788 · 80% = 46 230,4 тыс. руб., оставшиеся 20% после погашения задолженности покупателями (57 788 · 20% = 11 557,6 тыс. руб.). Комиссионные расходы 46 230,4 · 2% = 924,6 тыс. руб.

Факторинговая компания по договору взимает плату за коммерческий кредит 16%: 46 230,4 · 16% · 296,3 / 360 = 6 088 тыс. руб., где, 16% – банковский процент; 296,3 – средний период обращения дебиторской задолженности в ООО «Ульяновская Нива» в 2015 г., дней.

Таким образом, предприятие понесет по факторинговой операции расходы: 924,6 + 6 088 = 7 012,6 тыс. руб. Поступившие от факторинговой компании на расчетный счет денежные средства в сумме 39 217,8 тыс. руб. (46 230,4 – 7 012,6 = 39 217,8 тыс. руб.) ООО «Ульяновская Нива» может направить на погашение своих обязательств. Остаток

дебиторской задолженности составит 57 788 – 39 217,8 = 18 570,2 тыс. руб. (табл. 6).

Таким образом, при условии продажи половины дебиторской задолженности факторинговой фирме в сумме 57 788 тыс. руб. совокупные расходы предприятия составят 7 012,6 тыс. руб. Но это позволит незамедлительно высвободить средства в сумме 39 217,8 тыс. руб. и получить еще 11 557,6 тыс. руб. в конце срока кредитования, что особенно актуально при среднем периоде инкассации дебиторской задолженности в 2015 г. – 296,3 дня.

Актуальность применения факторинга в том, что, пользуясь услугами фактора, поставщик, который произвел отгрузку продукции покупателю, может сразу получить от фактора плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Главным образом это является средством профилактики проблемных долгов и взыскания просроченной дебиторской задолженности (при наличии таковой). Кроме того, факторинг помогает пополнить текущие оборотные средства предприятия без образования при этом излишней денежной массы и открывает дополнительную возможность в работе с задолженностью мелких и средних предприятий. Существенное преимущество факторинга состоит в том, что факторинговые компании обеспечивают постоянный и тщательный учет положения дел у своих клиентов и всячески препятствуют возникновению денежных долгов.

Таким образом, при формировании кредитной политики предприятия важно грамотно оценить размер финансовых потерь капитала, инвестированного в текущую дебиторскую задолженность; оценить и минимизировать риски коммерческого кредитования покупателей путем автоматизации работы предприятия по анализу кредитоспособности дебиторов и формированию условий коммерческого (товарного) кредитования покупателей; совершенствовать систему взаимоотношений с дебиторами и кредиторами по критерию оптимального соотношения риска и доходности.

Таблица 1**Расчет финансовых потерь ООО «Ульяновская Нива» от наличия дебиторской задолженности****Table 1****Calculation of financial losses of ООО Ul'yanovskaya Niva from accounts receivable**

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	119 433,5	132 675,5	134 517,5
Дебиторская задолженность в текущей оценке, тыс. руб.	112 144,13	119 141,07	119 136,92
Среднегодовая величина финансовых потерь денежных средств от наличия дебиторской задолженности, тыс. руб.	7 289,37	13 534,43	15 380,58
Средний период инкассации дебиторской задолженности, дней	514,1	246,8	296,3
Финансовые потери денежных средств от наличия дебиторской задолженности, с учетом оборачиваемости, тыс. руб.	10 267,03	9 151,5	12 485,66

Источник: составлено авторами*Source:* Authoring**Таблица 2****Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Ульяновская Нива»****Table 2****Comparative analysis of receivables and payables of ООО Ul'yanovskaya Niva**

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+,-)
Среднегодовая величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	119 433,5	132 675,5	134 517,5	15 084
Удельный вес дебиторской задолженности в валюте баланса, %	25,2	33,7	22,1	-3,1
Среднегодовая величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	23 7984	237 304	218 097,5	-19 886,5
Удельный вес кредиторской задолженности в валюте баланса, %	61	44,8	44,3	-16,7
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	0,5	0,56	0,62	0,11
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	0,71	1,48	1,23	0,52
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	0,36	0,83	0,76	0,4
Период инкассации дебиторской задолженности, дней	514,1	246,8	296,3	-217,8
Период погашения кредиторской задолженности, дней	1 022,2	445,1	484,3	-537,9

Источник: составлено авторами*Source:* Authoring

Таблица 3

Расчет финансового результата (на каждую 1 000 руб.) при покупке сырья ООО «Ульяновская Нива» со скидкой 5%

Table 3

Calculation of financial result (per 1,000 RUB) of raw materials purchase at 5 percent discount by ООО Ul'yanovskaya Niva

Показатель	Со скидкой 5%	Без скидки
Момент оплаты	При отгрузке сырья	Через 30 дней
Оплата за сырье, руб.	950	1 000
Расходы по оплате процентов, руб.	$950 \cdot 0,25 \cdot 30 : 360 = 19,79$	–
Итого, руб.	969,79	1 000

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 4

Расчет финансового результата (на каждую 1 000 руб.) при покупке сырья ООО «Ульяновская Нива» с минимально допустимой скидкой

Table 4

Calculation of financial result (per 1,000 RUB) of raw materials purchase at minimum discount by ООО Ul'yanovskaya Niva

Показатель	Со скидкой 2,08%	Без скидки
Момент оплаты	При отгрузке сырья	Через 30 дней
Оплата за сырье, руб.	979,2	1 000
Расходы по оплате процентов, руб.	$979,2 \cdot 0,25 \cdot 30 : 360 = 20,4$	–
Итого, руб.	999,6	1 000

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 5

Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации ООО «Ульяновская Нива»

Table 5

The share of receivables in sales proceeds of ООО Ul'yanovskaya Niva

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+,-)
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	111 892	153 459	115 576	3 684
Выручка от продаж, тыс. руб.	85 100	196 205	165 712	80 612
Доля дебиторской задолженности в выручке, %	131,5	78,2	69,7	-61,7

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 6

Стоимость факторинга для ООО «Ульяновская Нива», тыс. руб.

Table 6

The cost of factoring for ООО Ul'yanovskaya Niva

Показатели	2015 г.
Дебиторская задолженность, подлежащая продаже	57 788
Комиссионные расходы (2%)	924,6
Плата за коммерческий кредит (16% годовых)	6 088
Расходы по факторинговой операции	7 012,6
Денежные средства от факторинговой компании	39 217,8
Остаток дебиторской задолженности (20%)	11 557,6

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 1

Информация о дебиторах

Figure 1

Information about debtors

Информация о предприятиях			
Название предп.	Руководитель	Адрес	Направление деятельности
«АГРО РУСИЧ»	Куренков Илья Владимир	433526, Россия, Ульяновская обл., Мелекесский р-н, с. Бригадировки	зерноводство
«АГРО-ГУЛЮШЕВО»	Дмитриенко Александр И	433240, Россия, Ульяновская обл., п. Сурское	животноводство; зерноводство; коневодство племенное
«АГРО-ЛЮКС»	Чухманов Николай Ивано	433460, Россия, Ульяновская обл., Старомайский р-н, с. Дмитриевс	животноводство; зерноводство
«АРГАШСКОЕ»	Шолмов Евгений Алексан	433011, Россия, Ульяновская обл., Инзенский р-н, с. Аргаш	выращивание зернобобовых культур
5			
*			

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 2

Данные бухгалтерского баланса дебиторов

Figure 2

Debtors' balance sheet data

Данные из баланса			
	Название предприятия	Капитал и резервы	Баланс
+	«АГРО РУСИЧ»	14 553,00р.	19 994,00р.
+	«АГРО-ГУЛЮШЕВО»	10 794,00р.	17 335,00р.
+	«АГРО-ЛЮКС»	-7 528,00р.	32 890,00р.
+	«АРГАШСКОЕ»	155,00р.	15 668,00р.
*			

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 3**Доходы дебиторов****Figure 3****Debtors' revenues**

Доходы предприятия				
	Название предприя	Выручка от продаж	Чистая прибыль	Доходы будущих периодов
+	«АГРО РУСИЧ»	13 156,00р.	168,00р.	0,00р.
+	«АГРО-ГУЛЮШЕВО»	16 260,00р.	2 270,00р.	74,00р.
+	«АГРО-ЛЮКС»	171 167,00р.	0,00р.	0,00р.
+	«АРГАШСКОЕ»	5 455,00р.	5 475,00р.	4 532,00р.
*				

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 4**Оборотные активы дебиторов****Figure 4****Debtors' current assets**

Оборотные активы предприятия					
	Название предприя	Оборотные активы	Краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства	Дебиторская задолженнос
+	«АГРО РУСИЧ»	10 855,00р.	0,00р.	1 507,00р.	483,00р.
+	«АГРО-ГУЛЮШЕВО»	8 257,00р.	0,00р.	22,00р.	158,00р.
+	«АГРО-ЛЮКС»	16 522,00р.	19,00р.	0,00р.	1 345,00р.
+	«АРГАШСКОЕ»	6 451,00р.	854,00р.	0,00р.	754,00р.
+	5				
*					

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 5**Обязательства и займы дебиторов****Figure 5****Debtors' commitments and loans**

Обязательства и займы предприятия					
	Название предприя	Долгосрочные обязательс	Краткосрочные обязательств	Кредиторская задолженнос	Краткосрочные займы и кредит
+	«АГРО РУСИЧ»	1 636,00р.	3 805,00р.	2 945,00р.	860,00р.
+	«АГРО-ГУЛЮШЕВО»	3 050,00р.	3 491,00р.	1 667,00р.	1 750,00р.
+	«АГРО-ЛЮКС»	3 567,00р.	7 949,00р.	7 547,00р.	402,00р.
+	«АРГАШСКОЕ»	2 525,00р.	25,00р.	24,00р.	565,00р.
*					

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 6**Кредитоспособность предприятий по классам****Figure 6****Creditworthiness of enterprises by classes**

Класс	Кредитоспособность
1	Высокая кредитоспособность и финансовая устойчивость предприятия. Таким клиентам возможна выдача ссуд без обеспечения с более низкой процентной ставкой.
2	Кредитование таких заемщиков возможно, но с незначительной долей разумного риска. Проценты по кредиту могут быть немного выше, чем для первого класса.
3	Кредитование осуществляется в обычном порядке, то есть при наличии всех форм обеспечения обязательств (гарантий, залога). Процентная ставка соответствует рыночным.
4	Неудовлетворительное финансовое состояние заемщика. Как правило в кредите таким заемщикам отказывают, либо размер предоставляемой ссуды незначителен.

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 7**Запрос: расчет коэффициента абсолютной ликвидности****Figure 7****Request: Calculating the absolute liquidity ratio**

Название предп	Денежные ср	Краткосрочн	Кредиторская зад	К_абсол_ликвидности	Балл_К_абс_лик
«АГРО РУСИЧ»	1 507,00р.	0,00р.	2 945,00р.	0,396057818659658	10
«АГРО-ГУЛЮШЕВО»	22,00р.	0,00р.	1 667,00р.	0,006438396254024	0
«АГРО-ЛЮКС»	0,00р.	19,00р.	7 547,00р.	2,3902377657567E-03	0
«АРГАШСКОЕ»	0,00р.	854,00р.	24,00р.	1,44991511035654	10
*					

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 8**Запрос: группировка баллов кредитоспособности****Figure 8****Request: Grouping the creditworthiness points**

Название предп	Балл_К_абс_лик	Балл_К_авт	Балл_К_з/с	Балл_К_кри	Балл_К_фи	Балл_кредитоспособности
«АГРО РУСИЧ»	10	20	15	0	20	65
«АГРО-ГУЛЮШЕВО»	0	20	15	0	0	35
«АГРО-ЛЮКС»	0	0	0	0	0	0
«АРГАШСКОЕ»	10	0	0	10	0	20

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 9**Запрос: определение класса кредитоспособности****Figure 9****Request: Defining the class of creditworthiness**

Класс кредитоспособности заемщика		
Название предп	Балл_кредитоспособности	Класс_кред
«АГРО РУСИЧ»	65	2
«АГРО-ГУЛЮШЕВО	35	3
«АГРО-ЛЮКС»	0	4
«АРГАШСКОЕ»	20	4

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Список литературы

1. *Стрижакова Е.Н., Стрижаков Д.В., Ерохин Д.В.* Стратегический риск-менеджмент как новая философия управления промышленным предприятием // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. С. 213–216.
2. *Шамов В.А.* Особенности управления производственным предприятием с использованием инструментов риск-менеджмента // Сегодня и завтра российской экономики. 2012. № 53. С. 143–145.
3. *Литвиненко В.С., Колпакова Т.С.* Риск-менеджмент как составная часть системы управления предприятием // Вестник научных конференций. 2015. № 3-4. С. 94–95.
4. *Зуева М.О.* Методология исследования денежно-кредитной политики // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. № 2. С. 95–101.
5. *Шумович А.* 100 шагов по сбору долгов: практическое руководство по работе с должниками. М.: Альпина Паблишерз, 2009. 178 с.
6. *Гогина Г., Соколова А.* Об эффективном управлении дебиторской задолженностью экономического субъекта // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. С. 283–288.
7. *Butler P., Pinkerton K.* Company-Specific Risk – A Different Paradigm: A New Benchmark. *Business Valuation Review*, 2006, vol. 25, iss. 1, pp. 22–28.
8. *Грызунова Н.В., Дудин М.Н., Тальберг О.В.* Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация // Статистика и экономика. 2015. № 1. С. 67–73.
9. *Яхьяев М.А., Коновалова Д.О.* Системный подход в управлении финансовой устойчивостью предприятий // Путеводитель предпринимателя. 2013. № 20. С. 350–355.
10. *Фомин П.А., Хохлов В.П.* Оценка эффективности использования финансов предприятий в условиях рыночной экономики. М.: Высшая школа, 2002.
11. *Мещерякова Е.Н.* Внешние и внутренние факторы, определяющие реализацию экономических интересов производственной группы // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 3–4. С. 211–214.
12. *Eastburn R.W., Sharland A.* Risk Management and Managerial Mindset. *The Journal of Risk Finance*, 2017, vol. 18, iss. 1, pp. 21–47.

13. *Brealey R.A., Myers S.C., Allen F.* Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill, Irwin Series in Finance, Insurance and Real Estate, 2013, 976 p.
14. *Сысоева Е.Ф.* Управление финансовой устойчивостью организаций для целей оптимизации структуры капитала // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008. № 3. С. 82–86.
15. *Дмитриев А.А.* Особенности факторинговых операций на предприятиях в современных условиях // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2015. № 6. С. 177–183.
16. *Емельянов В.Ю.* Факторинг и факторинговые отношения в финансовой системе // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 6. С. 166–173.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

**A METHODOLOGY TO ASSESS FINANCIAL RISKS
DURING COMPANY'S CREDIT POLICY FORMATION****Marina L. YASHINA^{a,*}, Dar'ya V. ANTONOVA^b**^a Ulyanovsk State Agricultural Academy named after P.A. Stolypin, Ulyanovsk, Russian Federation
may1978.78@mail.ru^b Ulyanovsk State Agricultural Academy named after P.A. Stolypin, Ulyanovsk, Russian Federation
daryja.antonova@mail.ru

* Corresponding author

Article history:Received 30 November 2016
Received in revised form
13 December 2016
Accepted 8 February 2017
Available online
29 March 2017**JEL classification:** G32**Keywords:** financial risk,
credit policy, account
receivable, factoring**Abstract****Subject** The article addresses assessment of financial losses during credit policy formation of a company and development of practical recommendations to minimize risks in relationships with debtors and creditors.**Objectives** The study aims to develop methodological aspects of financial risk assessment and practical recommendations for company's credit policy formation. They will minimize financial losses in relations with debtors and creditors.**Methods** Discounting methods enable to estimate the real value of accounts receivable and financial losses of a company. We developed a database on the automation of supplier's operations to assess the class of creditworthiness of the buyer. It helps determine the type of credit policy of the company.**Results** The considered methodical aspects and practical recommendations for credit policy formation combine the definition of real value of receivables, the use of database on automation of company's operations, assessment of the value of factoring transactions, and calculation of the economic size of discounts. They aim at enhancing the system of relations with debtors and creditors based on the criterion of optimum ratio of risk and profitability.**Conclusions** The recommendations may be useful for company management in minimizing the financial risks when formulating the credit policy.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. Strizhakova E.N., Strizhakov D.V., Erokhin D.V. [Strategic risk management as a new philosophy of managing the industrial enterprise]. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*, 2008, no. 3, pp. 213–216. (In Russ.)
2. Shamov V.A. [Specifics of management of manufacturing enterprise using the risk management tools]. *Segodnya i zavtra Rossiiskoi ekonomiki = Today and Tomorrow of Russian Economy*, 2012, no. 53, pp. 143–145. (In Russ.)
3. Litvinenko V.S., Kolpakova T.S. [Risk management as an integral part of the enterprise management system]. *Vestnik nauchnykh konferentsii = Bulletin of Scientific Conferences*, 2015, no. 3-4, pp. 94–95. (In Russ.)
4. Zueva M.O. [A methodology for research in the monetary policy]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta = Vestnik of Orenburg State University*, 2009, no. 2, pp. 95–101. (In Russ.)
5. Shumovich A. *100 shagov po sboru dolgov: prakticheskoe rukovodstvo po rabote s dolzhnikami* [100 steps to collect debts: A practical guide on work with debtors]. Moscow, Al'pina Publisherz Publ., 2009, 178 p.

6. Gogina G., Sokolova A. [On efficient management of accounts receivable of economic entities]. *RISK: resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurenciya = RISK: Resources, Information, Supply, Competition*, 2013, pp. 283–288. (In Russ.)
7. Butler P., Pinkerton K. Company-Specific Risk – A Different Paradigm: A New Benchmark. *Business Valuation Review*, 2006, vol. 25, iss. 1, pp. 22–28.
8. Gryzunova N.V., Dudin M.N., Tal'berg O.V. [Enterprise's cash flow management and optimization]. *Statistika i ekonomika = Statistics and Economics*, 2015, no. 1, pp. 67–73. (In Russ.)
9. Yakh"yaev M.A., Konovalova D.O. [A systems approach to financial sustainability management of enterprises]. *Putevoditel' predprinimatel'ya = Entrepreneur's Guide*, 2013, no. 20, pp. 350–355. (In Russ.)
10. Fomin P.A., Khokhlov V.P. *Otsenka effektivnosti ispol'zovaniya finansov predpriyatii v usloviyakh rynochnoi ekonomiki* [Evaluating the efficiency of company finance use under a free market economy]. Moscow, Vysshaya shkola Publ., 2002.
11. Meshcheryakova E.N. [External and internal factors determining the realization of economic interests of the industrial group]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy = Socio-Economic Phenomena and Processes*, 2011, no. 3-4, pp. 211–214. (In Russ.)
12. Eastburn R.W., Sharland A. Risk management and managerial mindset. *The Journal of Risk Finance*, 2017, vol. 18, iss. 1, pp. 21–47.
13. Brealey R.A., Myers S.C., Allen F. Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill, Irwin Series in Finance, Insurance and Real Estate, 2013, 976 p.
14. Sysoeva E.F. [Managing the financial stability of organizations for capital structure optimization purposes]. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki = Tambov University Review. Series: Humanities*, 2008, no. 3, pp. 82–86. (In Russ.)
15. Dmitriev A.A. [Specifics of factoring operations at enterprises under modern conditions]. *Vestnik Altayskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta = Bulletin of Altai State Agricultural University*, 2015, no. 6, pp. 177–183. (In Russ.)
16. Emel'yanov V.Yu. [Factoring and factoring relationships in the financial system]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Samara State University*, 2014, no. 6, pp. 166–173. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.