

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

FEATURES OF THE FORMATION OF THE CREDIT POLICY OF THE ENTERPRISE AT THE PRESENT STAGE

УДК 336.77.01(575.2)(04)

Кузнецов Роман Олегович

Магистрант 2-го года обучения

Университета АДАМ/БФЭА

г. Бишкек Кыргызская Республика

email: kuznecov.bafe@mail.ru

Аннотация: В статье определены основные этапы формирования кредитной политики предприятия, описан метод анализа дебиторской задолженности, предложены методы по сокращению дебиторской задолженности.

Ключевые слова: кредитоспособность, дебиторская задолженность, ликвидность, кредитная политика.

Abstract: This article identifies the main stages in the formation of the credit policy of enterprises, describes the analysis of accounts receivable, and suggests methods for reducing accounts receivable.

Keywords: Credibility, Accounts receivable, liquidity, credit policy.

Высокий уровень конкуренции, необходимость увеличения прибыли и объема продаж с целью максимизации прибыли и уровня роста не позволяют предприятиям продавать весь объем произведенной продукции только на условиях предоплаты. Поэтому у предприятий появляется потребность в увеличении объема продаж путем предоставления контрагентам товаров с отсрочкой платежа, то есть предоставляя товары в кредит.

При переходе к рыночной экономике значительно изменились факторы деловой среды, а также принципы оценки кредитования и механизмы управления предприятием. В настоящее время в экономической среде большое значение приобретает способность предприятия обеспечивать высокую экономическую эффективность в долгосрочном периоде. Для достижения этого важным моментом является формирование, поддержание и усовершенствование уже имеющейся на предприятии кредитной политики, то есть системы задач направленных на анализ структуры и динамики дебиторской задолженности, рассмотрению и установлению определенных норм по объему выдачи кредитов, оценки целесообразности предоставления скидок на продаваемую продукцию, оценки кредитоспособности контрагентов, оценки финансовых потерь от средств которые были отвлечены на финансирование дебиторской задолженности, а также формирование определенной системы по взысканию долгов. Механизмы формирования кредитной политики, которые существовали ранее, соответствуют стабилизационной стадии жизненного цикла предприятия, однако при переходе на рыночные условия хозяйствования и повышающимся уровнем конкуренции экономическое пространство определяет следующую ступень развития, которая связана с посткризисным периодом и которой должна соответствовать более мягкая кредитная политика.

Формирование кредитной политики предприятия является одним из важнейших инструментов управления дебиторской задолженностью. Величина дебиторской задолженности на предприятиях Кыргызской Республики достаточно велика. Согласно расчетам, период погашения дебиторской задолженности на предприятиях Кыргызстана составляет от 18 дней (производство основных металлов и готовых металлических изделий) до 4433 дней (производство компьютеров, электронного и оптического оборудования). [1, стр. 149] На этот срок компания может влиять, устанавливая нормативные сроки и отслеживая их. Затраты на

содержание дебиторской задолженности включают: затраты на содержание персонала, который производит мониторинг и анализирует состояние дебиторской задолженности, а также оценивает платежеспособность клиента; юридические расходы, расходы по сбору просроченных платежей; оплату привлекаемых заемных средств: кредитов, облигаций, векселей; страхование; потери из-за безнадежных долгов. Этапы формирования кредитной политики представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Этапы формирования кредитной политики

Этапы формирования кредитной политики						
Определение состава дебиторов	Оценка кредитоспособности дебиторов	Разработка сроков отсрочки платежа	Анализ влияния кредитной политики на производство	Формирование системы взыскания долгов	Формирование штрафных санкций за просрочку платежа	Разработка стратегии заключения контрактов
Мониторинг ДЗ	Учет возникновения и погашения ДЗ			Разработка путей сокращения ДЗ для должников и процедур погашения ДЗ		

Одной из важнейших задач в области финансирования является принятие такой кредитной политики, благодаря которой увеличилось бы количество покупателей и, соответственно, увеличился бы рост объема продаж и прибыли. Достижение этого возможно благодаря смягчению кредитной политики, либо путем предоставления скидок, а также предоставления более длительного срока по оплате за отгруженную продукцию. Все это возможно при разработке гибких схем контрактов на реализацию продукции.

Основной целью смягчения кредитной политики является стимулирование роста продаж, повышение привлекательности и конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Вместе с тем не стоит забывать, что одновременно с ростом реализации будут расти кредиторская и дебиторская задолженность, а также количество недобросовестных покупателей, расходов и безнадежных долгов. Вследствие этого самой эффективной считается та кредитная политика, которая максимизирует чистые денежные поступления и компенсирует риск ее смягчения. В связи с этим для оценки кредитоспособности используют формальные и неформальные критерии. Анализу подвергается кредитная история покупателя, а о его способности платить по своим обязательствам свидетельствуют показатели ликвидности. Если показатели ликвидности находятся в пределах нормы и имеют тенденцию к повышению, то данное предприятие сможет оплатить свои долги в срок [2 стр. 274]. Для оценки кредитоспособности покупателей могут использоваться факторные модели, а также модели, которые используются при анализе возможного банкротства. Факторами, влияющими на кредитоспособность, являются обеспеченность оплаты процентов по кредитам, промежуточная ликвидность, доля заемных средств в активах, срок жизни предприятия.

Для расчета кредитоспособности используется следующая формула:

$$Z = 3,5K1 + 10K2 - 25K3 + 1,3K4 \quad (1),$$

где

Z – показатель кредитоспособности;

K1 – коэффициент обеспеченности процентов по кредитам;

K2 – коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности;

K3 – доля заемных средств в активах;

K4 – срок жизни предприятия.

Отметим, что дебиторскую задолженность стоит распределять по срокам возникновения, что представляет собой группировку счетов к получению по срокам их возникновения. Они могут подразделяться по периодам: 0—10 дней, 11—30 дней, 31—60 дней, свыше 60 дней.

Анализ дебиторской задолженности и определение сроков кредитования

Лучше всего анализ дебиторской задолженности начинать с составления реестра старения счетов дебиторов. Когда такая информация собрана все-дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности. Также на первом этапе анализа оценивается уровень дебиторской задолженности предприятия и его динамика в предшествующем периоде [3 стр. 85].

Необходимый уровень дебиторской задолженности может быть определен по формуле, представленной в источнике [1]

Величину и формирование дебиторской задолженности на конкретный период определяют на основе соотношения:

$$ДЗ_{\text{нп}} + Р_{\text{Потгруж}} = Р_{\text{Попл}} + ДЗ_{\text{кп}} \quad (2)$$

Отсюда:

$$ДЗ_{\text{кп}} = ДЗ_{\text{нп}} + Р_{\text{Потгруж}} - Р_{\text{Попл}} \quad (3),$$

где

ДЗ_{кп}, ДЗ_{нп} – дебиторская задолженность на начало и конец периода;

Р_{Потгруж} – величина отгруженной продукции;

Р_{Попл} – оплата продукции сом.

Исходя из этого срок кредитования устанавливается на основе сопоставления:

- выгоды от смягчения кредитной политики;
- роста затрат на содержание дебиторской задолженности;
- расчета своих возможностей по ее содержанию.

Для успешного существования каждая компания должна разрабатывать индивидуальную кредитную политику и вести четкий контроль за уровнем дебиторской и кредиторской задолженности. Мониторинг состояния дебиторской задолженности должен включать:

- создание информационной системы об уровне и движении дебиторской задолженности;
- постоянный анализ состояния дебиторской задолженности.

Для сокращения дебиторской задолженности должны применяться следующие мероприятия:

- должна проводиться работа по ликвидации просроченной дебиторской задолженности и принятие мер недопущения ее образования в будущем;
- проведение зачетов встречных требований, без отвлечения денежных средств и увеличения сальдо задолженности на конец периода;
- в случае задержки оплаты за товары и услуги, оказываемые покупателям свыше определенного срока, прекращать оказание услуг, выполнение работ до полного погашения дебиторской задолженности.

Список использованной литературы

1. Финансы предприятий Кыргызской Республики: стат. сб. 1995–1999 гг.; 2011–2015 гг.
2. Берзон Н.И. и др. Финансовый менеджмент. 2014г., – 654 с.
3. Крамаренко Т.В. и др. Корпоративные финансы. 2014г., – 189 с.