

Мусостова Деци Шамсудиновна

канд. экон. наук, доцент

Мусостов Зелимхан Рамзанович

ассистент

Адизов Ахмед Саидхусейнович

магистрант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный

университет им. А.А. Кадырова»

г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-103845

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ КОМПАНИИ

Аннотация: в процессе хозяйственной деятельности современные компании регулярно сталкиваются с необходимостью осуществления расчетов со своими контрагентами. Нередки случаи, когда при оказании услуг или отгрузке товаров экономический субъект не получает деньги в оплату сразу, и ему приходится идти на уступки путем предоставления отсрочки платежа, то есть фактически кредитовать своих клиентов. При этом средства компании в период от момента отгрузки до момента совершения платежа за продукцию или услугу оказываются «замороженными» в форме дебиторской задолженности, что снижает интенсивность работы компании, ведет к росту продолжительности операционного и финансового циклов. В рамках данной статьи рассматриваются методики разработки кредитной политики, способствующие повышению эффективности деятельности компании.

Ключевые слова: кредитная политика, коммерческое кредитование, дебиторская задолженность, расчеты с дебиторами, расчеты с покупателями, финансовый менеджмент.

Одной из значимых составляющих оборотных активов предприятия является дебиторская задолженность покупателей и заказчиков – неполученная часть

выручки от продаж, а также отдельный вид обязательств в пользу организации, который возникает вследствие договорных правоотношений. Как правило, дебиторская задолженность возникает в период договорных отношений между предприятием и его контрагентом, когда момент отгрузки товаров или оказания услуг не совпадает с их оплатой во времени.

Денежные средства, находящиеся в форме дебиторской задолженности, не принимают участия в хозяйственном обороте, что, негативно отражается на финансовом состоянии предприятия. Боясь потерять финансовую устойчивость, компания может взаимодействовать исключительно с контрагентами, оплачивающими продукцию по факту. Однако это существенно снижает скорость реализации продукции, и, следовательно, приводит к сокращению прибыли предприятия. На сегодняшний день практически у каждого экономического субъекта имеется дебиторская задолженность, так как ее возникновение и наличие объясняется следующими причинами:

- у контрагента предприятия на момент отгрузки товара или оказания услуги могут отсутствовать денежные средства;

- для компании-кредитора дебиторская задолженность предоставляет возможность повысить объем реализации продукции, и тем самым увеличить занимаемую долю рынка.

В то же время значительный размер дебиторской задолженности негативно сказывается на финансовом состоянии организации за счет «замораживания» активов, которые могли бы быть направлены на получение дополнительной прибыли. Рациональное управление дебиторской задолженностью контрагентов осуществляется в рамках кредитной политики компании. В основе кредитной политики лежит приемлемое для организации соотношение доходности и риска осуществляемых операций. Влияние кредитной политики на состояние компании представлено на рис. 1.

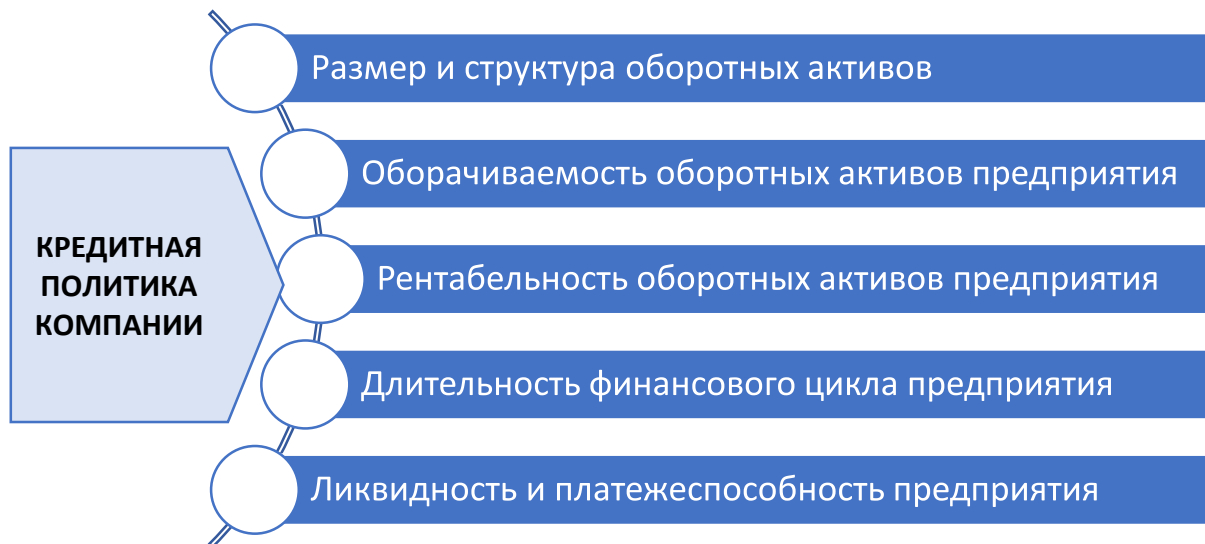


Рис. 1. Влияние кредитной политики на финансовое состояние компании

Значительное влияние кредитной политики на ключевые финансовые показатели компании обуславливает актуальность своевременного структурного анализа, постоянного контроля размера дебиторской задолженности, а также совершенствования методов управления ею на уровне конкретного предприятия. Для эффективного управления дебиторской задолженностью большое значение имеет анализ и нивелирование факторов внутреннего и внешнего порядка, вызывающих ее увеличение (рис. 2).

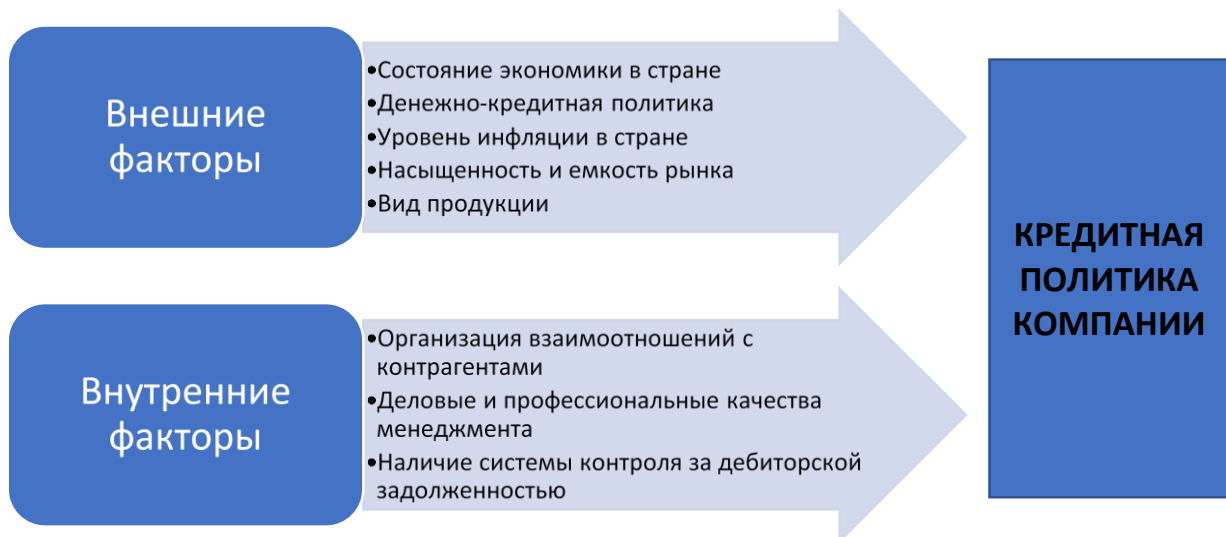


Рис. 2. Факторы внутреннего и внешнего порядка, оказывающие влияние на кредитную политику компании

Итак, на кредитную политику хозяйствующих субъектов непосредственно воздействует состояние экономики в стране: если экономика находится в фазе

спада, то наблюдается рост дебиторской задолженности. Определенное влияние оказывает также такой макроэкономический фактор как денежно-кредитная политика, проводимая Центральным банком РФ. При отсутствии достаточного количества денег в обращении наблюдаются затруднения в расчетах между предприятиями и рост дебиторской задолженности. В периоды роста инфляции многие предприятия стараются оттягивать момент погашения задолженности, ожидая ее обесценения – это приводит к увеличению дебиторской задолженности у их контрагентов.

Существенное значение в исследуемом контексте имеет насыщенность и емкость рынка, на котором функционирует организация. Высокая насыщенность рынка при небольшой его емкости приводит к появлению трудностей с реализацией продукции, а как следствие к увеличению дебиторской задолженности. Размер дебиторской задолженности также зависит от вида деятельности компании. Так, риск роста дебиторской задолженности велик, если предприятие производит сезонную продукцию.

Руководство предприятия должно тщательно продумывать систему предоставления коммерческих кредитов контрагентам, обосновать оптимальные сроки оплаты по договору поставки, разработать систему скидок при досрочной оплате счетов, а также разработать иные инструменты мотивации партнеров к своевременному погашению дебиторской задолженности.

Большое значение имеет также комплексная оценка платежеспособности и финансовой устойчивости потенциальных контрагентов. Для решения перечисленных задач требуются высокие деловые и профессиональные качества менеджмента компании, отвечающего за управление дебиторской задолженностью, а также проработанная система контроля за дебиторской задолженностью, позволяющая обеспечить своевременное принятие мер в случае ее сверхнормативного увеличения. Таким образом, предприятие не может повлиять на внешние факторы, что обуславливает необходимость построения модели гибкого подстраивания под обстоятельства. Напротив, внутренние факторы и результаты их

влияния в значительной мере обуславливаются профессионализмом финансового менеджмента компании.

В рамках кредитной политики осуществляется дифференциация дебиторской задолженности по сроку исполнения на срочную и просроченную. В отношении срочной задолженности компания не должна принимать никаких мер до истечения договорного срока, однако в случае необходимости менеджер по продажам может стимулировать досрочное погашение долга за счет предоставления скидки или иных преференций. Образование отсроченной дебиторской задолженности является последствием реструктуризации долга по согласованию с контрагентом. Просроченная задолженность представляет опасность для компании – для ее взыскания должны быть приняты досудебные меры, а в случае их неэффективности компания может обратиться с иском в арбитражный суд.

Задолженность дебиторов может быть обеспеченной и необеспеченной. Возврат долгов может быть обеспечен залогом, поручительством, гарантией третьих лиц, а также иными инструментами. Предприятие может принимать меры по истребованию дебиторской задолженности или отказаться от таких мер и ожидать самостоятельного ее погашения со стороны контрагента или иного должника. По возможности возврата различают три категории дебиторской задолженности. Надежная дебиторская задолженность предполагает наличие обеспечения или выраженных намерений контрагента по ее погашению. Сомнительной признается дебиторская задолженность, не погашенная в установленные сроки и не имеющая соответствующего обеспечения.

Задолженность, не погашенная в течение трех лет, признается безнадежной – по ней истек срок исковой давности, установленный ст.196 ГК РФ. Такая ситуация чаще всего возникает при банкротстве или ликвидации компании-должника, а также вследствие нежелания руководства компании обращаться к судебному инструменту взыскания задолженности. Такое решение может быть оправданным, если сумма издержек на ведение дела в суде существенно превышает величину дебиторской задолженности. По решению генерального дирек-

тора компании безнадежная задолженность списывается в состав прочих расходов компании и уменьшает показатель финансовых результатов для целей бухгалтерского и налогового учета. Данная сумма отражается также на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» для целей контроля за возможностью ее взыскания. По истечении пяти лет после списания задолженность убирается со счета 007.

Для формирования и реализации эффективной кредитной политики осуществляется анализ дебиторской задолженности с целью определения ее объема и структуры, установления соотношения с другими финансовыми показателями (например, кредиторской задолженностью), а также выявления резервов для повышения эффективности ее использования в организации. Процедура анализа дебиторской задолженности предполагает осуществление следующих мероприятий (рис. 3).

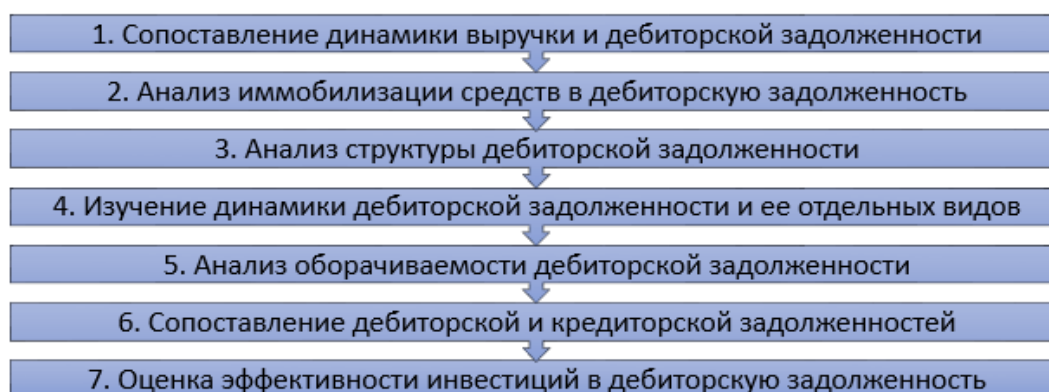


Рис. 3. Этапы анализа дебиторской задолженности [1]

Кредитная политика определяет оптимальный размер дебиторской задолженности и сроки её погашения. Существует три вида кредитной политики, различающиеся в зависимости от предлагаемых условий предоставления кредита: консервативный, агрессивный и умеренный.

Консервативный вид кредитной политики характеризуется минимизацией рисков и высокими гарантиями возврата долга. Уровень продаж с использованием коммерческого кредита снижается вследствие отказа от покупателей, не об-

ладающих достаточной финансовой устойчивостью и попадающих в группу высокого риска. Консервативный вид предполагает строгие условия в части гарантий и возврата долга, отсутствие отсрочки выплат и высокую стоимость кредита.

Агрессивный вид подходит для организаций, стремящихся максимально увеличить прибыль за счёт увеличения числа покупателей, при этом принимая высокий уровень рисков. При использовании этого вида кредитования к покупателю предъявляются низкие требования, устанавливаются небольшие штрафы за просрочку платежа, не принимаются меры по обеспечению и гарантиям возврата долга.

Умеренный вид является промежуточным вариантом, его характеризует средний срок отсрочки и усреднённый уровень кредитного риска. Как правило, организация в своей работе применяет все виды кредитной политики, ориентируясь на финансовое состояние потребителей, уровень спроса и другие факторы.

Комплексный анализ дебиторской задолженности на предприятии является основой для повышения эффективности реализации кредитной политики. Способы и мероприятия кредитной политики систематизированы на рис.4.

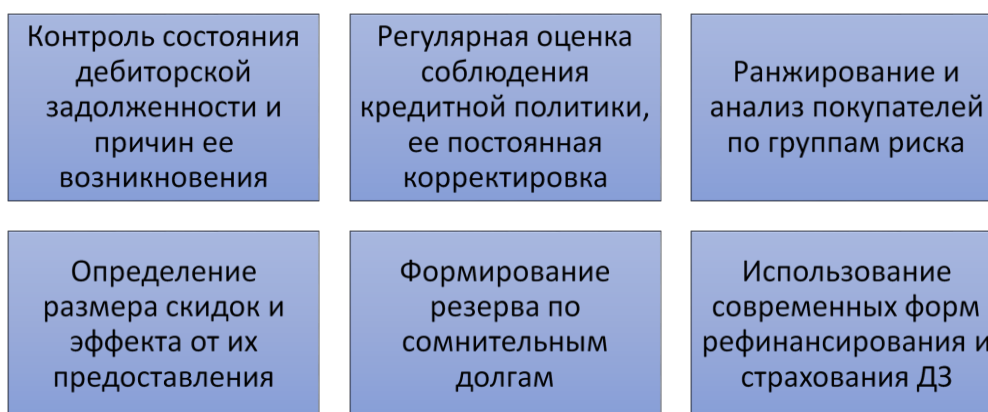


Рис. 4. Инструменты управления дебиторской задолженностью

Контроль состояния дебиторской задолженности и причин ее возникновения в рамках реализации кредитной политики включает в себя целый ряд мероприятий. Первым из них является регулярное проведение инвентаризации дебиторской задолженности и сверок с контрагентами. Достоверные аналитические

данные являются основой для оценки динамики и структуры задолженности, выявления случаев пропуска установленных сроков оплаты поставок и принятия мер по их урегулированию [2].

Большое значение имеет выстраивание качественного общения с дебиторами, своевременное оформление заказов и выставления счетов покупателям, а также аккуратное подписание всех документов, обеспечивающих переход прав собственности на реализуемую продукцию. В процессе контроля причин возникновения задолженности выявляются сумма потерь и оценка размеров неустойки за просрочку оплаты. Также в рамках системы финансового менеджмента обеспечивается оценка упущенной выгоды вследствие заморозки активов в форме дебиторской задолженности и производится сопоставление с потенциальными и реальными доходами от каждого контрагента.

Неотъемлемым инструментом управления дебиторской задолженностью является регулярный анализ платёжеспособности и финансовой обеспеченности покупателей с целью минимизации кредитных рисков. Коммерческое кредитование осуществляется на основании информации о финансовом положении контрагента. Также используются маркетинговые методы, позволяющие предсказать поведение покупателя.

Так, метод ABC-анализа поможет по размеру долга выяснить уровень дебиторской задолженности. В основе этого метода лежит анализ поставщиков и покупателей по объему их дебиторской задолженности. При ранжировании используется принцип Парето, в данном случае предполагающий, что 20% дебиторов будут ответственны за 80% дебиторской задолженности. Соответственно, организация должна особое внимание уделять работе с этой группой покупателей. Вторая группа покупателей обладает 15% дебиторской задолженности и требует меньшего внимания и, наконец, на третью группу приходится всего 5% задолженности, этой группе можно уделять минимальное внимание.

Другим действенным методом определения роста дебиторской задолженности дебиторской задолженности является метод кредитных лимитов. Этот метод заключается в установлении организацией максимального предела дебиторской

задолженности и распределения его по сотрудникам, принимающим участие в реализации продукции, а затем по контрагентам. При этом размер кредитного лимита может варьироваться в зависимости от надёжности контрагента. При установлении лимита принимаются во внимание финансовое положение контрагента, а также частота и объёмы заказов.

Инструментом управления дебиторской задолженностью является определение размеров скидок для клиентов, авансом или досрочно оплативших произведенную поставку, а также эффекта от их предоставления. В договоре поставки условия отсрочки платежа обычно указываются следующим образом: «2/5 – 30». Это означает: если покупатель произведет оплату в течение 5 дней с момента выставления счета, то он получит скидку в размере 2% стоимости данного счета; если покупатель отказывается от скидки, то он должен оплатить продукцию в течение 30 дней.

Для определения целесообразности предоставления скидки применяется следующая формула:

$$r = \frac{q}{1-q} * \frac{365}{T-t} \quad (1)$$

где r – годовые процентные издержки использования коммерческого кредита;
 q – размер скидки;
 T – предполагаемый срок коммерческого кредита, дней;
 t – срок действия скидки, дней.

Если процентная ставка банковского кредитования ниже установленных процентных издержек использования коммерческого кредита, то дебитору выгоднее будет привлечь банковский кредит и воспользоваться скидкой, нежели пользоваться деньгами кредитора в течение периода $T-t$. При этом предприятие-кредитор понесет потери от предоставления скидки. Поэтому в случае предоставления скидки потери предприятия не должны превышать потерь при предоставлении покупателям отсрочки оплаты.

На основе вышеизложенного можно вывести формулу максимально допустимого размера скидки для предприятия (q_{max}) с учетом ставок альтернативной доходности (r)

$$q_{max} = \frac{r}{r + \frac{365}{T-t}} \quad (2)$$

При предоставлении скидки стоит учитывать, что если цены товаров (работ, услуг) отклоняются более чем на 20% (в сторону понижения или повышения) рыночной цены идентичных или однородных товаров, налоговый орган вправе доначислить налог, а также рассчитать пени.

К числу инструментов управления дебиторской задолженностью относится также создания резерва по сомнительным долгам, который признается внереализационным расходом для целей налогообложения. Цель резерва состоит в равномерном распределении расходов, понесенных вследствие неисполнения контрагентом своих обязательств. В резерв по сомнительным долгам в соответствии со ст.266 Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ) включают дебиторскую задолженность со сроками возникновения (рис. 5).

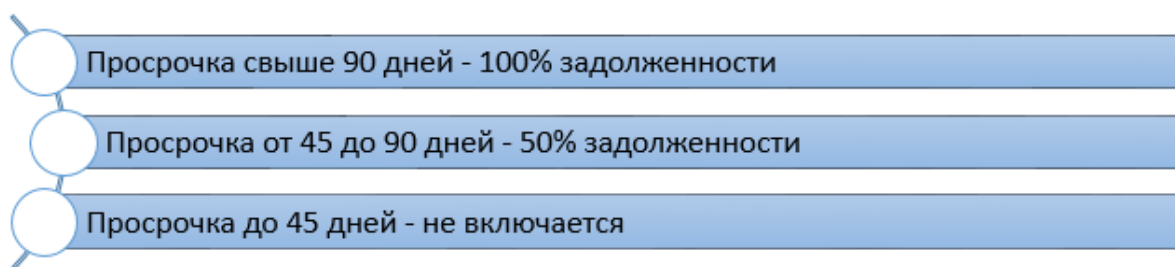


Рис. 5. Порядок формирования резерва по сомнительным долгам

Максимальный объем резерва по сомнительным долгам составляет 10% от выручки предприятия, полученной в отчетном периоде.

Наиболее эффективным инструментом управления дебиторской задолженностью является использование современных форм рефинансирования и страхования дебиторской задолженности с целью перевода замороженных в ней средств в более полезные активы. Основные виды рефинансирования представлены на рис. 6.

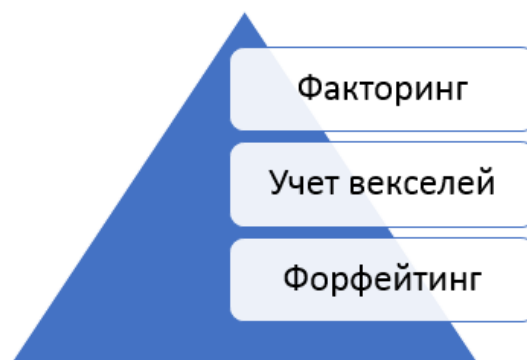


Рис. 6. Виды рефинансирования дебиторской задолженности

Цель рефинансирования дебиторской задолженности – перевод дебиторской задолженности в другие оборотные активы (краткосрочные ценные бумаги, денежные средства и т. д.). Среди основных форм рефинансирования дебиторской задолженности выделяют факторинг, учет векселей в банке, форфейтинг.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью в рамках реализации кредитной политики компании обеспечивается широким арсеналом инструментов, начиная от анализа и нормирования и заканчивая рефинансированием и страхованием.

Список литературы

1. Сутягин В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учеб. пособ. / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 216 с.
2. Кулешова А.И. Управление дебиторской задолженностью / А.И. Кулешова, М.В. Вельм // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №3–2 (73). – С. 34–38.