

**Коваленко Елена Викторовна**, кандидат экономических наук,

*доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита*

*ФГБОУ ВО СПбГАУ г. Санкт-Петербург, РФ*

**Зорина Светлана Ивановна**, доцент кафедры

*бухгалтерского учета Калининградский*

*филиал ФГБОУ ВО СПбГАУ г. Полесск, РФ*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация:** Статья посвящена разработке организационно – экономических основ и комплекса практических рекомендаций и мероприятий по совершенствованию кредитной политики деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** кредитная политика, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, финансовая устойчивость, платежеспособность предприятия.

**Abstract:** The article is devoted to the elaboration of organizational-economic framework and a set of practical recommendations and activities to improve the credit policy of the company.

**Keywords:** credit policy, management of receivables and Payables, financial sustainability, solvency.

В условиях постоянно меняющейся ситуации в экономике России на первый план для предприятия выходит вопрос об уменьшении рисков при реализации товаров, выполнения работ, оказании услуг с отсрочкой платежа. Существующая невысокая платежеспособность организаций порождает рост достаточных размеров задолженностей, вследствие чего увеличение обязательств на балансах предприятий.

Первоочередной задачей любого коммерческого предприятия является получение прибыли, поэтому перед финансовыми службами и руководством

предприятия встает вопрос о снижении задолженности в отношении дебиторов и кредиторов, высокий уровень которых может снизить финансовую устойчивость предприятия [5].

Кредитная политика предприятия – это совокупность мероприятий по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью и определению оптимальных условий предоставления и получения коммерческих кредитов и кредитов кредитующих организаций. Главный критерий эффективности кредитной политики – «рост доходности по основной деятельности компании вследствие увеличения объемов продаж или путем ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (этому способствует ужесточение политики кредитования)» [2].

В условиях рыночной экономики проблема анализа дебиторской и кредиторской задолженности встает перед каждой фирмой, так как в процессе финансово-юридических взаимоотношений между фирмами или другими юридическими лицами стороны выступают как дебиторы и кредиторы.

Современная система бухгалтерского и управленческого учета должна включать и совокупность методов анализа и оценки дебиторской и кредиторской задолженности. С их помощью находят оптимальное соотношение между долгами дебиторов и кредиторов, добиваются более высокой эффективности использования денежных средств.

Создание оптимальной кредитной политики позволит предприятию решать ряд вопросов:

- определение срока предоставления отсрочки платежа, т.е. период времени, в течение которого дебитору следует погасить свою задолженность;
- кредитоспособности покупателя (с помощью создания рейтинговой системы определения кредитоспособности каждого покупателя, а также возможностью определения размера кредита для каждого покупателя);
- оптимизация системы сбора платежей (мероприятия и действия, направленные на своевременное взыскание дебиторской задолженности, выявление просроченных платежей, задержки в оплате, иные нарушения);

- предоставление скидок, в случае авансового платежа (определение величины скидок и временного промежутка, в течение которого их можно использовать).

Многолетний опыт зарубежных фирм и российских предприятий показал, что недостаточность оценки планирования предпринимательской деятельности в условиях рынка, сведение его к минимуму, игнорирование или некомпетентное осуществление зачастую приводят к неоправданным экономическим потерям и, в конечном счете, банкротству. «Грамотные руководители хорошо знают, что все великие битвы сначала выигрывают на бумаге – на плане, а только потом в реальной действительности, т.е. необходим документ, в котором найдут отражение и описание все стороны реализации предпринимательской идеи» [2].

Осторожность при выборе кредитной политики предприятия обусловлена тем, что ведение предпринимательской деятельности в нынешних условиях сопряжено с сохраняющейся экономической нестабильностью, многочисленными коммерческими рисками. Именно в такой обстановке предприятия должны принимать ответственные решения, которые затрагивают не только их материальные интересы, но и соответственно интересы партнеров. Так что рассматриваемая проблема выбора кредитной политики по отношению к покупателям продукции является важной практически для всех, кто занимается предпринимательской деятельностью.

Кредитная политика должна соответствовать стратегии развития предприятия и подразумевает решение главных вопросов: каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно; на каких условиях и на какой срок предоставляется такой кредит; каков порядок изъятия дебиторской задолженности [5].

При образовании просроченной задолженности дебитора необходимо принимать меры для её возврата.

В кредитной политике должны быть определены размер и порядок определения общего лимита задолженности дебитора организации. Самый простой способ – изучить бухгалтерскую отчетность и юридические документы

контрагента для оценки его финансового состояния, а также динамики развития и степени надежности в качестве покупателя[3]. Зачастую компании не хотят предоставлять документы о своей деятельности, они могут быть коммерческой тайной, но также скрывать текущее финансовое положение фирмы, поэтому такие контрагенты могут быть отнесены в сомнительный список и целесообразность выдачи товарного кредита вызывает сомнения. Также при оценке контрагента помимо изучения бухгалтерской отчетности, можно собрать дополнительные сведения:

- имеются у компании дочерние компании и филиалы;
- состояние кредитной истории и внешнеэкономической деятельности;
- наличие или отсутствие судебных разбирательств;
- наличие или отсутствие проблем с налоговой службой;
- посмотреть выписку из ЕГРЮЛ, а также получить информацию о реальных собственниках.

Затем производится выбор критериев, по которым будет оцениваться кредитоспособность будущих партнеров (например, общее время работы с данным покупателем и объем сделок с ним; наличие положительных отзывов других организаций, являющихся контрагентами данного покупателя; стабильность выполнения обязательств в предшествующие периоды; оборачиваемость задолженности дебитора; размеры и сроки просроченной дебиторской задолженности; финансовое состояние покупателя).

В процессе управления образовавшейся задолженностью дебиторов на предприятии должны быть документы, которые отслеживают движение задолженности[3]. Внутри предприятия должны быть разработаны формы документов, направленные на контроль задолженности дебитора, они являются частью кредитной направленности и должны утверждаться вместе с ней. Одним из инструментов организации контроля на предприятии за дебиторской задолженностью может стать форма документа с названием «Сведения о состоянии дебиторской задолженности» (таблица 1.). В этой форме будет отражаться период образования, на основании какого документа образовалась,

сведения о контрагенте, а также своевременность погашения дебиторской задолженности в соответствии с условиями договоренности. Такой отчет необходимо заполнять еженедельно или подекадно (каждые 10 дней) для актуальности данных и правильной оценке финансового состояния, чтобы результативно планировать текущую деятельность на следующий период. Рассмотрим наглядно способ формирования сведений о задолженности дебитора.

№ п/п	Наименование контрагента	Номер, дата договора	Счет / ТТН	Дата возникновения задолженности	Сумма платежа, тыс. руб.	Срок оплаты по соглашению	Период задержки оплаты, дни	Дата платежа
1	Контрагент 1	01.01.2016	41	05.02.2016	5 000	22.03.2016	-	22.03.2016
2	Контрагент 2	01.01.2016	60	10.03.2016	2 000	30.03.2016	4	03.04.2016
3	Контрагент 3	01.01.2016	70	15.03.2016	7 000	14.05.2016	-	14.05.2016
4	Контрагент 1	01.01.2016	80	20.03.2016	3 000	04.05.2016	-	30.04.2016
5	Контрагент 4	01.01.2016	81	20.03.2016	1 000	20.12.2016		

Таблица 1 - Сведения о состоянии дебиторской задолженности предприятия

В целях защиты от риска не возврата задолженности дебитора возможно использовать инструмент страхования. Наличие страхового полиса резко увеличивает инвестиционную привлекательность бизнеса. Страховая компания гарантирует платеж по обязательствам клиента в случае его неплатежеспособности. Страховать риск невыполнения контрагентом своих обязательств нужно на стадии подписания договора, так как отгрузки, произведенные до получения страхового полиса, не будут являться страховым случаем.

При недостаточности оборотных средств предприятиям необходимо прибегать к привлечению сторонних денежных средств. На предприятии нужно применять мониторинг стратегии кредитования, с этой целью следует:

- внедрить систему комплексного анализа на предприятии;
- внедрить анализ зависимости от кредиторов;
- внедрить систему оптимизации капитала и его структуры.

Если у предприятий существует безнадежная дебиторская задолженность, от которой избавиться не удалось, то её целесообразнее списать на убытки. При возможности прогнозирования процента невозврата задолженности дебитора, предприятие может при составлении управленческой отчетности создать резерв на ее покрытие, иначе невозврат долга может повлечь неисполнение собственных обязательств. Для его расчета можно использовать статистику прошлых периодов.

Размер отчислений в резерв, устанавливаемый чаще всего в процентном отношении к выручке от продаж в кредит, должен быть зафиксирован в учетной политике управленческого учета.

Одним из этапов кредитной политики предприятия является анализ кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность – это денежные средства, временно привлеченные фирмой и подлежащие возврату. Она представляет собой задолженность предприятия за товары, услуги, полученные в ходе осуществления хозяйственной деятельности. Организация владеет и пользуется этой задолженностью, но обязана вернуть. Часть кредиторской задолженности закономерна, так как возникает в связи с особенностью расчетов. Но иногда она возникает как результат несвоевременного погашения обязательств, т.е. несоблюдение сроков оплаты продукции и расчетных документов[3].

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия осуществляют приобретение сырья, материалов, других запасов, а также реализуют продукцию, работы, услуги. Если расчеты за продукцию, оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, в этом случае можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков. В то же время само предприятие выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков в части выданных им авансов под

предстоящую поставку продукции. В этих условиях необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия[4].

Совершенствование кредитной политики, выбранной предприятием, целесообразно для оптимизации работы предприятия. Правильный подход к её разработке позволит подобрать мероприятия, которые будут направлены на регулирование соотношения кредиторской и дебиторской задолженности, а также определению оптимальных условий предоставления и получения кредитных продуктов.

Мы предлагаем комплекс различных мер по эффективности управлением дебиторской и кредиторской задолженностью, в него входят:

- должны быть определены размер и порядок определения общего лимита дебиторской задолженности;
- при оценке контрагента помимо изучения бухгалтерской отчетности необходимо собрать дополнительные сведения о компании (учредители, наличие филиалов, проблем с судебными инстанциями и др.);
- разработать кредитный рейтинг контрагентов;
- проведение мероприятий по стимулированию сбыта.
- при дефиците оборотных средств предприятию необходимо прибегать к привлечению сторонних денежных средств.

Для повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями организации, руководству необходимо создать систему контроля за структурой и изменением этих показателей. Для этого целесообразно:

- составить бюджет кредиторской и дебиторской задолженностей;

- разработать систему показателей, характеризующих как количественную, так и качественную оценку положения и развития отношений с контрагентами компании, принять разработанные показатели за плановые;

- осуществлять анализ соответствия текущих фактических показателей и принятых за плановые, а также анализировать причины возникновения отклонений. В зависимости от анализа и раскрытия причин несоответствия показателей, должен быть разработан и выполнен комплекс практических рекомендаций по организации структуры долгов в соответствие с плановыми параметрами.

В рыночных отношениях и наращивании конкурентных преимуществ предприятиям требуется высокая производительность при низких затратах и рациональном использовании ресурсов производства. Наилучшим является создание такой системы, которая позволила бы учитывать социальные требования потребителей. При производстве продукции предприятиям необходимо изыскивать резервы снижения затрат, чтобы продукция имела устойчивый сбыт на внутреннем и внешнем рынках [1].

Кредитная политика компании должна быть отражением выбранной стратегии осуществляемой деятельности.

Таким образом, грамотное и оперативное проведение мер по повышению эффективности управления расчетами с дебиторами и кредиторами позволяет эффективно и оперативно управлять производством, положительно влияет на финансовое состояние предприятие.

#### **Библиографический список:**

1. ФЗ от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" .
2. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование. М., КРОНУС, 2012.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет.- М.: Магистр: НИЦ ИНФРА – М, 2015.



4. Исаченко М.Б. Управление дебиторской задолженностью и разработка кредитной политики компании. Ж:Успехи современного естествознания. Экономические науки. М.: ООО «Издательский дом «Академия естествознания», № 12, 2014.
5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. - М., ИНФРА, 2011.