
ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

УДК 336.02.123:658.15:658.14

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.Д. Надеждина, А.А. Сандаков

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

E-mail: nadejdina2010@yandex.ru, sandakov.alexander@hotmail.com

Рассмотрены принципы формирования эффективной системы управления и контроля дебиторской задолженности организаций через механизм кредитной политики как на стадии ее формирования, так и на стадии ее инкассации. Разработан методический подход к созданию грамотной кредитной политики, которая позволит контролировать долю дебиторской задолженности в общей структуре активов, а также снизить риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности. Предлагается концептуальная схема осуществления кредитной политики в организации.

Ключевые слова: кредитная политика, дебиторская задолженность, управление, контроль.

METHODICAL APPROACH TO THE FORMATION OF CREDIT POLICY AS AN INSTRUMENT OF MANAGEMENT AND CONTROL ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ORGANIZATION

S.D. Nadezhdina, A.A. Sandakov

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: nadejdina2010@yandex.ru, sandakov.alexander@hotmail.com

The article considers the principles of the formation of an effective system of management and control of accounts receivable of organizations through the mechanism of credit policy both at the stage of its formation, and at the stage of its collection. The methodical approach is developed to the creation of a competent credit policy, which allows you to control the proportion of accounts receivable in the total assets, and reduce the risk of uncollectible receivables. The conceptual framework for the implementation of the credit policy in the organization is described.

Keywords: credit policy, accounts receivable, management, control.

В процессе хозяйственной деятельности практически у каждой организации (предприятия) возникает дебиторская задолженность. Эта часть оборотного капитала существенно ухудшает финансовое состояние экономического субъекта, она отвлекает денежные средства из цикла хозяйственных операций, что приводит к снижению темпов его производственной эффективности и показателей деятельности. В этой связи управление и контроль дебиторской задолженности – важнейший фактор повышения уровня использования финансовых ресурсов, эффективности деятельности и возможностей инновационного развития организаций в условиях рыночной экономики [9].

За последние пять лет существенно увеличился размер дебиторской задолженности у отечественных организаций, а также ухудшилась платежная дисциплина контрагентов. Так, по статистическим данным [15], дебиторская задолженность отечественных организаций в течение 2010–2014 гг. увеличилась с 18 004 до 31 014 млрд руб. (рис. 1).

В структуре дебиторской задолженности более 50 % составляет задолженность за товары (работы, услуги). Следует заметить, что отнесение дебиторской задолженности к наиболее ликвидным активам не гарантирует поступление денежных средств на предприятие от должников.

Существенное увеличение дебиторской задолженности (относительно темпов производства и реализации продукции) приводит к ухудшению финансового состояния организаций. Кроме того, это может быть не только причиной снижения рентабельности активов и потери их ликвидности, но и вызвать неплатежеспособность многих экономических субъектов в стране.

Большинство отечественных предприятий принимают решения по формированию и инкассации дебиторской задолженности в условиях отсутствия обоснованной и постоянной политики управления этой частью активов, что приводит как к прямым финансовым потерям, так и к недополучению части прибыли.

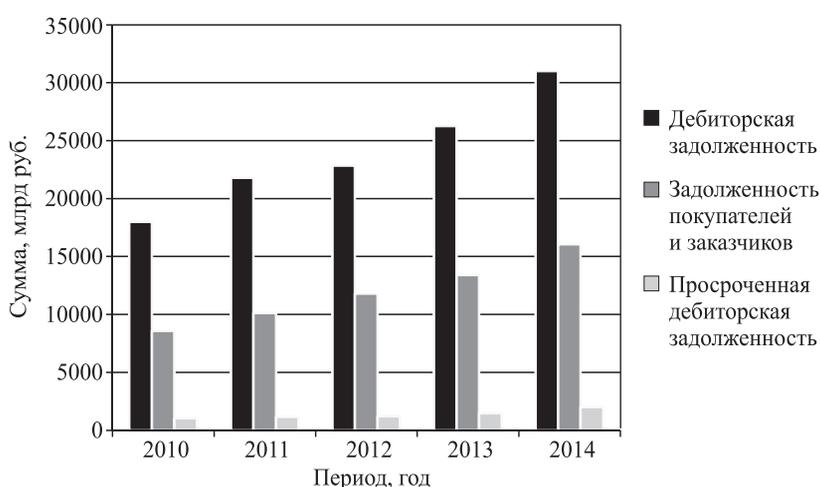


Рис. 1. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации за 2010–2014 гг.

Проблему роста дебиторской задолженности считают актуальной многие ученые-экономисты. Однако в отечественной практике хозяйствования решение данного вопроса с помощью существующих моделей и методик пока малоэффективно. Финансово-кредитные институты еще не получили достаточного развития, отсутствуют положения по созданию кредитной политики, ограничены инструменты контроля дебиторской задолженности.

Базовые положения оптимизации планового объема дебиторской задолженности и подходы к оптимизации параметров кредитной политики излагаются в фундаментальных трудах зарубежных исследователей финансового менеджмента. Так, Дж. К. Ван Хорн отмечает, что формирование объема дебиторской задолженности связано с поиском компромиссного решения между риском и доходностью, а определение ее оптимального объема осуществляется путем сравнения выгод, которые организация рассчитывает получить при определенном уровне инвестирования средств в дебиторскую задолженность, с расходами, которые необходимо понести для этого. Автор описывает процесс оптимизации объема дебиторской задолженности (средств, инвестируемых в ее объем) путем моделирования и многовариантных расчетов дополнительной прибыли, которая может быть получена при разных параметрах кредитной политики, а вариант, при котором прибыль максимизируется, признается наиболее целесообразным и берется за основу при планировании [2].

Обзор экономической литературы свидетельствует: несмотря на теоретические и практические исследования вопросов управления размерами дебиторской задолженности, без внимания научных работников остались разработки методов оценки покупателей с целью определения оптимально допустимого уровня дебиторской задолженности [14]. Для более эффективного управления дебиторской задолженностью, на наш взгляд, нужно учитывать международный опыт и применять его.

Существуют подходы к оптимизации параметров кредитной политики и объема дебиторской задолженности с использованием терминов и инструментов инвестиционного анализа. Один из них предусматривает оценку эффективности кредитной политики на основе показателя чистой приведенной стоимости (NPV) совокупных денежных потоков, связанных с реализацией товаров в кредит и инкассацией дебиторской задолженности. Для этого вводятся структурные коэффициенты, по которым устанавливаются ограничения, а именно: доля продажи в кредит, доля просроченной дебиторской задолженности и доля просроченной дебиторской задолженности, частично погашаемой покупателями.

Другой подход используют большинство американских экономистов. Они разрабатывают стандарты кредитования, которые позволяют с помощью анализа платежеспособности потенциальных дебиторов определить сроки кредитования, используя два подхода [11].

Некоторые организации (первый подход), являющиеся источниками информации по кредитным историям, создают специальные кредитные рейтинги. Ими готовятся кредитные отчеты о предприятиях-кандидатах на получение кредита, где указывается информация о их кредитной истории за конкретный период (например, за последний месяц): размеры полученных кредитов, их сроки, фактическая оплата; также дается информация о

кредитном рейтинге и финансовой устойчивости компаний. На основе анализа этих данных делается вывод о возможности предоставления кредита.

Другие американские компании (второй подход) используют классификационные схемы, позволяющие выявлять категории кредитного риска, период сбора и невозврата кредитов в прошлом, на основе чего определяют границы кредитования [12].

Однако следует учитывать, что зарубежная теория и практика управления дебиторской задолженностью ориентирована на устойчивое состояние и развитие предприятий. Это не позволяет использовать существующие в мировой теории и практике методы контроля дебиторской задолженности отечественных предприятий и требует разработки научно обоснованных методов управления ею.

В отечественной практике для принятия решения о возможности предоставления товарного (коммерческого) кредита тому или иному дебитору, особенно в крупных суммах, можно упростить этот процесс, используя систему баллов, согласно которой всем историческим событиям, повлиявшим на платежную дисциплину покупателя, присваивать определенные баллы, которые затем суммируются и на основе полученных результатов принимать решение о кредитовании покупателя [13].

Содержание метода балльной системы оценивания следующее:

– финансовый менеджер (экономист) получает от службы безопасности организации необходимые сведения о финансовом состоянии потенциального дебитора, его платежной дисциплине и размере кредиторской задолженности;

– информация анализируется, каждому из показателей дается балльная оценка;

– рассчитывается общая сумма баллов и присваивается уровень риска данному клиенту;

– согласно уровню риска, определяется срок предоставления товарного (коммерческого) кредита.

Экономисту необходимо выявить, к какому типу финансового состояния относится предприятие-заемщик, систематизировать информацию о его кредиторской задолженности и сроках погашения, а также проанализировать информацию о фактах неуплаты задолженности в прошлом.

Используя зарубежный опыт для определения суммы баллов по каждому конкретному показателю российского предприятия-кандидата на получение товарного (коммерческого) кредита, возможна следующая система оценки (табл. 1).

Подсчитав сумму баллов (см. табл. 1), можно определить уровень риска данного покупателя и сроки его кредитования. Для этого предлагаем использовать табл. 2.

Использование данной системы оценки отечественными организациями при формировании кредитной политики позволит, по нашему мнению, значительно уменьшить уровень неуплаты задолженности, поскольку кредиты будут предоставляться покупателям с достаточно низким уровнем риска, а также значительно упростить процесс анализа при принятии решений по управлению и контролю дебиторской задолженности.

Таблица 1

Оценка показателей деятельности и кредитной истории покупателя

Показатель	Значение показателя	Балльная оценка
Показатели финансового состояния (тип)	I	3
	II	2
	III	1
Факт неуплаты задолженности (раз)	0	3
	1	2
	2 и более	1
Кредиторская задолженность (задержка оплаты, дни)	До 30	3
	30–60	2
	Более 60	1
Всего баллов	X	?

Таблица 2

Определение уровня риска покупателей при формировании кредитной политики

Сумма баллов	Уровень риска	Срок кредитования, дни
8–9	1	60–90
5–7	2	30–60
3–4	3	До 30

Как известно, дебиторская задолженность – это сумма долгов, принадлежащая предприятию и свидетельствующая об изъятии средств из его оборота дебиторами – юридическими или физическими лицами, имеющими соответствующую финансовую задолженность перед экономическим субъектом. В этой связи целью исследований, результаты которых изложены в данной публикации, является создание эффективной системы управления и контроля дебиторской задолженности организаций через механизм кредитной политики.

Целью управления дебиторской задолженностью, как и другими оборотными активами, является оптимизация ее размера. Нормальный размер дебиторской задолженности, с одной стороны, может быть достигнут путем своевременности оплаты ее, а с другой – установлением оптимальных как для предприятия, так и для должника условий уплаты долгов.

Управление дебиторской задолженностью, как и управление товарно-материальными запасами предприятия, денежными средствами и их эквивалентами, является одним из актуальных звеньев деятельности руководства предприятия, требуя ежедневного контроля за ее состоянием и принятием эффективных решений [3]. Эффективность управленческих решений, затрагивающих дебиторскую задолженность, должна обеспечить организации баланс между прибылью и ликвидностью; кредитной политикой и инкассацией дебиторской задолженности.

Увеличение оборотного капитала предприятия, в том числе и дебиторской задолженности, влечет за собой рост показателей его текущей и абсолютной ликвидности. Это свидетельствует о высокой ликвидности и пла-

тежеспособности предприятия, т.е. способности рассчитаться по текущим обязательствам. Вместе с тем, анализируя показатели ликвидности, необходимо проверить качественную структуру оборотного капитала предприятия. Для этого следует выяснить: причины роста объемов составляющих оборотного капитала, связанных с увеличением объемов производства и реализации; роста показателей ликвидности, сложившихся вследствие не реализованных запасов (товаров), избытка денежных средств на счетах, свидетельствующих о недостатках в работе менеджмента, так как временно свободные средства имеют характер непроизводственных активов, которые теряют свою стоимость во времени в результате инфляции и других факторов. Целесообразно своевременно конвертировать их в высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги, которые в случае необходимости можно быстро реализовать.

Увеличение текущей дебиторской задолженности как положительный факт можно рассматривать с точки зрения ее влияния на поддержание ликвидности и платежеспособности предприятия лишь до определенной грани. Если показатель текущей ликвидности предприятия превысил «2,5», это свидетельствует о неэффективном управлении оборотным капиталом организации.

Следовательно, наличие текущей дебиторской задолженности в известной степени является резервом финансовых ресурсов (конечно, при условии, если она не классифицируется как безнадежная), что обеспечивает ликвидность предприятия, а следовательно, уменьшает риск потери платежеспособности.

Однако, как свидетельствуют результаты анализа финансовой отчетности отечественных предприятий, их ликвидность в настоящее время сформировалась в результате роста текущей дебиторской задолженности. Проблема неплатежей, а следовательно, дефицита финансовых ресурсов, является особенно острой в бизнесе. В то же время увеличение дебиторской задолженности влечет уменьшение доходности предприятия, потому что часть финансовых ресурсов изъята из хозяйственного оборота.

Увеличение текущей дебиторской задолженности при определенных условиях повышает ликвидность организации, но и сразу же уменьшает доходность. Несмотря на такую зависимость, руководство экономического субъекта должно поддерживать оптимальную величину дебиторской задолженности в структуре оборотного капитала, которая бы сбалансировала доходность предприятия и риск утраты платежеспособности.

Необходимо объективно оценить влияние наличия дебиторской задолженности, обосновать основные критерии и показатели контроля дебиторской задолженности, учитывая позиции конкурентов.

Для каждого предприятия оптимальный объем дебиторской задолженности является различным. Факторы, которые влияют на определение оптимального объема дебиторской задолженности, можно объединить в две группы – внешние и внутренние (рис. 2).

Принципы, стандарты и механизмы управления и контроля дебиторской задолженности целесообразно объединить в единую систему (кредитную политику), которая входит в общую систему управления оборотными активами предприятия. Кредитную политику следует рассматривать как



Рис. 2. Факторы, влияющие на оптимальный объем дебиторской задолженности отечественных организаций

стандартный набор процедур для того, чтобы принять решения, какие клиенты должны получить кредит и условия предоставления скидки.

Успех реализации кредитной политики зависит от экономического обоснования стратегии ее осуществления (рис. 3).

Стратегический анализ эффективности кредитной политики является основой разработки стратегических целей и выбора базовой стратегии реализации кредитной политики. Результатами стратегического анализа является определение специфики, обычаев и тенденций делового оборота, которые сложились на данном рынке, оценивание достигнутого уровня рентабельности в условиях действия определенных стандартов кредитоспособности и качества дебиторской задолженности, степени финансового риска [10].

Важным этапом в разработке кредитной политики организации является определение ее стратегических целей.

В условиях рыночной экономики деятельность субъектов хозяйствования нацелена на достижение высоких конечных результатов – рост прибыльности реализации продукции, доходности активов и собственного капитала, при условии обеспечения нормативов ликвидности. Необходимо установить приоритеты в выборе критериев оценки эффективности кре-



Рис. 3. Стратегия осуществления эффективной кредитной политики организацией

кредитной политики: оптимальная кредитная политика предприятия должна быть такой, чтобы в результате ее проведения максимизировать прибыль при условии использования оптимальной комбинации нормативов кредитоспособности, срока кредита, стратегии скидок, особых условий и уровня расходов по инкассации [1].

С учетом этих положений определены основные задачи кредитной политики экономических субъектов в условиях развития рыночных отношений в России:

- рост конкурентной позиции на рынке за счет предоставления наиболее привлекательных условий товарного кредитования;
- увеличение объемов реализации продукции (работ, услуг) и повышения доходности активов при условии обеспечения финансовой устойчивости и ликвидности.

При разработке кредитной политики необходимо учитывать финансовое состояние предприятия, которое предоставляет своим партнерам товарные (коммерческие) кредиты, а также особенности покупателей.

Стратегические цели кредитной политики являются основой для выбора базовой стратегии и ее реализации.

По содержанию стратегия реализации кредитной политики может быть: стратегией сокращения (минимизации); стратегией роста; стратегией оптимизации.

Стратегия сокращения направлена на минимизацию возможных рисков, возникающих при продаже продукции на условиях товарного (коммерческого) кредита. При этом предприятие устанавливает жесткие стандарты кредитоспособности с минимальными объемами и сроком кредита, за счет чего обеспечивается высокая ликвидность или отсутствие вообще дебиторской задолженности. У предприятий, которые выбирают такую стратегию, в условиях рынка и усиления конкуренции между товаропроизводителями неизбежно возникнут проблемы сужения круга потенциальных покупателей и, как следствие, может наблюдаться сокращение объемов продаж и рентабельности активов. Использование такой стратегии целесообразно при условии монопольного положения организации и отсутствия конкуренции на данном рынке.

Стратегия роста предусматривает реализацию либеральной кредитной политики, нацеленной на повышение спроса на продукцию, рост объемов ее реализации. При этом предприятие не осуществляет глубокий анализ финансового состояния потенциальных дебиторов или такой анализ вообще отсутствует. Стандарты кредитоспособности в случае соблюдения стратегии роста значительно ослаблены, что способствует повышению уровня финансовых рисков, снижению ликвидности. Такая стратегия полезна для расширения круга покупателей, освоения новых рынков сбыта, роста доли экономического субъекта на рынке данного товара и захвата стратегической зоны хозяйствования.

Стратегия оптимизации характеризуется взвешенным подходом к формированию стандартов кредитоспособности предприятия: при ее определении учитываются возможные финансовые риски на основе результатов комплексного кредитного анализа и одновременно создаются условия для активизации продаж и привлечения потенциальных клиентов. Стратегия такого типа является наиболее целесообразной с экономической точки зрения.

Кредитная политика организации должна реализовываться на практике через организационно-экономический механизм, составные элементы которого представлены на рис. 4.

Использование научно обоснованного организационно-экономического механизма формирования и реализации кредитной политики дает возможность рационально и эффективно управлять одним из видов оборотных активов – дебиторской задолженностью, планировать поступления денежных средств от покупателей, оценивать долги контрагентов, анализировать тенденции изменений, которые происходят на предприятии [6].

Рассмотрим каждый из элементов организационно-экономического механизма разработки и реализации кредитной политики.

Кредитная политика организации тесно связана с маркетинговой, их стратегические цели совпадают и направлены на рост объема продаж и рентабельности реализации и активов. При формировании и реализации

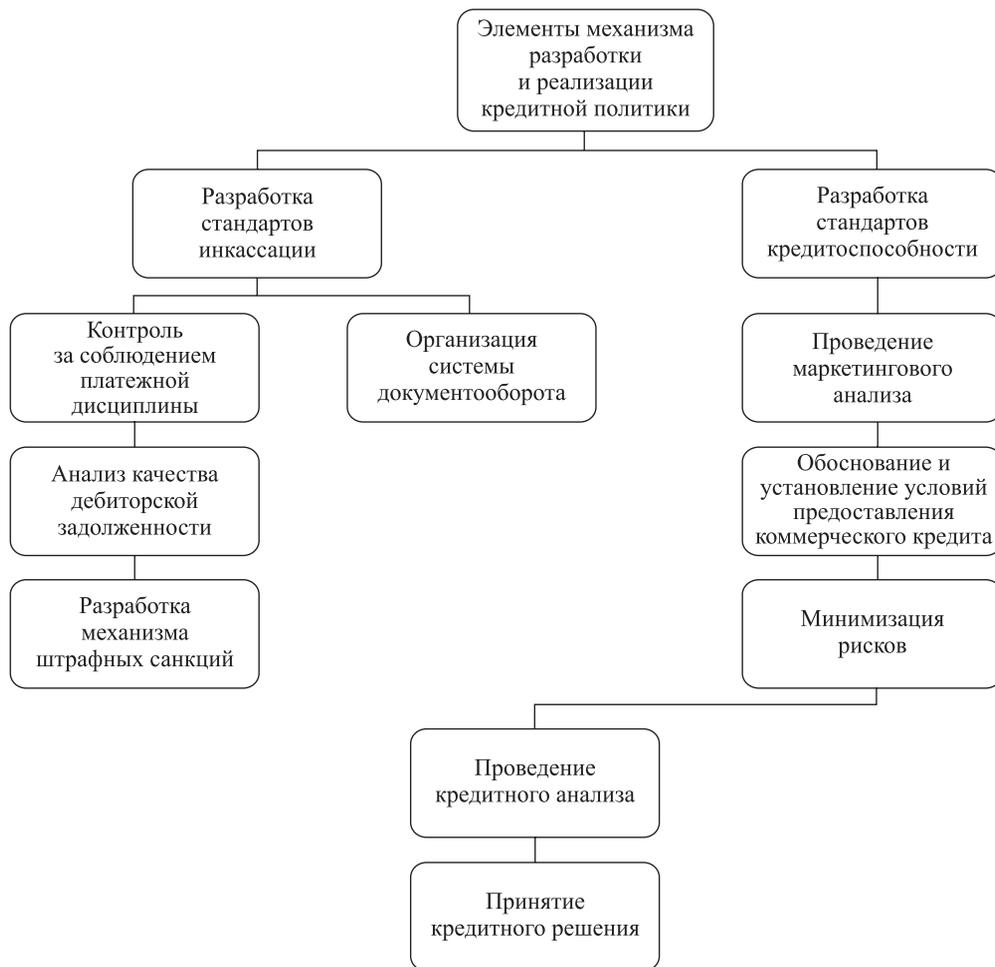


Рис. 4. Элементы механизма кредитной политики организации

кредитной политики необходимо обеспечить плодотворное сотрудничество маркетологов, бухгалтеров, экономистов и финансистов, а кредитную и маркетинговую политику организации следует рассматривать как неотъемлемую часть реализуемой продукции (работ, услуг).

Кредитная политика может существенно влиять на объем продаж, а предоставление товарного (коммерческого) кредита является одним из важных факторов влияния на уровень спроса на продукцию предприятия [5]. Именно маркетинговый анализ должен стать первоначальной базой разработки механизма кредитной политики, которая позволит на последующих этапах обосновать кредитные решения относительно условий кредитования потенциальных потребителей на основе прогноза активизации процесса реализации продукции (работ, услуг). Прогнозные оценки должны основываться на изучении поведения потребителей, конкурентного климата, обычаев делового оборота в отрасли и особенностей покупателей (например, доминирование в составе покупателей мощных сетевых клиентов, которые работают только на условиях отсрочки платежа). При наличии базы исходных данных при маркетинговом анализе необходимо установить

зависимость между условиями продажи продукции (работ, услуг) организации с различными формами оплаты, спросом на продукцию и объемами ее реализации. Для выявления и оценки такой зависимости целесообразно использовать статистические методы, в частности регрессионный, корреляционный анализ.

На основании результатов маркетингового анализа определить условия предоставления товарного (коммерческого) кредита. При этом обязательно учесть финансовое состояние самого предприятия (ликвидность, недостаток/избыток оборотного капитала, возможность привлечения дополнительного финансирования и т.д.).

Условия предоставления товарного (коммерческого) кредита предусматривают установление срока отсрочки платежа различным категориям покупателей по критериям кредитоспособности и системы скидок за своевременную оплату продукции. Возможно одновременное определение цены для покупателей при немедленной оплате и ставки процентов за предоставление товарного (коммерческого) кредита (отсрочки платежа). Для постоянных клиентов и крупных партий продукции с целью сокращения процедуры ее отгрузки целесообразным является открытие кредитных линий – максимальной суммы, на которую может быть предоставлен кредит конкретному клиенту [4].

Условия продажи определяют размер кредита, но не определяют сути контракта, т.е. инструментов коммерческого кредита, с помощью которых предприятие минимизирует кредитные риски. Минимизация этих рисков не должна отрицательно повлиять на поведение клиента. Минимизировать кредитные риски возможно путем получения от клиента любого обеспечения его платежных обязательств за полученные товары (работы, услуги). Таким обеспечением может быть: банковская гарантия, поручительство любой солидной компании на основе заключенного договора, простой или переводной вексель. Минимизировать кредитные риски может и договор страхования коммерческого риска, но в России такая практика еще недостаточно отработана и требует дальнейшего развития.

Важным элементом механизма принятия кредитного решения является кредитный анализ. Каждое предприятие должно разработать процедуру анализа кредитоспособности потенциальных дебиторов с целью объективной оценки достоверности финансовых потерь. Процедура такой оценки должна включать два взаимосвязанных этапа: сбор информации о потенциальном дебиторе; аналитическая обработка полученной информации с целью определения уровня кредитоспособности.

Для сбора информации о потенциальном дебиторе и оценки финансового состояния контрагента экономисту предприятия целесообразно использовать как формальные, так и неформальные методы.

К *формальным методам* можно отнести: получение пакета учредительных документов потенциального покупателя; проверку полномочий лица, которое осуществляет данную сделку; анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности контрагента (на основании данной отчетности можно рассчитать некоторые финансовые коэффициенты: платежеспособности, ликвидности, деловой активности, рентабельности и др.). Эффективным инструментом количественного анализа и прогнозирования кредитного и

делового риска дебитора является мультипликативный дискриминантный анализ. Так, использование модели Альтмана позволит определить общий индекс кредитоспособности предприятия.

Экономисту, который проводит оценку финансового состояния контрагента, необходимо учитывать общие процессы и тенденции, происходящие в той сфере, где работает контрагент, а затем проанализировать опыт работы с данным контрагентом (динамику его развития, «историю продаж», отсутствие просрочек по ранее предоставленным коммерческим кредитам и т.д.).

На основе этих данных целесообразно подготовить аналитическую записку, комплексно характеризующую финансовое состояние и кредитоспособность потенциального должника. При этом необходимо учитывать, что данные бухгалтерского (финансового) учета контрагента не позволяют необходимым образом оценить надежность партнера, а потому можно рекомендовать применение методов неформальной оценки его финансового состояния.

К *неформальным методам* можно отнести получение информации о контрагенте из других источников (поставщиков, банков, партнеров, покупателей и т.д.), проведение экспертной оценки активов. Очень часто подобная функция «неформальной оценки контрагента» возлагается на службу безопасности предприятия. Только после такого комплексного и всестороннего анализа можно принять решение об отнесении дебитора к определенной группе покупателей (надежных, средних и ненадежных) и целесообразности его кредитования.

На основе материалов маркетингового и кредитного анализа, определенных условий продажи товаров финансовый менеджер должен принять кредитное решение о предоставлении товарного (коммерческого) кредита каждому потенциальному покупателю. Точность и верность расчетов срока и величины максимально допустимой дебиторской задолженности непосредственно влияет на экономическую безопасность предприятия.

Вложение денежных средств в дебиторскую задолженность предполагает выбор между доходностью и риском. Критерием определения оптимального размера инвестиций в дебиторскую задолженность должен стать показатель дополнительного дохода, который можно определить путем сравнения прибыли, полученной при определенном уровне инвестиций в дебиторскую задолженность, с потерями по безнадежным долгам и расходам на поддержание определенного уровня дебиторской задолженности.

Определить прибыль от дополнительной реализации продукции при неизменных условиях производства, реализации и изменении условий предоставления товарного (коммерческого) кредита ($\Pi_{\Delta pp}$) можно по формуле

$$\Pi_{\Delta pp} = \Delta RP_k \times k_{md}, \quad (1)$$

где ΔRP_k – прирост реализации продукции в стоимостном выражении в результате изменения условий предоставления кредита; k_{md} – коэффициент маржинального дохода.

Затраты на обслуживание дебиторской задолженности (ЗОДЗ) включают расходы на финансирование; расходы на управление; расходы и потери в связи с несвоевременной оплатой счетов клиентами.

Расходы на финансирование возникают, когда в случае предоставления клиентам товарных (коммерческих) кредитов, предприятие финансирует данные кредиты за счет собственных средств (которые могли быть реинвестированы в товары, производство, финансовые активы), или за счет привлеченных (заемных) средств.

Расходы на управление дебиторской задолженностью учитываются отдельно в составе переменных затрат предприятия. Расходы на управление состоят из затрат на содержание дополнительного персонала, который занимается ведением клиентских счетов и кредитным анализом, необходимостью приобретения дополнительной оргтехники, программного обеспечения и т.д.

Расходы и потери в связи с несвоевременной оплатой счетов клиентами состоят из накладных расходов (заказные письма покупателям, просрочившим платеж; расходы на телефонные переговоры и т.д.); финансовых затрат при продаже дебиторской задолженности третьему лицу; расходов, непосредственно связанных с возможным судебным делом (оплата услуг адвокатов и юристов, судебные пошлины и т.п.) и прямых финансовых потерь от невыполнения дебиторами своих платежных обязательств в форме резерва сомнительных долгов [7].

Сумму затрат на финансирование (ЗФ) дебиторской задолженности можно определить по формуле:

$$\text{ЗФ} = \Delta\text{ДЗ} \times \text{УПЗ} \times i, \quad (2)$$

или

$$\text{ЗФ} = \Delta\text{РП} \div k_{\text{дз}} \times \text{УПЗ} \times i, \quad (3)$$

где $\Delta\text{ДЗ}$ – прирост дебиторской задолженности; УПЗ – удельные переменные затраты на производство и реализацию продукции; i – средняя доходность капитала; $k_{\text{дз}}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности при определенных условиях продажи продукции в кредит (обороты).

На основании установленного критерия оптимальное кредитное решение будет принято при выборе потенциального дебитора:

$$\text{П}_{\Delta\text{рп}} - \text{ЗОДЗ} \geq 0, \quad (4)$$

$$\Delta\text{РП}_k \times k_{\text{мд}} \geq \Delta\text{РП}_k \div k_{\text{дз}} \times \text{УПЗ} \times i + \text{РСД} \quad (5)$$

или

$$\Delta\text{РП}_k \times k_{\text{мд}} \geq \Delta\text{ДЗ} \times \text{УПЗ} \times i, \quad (6)$$

где ЗОДЗ – затраты на обслуживание дебиторской задолженности; РСД – финансовые потери (резерв по сомнительным долгам).

Таким образом, оптимальный объем роста дебиторской задолженности с установленным критерием будет колебаться в пределах:

$$0 \leq \Delta\text{ДЗ} \leq \Delta\text{РП}_k \times k_{\text{мд}} \div \text{УПЗ} \times i, \quad (7)$$

откуда оптимальный объем роста продажи продукции в кредит составит:

$$\Delta\text{РП}_k = \Delta\text{ДЗ} \times k_{\text{мд}}. \quad (8)$$

Для предприятия в целом, которое предоставляет коммерческий кредит:

$$\sum \text{П}_{\Delta\text{рп}} - \sum \text{ЗОДЗ} \rightarrow \max. \quad (9)$$

Механизм реализации кредитной политики на предприятии предполагает разработку не только стандартов кредитоспособности, но и стандартов инкассации дебиторской задолженности, которые предусматривают следующие элементы: анализ платежной дисциплины, организацию системы документооборота.

Анализ платежной дисциплины включает анализ качества дебиторской задолженности и разработку механизма штрафных санкций и работы с просроченными платежами.

Чтобы верно оценить все тенденции, касающиеся дебиторской задолженности, каждый экономист должен использовать систему показателей, связанную с дебиторской задолженностью: коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, период ее погашения, доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов и размер сомнительной дебиторской задолженности в ее общем объеме. Чем больше дебиторская задолженность и период ее погашения, тем выше доля сомнительной дебиторской задолженности и риск ее непогашения.

При проведении финансового анализа дебиторской задолженности необходимо оценить ее реальное состояние. В данном случае рассматривается не только сумма дебиторской задолженности, но и дата ее возникновения: выделяется текущая (непросроченная) дебиторская задолженность, просроченная (сомнительная) и безнадежная дебиторская задолженность. Далее на основе этого анализа составляется реестр счетов дебиторов, в котором выделяются группы и принимаются решения по ним: уведомление дебитора о необходимости оплаты, списания безнадежного долга и т.п. С учетом этого фактора следует определять вероятность кредитного риска и резерв сомнительных долгов.

Составление аналитических отчетов производится исходя из среднего срока отсрочки платежа. Если все отсрочки предоставляются на достаточно длительный срок (60 и более дней), то данный отчет целесообразно составлять не чаще одного раза в квартал. Необходимо помнить о возможной потере времени для принятия оперативных решений.

Организация эффективной системы документооборота обеспечивает соблюдение правил и процедур при отгрузке товаров в самые короткие сроки, чтобы «не тормозить» процесс продажи. Наиболее рациональным является следующий комплекс действий: резервирование товаров, которые будут отгружены без предварительной оплаты (товарный кредит); передача документов (например, заявки) сотруднику, который принимает решение о возможности (невозможности) отгрузки товаров данному клиенту. В случае если сотрудник одобряет отгрузку, то завизированный документ передается на склад. Если принято негативное решение относительно данного факта, то финансовый контролер немедленно сообщает финансовому менеджеру о причине своего отказа. Финансовый менеджер должен довести полную информацию до клиента и совместно с ним выбрать комплекс мероприятий по выходу из данной ситуации (например, срочная оплата предыдущего долга, предоставление какого-либо залога и т.д.). Чтобы этот процесс не был излишне бюрократизирован и растянут во времени, целесообразно установить норматив времени, отводимого на выполнение вышеуказанных действий.

Соглашения и контракты, которые заключаются с покупателями, должны содержать информацию о штрафных санкциях, накладываемых на покупателя в случае, если он допустит просрочку платежа. Как правило, размер пени за просрочку платежа составляет 0,1–0,7 % от суммы не оплаченной в срок задолженности за каждый день просрочки. Оплата просроченной дебиторской задолженности не освобождает покупателя от обязательства уплатить начисленную пеню. При этом пеня может быть перечислена как одновременно с оплатой основного долга, так и отдельным платежом.

В случае если, несмотря на тщательно проведенный анализ, контрагент все же не выполняет свои обязательства, необходимо определить порядок работы с просроченными платежами, установить определенный срок, так называемый «пределный срок опоздания в оплате». На протяжении этого периода не стоит начинать какие-либо активные меры по взысканию средств, потому что данная отсрочка может быть вызвана всего лишь невнимательностью контрагента или какими-то другими, но объективными обстоятельствами. Если и этот срок истек, а денежные средства не поступили, необходимо применять такие меры, как: уведомление контрагента об истечении срока оплаты; подготовка счета-фактуры с определением начисленных за просрочку пени и штрафных санкций; требование от контрагента графика погашения задолженности и начисленных санкций; временное прекращение отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг) данному клиенту; поиск путей рефинансирования долга; подготовка необходимых документов для передачи иска о взыскании задолженности в арбитражный суд [8].

После вынесения решения суда выдается исполнительный лист. В случае неспособности должника погасить долг, предприятие-кредитор может обратиться в суд с иском об открытии дела о банкротстве. Если суд признает дебитора банкротом, дебиторская задолженность списывается как безнадежная с соответствующим отражением на финансовых результатах.

Таким образом, в процессе управления и контроля дебиторской задолженности кредитная политика должна быть реализована так, чтобы, максимизируя прибыль и рентабельность капитала, поддерживать ликвидность организации в пределах нормативных значений. Для этого необходимо постоянно контролировать динамику объемов и структуру дебиторской задолженности; проводить качественный анализ последствий управленческих решений, касающихся кредитной политики в долгосрочном периоде. В то же время руководители предприятия должны совершенствовать в целом механизм управления, направляя его на оптимизацию размеров, сроков погашения и уменьшения доли сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности.

Литература

1. *Абдыкалиева Ж.Ш.* Управление дебиторской задолженностью и кредитная политика // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд.* 2013. № 18. С. 107–111.
2. *Ван Хорн Дж.К., Дж.М. Вахович (мл.).* Основы финансового менеджмента. 11-е изд.; пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. С. 440–447.

3. *Исаченко М.Б.* Управление дебиторской задолженностью и разработка кредитной политики компании // *Успехи современного естествознания*. 2014. № 12-2. С. 123–126.
4. *Ковтун С.Е.* Кредитная политика предприятия как основа управления дебиторской задолженностью // *Управленческий учет и финансы*. 2007. № 2. С. 162–173.
5. *Лукьянова А.Е., Никулин Е.Д.* Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью организации // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 8. Менеджмент. 2008. № 1. С. 119–134.
6. *Маршалко Т.М.* Анализ дебиторской задолженности и его роль в формировании кредитной политики организации // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. 2010. № 1-2. С. 22–28.
7. *Надеждина С.Д., Лукьяненко В.М.* Проблемы учета и налогообложения расчетов по краткосрочным кредитам и займам // *Дни науки – 2010: Материалы научной конференции*. Ч. 1. Новосибирск: СибУПК, 2010. С. 126–133.
8. *Надеждина С.Д., Сандаков А.А.* Система контроля дебиторской задолженности в организациях пищевого производства // *Вестник Сибирского университета потребительской кооперации*. 2014. № 3 (10). С. 32–36.
9. *Надеждина С.Д., Сандаков А.А.* Факторинг как форма рефинансирования дебиторской задолженности сельхозтоваропроизводителей // *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*. 2015. № 7 (129). С. 148–153.
10. *Старкова Т.А.* Методические аспекты формирования кредитной политики организации с целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью // *Тенденции формирования науки нового времени. Сборник статей международной научно-практической конференции*. Отв. ред. А.А. Сукиасян. 2014. С. 278–288.
11. *Duru A.N., Ekwe M.C., Okpe I.I.* Accounts receivable management and corporate performance of companies in the food & beverage industry: evidence from Nigeria // *European Journal of Accounting Auditing and Finance Research*. 2014. Т. 2. №. 10. С. 34–47.
12. *Huang N.H.* A study on corporate credit policy and accounts receivable control management. 2013.
13. *Martínez Sola C., García Teruel P.J., Martínez Solano P.* Trade credit policy and firm value // *Accounting & Finance*. 2013. Т. 53. №. 3. С. 791–808.
14. *Seifert D., Seifert R.W., Protopappa-Sieke M.* A review of trade credit literature: opportunities for research in operations // *European Journal of Operational Research*. 2013. Т. 231. №. 2. С. 245–256.
15. Федеральная служба государственной статистики. Динамика дебиторской задолженности организаций Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm (дата обращения: 24.03.2016).

Bibliography

1. *Abdykalieva Zh.Sh.* Upravlenie debitorskoj zadolzhennost'ju i kreditnaja politika // *Sovremennye tendencii v jekonomike i upravlenii: novyj vzgljad*. 2013. № 18. P. 107–111.
2. *Van Horn Dzh.K., Dzh.M. Vahovich (ml.)*. Osnovy finansovogo menedzhmenta. 11-e izd.; per. s angl. M.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2008. P. 440–447.
3. *Isachenko M.B.* Upravlenie debitorskoj zadolzhennost'ju i razrabotka kreditnoj politiki kompanii // *Uspehi sovremennogo estestvoznanija*. 2014. № 12-2. P. 123–126.
4. *Kovtun S.E.* Kreditnaja politika predprijatija kak osnova upravlenija debitorskoj zadolzhennost'ju // *Upravlencheskij uchet i finansy*. 2007. № 2. P. 162–173.
5. *Luk'janova A.E., Nikulin E.D.* Kreditnaja politika kak instrument upravlenija debitorskoj zadolzhennost'ju organizacii // *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*. Serija 8. Menedzhment. 2008. № 1. P. 119–134.

6. *Marshalko T.M.* Analiz debitorskoj zadolzhennosti i ego rol' v formirovanii kreditnoj politiki organizacii // *Sovremennye tendencii v jekonomike i upravlenii: novyj vzgljad.* 2010. № 1-2. P. 22–28.
7. *Nadezhdina S.D., Luk'janenko V.M.* Problemy ucheta i nalogooblozhenija raschetov po kratkosrochnym kreditam i zajmam // *Dni nauki – 2010: Materialy nauchnoj konferencii.* Ch. 1. Novosibirsk: SibUPK, 2010. P. 126–133.
8. *Nadezhdina S.D., Sandakov A.A.* Sistema kontrolja debitorskoj zadolzhennosti v organizacijah pishhevogo proizvodstva // *Vestnik Sibirskogo universiteta potrebitel'skoj kooperacii.* 2014. № 3 (10). P. 32–36.
9. *Nadezhdina S.D., Sandakov A.A.* Faktoring kak forma refinansirovanija debitorskoj zadolzhennosti sel'hoztovaroizvoditelej // *Vestnik Altajskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta.* 2015. № 7 (129). P. 148–153.
10. *Starkova T.A.* Metodicheskie aspekty formirovanija kreditnoj politiki organizacii s cel'ju povyshenija jeffektivnosti upravlenija debitorskoj zadolzhennost'ju // *Tendencii formirovanija nauki novogo vremeni. Sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-praktičeskoj konferencii.* Otv. red. A.A. Sukiasjan. 2014. P. 278–288.
11. *Duru A.N., Ekwe M.C., Okpe I.I.* Accounts receivable management and corporate performance of companies in the food & beverage industry: evidence from Nigeria // *European Journal of Accounting Auditing and Finance Research.* 2014. T. 2. №. 10. P. 34–47.
12. *Huang N.H.* A study on corporate credit policy and accounts receivable control management. 2013.
13. *Martínez Sola C., García Teruel P.J., Martínez Solano P.* Trade credit policy and firm value // *Accounting & Finance.* 2013. T. 53. №. 3. P. 791–808.
14. *Seifert D., Seifert R.W., Protopappa-Sieke M.* A review of trade credit literature: opportunities for research in operations // *European Journal of Operational Research.* 2013. T. 231. №. 2. P. 245–256.
15. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Dinamika debitorskoj zadolzhennosti organizacij Rossijskoj Federacii. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm (data obrashhenija: 24.03.2016).