

К ВОПРОСУ О КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Миронова Н. А.

к.э.н., доцент

ФГБОУ ИВО Московский государственный

гуманитарно-экономический университет

Москва, Россия

Аннотация

Предприятия разрабатывают кредитную политику для грамотного управления дебиторской задолженностью с целью снижения риска просроченных платежей. Кредитная политика, включающая формирование различных контрольных процедур для минимизации дебиторской задолженности, отвлекает трудовые, временные ресурсы продавца. Предложена несложная методика проверки платежеспособности потенциального покупателя для решения возможности предоставления коммерческого кредита и пример расчета по предлагаемой методике.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, платежеспособность покупателей и заказчиков, методика оценки платежеспособности.

TO THE QUESTION OF CREDIT POLICY OF THE ENTERPRISE

Mironova N.A.

PhD Econ., associate professor

FGBOU YVO The Moscow state

humanitarian and economic university

Moscow, Russia

Summary

The enterprises develop credit policy for competent management of receivables for the purpose of decrease in risk of back payments. The credit policy including formation of various control procedures for minimization of receivables distracts labor, temporary resources of the seller. The simple technique of check of solvency of the potential buyer for the solution of a possibility of granting the commercial credit and an example of calculation for the offered technique is offered.

Keywords: receivables, credit policy, solvency of buyers and customers, solvency assessment technique.

В странах с рыночной экономикой широко применяется практика продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг с отсрочкой платежа, так называемый товарный кредит. Товарный кредит позволяет увеличить объем продаж, повысить оборачиваемость оборотного капитала и в итоге получить дополнительную прибыль. В России также распространена подобная практика реализации товаров, работ, услуг с отсрочкой платежа или продажа покупателю в кредит. Возникающий долг покупателя перед продавцом за полученные, но не оплаченные товары, работы, услуги, называют дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность погашается при оплате полученных товаров, работ, услуг при наступлении срока платежа, установленного в договоре поставки.

Определение понятия «дебиторской задолженности» дано в «Большом юридическом словаре»: «Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Дебиторская задолженность характеризует отвлечение средств из оборота данной организации и используется их дебиторами» [2, с.160].

Согласно статье 128 Гражданского кодекса (ГК) Российской Федерации, «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага» [1]. Из приведенного текста следует, что право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, поэтому дебиторская задолженность является частью имущества предприятия.

На основании приведенных выше определений, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность возникает при реализации товаров, выполнении работ, оказании услуг при несовпадении момента перехода права собственности на товары, работы, услуги и момента их оплаты после произведенной отгрузки (пост-оплата).

Платежеспособность предприятия зависит от грамотной организации управления дебиторской задолженностью. Нормальная доля дебиторской задолженности в оборотных активах составляет 20-25% [4, 519]. Дебиторская задолженность, не погашенная в установленный договором срок, отвлекает финансовые ресурсы компании-продавца и снижает уровень ее платежеспособности. «Продажа с отсрочкой платежа наиболее не выгодна для продавца, однако именно эта форма расчетов наиболее распространена в системе бизнес - отношений» [4, 525]. Увеличение доли дебиторской задолженности в совокупном объеме оборотных активов изменяет их структуру. Высокая доля дебиторской задолженности в составе активов замедляет оборачиваемость капитала и является негативным фактором в деятельности предприятия.

По признаку «своевременность оплаты» выделяют:

- дебиторскую задолженность, срок оплаты которой не наступил, т.н. нормальную задолженность;

- дебиторскую задолженность, не оплаченную в срок по договору (просроченную);

- сомнительную задолженность или дебиторскую задолженность, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями (залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком);

- дебиторскую задолженность, по которой прошел срок исковой давности (безнадежную) [3].

Для успешного ведения деятельности и поддержания рекомендуемой структуры активов предприятие должно разработать правила предоставления кредита покупателям. Такие правила называют кредитной политикой предприятия: «Свод правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности» [6, с.314]. Правила определяют объем предоставляемого кредита, кредитную

ставку и срок кредита. «Кредитная политика – это регламент, определяющий такие условия предоставления коммерческого кредита, как критерии отбора покупателей для предоставления им отсрочки платежа, методику определения максимальной величины текущей дебиторской задолженности покупателя и максимального срока предоставления покупателю коммерческого кредита» [5]. Например, кредитный лимит дебиторской задолженности конкретного покупателя рассчитывают по формуле:

Кредитный лимит = план продаж на период/кол-во дней в периоде x кол-во дней отсрочки платежа

Типы кредитных политик по отношению к покупателям представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Особенности типов кредитных политик [9]

Тип политики	Уровень риска кредитной политики	Основная цель кредитной политики	Характеристика реализации типа кредитной политики
Консервативный	Минимальный риск	Минимизация кредитного риска	Минимальный круг покупателей, минимизация сроков кредита и его размера, повышение стоимости кредита, отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности предприятия и формирование устойчивых коммерческих связей
Умеренный	Средний уровень кредитного риска	Максимизация прибыли при умеренном кредитном риске	Предоставление кредита ограниченному кругу покупателей, умеренные сроки кредита и его размера, умеренная стоимость кредита
Агрессивный (мягкий)	Максимальный уровень кредитного риска	Максимизация дополнительно прибыли при максимальном кредитном риске	Расширение объема реализации товаров в кредит за счет распространения кредита на более рискованные группы покупателей; увеличение срока предоставления кредита и возможности его пролонгации. Вызывает чрезмерное отвлечение финансовых средств, значительные расходы по взысканию долгов, снижает уровень платежеспособности, рентабельность оборотных активов и используемого капитала.

Кредитная политика предприятия нужна для предотвращения появления просроченной и сомнительной дебиторской задолженности. Проверка

платежеспособности покупателей является обязательным условием, закрепленным в кредитной политике поставщика. Предоставление коммерческого кредита возможно только при выполнении условий кредитной политики. Существуют разные варианты проверки потенциальных покупателей до заключения договора поставки на условиях пост - оплаты.

Распространен метод оценки кредитной истории, распределяющий потенциальных покупателей по группам с последующим принятием решения о предоставлении кредита. Расчет ведется по пяти показателям, характеризующим покупателя с разных сторон деятельности. По этой причине получение необходимой информации связано с временными затратами и значительным количеством документов, подтверждающих: период работы с покупателями с полугодовыми интервалами, период существования самого юридического лица, объем накопленной дебиторской задолженности свыше одного квартала, среднемесячный объем продаж на одного покупателя, чистый денежный поток [7].

Существует, однако, простая методика определения возможности предоставления коммерческого кредита, разработанная в ОАО «РЖД», экспресс-оценка платежеспособности покупателей и заказчиков при заключении договоров поставки, выполнения работ или оказания услуг [8]. Такая методика может быть использована на предприятиях других отраслей. Экспресс-оценка платежеспособности на основании данных финансовой отчетности занимает немного времени, по сравнению с методиками, указанными выше, является простым и недорогим инструментом при работе с покупателями на условиях предоставления коммерческого кредита.

Экспресс-оценка платежеспособности покупателя состоит из нескольких этапов:

- 1) Расчет финансовых коэффициентов по данным финансовой отчетности потенциального покупателя или заказчика;
- 2) Сравнение рассчитанного значения каждого из финансовых коэффициентов с рекомендуемыми значениями и начисление баллов по разработанной таблице;

3) Суммирование начисленных баллов для решения о возможности предоставления кредита.

Общее число полученных баллов по показателям финансовой отчетности характеризует конкретного потенциального покупателя:

- Выше 20 баллов – надежный покупатель, кредит предоставляется;
- От 20 до 10 баллов – кредит предоставляется с ограничением;
- Ниже 10 баллов – ненадежный покупатель, кредит не предоставляется.

В таблице 2 представлены расчетные показатели для определения надежности потенциального покупателя и условий предоставления коммерческого кредита.

Таблица 2.

Расчетные показатели для определения условий предоставления кредита

коэффициенты	формула расчета	Рекомендуемое значение	учет баллов
1. Коэффициент оборачиваемости ДЗ, КобДЗ	$K_{обДЗ} = \text{Выр} * 1,18 / ДЗ$		
2. Период инкассации ДЗ, Тинкас.	$\text{Тинкас.} = 360 / K_{обДЗ}$	до 30 дней	6
3. Коэффициент оборачиваемости КЗ, КобКЗ	$K_{обКЗ} = C / \text{стоим. прод} * 1,18 / КЗ$		
4. Коэффициент соотношения оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, К = обДЗ/обКЗ	$K_{соотн обДЗ и обКЗ} = обДЗ / обКЗ$	< 1	2
5. Коэффициент концентрации собственного капитала, Ккск	$K_{кск} = СК / А$	$\geq 0,6$	2
6. Коэффициент обеспеченности собственными средствами, Косос	$K_{осос} = (СК - \text{ВОА}) / \text{ОА}$	$\geq 0,1$	2
7. Коэффициент абсолютной ликвидности, Кал	$K_{ал} = ДС / КО$	$\geq 0,1$	2
8. Коэффициент текущей ликвидности, Ктл	$K_{тл} = \text{ОА} / КО$	≥ 1	2
9. Коэффициент рентабельности по прибыли от продаж	$K_{рент. продаж} = 100\% * \text{Приб. от продаж} / \text{Выр}$	$\geq 20\%$	3
10. Коэффициент чистой рентабельности	$K_{чист. рент.} = 100\% * \text{ЧП} / \text{Выр}$	$\geq 5\%$	4

Для примера приведен расчет по методике экспресс-оценки платежеспособности покупателей и заказчиков для ООО «КРЕП», в таблице 3 представлены исходные данные, взятые из финансовой отчетности.

Таблица 3

Отдельные статьи финансовой отчетности для определения рейтинга потенциального покупателя ООО «КРЕП»

Показатели финансовой отчетности согласно бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах	Код строки финансовой отчетности	2015	2016
Валюта баланса	1600	30 599 812	28 120 685
Дебиторская задолженность	1230	20 582 937	19 145 951
Денежные средства	1250	423 164	1 586 087
Оборотные активы	1200	21 619 272	21 519 501
Внеоборотные активы	1100	8 980 540	6 601 184
Собственный капитал	1300	4 128 882	4 129 251
Краткосрочные обязательства	1500	15 019 550	17 393 984
Кредиторская задолженность	1520	1 072 864	1 461 833
Выручка	2110	9 131 911	8 931 840
Себестоимость продаж	2120	6 380 026	6 302 144
Прибыль от продаж	2200	2 189 710	1 812 859
Чистая прибыль	2400	909 205	369

В таблице 4 представлены расчеты финансовых коэффициентов и начисленные баллы по данным финансовой отчетности ООО «КРЕП»

Таблица 4

Рассчитанные коэффициенты по данным финансовой отчетности ООО «КРЕП»

Коэффициенты	2015 рассчитанное значение	2016 рассчитанное значение	рекомендуемое значение	2015 сумма баллов	2016 сумма баллов
1. коэффициент оборачиваемости Дебиторской Задолженности, КобДЗ	0,52	0,55			
2. период инкассации Дебиторской Задолженности, дни Тинкас.	687,65	653,97	до 30 дней	0	0

3. коэффициент оборачиваемости Кредиторской Задолженности, КобКЗ	7,02	5,09			
4. коэффициент соотношения оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, $K = \text{обДЗ} / \text{обКЗ}$	0,07	0,11	< 1	2	2
5. коэффициент концентрации собственного капитала, Кфн	0,13	0,15	$\geq 0,6$	0	0
6. Коэффициент обеспеченности собственными средствами, Косос	-0,22	-0,11	$\geq 0,1$	0	0
7. Коэффициент абсолютной ликвидности, Кал	0,03	0,09	$\geq 0,1$	0	0
8. Коэффициент текущей ликвидности, Ктл	1,44	1,24	≥ 1	2	2
9. Рентабельность продаж, ROS, %	23,98	20,30	$\geq 20\%$	3	3
10. Чистая рентабельность, %	9,96	0,00	$\geq 5\%$	4	0
итого баллов				11	7

Полученная сумма баллов для конкретного потенциального покупателя менее 10, поэтому коммерческий кредит не предоставляется.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 28.12.2016.
2. Большой юридический словарь под ред. Сухарева А.Я. – М.: ИНФРА-М – 2008. – 858 с.
3. Киперман Г. Управление дебиторской задолженностью «Финансовая газета. Региональный выпуск», N 12, март 2006 г.
4. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ - М.: Финансы и статистика, 2004.- 720 с.
5. Кузьменко О.А. , Латышева К.В. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://docplayer.ru/26103160-Upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu.html> (дата обращения 28.03.2018)
6. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учет М.: ИНФРА-М, 2009. – 478 с. ISBN: 978-5-16-003318-1

7. Рогозин Д. Разработка кредитной политики предприятия
<https://www.cfin.ru/management/crdpolicy.shtml> (дата обращения 29.03.2018)

8. Распоряжение ОАО РЖД от 21.02.2009 N 356р Об утверждении типовых условий расчетов по договорам, заключаемым от имени ОАО "РЖД" с контрагентами, плательщиками по которым являются покупатели и заказчики товарно-материальных ценностей, работ или услуг, поставляемых, выполняемых или оказываемых ОАО "РЖД", и методики экспресс-оценки платежеспособности покупателей и заказчиков при заключении ОАО "РЖД" договоров поставки, выполнения работ или оказания услуг (в ред. распоряжений ОАО "РЖД" от 19.05.2009 n 1040р, от 09.12.2009 n 2501р, от 12.01.2011 n 17р, от 25.11.2013 n 2561р)

9. <https://uchebnik.online/finansyi-kredit-dengi/tipyi-kreditnoy-politiki-34402.html>
(дата обращения 28.03.2018)