

УДК 338.2

***КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ  
СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ***

***Алехина Т.С.<sup>1</sup>***

*Магистрант,*

*ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»,*

*г. Елец, Россия.*

**Аннотация.** Статья включает в себя комплекс экономических основ и мероприятий по улучшению и модернизации кредитной деятельности компании.

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

***CREDIT POLICY AS A TOOL OF EFFECTIVE COMPANY STRATEGY***

***Alekhina T.S.***

*Undergraduate,*

*Bunin Yelets State University,*

*Yelets, Russia.*

**Abstract.** The article includes a set of economic foundations and measures to improve and modernize the credit activities of the company.

---

<sup>1</sup> *Научный руководитель: Степаненкова Н.М., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина», г. Елец, Россия.*

**Keywords:** credit policy, financial stability, management of accounts receivable and accounts payable

В связи с нестабильной и изменчивой ситуацией в экономике России главной задачей для ее компаний выступает вопрос о минимизации рисков при реализации товаров, оказания услуг, выполнения работ.

Существующая незначительная платежеспособность предприятий формирует рост задолженностей, благодаря которым происходит увеличение обязательств на балансовых счетах компаний. Первостепенной задачей любого коммерческого предприятия является взимание прибыли, вследствие этого перед финансовыми службами и руководством компании встает вопрос о уменьшении кредиторской и дебиторской задолженности, высокий уровень которых может снизить финансовую устойчивость компании.

Кредитную политику можно определить как совокупность мероприятий направленных на управление кредиторской и дебиторской задолженностью и нахождение наиболее благоприятных условий для эффективного размещения привлеченных средств в целях обеспечения стабильного роста прибыли кредитора.

Компании находясь на разных этапах развития преследуют различные цели и стратегии, из которых можно выделить основные модели поведения:

- максимизация рыночного сегмента;
- удержание рыночной ниши;
- увеличение прибыли при минимальном риске.

Экономические процессы в мире развиваются в условиях достаточно нестабильной конъюнктуры рынка, что оказывает неблагоприятное воздействие

в оценке перспектив развития условий функционирования российской экономики и финансового рынка.

Для большинства российских компаний одной из важнейших задач является управление дебиторской задолженностью, выполняющих реализацию товара на условиях отсрочки платежа и учитывающих выручку по мере отгрузки готовой продукции. Для грамотного решения этой проблемы в компании должна функционировать эффективная кредитная политика, предоставляющая:

- оценивать дополнительный доход, который может заработать компания, предоставляя отсрочку платежа своим клиентам;
- держать под контролем объемы обязательств в общей сумме активов;
- сократить риск возникновения дебиторской задолженности.

Как можно видеть из анализа данных (рис.1)., объемы дебиторской задолженности компаний в России в последние годы неуклонно возрастают [2].

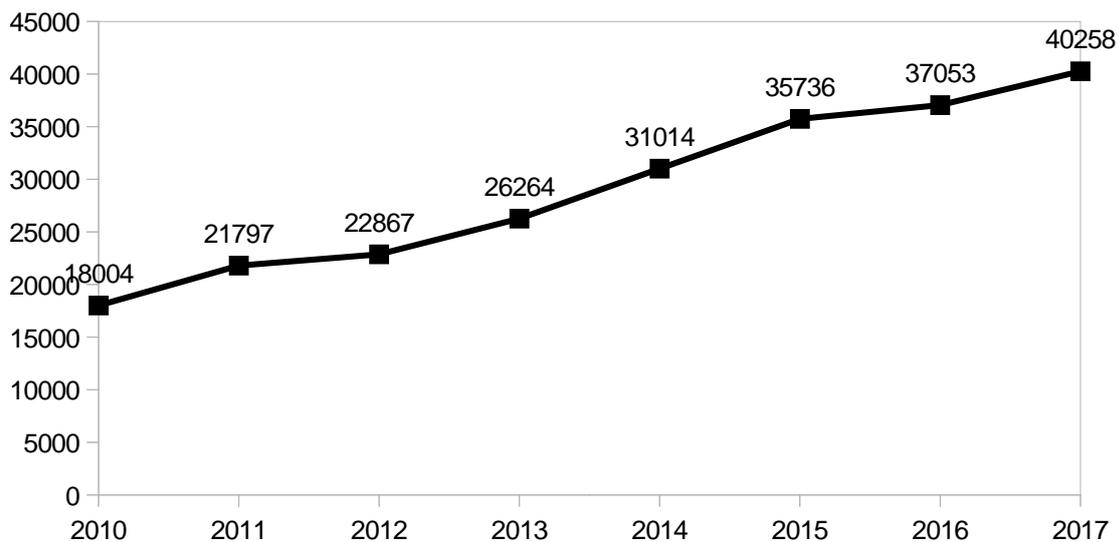


Рис.1 — Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) РФ в 2010-2017 гг..

Полный объем просроченной задолженностей компаний и организаций включает просроченную кредитную задолженность и перед банковской системой. В свою очередь кредиторская задолженность включает в себя задолженность перед бюджетом всех уровней, поставщиками и внебюджетными фондами, что можно наблюдать исходя из (рис2) [2].

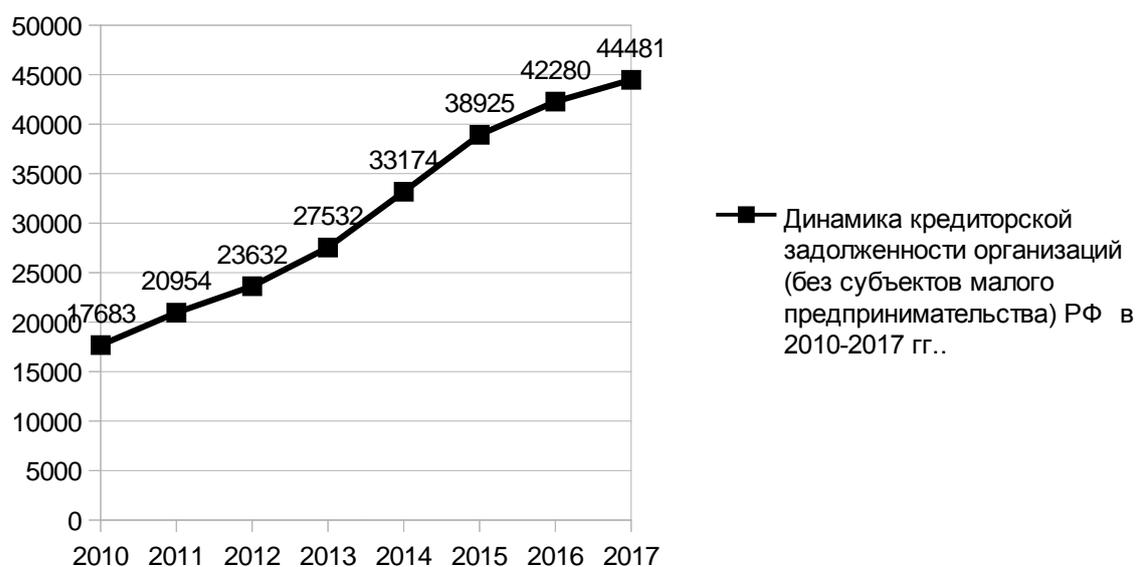


Рис. 2 - Динамика кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) РФ в 2010-2017 гг.

Для оптимизации работы компании, необходимо постоянно совершенствовать кредитную политику. Правильный подход к ее разработке позволит найти наиболее выгодные пути решения задач направленных на регулирование соотношений дебиторской и кредиторской задолженности, а также нахождение оптимальных условий предоставления и получения кредитных продуктов.

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

### **Библиографический список:**

1. Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учебное пособие. Гриф МО / В.Ю. Сутягин. - М.: ИНФРА-М, 2017.
2. Финансы. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].

*Оригинальность 86%*