

УДК 336.64

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Чирская М.А.

к.э.н., доцент,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Успешная реализация финансовой политики организации в обязательном порядке включает контрольные функции и действия, позволяющие оценить результативность предпринимаемых усилий, при этом особую значимость имеют точные критерии и измеримые показатели, дающие однозначное заключение о степени эффективности вносимых изменений в финансовый механизм. Измеримость и конкретность в контрольных процедурах устраняет проблему полярности мнений о тех или иных трансформациях, особенно при их отражении на индикаторах риска и доходности деятельности организации, что определяет важность проводимого исследования. В статье приведены финансовые критерии, которые позволяют оценивать собственникам и финансовым менеджерам, реализуется ли тот или иной тип кредитной политики в текущей деятельности организации.

Ключевые слова: коммерческая организация, финансовый менеджер, кредитная политика, дебиторская задолженность, платежно-расчетная дисциплина, финансовые показатели.

PERFORMANCE EVALUATION CRITERIA CREDIT POLICY OF THE ORGANIZATION

Chirskaya M.A.

PhD in Economics, Associate Professor

Rostov State University of Economics (RSUE)

Rostov-on-Don, Russia

Abstract

The successful implementation of the financial policy of the organization necessarily includes control functions and actions that allow evaluating the effectiveness of the efforts being made, while precise criteria and measurable indicators are of particular importance, giving an unambiguous conclusion about the degree of effectiveness of the changes made to the financial mechanism. Measurability and specificity in control procedures eliminates the problem of polarity of opinions about certain transformations, especially when they are reflected in the indicators of risk and profitability of the organization's activities, which determines the importance of the study. The article presents financial criteria that allow owners and financial managers to evaluate whether this or that type of credit policy is implemented in the current activities of the organization.

Keywords: commercial organization, financial manager, credit policy, receivables, payment and settlement discipline, financial indicators.

Экономическая ситуация 2023 года имеет особенности, с которыми организации не сталкивались ранее. При неизменном сохранении основных принципов рыночных отношений, возрастает ответственность за принимаемые и реализуемые решения на всех уровнях экономического управления в стране. Поэтому в системе финансового контроля коммерческой организации, помимо точной формулировки целей, задач и соответствующего документооборота, центральное место занимают вопросы конкретизации параметров финансового состояния, позволяющие любым заинтересованным лицам – внешним и внутрифирменным – сформировать заключение об эффективности деятельности финансовой службы организации.

Оценка работы финансового менеджера в настоящее время может быть усложнена многоаспектностью, разносторонностью задач, которые ставятся перед ним в условиях турбулентной экономики. Руководитель финансовой службы, совместно с собственниками финансовых ресурсов, должен предусмотреть рациональное делегирование полномочий для сотрудников финансовой службы, выделяя те из них, которые имеют приоритетное значение на конкретном этапе развития организации. В экономической ситуации 2023 года ключевое значение имеют направления в деятельности организации, которые обеспечивают бесперебойное поступление денежных средств, формируя экономическую безопасность и финансовую устойчивость. Это направление в деятельности коммерческой структуры может быть определено как кредитная политика, в основе которой – обоснованное управление дебиторской задолженностью. Именно она выступает основой рыночного позиционирования организации, формирования взаимоотношений с партнерами, ее делового имиджа и репутации, последующего управления кредиторской задолженностью организации.

Сложность задач при управлении дебиторской задолженностью определяется тем обстоятельством, что «главному бухгалтеру, персоналу, осуществляющего контролирующие функции, директору, управляющему – ответственным лицам необходимо уделять внимание ни одной конкретной задолженности, а всем присущим организации» [1, 9]. С развитием рыночных отношений не только появляются новые партнеры у организации, не имеющие истории финансовых взаимоотношений с ней, параллельно появляются и новые виды задолженности, в том числе и при использовании нетипичных форм финансирования деятельности предпринимателя. Разрабатывая схемы и формы кредитования потребителей, важно четко придерживаться заданных индикаторов, в пределах которых возможно варьирование действий собственников и работников финансовой службы. Также эти измерители важны

и для прочих служб организации, прежде всего – юридической, ориентированной на применение законных способов воздействия на бизнес-партнеров.

Первым параметром, по которому можно дать заключение об эффективности работы финансового менеджера по данному направлению – соответствие структурных показателей активов организации избранному типу кредитной политики. Организация может ориентироваться на агрессивный, умеренный и консервативный тип кредитной политики, все они имеют свои особенности, инструменты реализации, преимущества и недостатки, при этом обоснование практического использования того или иного типа ориентировано как на общеэкономическую ситуацию, так и на характеристики региона, отрасли, конкретной хозяйствующей единицы. Главное в данном направлении – оперативно оценивать, реализуются ли поставленные задачи с ориентированием на измеримые индикаторы, меняются ли экономические параметры в нужном для организации направлении, или же сохраняются в установленных границах.

Так, если в финансовой службе принято решение о применении агрессивного типа кредитной политики, то в ходе ее использования, с течением времени, должны происходить выраженные изменения в бухгалтерской отчетности: рост величины дебиторской задолженности в валюте баланса и в структуре оборотных активов, при этом применять возможно расчет цепных темпов роста и прироста дебиторской задолженности, сопоставляя их с соответствующим ростом выручки на основе данных отчета о финансовых результатах. Агрессивная политика, как правило, имеет ограниченный интервал применения, поскольку она ориентирована на завоевание нового для организации рынка или потребительского сегмента, в длительной перспективе такой политики могут придерживаться только быстро растущие или инновационно-активные организации. Постоянное расширение условий кредитования может нарушить финансовую устойчивость организации, что в перспективе вызовет рост прочих проблем в финансовом механизме, прежде всего, негативным образом отразится на выполнении организацией своих

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

обязательств, а это может инициировать при неблагоприятном сценарии самые жесткие санкции против организации.

Индикативное измерение практики использования такой политики отражается и на рассчитываемых коэффициентах ликвидности, дающих заключение о соответствии величины и структуры имеющихся оборотных активов - размеру краткосрочных обязательств организации. «Высокий рост или скачок дебиторской задолженности свидетельствует о расширении коммерческого кредита, предоставляемого покупателям, внедрение в систему оплаты отсрочек и кредитов, а также приводит к «замораживанию» оборотных средств и снижает показатели абсолютной ликвидности предприятия» [8, 109].

Даже те организации, которые считают целесообразным применять в настоящее время агрессивную кредитную политику, должны отслеживать платежеспособность прежних и новых партнеров, чтобы оперативно трансформировать применяемый к ним инструментарий обеспечения выполнения платежных требований, таким образом, важно структурировать всю клиентскую базу, при точном установлении границ предоставляемых кредитов. «Дифференцированная система работы с заказчиками позволяет организации минимизировать риски, связанные с несвоевременным погашением дебиторской задолженности. Кроме того, индивидуальный подход - это всегда конкурентное преимущество, способствующее увеличению клиентской базы» [5, 142]. Это является важным критерием в условиях постоянного роста вариантов и форм удовлетворения потребительского спроса на рынке.

Существенную помощь именно при таком типе кредитной политики оказывают современные программные продукты (от традиционных аналитических таблиц до продвинутых версий программ «Бит.Управление задолженностью», «Галактика. Модуль DIRECTUM Prestima», «Oracle. Credit to cash» и многих других), однако и такие инструменты должны быть соответствующим образом настроены с указанием критериев или интервалов. Автоматизация может быть направлена не только на оценку состоятельности и

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

платежеспособности новых партнеров, но и на выявление соответствия установленным границам, например, предельному размеру кредита, предоставляемого для одного контрагента.

Современные программные продукты позволяют оперативно формировать соответствующие информационные сообщения для клиентов, направляемые автоматически, востребованные именно при агрессивном типе кредитной политики организации. «Такая политика будет включать: порог существенности суммы договоров, для которых необходимо согласование иерархии управленческого персонала организации (генеральный директор, финансовый директор, главный бухгалтер и др.), изучение реестра недобросовестных покупателей на предмет принадлежности нового контрагента к такому рейтингу» [9, 20]. Чем крупнее организация, тем большее значение для нее имеет именно техническая и технологическая поддержка, дающая возможность максимально дифференцировать применяемые формы финансирования контрагентов. Рыночная экономика 2023 года является цифровой не только в общегосударственном понимании, но и практико-ориентированном, реализуемом на уровне отдельной хозяйственной единицы с той степенью цифрового сопровождения, которое востребовано выбранным форматом ведения бизнеса.

Если же организация предпочла иной тип кредитной политики, например, умеренную, то именно превышение индикативных границ сигнализирует о ее неэффективной реализации, что можно оценить на колеблемости других измеримых параметров, чаще всего, вызывая рост привлекаемых кредитов для выполнения собственных обязательств: «с ростом дебиторской задолженности увеличивается потребность в дополнительном финансировании оборотных активов и привлечения средств для поддержания нормального функционирования производственного процесса» [4, 30-31]. Практика применения умеренной кредитной политики может быть осложнена колеблемостью параметров финансового состояния партнеров организации, Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

поэтому важно ориентироваться на измеримый показатель финансовых потребностей текущего периода, которые могут оставаться неизменными при стабильности производственно-сбытовой программы организации.

Умеренный тип более всего рассчитан на стабильное выполнение кредитных обязательств. Если не предусмотрены изменения в налоговых платежах, в обязательствах перед сотрудниками, собственниками или партнерами, паритет дебиторских и кредиторских долгов формирует контролируемость этого типа кредитной политики.

При использовании консервативного типа кредитной политики важно определить границы такого консерватизма: при активном росте отрасли, при заполнении новых рыночных ниш ввиду ухода ряда зарубежных компаний, длительное использование такой политики может привести к массовому оттоку потребителей, даже тех, кто в течение долгого времени поддерживал сотрудничество с организацией. Оценить реализуемость такой политики можно, исходя из сохранения ранее рассчитанных параметров финансового состояния, например, постоянство удельного веса дебиторской задолженности в структуре всех активов и отдельно – оборотных активов, свидетельствует о преемственности применяемых ранее форм финансирования своих потребителей, то есть об обоснованном консерватизме работы финансовой службы.

Также при консервативном типе кредитной политики, как и в случае с умеренным типом, можно ориентироваться на примерное равенство дебиторской и кредиторской задолженностей, так как «каждый экономический субъект является одновременно и дебитором, и кредитором, имеет долговые обязательства, поэтому оперативный анализ состояния расчетов в организации является важным элементом управления финансами организации» [6, 210]. Отследить такой паритет легко по данным бухгалтерской отчетности организации, и чем более нестабильна экономическая ситуация, тем более

частому контролю необходимо уделять внимание, изучая квартальную или полугодичную отчетность организации.

При сохранении равенства задолженностей можно быть уверенным в собственной платежеспособности, особенно при ориентировании на одни и те же формы ее обеспечения и взыскания: те, которые использует организация при нарушении платежных требований и, в свою очередь, получает от кредиторов. «Однако баланс кредиторской и дебиторской задолженности может служить только лишь исходным пунктом для исследования влияния расчетов кредиторов и дебиторской задолженности на финансовую ситуацию» [2, 49]. При существенных различиях в инструментарии обеспечения платежно-расчетной дисциплины, многие другие финансовые параметры будут изменяться не синхронно, поэтому при таком типе кредитной политики рекомендуемым инструментом отслеживания паритета является взаимозачет. Это заключаемое соглашение между двумя (или более) экономическими субъектами о взаимном списании долгов, если это позволяют имеющиеся партнерские договоры. Взаимозачет «позволяет упростить процесс погашения долгов, не отвлекая денежные средства из оборота. Односторонний взаимозачет происходит, когда одна сторона предлагает провести зачет и уведомляет другую сторону об этом. В таком случае одна сторона считает, что ее долг погашен, а другая сторона должна согласиться с этим или выразить возражения» [10, 57].

Оценка профицита или дефицита денежных средств в случае использования взаимозачетов в качестве расчетного индикатора может применяться для выявления эффективности также и умеренной кредитной политики организации, даже в случае, если в организации не предусмотрен оперативный план покрытия платежного дефицита или вложения временно не востребуемых финансовых ресурсов. Умеренный тип предполагает масштабное формирование резервов, величина которых прямо пропорциональна степени рискованности зоны работы организации. Поэтому поддержание такой

умеренности отражается на увеличении или уменьшении величины резервов организации: профицит их пополняет, дефицит – сокращает.

Таким образом, данные бухгалтерской отчетности и рассчитываемые на их основе ключевые финансовые коэффициенты выступают не только в качестве отслеживания реализуемости на практике кредитной политики организации. Они определяют формат работы для прочих служб организации: маркетинговой, снабженческо-сбытовой, и особенно – юридической: «востребовано управление дебиторской задолженностью в кризисных условиях, когда на фоне волны банкротства и задержки платежей, предприятия недополучают значительную часть выручки и сами оказываются на грани банкротства» [7, 995].

При всех применяемых типах кредитной политики, исходя из повышенной рискованности экономической ситуации в 2023 году, обобщающим показателем ее качества является снижение удельного веса просроченной и списанной задолженности в ее совокупной величине. Работа с просроченной задолженностью всегда имеет черты риска, так как достаточно сложно оценить, сколько из нее при применении всех законных способов воздействия на неплательщиков сформирует денежный поток для организации. Поэтому нужно оценивать параметры инкассации задолженности, то есть долю дебиторской задолженности, которая превратилась с течением времени в реальные денежные средства. В условиях платежной нестабильности необходимо ориентироваться на рост этого индикатора.

Однако оперативные экономические данные свидетельствуют, что проблема во многих организациях не только не решается в трансформировавшихся экономических обстоятельствах, а имеет тенденцию к усугублению. Так, «дебиторская задолженность в целом по России на конец мая 2023 г., по оперативным данным, составила 92975,9 млрд. рублей, из нее просроченная - 5082,5 млрд. рублей, или 5,5% от общего объема дебиторской задолженности (на конец мая 2022 г. - 5,2%, на конец апреля 2023 г. - 5,3%)» [3, 146]. Можно предположить дальнейший рост долгов организаций в течение года: Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

как правило, сокращение наблюдается лишь к концу финансового года, когда организации переходят к более активным формам взыскания долгов. Однако выполнять собственные обязательства необходимо в течение всего года, поэтому важно оперативно оценивать именно этот критерий – величину просроченной задолженности в совокупной величине долгов.

Таким образом, использование точных критериев, параметров и индикаторов при управлении дебиторской задолженностью позволит собственникам и руководителям финансовых служб не только оценить эффективность кредитной политики. Эти уровни будут ориентиром для прочих действий экономического субъекта, призванных обеспечить экономическую безопасность организации, сохранение ее позиций на рынке и репутации в постоянно трансформирующемся деловом мире.

Библиографический список:

1. Борщенко, А. И. Дебиторская задолженность как динамичный объект статистики финансов предприятий / А. И. Борщенко // Форум. – 2023. – № 2(28). – С. 9-11.
2. Боташева, Л. С. Основы анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Л. С. Боташева, З. И. Узденова // Тенденции развития науки и образования. – 2023. – № 97-7. – С. 47-50.
3. Доклад «Социально-экономическое положение России (январь-июнь 2023 года)». Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. - Режим доступа - URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801> (Дата обращения 09.08.2023).
4. Коваль, М. М. Анализ дебиторской задолженности в системе экономической безопасности организации / М. М. Коваль, Т. А. Филатова // Научный альманах. – 2023. – № 1-1(99). – С. 29-32.

5. Нефедова, С. В. Управление дебиторской задолженностью как элемент обеспечения устойчивого финансового состояния организации / С. В. Нефедова, И. С. Изотова // Вестник Тульского филиала Финансового университета. – 2022. – № 1. – С. 141-143.
6. Олейник, А. Н. Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии / А. Н. Олейник, Е. А. Пилипенко, М. С. Бережная // Вестник Академии знаний. – 2023. – № 1(54). – С. 210-215.
7. Петров, А. А. Организация системы управления дебиторской задолженностью в организации / А. А. Петров, А. К. Дашин // Инновации. Наука. Образование. – 2022. – № 50. – С. 995-1000.
8. Семенова, Р. И. Контроль и анализ дебиторской задолженности на предприятии / Р. И. Семенова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2023. – № 4. – С. 108-113.
9. Тихонова, В. Учет и анализ резерва по сомнительным долгам / В. Тихонова // Экономические исследования и разработки. – 2023. – № 3-1. – С. 19-24.
10. Шевченко, Ю. С. Стратегии повышения финансовой устойчивости организации / Ю. С. Шевченко, А. В. Василенко // Экономические исследования и разработки. – 2023. – № 6. – С. 53-58.

Оригинальность 91%