

Кредитная политика организации как система мер по укреплению платежеспособности организации

Гладков Никита Игоревич

*Сибирская академия финансов и банковского дела
магистрант*

Аннотация

В данной статье рассматривается кредитная политика организации, которая формируется в целях обеспечения ускорения расчетов покупателей, приобретающих продукцию на условиях отсрочки платежа. Рассмотрен механизм формирования кредитной политики организации, включающий определение кредитного рейтинга покупателей-дебиторов.

Ключевые слова: кредитная политика, дебиторская задолженность, кредитный рейтинг, платежеспособность.

The credit policy of the organization as a system of measures to strengthen the solvency of the organization

Gladkov Nikita Igorevich

*Siberian Academy of Finance and Banking
graduate student*

Annotation

This article examines the credit policy of the organization, which is formed in order to accelerate the calculations of buyers who purchase products on a deferred payment basis. The mechanism of formation of a credit policy of the organization, including definition of a credit rating of buyers-debtors is considered.

Keywords: credit policy, accounts receivable, credit rating, solvency.

Дебиторская задолженность представляет собой чаще всего совокупность долговых обязательств перед организацией со стороны покупателей-контрагентов, возникающей вследствие предоставления им отсрочки платежа за поставленную продукцию (работы, услуги).

С целью снижения риска неплатежеспособности и повышения эффективности деятельности в организации необходимо выстроить систему управления дебиторской задолженностью.

Необходимо разработать систему мер контроля за формированием и инкассацией дебиторской задолженности, как фактора улучшения структуры активов, которая напрямую влияет на величину и структуру капитала.

Работа с дебиторской задолженностью требует «планирования и четко выстроенного процесса управления риском неплатежей. Она начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри

компании и с контрагентами. Определяется круг сотрудников, которые отвечают за работу с дебиторами. Проводится регулярный анализ дебиторской задолженности, права изменения условий поставки, составляются регламентирующие документы с описанием порядка действий по возврату долгов. Нужно обязательно рассмотреть меры поощрения, мотивирования сотрудников на достижение минимальных установленных показателей задолженности» [1].

Кредитная политика организации – «это совокупность мероприятий, направленных на формирование оптимальных условий предоставления отсрочки, она включает в себя систему правил по выстраиванию отношений с покупателями продукции на условиях отсрочки платежа (в кредит), в том числе и процедуры взыскания дебиторской задолженности.

Целью кредитной политики организации является стимулирование роста объемов продаж и управление прибылью» [2].

Привлечение «предприятием денежных средств посредством изменения кредитной политики реализуется за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. В условиях высокой инфляции особенно важно иметь хорошо продуманную политику в отношении поставщиков, заказчиков и других контрагентов» [3].

Механизм формирования кредитной политики организации включает в себя анализ кредитоспособности заёмщиков (покупателей продукции, работ, услуг на условиях отсрочки платежа) и установления штрафных санкций за несвоевременные расчёты.

Большое значение при разработке кредитной политики имеет отбор потенциальных покупателей, а также определение условий оплаты продукции в кредит, которые предусмотрены договором.

Заключая договор на поставку продукции и, определяя в нем условия оплаты, организация должна придерживаться установленных ею критериев финансовой устойчивости в отношении покупателей-дебиторов. В зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен контрагент, условия договора, в том числе в отношении предоставляемой скидки с цены товара, размера партии продукции, форм оплаты, могут меняться [4].

Определение балльных оценок кредитоспособности дебитора может проводиться в соответствии с балльной шкалой (табл. 1).

Таблица 1 – Балльная шкала для оценки уровня кредитного рейтинга покупателя-дебитора

	Показатель	Баллы			
		0	30	70	100
Оценка кредитной истории	Срок работы с контрагентом, лет	<1	1–3	4–5	> 5
	Количество лет работы контрагента на рынке	<2	2–5	6–8	> 10
	Объем просроченной задолженности в %	> 15	10-15(вкл.)	5-10 (вкл.)	0-5 вкл.
	Объем продаж, тыс.руб.	<50	150-50(вкл.)	250-150 (вкл.)	≥ 300

Оценка финансового состояния	Коэффициент общей ликвидности					
	Производственная деятельность	сфера	<1	1 - 1,2(вкл.)	1,2 - 1,4(вкл.)	> 1,4
	Непроизводственная деятельность	сфера	<1	1 - 1,4(вкл.)	1,4 - 1,6(вкл.)	> 1,6
	Коэффициент критической ликвидности					
	Производственная деятельность	сфера	<0,3	0,3 - 0,5(вкл.)	0,5 - 0,7(вкл.)	> 0,7
	Непроизводственная деятельность	сфера	<0,5	0,5 - 0,7(вкл.)	0,7 - 0,9(вкл.)	> 0,9
	Показатели рентабельности					
	Рентабельность продаж		<0	0 - 0,05(вкл.)	0,05 - 0,1(вкл.)	> 0,1
	Рентабельность активов		<0	0 - 0,02(вкл.)	0,02 - 0,06(вкл.)	> 0,06
	Уровень долговой нагрузки					
	Краткосрочная задолженность		> 1,2	1,2 - 1,1 (вкл.)	1,1 - 1 (вкл.)	< 1
	Долгосрочная задолженность		> 1,2	1,2 - 1,1 (вкл.)	1,1 - 1 (вкл.)	< 1
	Коэффициент финансовой независимости					
	Производственная деятельность	сфера	<0,3	0,2-0,4(вкл.)	0,4-0,5(вкл.)	> 0,5
	Непроизводственная деятельность	сфера	<0,2	0,1-0,2(вкл.)	0,2-0,3(вкл.)	> 0,3
	Период инкассации дебиторской задолженности, дни					
	Производственная деятельность	сфера	> 150	120-150 (вкл.)	90-120 (вкл.)	<90
	Непроизводственная деятельность	сфера	> 90	60-90 (вкл.)	45-60 (вкл.)	<45
	Период расчета по кредиторской задолженности, дни					
	Производственная деятельность	сфера	> 150	120-150 (вкл.)	90-120 (вкл.)	< 90
Непроизводственная деятельность	сфера	> 90	60-90 (вкл.)	45-60 (вкл.)	< 45	

Если данные по контрагенту отсутствуют, то показатель значение показателя принимается равным нулю. Для выявления текущего и прогнозируемого состояния работы с дебитором оцениваются кредитная история и финансовое состояние покупателя.

Интегральная бальная оценка кредитоспособности дебитора определяется в соответствии с удельным весом показателей и проводится на основании данных, представленных в таблице 2. Удельный вес показателя определяется на основании значимости каждого фактора, их общая сумма всегда равна «1». Большой удельный вес имеет количество лет совместной работы с контрагентом, объем торговых сделок, наличие просроченной задолженности.

Таблица 2 – Распределение удельных весов по группам показателей

Название группы	Вес	Показатель/подгруппа	Вес	Показатель	Вес	
Кредитная история	0,4	Срок работы с контрагентом, лет	0,25			
		Количество лет работы контрагента на рынке	0,15			
		Объем просроченной задолженности	0,25			
		Объем продаж	0,35			
Финансовое состояние	0,6	Показатели ликвидности	0,2	Коэффициент общей ликвидности	0,6	
				Коэффициент критической ликвидности	0,4	
		Показатели рентабельности	0,2	Рентабельность продаж	0,5	
				Рентабельность активов	0,5	
		Коэффициент финансовой независимости	0,25			
		Уровень долговой нагрузки	0,25	Краткосрочная задолженность	0,6	
				Долгосрочная задолженность	0,4	
		Период оборота	0,1	Период инкассации дебиторской задолженности	0,5	
Период расчета по кредиторской задолженности	0,5					

Определение рейтинга дебитора на основе, проведенной балльной оценки осуществляется в соответствии с данными, представленными в таблице 3. Кредитный рейтинг отражает уровень риска организации при продаже его услуг на условиях отсрочки платежа конкретному дебитору.

Таблица 3 – Соотношение балльных оценок с уровнем кредитного риска

Рейтинг дебитора	Баллы	Уровень риска
1	> 80	Минимальный
2	60 – 80	Низкий
3	45 – 60	Приемлемый
4	30 – 45	Высокий
5	< 30	Критический

Методика формирования кредитной политики организации предусматривает определение условий оказания услуг по продаже продукции в кредит (на условиях отсрочки платежа) в зависимости от кредитного рейтинга дебитора. Предлагаемые условия по предоплате в зависимости от рейтинга дебитора представлены в табл. 4.

При высоком рейтинге предоплата с контрагента может отсутствовать, по мере ухудшения рейтинга, а значит и наличия моментов задолженности в истории работы – предоплата может достигать и 100%. Контрагенту выгодно

иметь высокий рейтинг, так как не всегда у покупателя в настоящий момент имеется достаточное количество денежных средств для оплаты, при условии же доверительных отношений, оплату можно будет осуществить с отсрочкой платежа.

Таблица 4 – Условия продаж в зависимости от рейтинга дебитора

Рейтинг дебитора	Предоплата, в % от стоимости услуг
1	0 %
2	≤ 30 %
3	31 – 50 %
4	51 – 75 %
5	100 %

Если контрагент начинает осуществлять просрочки оплаты, его кредитный рейтинг снижается и в договоре на поставку предусматривают процент предоплаты до начала оказания услуг.

В конечном итоге такая система выгодна для обеих сторон. Продавцу позволяет оптимизировать поступления, не допускать безнадежных долгов, а покупателю пользоваться доверием продавца, выгодными условиями при успешной работе.

Установление кредитного лимита с учетом коэффициента корректировки объема продаж в зависимости от уровня кредитного риска.

Предельный допустимый объем продаж находится в прямой зависимости от рейтинга клиента и уровня его кредитного риска. Если клиент имеет высокий уровень кредитного риска, но при этом готов оплатить продукцию (работы, услуги) сразу при покупке, объем отгруженной продукции ему будет равен только тому объему, за который он готов платить без отсрочки. С безрисковыми клиентами возможны различные варианты отсрочек по оплате.

Применение дробной шкалы скидок за досрочную оплату. Максимальный размер скидки с цены должен быть ниже средней ставки процента по банковскому кредиту, иначе она не будет стимулировать продажу продукции на условиях отсрочки платежа.

Система штрафов за задержку платежа. Размер штрафов для каждой группы будет зависеть от количества дней, на величину которых произошла задержка оплаты по договору. Санкции обязательны в виде дисциплинирующего воздействия на уровень платежной дисциплины. Данная система отражается в заключаемых договорах.

Системный подход к управлению дебиторской задолженностью организации, заключающийся в формировании оптимальной кредитной политики, окажет эффективное влияние на снижение риска неплатежеспособности, что будет и являться залогом успешного развития организации.

Библиографический список

1. Рубцова Е.А., Фомичева Л.П. Антикризисные меры: управление дебиторской задолженностью // Налоговый вестник. 2009. № 6. С.6-19.
2. Волынская О.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. Новосибирск: Издательство СГУПСа. 2015. 145 с.
3. Волынская О.А. Методические подходы по антикризисному управлению малыми предприятиями // Сборник научных трудов по материалам МНПК «Инновационная экономика: от теории к практике». 2014. С. 247-253.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М.: Проспект. 2014. 1104 с.