

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА АГРЕССИВНОГО ТИПА В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ФИНАНСОВО- ВАЯ УСТОЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кикило К.И.

**Научный руководитель – к.э.н., доцент Зотков О.М.
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск**

Мировой финансово-экономический кризис со всей очевидностью выявил многочисленные недостатки действующей системы планирования и прогнозирования экономического развития в рыночных условиях. Просчеты в планировании основных финансово-экономических параметров социально-экономического развития страны и ведущих отраслей на государственном уровне отразились и отражаются на уровне субъектов хозяйствования всех форм собственности. Это коснулось планирования основных сторон деятельности предприятия – текущей деятельности; инвестиционной активности; финансовой устойчивости; кредитной политики; кредиторской и дебиторской задолженности и др. Большинство предприятий испытывает серьезный дефицит оборотных средств, сокращение доходов. Приоритетным направлением развития остается стабилизация финансовой ситуации на предприятии.

В условиях финансово-экономической нестабильности в стране роль и значение кредитной политики предприятия, ее организация и научная обоснованность в формировании прибыли, оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных обязательств, величины кредиторской и дебиторской задолженности возрастает. Именно она позволяет достичь компромисса между риском предоставления кредита, величиной дебиторской задолженностью и прибыльностью, платежеспособностью, финансовой устойчивостью предприятия, сбалансировать потоки денежных средств, формирующие доходы и расходы предприятия по видам деятельности с интересами собственников по сохранению прав собственности на созданные активы.

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики - свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита юридическим лицам и порядок взыскания дебиторской задолженности. Интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывает большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, на финансовое состояние предприятия и его платежеспособность. Поэтому важной задачей любого хозяйствующего субъекта является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Выделяют три типа кредитной политики: агрессивный, умеренный и консервативный. Консервативный тип кредитной политики направлен на минимизацию кредитного риска, повышение ликвидности дебиторской задолженности. Предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения реализации товара в кредит. Реализуя данную кредитную политику, предприятие сокращает круг покупателей, требующих отсрочки платежа за счет покупателей групп повышенного риска; минимизирует сроки предоставления кредита и его размера; ужесточает условия предоставления кредита и повышает его стоимость; использует жесткие процедуры инкассации дебиторской задолженности. Умеренный тип кредитной политики направлен на средний уровень кредитного риска при продаже товара с отсрочкой платежа. Агрессивный тип кредитной политики направлен на повышение рентабельности,

максимизацию прибыли за счет расширения продаж в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска.

Придавая важность реализации умеренной и консервативной политик в формировании доходности и финансовой устойчивости предпринимательской деятельности, в настоящем исследовании делается акцент на условия и экономические пределы реализации агрессивной кредитной политики предприятия.

Агрессивную кредитную политику, как показывает хозяйственная деятельность предприятий, могут осуществлять только предприятия высокорентабельные, продукция которых пользуется большим спросом в силу своей специфики и является конкурентоспособной. Они могут увеличивать объемы реализации продукции с более значительным периодом отсрочки платежа за поставленную продукцию и, соответственно, объем получаемой прибыли. Операции сопровождаются распространением кредита на более рискованные группы покупателей продукции, снижением стоимости кредита до минимально допустимых размеров, предоставлением дебиторам возможности пролонгации задолженности. Но увеличение объема продаж влечет за собой рост величины дебиторской задолженности. Происходит отвлечение собственных средств из оборота, из-за чего возникает необходимость привлечения кредитных заемных средств для авансирования оборотного капитала, и это приведет к увеличению издержек производства, снижению прибыли.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «А» показал, что предприятие обладает достаточным запасом финансовой устойчивости, является высокорентабельным и продукция, выпускаемая предприятием, пользуется большим спросом. На основе маркетинговых исследований было выявлено, что потребность у потребителей в выпускаемой продукции предприятием-поставщиком в долгосрочном периоде, несмотря на определенные негативные последствия мирового финансового кризиса на экономику предприятий стран с рыночной системой хозяйствования, возрастет. Создаются предпосылки для увеличения объема реализации продукции в 1,3-1,5раза. Немаловажным моментом является и то, что ОАО «А», обладая достаточным запасом финансовой устойчивости, может реализовывать агрессивную кредитную политику и по отношению к покупателям, относящихся к более рискованным группам покупателей.

Ключевым моментом в расчетах ожидаемых финансовых денежных поступлений и оттоков является прогноз не только увеличения объема реализации продукции в 1,3-1,5раза, но и долговых обязательств, дополнительных затрат на их обслуживание, финансовой устойчивости предприятия. Для прогнозирования применимы прагматические и экстраполяционные методы.

Среди прагматических методов наиболее известны и востребованы метод Делфи, анализ мнения специалистов и опрос покупателей. Метод Делфи основан на изучении мнения экспертов. Прогноз на основе усредненного мнения специалистов позволяет произвести качественную оценку планируемых продаж и долговых требований. Опрос покупателей позволяет определить спрос на производимую продукцию. Экстраполяционный метод использует экономико-статистические модели и зависимости. Надежность прогнозов при использовании экстраполяционного метода зависит от выбора экономико-математической функции, выражающей прошлые тенденции, от ее надежности. Как показывает отечественная и зарубежная практика указанные методы прогнозирования имеют достоинства и недостатки.

Что же касается реализации агрессивной кредитной политики, то при данном типе кредитной политики отмечается и принимается во внимание высокая вероятность роста величины дебиторской задолженности, снижения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Однако следует отметить то, что она направлена на

максимизацию дополнительной прибыли, которая в составе собственных финансовых ресурсов, используемых в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, занимает важное место. Ее значение определяется тем, что денежные источники реализации финансово-кредитной политики непосредственно увязываются, прежде всего, с реализацией производственной деятельности, с организацией финансовых отношений между предприятием и банком, предприятием – поставщиком и предприятием – потребителем продукции, которая оказывает самое непосредственное влияние на конечные результаты производственной деятельности.

С точки зрения эффективности доходов и затрат ОАО «А» выгодно реализовывать агрессивную кредитную политику по отношению к покупателям за счет собственных средств, так как сумма полученной дополнительной прибыли превосходит понесенные расходы от использования банковского кредита или услуг факторинговой организации. Более эффективная кредитная политика предприятия на основе собственных средств по сравнению с банковским кредитом и факторингом в анализируемом периоде, как показал инвестиционный анализ реализуемых финансовых инструментов, во многом обеспечена за счет наличия у предприятия свободных денежных средств. Однако следование данному типу политики не всегда может быть выгодно для предприятия. Возможна производственная ситуация, когда расходы предприятия, связанные с обслуживанием текущей дебиторской задолженности, превысят доходы, получаемые от инвестирования средств в нее. Вследствие чего финансовая устойчивость, платежеспособность, стабильность предприятия снизятся, и возрастет вероятность наступления банкротства. Другими словами, необходимо сбалансировать задачу роста величины дебиторской задолженности и максимизации прибыли с обеспечением интересов собственника связанных с максимизацией доходов на инвестированный капитал, финансовой устойчивости предприятия и сохранением прав собственности на созданные активы. Целесообразно определить экономические границы, при которых предприятию ОАО «А» выгодно реализовывать агрессивную кредитную политику при наращивании объема производства в 1,3-1,5 раза и более.

Выдвинута научная гипотеза – что существует определенный уровень эффективности хозяйственной деятельности при реализации агрессивной финансово-кредитной политики предприятия, по достижению которого дальнейшее следование выбранной стратегии развития приведет к отрицательному экономическому эффекту. Величина оттока финансовых ресурсов предприятия превысит величину их денежного притока. Неизбежно повышение финансовых рисков и неуклонное снижение уровня финансовой устойчивости предприятия вплоть до его банкротства.

Методика исследования, для подтверждения данного положения, основана, во-первых, на использовании сформулированного нами критерия финансовой устойчивости предприятия – сохранение собственником прав собственности на созданное имущество (активы). Критерий рассматривается в двух аспектах: концептуальном и методическом. С концептуальной позиции - определяется экономическая категория, определяющий экономический интерес собственника к финансовой устойчивости предприятия. По нашему мнению, - сохранение прав собственности на созданное имущество (активы). В методическом плане в построении алгоритмов расчетов, интерес собственника к финансовой устойчивости предприятия должен корреспондироваться с целями и задачами предпринимательской деятельности. Стремление собственника к максимизации получения прибыли должно соотноситься с возможными рисками утраты прав собственности на созданные активы. Во-вторых, методика исследования основана на использовании методов корреляционно-регрессионного анализа, так как назначение и смысл любого научного познания сводятся к установлению взаимосвязей между явлениями, признаками, показателями. Применение метода корреляции, дополненного рег-

рессионным анализом статистических данных по производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, открывает новые возможности для их всестороннего исследования.

Методологический подход, методика анализа и корреляционные уравнения, характеризующие изменение прибыли от продаж, величины дебиторской задолженности и уровня финансовой устойчивости предприятия от объема реализации продукции имеют глубокий экономический смысл и значение для формирования и управления финансовой деятельностью предприятия, эффективного планирования необходимой величины оборотных средств с учетом величины дебиторской задолженности. Они позволяют определить предприятию применительно к условиям реализации агрессивного типа финансово-кредитной политики:

- во-первых, максимальное значение уровня финансовой устойчивости предприятия при наращивании объема производства и роста дебиторской задолженности (экстремальную область);

- во-вторых, граничные условия, при которых происходит опережающий рост дебиторской задолженности предприятия по сравнению с индексом роста денежного или платежного резерва финансовой устойчивости предприятия;

- в-третьих, граничные пределы, при которых дальнейшее наращивание объема производства при прочих равных производственных условиях становится экономически невыгодным для предприятия, так как практически весь дополнительный объем прироста прибыли направляется на отвлечение из оборота денежных средств под рост задолженности предприятий-дебиторов;

- в-четвертых, граничные пределы, при которых допустим рост величины дебиторской задолженности с увеличением объема продаж, но при условии обеспечения абсолютной или нормальной финансовой устойчивости предприятия.

- в-пятых, граничные пределы, при которых реализации агрессивной финансово-кредитной политики предприятия приведет к отрицательному экономическому эффекту. Абсолютная или нормальная финансовая устойчивость предприятия становится неустойчивым или кризисным финансовым состоянием. Финансовое состояние характеризуется полной зависимостью от заемных источников финансирования, нарушением платежеспособности предприятия.

Диапазон финансово-экономических значений определяется условием развития хозяйственной деятельности предприятия: индекс роста денежного или платежного резерва финансовой устойчивости предприятия должен превышать (либо быть равным) индексу роста дебиторской задолженности. Индекс роста прибыли должен превышать (либо быть равным) индекс роста выручки, который в свою очередь должен превышать (либо быть равным) индекс роста дебиторской задолженности.

$$J_{\text{ИФУ}} \geq J_{\text{ДЗ}} \quad (1)$$

$$J_{\text{ПР}} \geq J_{\text{ВЫР}} \geq J_{\text{ДЗ}} \quad (2)$$

$$J_{\text{ИФУ}} \geq J_{\text{ПР}} \geq J_{\text{ВЫР}} \geq J_{\text{ДЗ}} \quad (3)$$

где $J_{\text{ИФУ}}$ - индекс роста денежного или платежного резерва финансовой устойчивости предприятия;

$J_{\text{ПР}}$ – индекс роста прибыли от продаж;

$J_{\text{ВЫР}}$ – индекс роста выручки от реализации продукции;

$J_{\text{ДЗ}}$ – индекс роста дебиторской задолженности предприятия.

Таким образом, выполненные исследования позволяют финансовому менеджменту предприятия, реализуя агрессивный тип финансово-кредитной политики, эффективно управлять формированием дебиторской задолженностью с учетом требований

собственников к формированию финансовой устойчивости предприятия, успешно развиваться не только предприятию-кредитору, но и предприятию-дебитору.