

Репина К.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kristina_rep96@mail.ru*

Формирование краткосрочной финансовой политики предприятия

В целях эффективного управления финансами и поддержания оптимального уровня финансового состояния, в практике хозяйствующего субъекта должна разрабатываться краткосрочная финансовая политика.

Краткосрочная финансовая политика – это система краткосрочных целевых установок, направленная на оперативное решение острых текущих финансовых проблем, позволяющая улучшить финансовое положение организации и повысить её финансовую устойчивость в существенно короткие сроки. В состав краткосрочной финансовой политики принято включать ценовую политику, учетную и налоговую политики, политику управления кредиторской задолженностью, а также политику управления в области оборотных активов предприятия. Подробнее остановимся на каждой из составляющих.

Управление ценами на предприятии выступает неотъемлемой составляющей в достижении компанией намеченного уровня прибыли и поддержании оптимального финансового состояния. В процессе ценообразования особое внимание уделяется анализу состояния взаимосвязей себестоимости, объема продаж и прибыли. Рассчитываются показатели точки безубыточности, вклада на покрытие, операционного рычага. Результаты таких расчетов являются основой для подбора наиболее прибыльных сочетаний затрат, цен реализации и объемов продаж.

Взаимосвязь учетной и налоговой политик сводится к своевременному формированию достоверной и полной информации о налогооблагаемой базе, которая может быть подтверждена по результатам аудиторской проверки первичных документов, регистров и финансовой отчетности. То есть, учетная политика выступает по отношению к налоговой в качестве источника информации.

Политика управления кредиторской задолженностью строится на оптимизации системы расчетов с контрагентами. Для целей оценки эффективности управления кредиторской задолженностью на практике используются результаты анализа структуры баланса, показатели деловой активности, показатели, характеризующие качество кредиторской задолженности [2].

Оборотные средства являются одной из важнейших финансовых категорий. Управление данной составляющей представляет наиболее обширную часть краткосрочной финансовой политики и включает в себя: управление материально – производственными запасами, денежными средствами и дебиторской задолженностью. Сложность регулирования этими активами связана с наличием большого количества их элементов и постоянной трансформацией видов. Управление оборотными средствами предприятия позволяет выявить резервы снижения потребностей в финансовых ресурсах и, таким образом, воздействовать на политику привлечения собственных и заёмных финансовых ресурсов [1].

По результатам анализа финансового состояния, кредиторской задолженности, состояния и эффективности использования оборотных средств, а также анализа финансовых результатов АО ПЗ «Илькино», целесообразно сделать следующие выводы. Финансовое состояние АО ПЗ «Илькино» оценивается как абсолютно устойчивое. Коэффициент автономии в отчетном году равен 0,8, что говорит о небольшой степени зависимости организации от заемных источников финансирования. В структуре имущества наибольшую долю занимают внеоборотные активы. Что касается оборотных активов, то среди них наибольший удельный вес приходится на дебиторскую задолженность, доля которой колеблется от 54,25% до 58,69% в течение анализируемого периода. Если говорить об оборачиваемости дебиторской задолженности, то в среднем она составляет 162 дня, что на 145 дней превышает оборачиваемость кредиторской задолженности. В целом, выручка от продаж имеет тенденцию к росту, что является

позитивным фактором развития предприятия. Таким образом, в целях формирования краткосрочной финансовой политики, следует уделить особое внимание управлению оборотными активами, а именно управлению дебиторской задолженностью АО ПЗ «Илькино».

Цель управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизация её величины и обеспечении её своевременного погашения. Этого можно добиться благодаря формированию эффективной кредитной политики, а также комплекса мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной и безнадежной задолженности.

Кредитная политика предприятия является наиболее значимым инструментом управления дебиторской задолженностью. Она должна соответствовать стратегии развития предприятия и подразумевает решение главных вопросов: каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно; на каких условиях и на какой срок предоставляется кредит; каков порядок изъятия дебиторской задолженности. Кредитная политика включает в себя следующие элементы: определение срока предоставления кредита; определение суммы предоставления кредита; оценка кредитоспособности дебиторов; разработка системы сбора платежей; разработка системы скидок за раннюю оплату и штрафов за образование просроченных обязательств [3].

Методика оценки кредитоспособности контрагентов и определения кредитного лимита должна быть максимально проста. Это объясняется тем, что от покупателя не удастся получить ничего, кроме официальной бухгалтерской отчетности, которая не позволяет провести углубленный финансовый анализ. Данная методика заключается в бальной оценке финансового состояния, хозяйственной деятельности и качества управления бизнесом контрагентов. С учетом набранных баллов клиенты распределяются по четырем группам риска: от 80 до 100 баллов – I группа риска; от 50 до 79 баллов – II группа риска; от 39 до 40 баллов – III группа риска; до 29 баллов – IV группа риска. В соответствии с группой кредитного риска устанавливаются продолжительность отсрочки платежа для контрагентов.

Немаловажный элемент кредитной политики – скидки. Скидки применяются для стимулирования клиентов производить оплату раньше, чем закончится срок оплаты по контракту. Компания – продавец может предоставить скидки за предоплату, за досрочную оплату; скидки и бонусы за большие объемы покупок, за долгосрочное сотрудничество. Чтобы определить допустимый уровень скидки, которую предприятие может предложить своим клиентам, необходимо рассчитать цену отказа от скидки и сравнить её с уровнем банковского процента по краткосрочному кредиту. В нашем случае, в АО ПЗ «Илькино» следует ввести скидку в размере 1%, если покупатели будут производить оплату в течение 21 дня, с максимальной отсрочкой в 30 дней. В результате этого, величина дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, а также и общая сумма дебиторской задолженности снизится на 15 649,37 тыс. руб., а период погашения задолженности снизится с 151 дня до 132 дней.

В качестве мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной и безнадежной задолженности принято уделять внимание заключению факторинговых сделок. Факторинг представляет собой определенный вид торгово-комиссионных операций, сочетающихся с кредитованием оборотного капитала поставщика, связанный с инкассированием его дебиторской задолженности (неоплаченными счетами – фактурами в процессе реализации товаров и услуг). Суть факторинговых операций заключается в том, что поставщик (клиент) уступает фактору свое право требовать деньги от своих контрагентов за отгруженную продукцию и оказанные услуги. В качестве фактора могут выступать специализированные финансовые организации или коммерческий банк. Деньги, которые банк перечисляет поставщику, являются с точки зрения банка кредитом, выданным на период от покупки у поставщика платежного поручения до получения денег от должника[4]. Предложим в АО ПЗ «Илькино» заключение договора факторинга с регрессом. Срок поступления оплаты от поставщиков 90 дней. В качестве фактора целесообразно выбрать ВТБ Факторинг, который является лидером российского рынка факторинга. Таким образом, по отданным фактору долгам на сумму 76 823, 78 тыс.руб АО ПЗ «Илькино» получает 73 319,35 тыс.руб. (с учетом комиссии фактору).

Полученную сумму денежных средств, предприятие может направить на:

- совершенствование технологического процесса;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции;

– погашение обязательств перед кредиторами.

Таким образом, формирование эффективной краткосрочной финансовой политики способствует устранению текущих проблем на предприятии и его динамичному развитию.

Литература

1. Финансовый менеджмент: учебник / Е.И. Шохин под ред. и др. — Москва: КноРус, 2017. — 474 с.
2. Громова Е.И., Кери И.Т., Синельщикова Н.В. Финансовая политика в системе стратегического управления компанией [Электронный ресурс] //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд – 2013 г. - №21. <http://elibrary.ru/item.asp?id=20654069>
3. Исаченко М.Б. Управление дебиторской задолженностью и разработка кредитной политики компании [Электронный ресурс] // Успехи современного естествознания – 2014 г. - №12-2.
4. Караева С.В., Плетнева В.Ю., Солтаханов А.У. Факторинг – готовое решение для роста продаж. [Электронный ресурс] // От научных идей к стратегии бизнес – развития – 2016 г.