

Павлова Е.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера  
Муromский 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: likushapav12134@gmail.ru*

### **Кредитная политика предприятия как инструмент контроля дебиторской задолженности**

Возникновение дебиторской задолженности в условиях действующей системы безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия. Существенное увеличение дебиторской задолженности (относительно темпов производства и реализации продукции) может привести к ухудшению финансового состояния организаций, стать причиной снижения рентабельности активов и потери их ликвидности, в конечном счете, вызвать неплатежеспособность многих экономических субъектов в стране [1].

По данным Федеральной службы государственной статистики с каждым годом происходит увеличение задолженности организаций в РФ, как дебиторской, так и кредиторской задолженности. В тоже время отмечается снижение доли просроченной задолженности в общем ее объеме. Так, доля просроченной дебиторской задолженности в 1995 г. составляла 45,6%, кредиторской – 49,5%. Наиболее высокие показатели просроченной задолженности по удельному весу приходятся на 1997 г. – свыше 50% все суммы задолженности. В дальнейшем происходило постепенное снижение доли просроченной задолженности, несмотря на ее абсолютное увеличение. В результате после 2007 г. доля просроченной задолженности находится на уровне 6-7%. Рост дебиторской и кредиторской задолженности происходит равномерно. Однако в последние годы рост кредиторской задолженности происходит более быстрыми темпами, по сравнению с дебиторской задолженностью.

В рамках исследования проведена оценка дебиторской и кредиторской задолженности АО «НПП «Звукотехника».

Таблица 1 – Движение дебиторской и кредиторской задолженности АО «НПП «Звукотехника»

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	Изменение
1 Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	89 127	88 146	-982
2 Выручка от продаж, тыс. руб.	292 562	308 031	15 469
3 Календарное число дней в периоде	365	365	0
4 Период погашения дебиторской задолженности, дней	111	104	-6,75
5 Коэффициент связывания дебиторской задолженности	0,30	0,29	-0,02
6 Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	3,28	3,49	0,21
7 Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	159 041	212 255	53 214
8 Период погашения кредиторской задолженности, дней	198	252	53,09
9 Коэффициент погашаемости кредиторской задолженности	1,84	1,45	-0,39

Изменение дебиторской задолженности происходит неравномерно. В 2017 г. произошло увеличение дебиторской задолженности на 44,1%. К концу 2018 г. сумма задолженности снизилась на 32,5%. Произошло снижение периода погашения дебиторской задолженности с 111 дней до 104 дней. Коэффициент погашаемости увеличился с 3,28 до 3,49. Коэффициент связывания снизился с 0,30 до 0,29. За 2017 г. сумма кредиторской задолженности возросла на 13,7%. За 2018 г. кредиторской сумма задолженности возросла на 50,8%. В 2018 г. произошло снижение погашаемости кредиторской задолженности. Коэффициент погашаемости снизился с 1,84 до 1,45. Период погашения кредиторской задолженности повысился с 198 дней до 252

дней. Увеличение периода погашения кредиторской задолженности свидетельствует об ухудшении платежеспособности компании.

Результаты сравнительной оценки дебиторской и кредиторской задолженности АО «НПП «Звукотехника» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительная оценка дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателей	2017 г.		2018 г.	
	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Сумма задолженности на начало года, тыс. руб.	73 027	148 848	105 227	169 233
Сумма задолженности на конец года, тыс. руб.	105 227	169 233	71 064	255 276
Возникло обязательств, тыс. руб.	993 580	982 789	1 129 395	1 250 975
Погашено обязательств, тыс. руб.	961 380	962 404	1 163 558	1 164 932
Календарное число дней	365	365	365	365
Коэффициент увеличения задолженности	9,4	5,8	15,9	4,9
Коэффициент погашения задолженности	13,2	6,5	11,1	6,9
Однодневная сумма погашения задолженности	2 634	2 637	3 188	3 192
Задолженность в днях ее погашения	28	56	33	53

В 2017 г. более интенсивно происходит погашение обязательств – как по дебиторской, так и по кредиторской задолженности. В 2018 г. по дебиторской задолженности коэффициент увеличения выше коэффициента погашения, таким образом, более интенсивно происходило возникновение обязательств, чем их погашение. Погашение дебиторской задолженности происходит в два раза интенсивнее, чем кредиторской задолженности. Показатели однодневной суммы погашения дебиторской и кредиторской задолженности находятся примерно на одинаковом уровне. При тех же темпах исполнения обязательств в 2018 г. дебиторская задолженность может быть погашена через 33 дня. Для погашения кредиторской задолженности потребуется 53 дня. Таким образом, дебиторская задолженность будет погашена быстрее.

Практика показывает, что в большинстве случаев решения по формированию и инкассации дебиторской задолженности на предприятии принимаются в условиях отсутствия обоснованной и постоянной политики управления этой частью активов, что в свою очередь приводит к прямым финансовым потерям, а также недополучению прибыли. В связи с этим, особую актуальность приобретают вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью с целью оптимизации ее общей величины и обеспечения ее своевременного погашения. При этом управление дебиторской задолженностью рассматривается как одна из самых сложных задач для предприятий, работающих на условиях отсрочки платежа. Решение указанной задачи заключается в разработке грамотной кредитной политики, которая позволила бы контролировать уровень дебиторской задолженности в общей структуре активов, а также снизить риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности [2]. Таким образом, кредитная политика предприятия является необходимым и наиболее значимым инструментом управления дебиторской задолженностью. Кредитная политика предприятия подразумевает решение следующих основных вопросов:

- каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно;
- на каких условиях и на какой срок предоставляется такой кредит;
- каков порядок взыскания дебиторской задолженности.

Рациональная кредитная политика и контроль за состоянием дебиторской задолженности позволят предприятию максимизировать прибыль и рентабельность капитала, поддерживать ликвидность предприятия на уровне нормативных значений.

### Литература

1. Бескоровайная Н.Н. Разработка кредитной политики предприятия и управление дебиторской задолженностью // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. – 2016. – № 1 (7). – С. 95-99.
2. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Методический подход к формированию кредитной политики как инструмента управления и контроля дебиторской задолженности организаций // Вестник НГУЭУ. – 2016. – №3. – С. 120-136.