

УДК 339.13

КРЕДИТНАЯ СТРАТЕГИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шарохина С.В.

к.э.н., доцент

Сф ФГБОУ ВО «СГЭУ»

Сызрань, Россия

Пудовкина О.Е.

к.э.н., доцент

Сф ФГБОУ ВО «СГЭУ»

Сызрань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль кредитной стратегии в управлении деятельностью торгового предприятия, предложен методологический инструментарий разработки кредитной стратегии и структура стратегического плана для ее реализации.

Ключевые слова: кредитная стратегия, торговое предприятие, заемный капитал, финансовое положение, конкуренты, потенциал предприятия, рынок, макросреда, микросреда.

CREDIT STRATEGY OF TRADE ENTERPRISE

Sharokhina S. V.

Ph.D., associate professor

SF FSUE of HE "SSEU"

Syzran, Russia

Pudovkina O.E.

Ph.D., associate professor

SF FSUE of HE "SSEU"

Syzran, Russia

Annotation. This article discusses the role of credit strategy in managing the activities of a commercial enterprise, proposes a methodological toolkit for developing a credit strategy and the structure of a strategic plan for its implementation.

Keywords: credit strategy, commercial enterprise, loan capital, financial position, competitors, enterprise potential, market, macroenvironment, microenvironment.

У торговых предприятий возникает потребность в увеличении оборотных средств, как собственных, так и заемных, для осуществления своей деятельности и получения прибыли. Наиболее распространенным источником увеличения оборотных средств является получение банковской ссуды по кредитному договору. Поэтому проблема кредитной деятельности предприятия является актуальной.

При исследовании поставленной проблемы рассматриваются вопросы кредитной деятельности предприятия с позиций формирования заемного капитала и управления финансовым положением предприятия [1, 2, 5]. Что касается вопросов формирования стратегии кредитной деятельности торгового предприятия, то они требуют более глубокого исследования.

Цель статьи заключается в определении принципов формирования кредитной стратегии торгового предприятия и особенностей ее реализации.

Стратегия может быть представлена в виде стратегического плана, является внутренним документом предприятия, где указываются организационные цели. Процесс создания стратегии зависит от позиции

торгового предприятия на рынке, динамики его развития, его потенциала, поведения конкурентов, характеристик реализуемых товаров и других факторов микро- и макросреды. Одним из функциональных видов стратегии торгового предприятия является кредитная стратегия. Под кредитной стратегией предложено понимать направление и способы получения дополнительных средств для достижения цели торгового предприятия и выполнения его миссии. Каждому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия оптимального управленческого решения [3, 4].

Кредитная стратегия помогает сконцентрировать усилия на различных вариантах решения проблем кредитной деятельности торгового предприятия с учетом генеральной линии общей стратегии и отбросить все остальные варианты. После достижения поставленной цели торгового предприятия и изменения его общей стратегии разработанная кредитная стратегия прекращает свое существование, поскольку новые цели требуют разработки новой кредитной стратегии.

Кредитная стратегия торгового предприятия определяется наличием ряда условий, а именно:

- твердая централизация финансовых ресурсов, что обеспечивает предприятию быстрое маневрирование финансовыми ресурсами, их концентрацию на основных направлениях торговой деятельности;
- финансовое планирование, что определяет перспективы поступления средств предприятия и основные направления их расходования;
- формирование финансовых резервов, обеспечивающих стабильную работу предприятия в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры;
- выполнение финансовых обязательств перед партнерами [5, 7, 8].

При разработке кредитной стратегии торговому предприятию рекомендовано осуществлять системный анализ, который дает возможность установить: насколько данная стратегия характеризуется целостностью, соответствует ли стратегия требованиям внешней рыночной среды; сбалансированы ли между собой стратегические цели и финансовые ресурсы

предприятия; учитывает ли представленная стратегия потенциальную возможность финансового риска и возможные пути для его минимизации.

Рассмотрим предложенные принципы разработки кредитной стратегии торгового предприятия [5, 6].

1. Целостность стратегии. В процессе определения кредитной стратегии торговому предприятию рекомендовано провести системный анализ взаимосвязи стратегии с другими видами функциональных стратегий этого предприятия и возможности взаимовлияния. Результатом такого анализа является ответ на вопрос о том, не повлияет ли негативно кредитная стратегия на другие цели, отражающие интересы других структурных подразделений торгового предприятия, что способны принести ему в стратегической перспективе определенный эффект.

2. Учет особенностей ситуации на рынке кредитов. На кредитном рынке устанавливаются отношения между торговыми предприятиями, нуждающимися в финансовых средствах, и организациями, которые их могут предоставить на определенных условиях. Ситуация на кредитном рынке регулируется соотношением предложения финансовых средств со стороны коммерческих банков, предоставляющих кредиты и спросом на эти средства со стороны торговых предприятий. Соотношение спроса и предложения сфокусировано в цене, которой выступает процентная ставка на кредит [9].

3. Сбалансированность стратегических целей и финансовых ресурсов. Торговое предприятие, использующее кредит, увеличивает или уменьшает рентабельность собственных средств в зависимости от соотношения собственных и заемных средств в пассиве. Поэтому при разработке кредитной стратегии рекомендуется провести тщательный экономический анализ финансовых ресурсов предприятия с целью выявления реальных возможностей покрытия размера кредитов и срока их погашения.

4. Учет кредитного риска и путей его минимизации. Кредитная деятельность торгового предприятия всегда связана с неопределенностью конъюнктуры на кредитном рынке. Поэтому в процессе делового общения

торгового предприятия с его кредиторами возникает кредитный риск, отражающий вероятность того, что партнеры-участники контракта по каким-либо причинам будут не в состоянии выполнить договорные обязательства как в целом, так и по отдельным позициям. Уменьшить влияние такого риска можно путем предварительного анализа возможных выгод и потерь на этапе разработки кредитной стратегии торгового предприятия.

Одним из основных инструментов разработки кредитной стратегии торгового предприятия является стратегический анализ. Комплексный стратегический экономический анализ кредитной деятельности торгового предприятия позволяет определить пропорции его финансово-хозяйственной деятельности и эффективность стоимостных характеристик этих пропорций, выработать стратегию и тактику поведения торгового предприятия на рынке кредитов.

Для реализации стратегии необходимо преобразовать цели в планы и организовать мониторинг выполнения этих целей. Результатом функционирования системы стратегического планирования является совокупность взаимосвязанных программ, планов, расчетов, реализующих стратегические установки. Основные составляющие стратегического плана определяют пути формирования кредитной стратегии торгового предприятия. Один из способов стратегического планирования заключается в четком формулировании и пересмотре ближайших долгосрочных целей.

Поскольку кредитная деятельность торгового предприятия является одним из способов, обеспечивающих формирование финансовых ресурсов путем сотрудничества с коммерческими банками, формирование кредитной стратегии предложено начать с другой отправной точки – с анализа кредитного рынка. Затем, используя полученные результаты финансового анализа и оценки кредитных рисков, определяют собственные цели предприятия для формирования финансовой и кредитной стратегии [5, 9].

Формирование кредитной стратегии может происходить двумя путями. В первом случае формирование кредитной стратегии является результатом

последовательной цепи аналитических действий: анализа внешней среды, долгосрочных целей торгового предприятия, анализа кредитного рынка, финансового анализа и оценки кредитного риска. Во втором случае формирования кредитной стратегии происходит параллельно с финансовой стратегией. Выбор того или иного пути зависит от целей и задач, которые ставит перед собой торговое предприятие на определенном этапе своего развития. Так, для решения задач, связанных с оптимизацией управления формированием и использованием финансовых ресурсов предприятия, разработка кредитной стратегии происходит в рамках финансовой стратегии.

Таким образом, поскольку разработка кредитной стратегии является составляющей общего стратегического планирования торгового предприятия, она должна учитывать общие цели и задачи предприятия на определенном этапе его развития. Для того чтобы кредитная стратегия торгового предприятия отвечала решению практических задач и была успешно реализована, необходимо использовать научно обоснованные принципы ее разработки и определенный методический инструментарий, базой которого является качественный и количественный аспект стратегического анализа.

Библиографический список:

1. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 276 с.
2. Бланк, И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк. – М.: ЭКМОС, 2014. – 412 с.
3. Долан, Эдвин Дж; Кэмпбелл Колин Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Долан, Эдвин Дж; Кэмпбелл, Колин Д., Кэмпбелл, Розмари Дж. - Л.: Автокомп, 2016. - 448 с.
4. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 285 с.

5. Зозуля П.В. Кредитная стратегия торгового предприятия. Торговля и рынок Украины: Темат. сб. науч. трудов. Вып. 20 / Глав. ред. А.А. Шубин. – Донецк: ДонГУЕТ. 2005. С.258 - 265.
6. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 216 с.
7. Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов / А.Н. Фомичев. - М.: Дашков и К, 2016. - 468 с.
8. Шарохина С.В. Определение сущности стратегии развития предприятия. Актуальные вопросы в науке и практике / Сборник статей по материалам V международной научно- практической конференции (1 февраля 2018 г., г. Самара). В 4 ч. Ч.1 / – Уфа: Изд. Дендра, 2018. С. 16 – 20.
9. Шарохина С.В., Пудовкина О.Е. Проблемы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческими банками // Вектор экономики. 2018. № 10 [Электронный ресурс]. URL:http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/10/financeandcredit/Sarkhina_Pudovkina.pdf

Оригинальность 92%