XXIX Неделя науки СПбГТУ. Материалы межвузовской научной конференции. Ч.VII: С. 57, 2001.
© Санкт-Петербургский государственный технический университет, 2001.
УДК 336.76

Я.К. Бесстрашнова (асп., каф. ИСЭМ), Б.И. Кузин, д.э.н., проф.

АНАЛИЗ ФУНКЦИЙ КРЕДИТНОГО ОТДЕЛА ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

Коммерческое кредитование представляет собой вид дополнительных услуг, оказываемых клиентам торговой компанией. При этом оперативное управление дебиторской задолженностью возлагается на кредитный отдел. В основные задачи указанного отдела входят обеспечение максимального объема продаж и минимальных потерь, связанных с образованием безнадежных долгов клиентов. Кредитный отдел в торговой компании выполняет ряд важных функций, что необходимо для принятия оперативных решений по корректировки маркетинговой стратегии компании. Рассмотрим основные функции.

1) Разработка и совершенствование методики анализа надежности клиентов с учетом имеющегося бюджета на проведение исследований и условий принятия решений.

2) Проведение кредитных исследований, включая сбор информации о клиенте, получаемой из внешних источников (от других компаний, банков, от самого клиента) и из архивных данных отдела, а также обработку информации, в результате которой принимается решение о предоставлении кредита определенному клиенту.

3) Проведение инкассации задолженности, предусматривающее ряд мер по возврату долгов, в том числе переговоры, судебные разбирательства, а также переуступку прав требования. Проводя обдуманную и предупреждающую инкассационную политику, компания может значительно снизить потери от образования безнадежных долгов. Однако высокие затраты, связанные с инкассацией и с ведением учета дебиторской задолженности, могут послужить причиной одновременного снижения прибыли.

4) Сравнительный анализ статистических показателей результатов работы отдела по периодам (доля безнадежных долгов в общем объеме продаж в кредит, количество открытых счетов новых клиентов, величина и возраст задолженности счетов прежних клиентов, составляющие затрат отдела); проведение периодических расчетов позволяет отслеживать изменения в осуществлении кредитной политики компании, вводить стандарты и цели на каждом участке работы отдела, сравнивать результаты работников и отдела в целом за различные периоды времени, а также прогнозировать деятельность отдела и разрабатывать бюджет на основе имеющихся данных.

5) Разработка мероприятий по повышению эффективности работы отдела в рамках существующей стратегии компании и формирование бюджета на будущие периоды.

Набор дополнительных функций определяется положением отдела в организационной структуре торговой компании. В зависимости от сферы деятельности, размеров компании и внутренних стандартов работы кредитный отдел может быть частью отдела продаж, финансового отдела, бухгалтерии или быть самостоятельным и независимым. В работе рассматриваются преимущества и недостатки различных вариантов подчинения кредитного отдела с точки зрения эффективности обмена информацией между отделами, а также влияния объема дополнительной работы на качество выполнения основных функций.

Если региональный менеджер, финансовый директор или главный бухгалтер не уделяет должного внимания решению задач управления дебиторской задолженностью клиентов, то организуется независимый кредитный отдел, в обязанности начальника которого входит налаживание связей с другими отделами. Независимый кредитный отдел должен работать более эффективно, так как его персонал свободен от контроля со стороны, а также от выполнения дополнительных обязанностей.