

**КАРАТАЕВА ДИНАРА СЕЙТБЕКОВНА**

**Формирование кредитной политики предприятия и организация ее учета и аудита (на примере предприятий фармацевтической отрасли ВКО)**

6N0508 – Учет и аудит

**Реферат**

магистерской работы на соискание академической степени  
магистра социальных знаний по специальности

Республика Казахстан  
Усть-Каменогорск 2010

Работа выполнена в Восточно-Казахстанском государственном техническом университете им. Д. Серикбаева Министерства образования и науки Республики Казахстан (г. Усть-Каменогорск).

Научный руководитель:

Кандидат экономических наук, доцент *Нетесова В.Ю.*

Официальные оппоненты:

Кандидат экономических наук, зав.кафедрой «Финансы и учет»  
ВКГУ им. Аманжолова Клецова Е.В.

Защита состоится « 23 » июня 2010 года в 8-50 ч. на заседании государственной аттестационной комиссии по специальности 6N0508 «Учет и аудит» при ВКГУ по адресу: 070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Серикбаева, 19 ВКГУ, ауд. Г-3-325.

С магистерской работой можно ознакомиться в библиотеке ВКГУ по адресу: 070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Серикбаева 19.

Реферат опубликован на сайте ВКГУ « 23 » мая 2010 года.

## Введение

*Актуальность темы исследования.* Фармацевтическая отрасль, как сектор реальной экономики независимого Казахстана, имеет важнейшее экономическое, социально и стратегическое значение для республики. Без успешного поступательного развития фармацевтического рынка невозможно добиться полной экономической и политической независимости, обеспечить высокий уровень жизни населения. Именно поэтому в Государственной программе реформирования и развития здравоохранения Республики Казахстан на 2010-2030 годы указывается необходимость повышения эффективности государственного регулирования сферы обращения лекарственных средств. Для Казахстана это очень важно, ведь без эффективного формирования и развития фармацевтического рынка не удастся завершить затянувшееся реформирование всей отрасли медицины. Высокая импортозависимость республики в сфере обращения лекарственных средств ставит под угрозу экономическую безопасность страны.

В послании Президента Республики Казахстан к своему народу «Казахстан 2030» подчеркивается, что конечной целью развития нашей страны является экономический рост, что приоритет экономического роста «будет одним из самых важных и сегодня, и завтра, и в течение следующих тридцати лет». Важную роль в этом достижении играет человек, поэтому в послании Президента от 19 января уделяют особое внимание системе жизнеобеспечения и безопасности страны в целом и отдельного гражданина.

Оценка отрасли определяется долей вклада в ВВП, следовательно, объемы производство и потребление продукции фармацевтической отрасли вносят вклад в создание ВВП.

Объем реализации зависит от спроса с одной стороны, а с другой от продвижения товаров, услуг и работ на рынок, то есть способностью предприятия занять определенную рыночную нишу. Существует много методов расширения рыночной ниши, то есть привлечения клиентов. Одним из таких методов является предоставления отсрочки платежа одного из условий кредитной политики.

Правильно сформированная кредитная политика обоюдно выгодна, как и предприятию, так и покупателю.

Одной из самых актуальных проблем фармацевтических предприятий Казахстана является наличие дебиторской задолженности, возникающие в результате отсрочки платежа за реализованные лекарственные средства. Временное отвлечение денежных средств на любой срок отрицательно сказывается на финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что приводит к дополнительным издержкам, связанным с хранением дебиторской задолженности. Причины такого явления носят как объективный (по отношению к предприятию), так и субъективный характер, обусловленный использованием интуитивной кредитной политики. При этом имеются определенные противоречия в решении данной проблемы:

- с одной стороны, наличие дебиторской задолженности, обуславливает дополнительные издержки;

- с другой стороны, отсрочка платежа является привлекательной для клиентов и с помощью ее увеличивается объем продаж.

В мировой практике уже накоплен большой опыт решения этой проблемы, актуальной для национальных экономик многих стран и для международной торговли. Для Казахстана данная проблема управления дебиторской задолженностью находится на начальной стадии развития и требует создания теоретической и методологической базы для оптимального управления дебиторской задолженностью предприятия.

Формирование теоретических и методологических основ кредитной политики по результатам научных исследований и мирового практического опыта позволит устранить проблемы предприятий связанные с управлением дебиторской задолженностью. Реализация кредитной политики не возможно без должной организации системы учета и аудита дебиторской задолженности и других элементов кредитной политики.

Совершенствования системы расчетов, сокращения просроченной дебиторской задолженности не может стать «панацеей» от всех бед. Следовательно, используя мировой опыт управления дебиторской задолженности необходимо создать модель, которая в условиях Казахстана обеспечит регулирование дебиторской задолженности и обеспечит рост объема реализации. Рост объемов реализации, согласно закона эффекта масштаба производства, обеспечит условия получения дополнительной прибыли, которую предприятие может инвестировать на улучшения производства с одной стороны, а, с другой стороны, обеспечивается расширения рыночной ниши. Поэтому тема магистерской работы актуальна.

*Цель и задачи исследования.* Целью магистерской работы является теоретическое обоснование и методологические основы разработки кредитной политики предприятия.

Для достижения поставленной цели в исследовании были решены следующие задачи:

- исследовать состояние и перспективы развития фармацевтической отрасли и ее ниши на рынке Казахстана;

- выполнить обзор теоретических подходов о сущности кредитной политики предприятия и управление на ее основе дебиторской задолженностью;

- изучение казахстанского и зарубежного опыта управление дебиторской задолженностью с использованием кредитной политики;

- разработка методических основ моделирование кредитной политики для оптимизации расходов предприятия, связанных с инвестициями в дебиторскую задолженностью на основе адаптации зарубежного опыта применения кредитной политики;

- изучение этапов и процедур управление дебиторской задолженностью и построение бизнес-процесса кредитной политики с использованием экономической модели;

- изучение возможности использования кредитной политики на основе модели управления дебиторской задолженностью для повышения эффективности деятельности предприятия;

- исследовать состояние и перспективы развития фармацевтической отрасли и ниши отечественной продукции на рынке Казахстана.

*Предметом исследования* является управление дебиторской задолженностью, организация учета и аудита на фармацевтических предприятиях.

*Объектом исследования* выступает процесс формирования кредитной политики для фармацевтических предприятий ВКО.

*Степень разработанности проблемы.* В магистерской работе использовались научные труды ведущих казахстанских и зарубежных ученых по вопросам кредитной политики и управления дебиторской задолженностью.

В числе зарубежных исследователей особо значимы труды Й.Ворста, П.Ревентлоу, К.Шим Джея, И.Сигала Джоэ, Дж.К. Ван Хорна, Б.Коласса. Большую ценность представляют исследования зарубежных ученых по проблемам управления дебиторской задолженностью и кредитной политики Ю.Бригхем, Л.Гапенски. Изучение этих трудов выявило необходимость управления дебиторской задолженностью на основе кредитной политики.

В области финансов предприятий были изучены труды видных экономистов и бухгалтеров: В.К. Радостовец, А.Д. Шеремет, М.В. Штиллер, А.Д. Аюшиева, Е.Н. Бородиной, В.В. Ковалева, Э.О. Нурсеитовой, С.Ю. Куницыной, Л.Н. Павловой, К.Н. Кеулимжаевой и другие.

В исследовании использованы работы отечественных экономистов, посвященные проблемам фармацевтической отрасли в целом: Ф.Е. Темиргалиевой, Е.К. Абенова, А.Т. Аймена, А.Л. Бердыбековой, А.Акопян, Ю.Шиленко, Л.А.Нускабаевой и другие.

Таким образом, комплексная разработка теоретических аспектов и практических рекомендаций по формированию и реализации технологии кредитной политики позволяет решить одну из важнейших проблем управления дебиторской задолженностью, создав модель, позволяющую гармонизировать отношения предприятия и клиентов в соответствии с признанной международной практикой, можно существенно повысить качество обслуживания клиентов.

*Теоретико-методическую основу исследования* составляют труды ученых-экономистов, занимающихся проблемами управления дебиторской задолженности. При исследовании были использованы такие общенаучные методы познания как сопоставление, сравнение, анализ и обобщение фактического материала. В качестве специальных методов исследования использовались корреляционно-регрессионный анализ.

*Информационной базой исследования* послужили материалы Агентства Республики Казахстан по статистике, нормативно-правовые документы, материалы официальных статистических органов Министерства здравоохранения и социальной защиты населения Республики Казахстан, научные материалы, опубликованные в зарубежных и отечественных

монографиях, рекомендации и фармакопейные конвенции, Стратегия индустриально-инновационного развития, Стратегия развития Казахстана 2030 и другие справочные, и инструктивные материалы. Кроме того, в работе использованы материалы информационных баз, размещенных на международных и отечественных веб-сайтах.

*Научная новизна* работы состоит в разработке теоретических и методических аспектов совершенствования управлением дебиторской задолженностью на основе построения модели кредитной политики и обоснование условий ее реализации, обеспечивающих эффективное взаимодействие участников рынка фармацевтической продукции.

Результаты, выносимые на защиту:

- теоретические и методологические подходы к созданию кредитной политики отрасли;

- авторский подход к систематизации и построению иерархии соотношений категорий и понятий, характеризующих роль и значение кредитной политики на отечественных предприятиях;

- формализован и описан бизнес- процесс формирования кредитной политики, для которого определен состав входящих в нее основных управленческих решений;

- предложена модель управления дебиторской задолженностью, обеспечивающая снижение издержек связанных с инвестициями в дебиторскую задолженность;

- в методическом и практическом планах автором разработаны: рекомендации по формированию кредитной политики отдельных предприятий и отрасли в целом, методические указания бизнес - процесса кредитной политики на базе программного продукта XL - таблиц.

*Теоретическая и практическая значимость диссертационной работы.* Изложенные в диссертационной работе теоретические выводы о системе управления дебиторской задолженностью фармацевтической отрасли, классификация причин возникновения дебиторской задолженности на отраслевом и региональном рынке, методика прогнозирования потребности регионального рынка в управлении дебиторской задолженности могут быть использованы:

- уполномоченными органами управления предприятиями фармацевтической отрасли;

- научными работниками при проведении фундаментальных и прикладных исследований;

- преподавателями вузов и колледжей в обучающих программах по финансовому менеджменту и проведении практических занятий.

Методика интегральной оценки кредитной политики может использоваться предприятиями для экономического обоснования условий кредитной политики.

Практическая значимость проведенного исследования обусловлена тем, что теоретические, методические и практические рекомендации автора могут быть широко и эффективно использованы казахстанскими

предприятиями. Практическая значимость работы заключается также в том, что главные теоретические выводы магистерской работы, формирующие ее научную новизну, доведены до конкретных методологических и практических рекомендаций по формированию и реализации кредитной политики.

*Апробация работы.* Основные выводы и положения магистерской работы докладывались и обсуждались на Республиканской научно-технической конференции, посвященной инновационному развитию Казахстана. В частности, на X Республиканской научно-технической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых преподавателей: «Творчество молодых – инновационному развитию Казахстана». Методические рекомендации по формированию кредитной политики апробированы в АО «Эль-Дос», что подтверждено актом внедрения.

*Публикации результатов исследования.* Полученные результаты и основное содержание диссертации опубликованы в 2 работах, общим объемом 0,28 п.л.

*Структура и объем диссертации.* Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений, и включает в себя 26 таблиц, 18 рисунков.

## Основная часть

*Во введении* обоснована актуальность темы магистерского исследования, сформулированы цели и задачи его проведения, определена теоретико-методологическая основа, показаны научная новизна и практическая значимость полученных результатов.

*В первой главе* магистерской работы рассмотрены теоретические основы кредитной политики, которая представляет собой систему управленческих решений, направленных на организацию контроля за дебиторской задолженностью, которая формируется в результате предоставления отсрочки платежа за реализованную продукцию. Также был рассмотрен коммерческий кредит, как инструмент реализации одного из управленческих решений кредитной политики. Особое внимание было уделено учету и аудиту дебиторской задолженности как способу отражения принятых решений кредитной политике фирмы в документах финансовой отчетности.

*Во второй главе* магистерской работы представлены характеристика и особенности фармацевтической отрасли, стратегия устойчивого экономического развития фармацевтических предприятий Казахстана, общая характеристика современного состояния развития фармацевтического бизнеса в стране, а также проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий фармацевтической отрасли Восточно-Казахстанской области. Основными особенностями фармацевтического бизнеса Республике Казахстан определяются теми условиями, в которых развивается экономика Казахстана в целом в последние годы. К ним в частности, относятся:

- низкая плотность населения (5-6 чел/кв.км);

- большие расстояния, что приводит к значительному увеличению транспортных расходов;
- наличие прозрачных границ с сопредельными государствами СНГ, что ведет к увеличению удельного веса контрафактных медикаментов с низкими ценами в общем объеме потребляемых лекарственных средств;
- избыток предложений импортных лекарственных средств при низкой покупательной способности населения;
- низкий удельный вес продукции отечественного производства (до 10%);
- увеличение доли частных компаний до 97% в общем количестве предприятий фарминдустрии;
- высокая конкуренция фармацевтических предприятий.

Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Этому способствует специфичность рынка, направленного на восстановление и поддержание здоровья людей. В мировых масштабах фармацевтический рынок Казахстана весьма незначителен (порядка 800 млн.долл. США или 0,1% мирового рынка).

Участники рынка лекарств с особым вниманием следят за его индикаторами в надежде увидеть признаки перелома в сторону роста. Анализ динамики рынка ЛС в 2009г. показывает, что его объем в стоимостном выражении в I и III кварталах демонстрировал снижение (на 3,4% и 5,5%), по сравнению с аналогичными кварталами 2008г., а во II и в IV кварталах, напротив, отмечался рост на 5,7% и 13,8%, соответственно. Можно ли двузначный показатель роста в IV квартале считать признаком смены тренда в сторону роста. Вряд ли стоит пытаться ответить на этот вопрос сейчас. Тем более что и в предыдущие 3 года рост рынка в IV квартале по отношению к тем же периодам предыдущих лет тоже был заметным и составлял от 16,2% до 21,2% (рисунок 1).

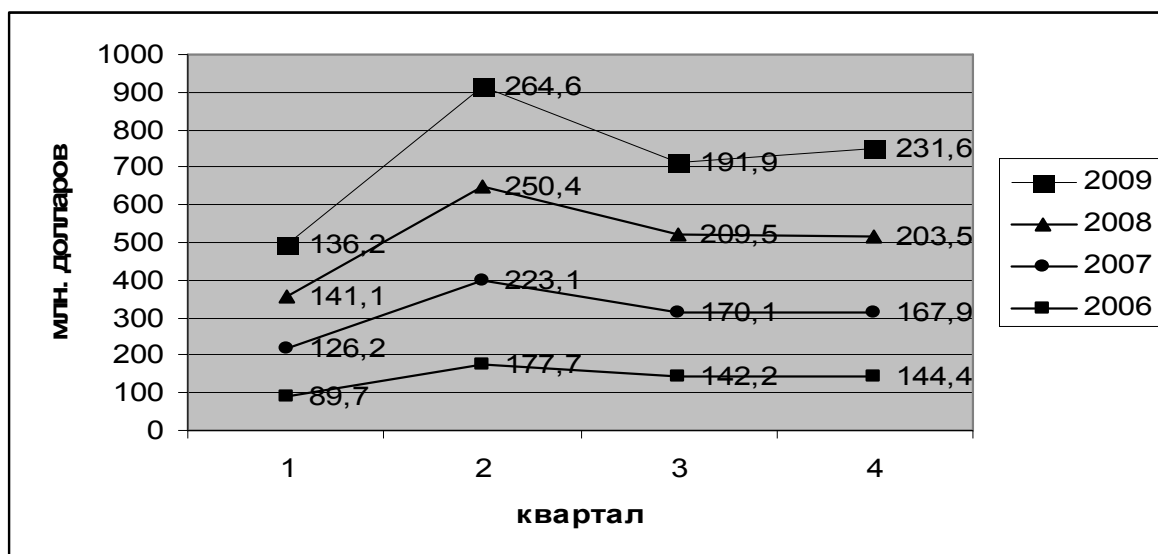


Рисунок 1. Анализ рынка лекарственных средств по кварталам 2006-2009гг.

По регионам производство фармацевтической продукции преимущественно сосредоточено в ЮКО и г.Алматы, на которые в 2005-2009гг. приходилось от 70 до 90% республиканского объема. Производство фармпрепаратов в остальных областях не существенно. В 2009г. в Казахстане было произведено лекарственных средств на 84,28 млн. долларов. Это лишь на 0.45 % больше, чем в 2008 году. Крупнейшими производителями фармпродукции являются Южно-Казахстанская область, Алматы, Алматинская область. Прирост производства отмечается только в Южно - Казастанской (4,4%) и Алматинской (2%) областях. В остальных регионах объем производства уменьшился (таблица 1).

Таблица 1

Структура производства фармацевтических препаратов по регионам, %

Область, город	2005	2006	2007	2008	2009
Республика Казахстан	100	100	100	100	100
Алматинская	3,3	1,3	1,8	2,3	4,3
Восточно-Казахстанская	7,1	5,5	6,5	5,7	4,7
Карагандинская	1,5	1,5	1,5	2	1,5
Павлодарская	1,9	1,1	3	1,8	1,1
Южно-Казахстанская	57,6	72,3	65,5	64,5	68,9
г.Алматы	28,2	18	21,5	23,4	19,2

В 2008 г. на рынке лекарств после восьмилетнего периода неуклонного роста наступил период стагнации. Объем рынка в натуральном выражении (в тоннах) снизился, по сравнению с докризисным 2007г., на 2,2%, при этом рынок в ценах производителей вырос на 16,6%. В 2009г. стагнация продолжилась. Исследования, основанные на данных Агентства РК по статистике, показывают, что в 2009г. объем рынка лекарственных средств в натуральном выражении, по сравнению с 2008г., уменьшился (рисунок 2).

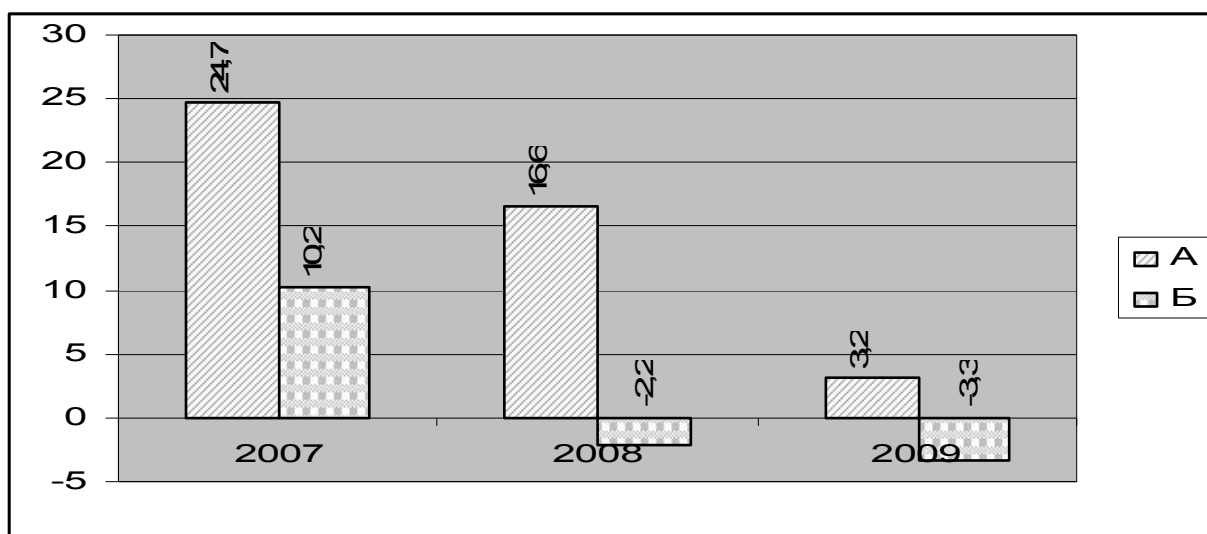


Рисунок 2. Темпы роста фармацевтического рынка РК в 2007-2009гг стоимостном (А) и натуральном (Б) выражении

Фармацевтическая промышленность — особая отрасль, в которой цикл появления новой продукции гораздо длиннее, чем в других отраслях. Особенностью создания лекарственных средств и доведения их до серийного производства является высокая наукоемкость и ресурсоемкость разработок. Как правило, новое лекарство разрабатывается 10-15 лет и должно пройти достаточно продолжительные и дорогие клинические испытания.

В своём развитии фармотрасль опирается на успехи в биологии и химии. А за последние десятилетия успехи в мировой науке здесь были наиболее значимые, особенно связанные с расшифровкой генома человека. Но именно по этим направлениям исследований казахстанская академическая наука была в значительной степени оторвана от остального мира. Но Казахстан, имея большую территорию, выгодное географическое положение, богатый выбор растительного лекарственного сырья и являясь сравнительно стабильной и экономически благополучной страной, имеет перспективы для развития фармацевтической промышленности. Этому способствует наблюдаемая в мировой фармацевтике тенденция к увеличению доли фармацевтических препаратов растительного происхождения, которая, по прогнозам ВОЗ, в ближайшие десять лет превысит в общем объеме лекарственных средств 60%.

В современной мировой фармацевтике существует немало продуктов, которые, несмотря на истекший срок патентной защиты, продаются во всем мире очень дорого, так как выпускаются лишь немногими западными фирмами. Кроме того, до 2012г. истечет срок патентов на основные лекарства, что позволит организовать их производство другим фармкомпаниям. В Казахстане их можно производить в несколько раз дешевле.

В мире широко популярна традиция освоения экономических зон по принципу наименьших издержек. Наиболее привлекательными в этом отношении территориями являются такие страны, как Китай, Индия, Таиланд и так далее. Но, как уже отмечалось выше, 60% отечественного фармпроизводства уже находится под иностранным контролем, что свидетельствует об интересе иностранных компаний к фармацевтической промышленности Казахстана, несмотря на небольшую емкость фармацевтического рынка.

По мнению отечественных производителей, одной из главных причин слабого развития казахстанской фармацевтической промышленности является «дискриминационное» законодательство в отношении отечественных производителей. Чтобы фармацевтическое производство стало развиваться в Казахстане, необходимо первым делом уравнивать в правах отечественных и зарубежных производителей. Сегодня ввозимая в страну фармацевтическая продукция не облагается таможенными пошлинами и налогом на добавленную стоимость. По их мнению, законодательное неравноправие также выражается в том, что импортеры лекарственных препаратов обязаны регистрировать только готовую фармацевтическую продукцию. А отечественные производители обязаны регистрировать не только произведенные лекарственные средства, но и субстанции, что ведет к увеличению стоимости производства, потере времени и конкурентоспособности. Отечественные фармацевтические производители полагают, что устранение вышеуказанной дискриминации отечественного

производства по сравнению с импортерами будет способствовать развитию отрасли.

Кроме того, в последние годы государство стало ведущим игроком на фармацевтическом рынке Казахстана и может прописывать свои правила игры по примеру других стран, где большая часть государственных заказов размещается у отечественных производителей. Мировой опыт показывает, что только при реализации перечисленных мер у иностранных производителей появляется интерес к размещению своих производств внутри страны.

Ставится задача довести долю отечественного производителя на рынке до 50% в течение 20 лет. Решение этой задачи в столь короткий срок представляется не реальным, особенно учитывая ситуацию в мировой экономике в связи с мировым финансовым кризисом. Хотя именно кризис может активизировать иностранные компании в оптимизации затрат на производство и ускорении процесса размещения фармацевтических производств в развивающихся странах. Тем более что Казахстан имеет для этого уникальную сырьевую базу.

*В третьем разделе* предложена модель управления дебиторской задолженностью на основе кредитной политики. В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью фирмы лежит принятие финансовых решений по следующим фундаментальным вопросам:

- учет дебиторской задолженности;
- диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;
- разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью;
- контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- определение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Анализ изменений в факторах управления дебиторской задолженностью. Экономическая модель обоснования размера инвестиций в фонд дебиторской задолженности основывается на сопоставлении размера

прирост чистого дохода, полученного от увеличения объема продаж обусловленного кредитной политикой фирмы и издержек, которые несет продавец на реализацию кредитной политики. Схематически это можно представить следующим образом (рисунок 3).



Рисунок 3. Обоснование размера инвестиций в дебиторскую задолженность

Если прирост дохода выше, чем издержки управления дебиторской задолженностью, то целесообразно увеличить инвестиции в дебиторскую задолженность, если нет, то уменьшить.

Если кредитная политика компании становится более либеральной с помощью таких мер, как удлинение срока кредита, смягчение стандартов кредитоспособности, проведение менее жесткой политики инкассации или предложение скидок при срочной оплате, то объем продаж должен

увеличиваться: обычно лояльная политика инкассации стимулирует сбыт. Но если лояльная политика инкассации и объем продаж действительно увеличивается, то повышаются также и издержки предприятия, такие как:

- 1) инвестиции в товарно-материальные запасы;
- 2) возрастет сумма неинкассированной дебиторской задолженности, которая увеличивает издержки хранения дебиторской задолженности;
- 3) вырастут также безнадежные долги или расходы по инкассации.

Таким образом, можно сделать следующие основные выводы. Дебиторская задолженность – суммы, которые покупатели должны предприятию. Поскольку около 20 % активов средней компании числятся в ее дебиторской задолженности, то эффективное управление этой статьей оказывает большое влияние на ликвидность, а, следовательно, и на укрепление финансового положения фирмы в целом. Управление дебиторской задолженностью – это процесс реализации управленческих функций, включающий анализ состояния дебиторской задолженности (оценка объема, оборачиваемости и качества), разработку адекватной кредитной политики и обеспечение использования форм рефинансирования.

В условиях конкуренции на рынке ситуация складывается таким образом, что для повышения привлекательности своей продукции и услуг предприятия вынуждены кредитовать своих потребителей. В результате значительная часть оборотных активов компании всегда сосредоточена в дебиторской задолженности. Предприятиям приходится увеличивать дебиторскую задолженность ради достижения своих экономических целей. Следовательно, кредитование потребителей товара или услуг, с одной стороны, приводит к увеличению выручки от реализации и валовой прибыли, а с другой - к увеличению расходов предприятия, связанных с привлечением финансовых ресурсов и возникновением безнадежной задолженности. В этой ситуации необходимо действовать в соответствии с экономическими целями бизнеса, в связи, с чем возникает вопрос об управлении дебиторской задолженностью и внедрении эффективной кредитной политики.

Под кредитной политикой понимается инструмент достижения стратегических целей предприятия, связанных с прибылью, посредством достижения текущих целей по выручке от реализации, валовой прибыли и расходам, сопутствующим кредитованию. Кредитная политика, обеспечивающая достижение целей по выручке от реализации (валовой прибыли) и максимизирующая прибыль, сопутствующую кредитованию покупателей, является эффективной кредитной политикой.

Критерием оценки нововведений условий коммерческого кредита в магистерской работе выбран показатель прибыли, получаемой от использования инновационных решений. С одной стороны, кредитная политика приводит к росту объемов реализации и обуславливает получение дополнительной прибыли, с другой стороны возникают затраты связанные с ее реализацией. Оптимальное соотношение между доходами и издержками кредитной политики при разных условиях коммерческого кредита позволит сформировать кредитную политику фирмы на текущий период.

К затратам связанным с реализацией кредитной политики относятся:

- издержки, связанные с хранением дебиторской задолженности, т.е. сумма вознаграждения банку за пользование кредитными ресурсами;
- потери от безнадежных долгов;
- потери от скидок;
- затраты на кредитный отдел и инкассацию.

Увеличение объемов реализации обусловлено либо наличием скидки за ранние платежи, либо увеличением срока отсрочки платежа, либо влиянием одновременно двух этих факторов. В соответствии с законом эффекта масштаба производства, увеличения объемов реализации, при прочих равных условиях производства, приводит к росту прибыли. В случае если прирост прибыли превысит вышеназванные издержки реализации кредитной политики, то новые условия коммерческого кредита и, следовательно, кредитной политики являются приемлемыми.

Сущность экономических издержек реализации кредитной политики обусловлена следующими экономическими процессами:

- использование скидок увеличивает число клиентов фирмы, среди которых могут быть недобросовестными и, следовательно, увеличиваются убытки фирмы от безнадежных долгов. Как показывает практика, увеличение объема продаж на 10% приводит к росту безнадежных долгов на 1,5 %;

- увеличение скидок приводит к дополнительным издержкам фирмы в размере предоставляемой скидки;

- предоставление отсрочки платежа увеличивает размер инвестиций в дебиторскую задолженность и, следовательно, вызывает дополнительные издержки в виде платежей процентов за дополнительный объем финансирования;

- затраты на кредитный отдел и инкассацию зависят в большей степени от политики инкассации и складываются из зарплаты работников кредитного отдела.

Все выше перечисленные экономические показатели: объем продаж, издержки, связанные с кредитной политикой отражаются в годовом отчете о прибылях и убытках. Поэтому модель обоснования кредитной политики сводится к расчету показателей годового отчета о прибылях и убытках при разных условиях коммерческого кредита.

Лучшим вариантом коммерческого кредита, который может принять фирма для формирования кредитной политики является тот, где выше показатели чистой прибыли.

Определяющим фактором для обоснования кредитной политики является определение объема продаж в зависимости от размера скидок. Используя математические трендовые модели прогноза, в магистерской работе рассчитаны прогнозные объемы продаж для предприятия

С учетом всех допущений и ограничений в магистерской работе рассчитывается суммарные издержки, связанные с реализацией кредитной политики (таблицы 2-5) при разных условиях отсрочки платежей и предоставления скидок.

Таблица 2

## Ограничения и условия кредитной политики 2/10 нетто 30

Показатели	Формула расчета		Расчет	Количество
Дебиторская задолженность	$D3 = V/360 \times \text{СПИ}$		$13260456,4/360 * 25$	920865,028
Издержки хранения D3	$ID3 = D3 * k_{\text{ном}} * j$		$920865 * 0,19 * 0,8$	139971,4843
СПИ			$10 * 0,3 + 30 * 0,6 + 40 * 0,1$	25
Структура платежей%				
Оплата в срок дисконта .	10	30		
Оплата в срок нетто 30 дн.	30	60		
Срок превышающий нетто	40	10		
Скидка за ранние платежи, %				2
Убытки от безнадежных долгов; L %	2		$V \times L   100$	265209,1281
Содержание кредитного отдела	Годовая зарплата + социальный налог			576
Издержки от скидок	$V * Z   100 * Y$		$13260456,4 * 2   100 * 0,3$	79562,73842
Стоимость кредитных ресурсов, %				19
Доля заемных средств в				0,8
Финансировании оборотных средств				

Таблица 3

## Ограничения и условия кредитной политики 5/10 нетто 30

Ограничения и исходные данные кредитной политики 5/10, нетто 30				
Показатели	Формула расчета		Расчет	Количество
Дебиторская задолженность	$D3 = V/360 \times \text{СПИ}$		$14083997,12/360 * 23$	899810,93
Издержки хранения D3	$ID3 = D3 * k_{\text{ном}} * j$		$899810,93 * 0,19 * 0,8$	136771,26
СПИ			$10 * 0,4 + 30 * 0,5 + 40 * 0,1$	23
Структура платежей%				
Оплата в срок дисконта .	10	40		
Оплата в срок нетто 30 дн.	30	50		
Срок превышающий нетто	40	10		
Скидка за ранние платежи, %				5
Убытки от безнадежных долгов; L %	2		$V \times L   100$	281679,94
Содержание кредитного отдела	Годовая зарплата + социальный налог			576
Издержки от скидок	$V * Z   100 * Y$		$14083997,12 * 5   100 * 0,4$	281679,94
Стоимость кредитных ресурсов, %				19
Доля заемных средств в				0,8
Финансировании оборотных средств				

Таблица 4

## Ограничения и условия кредитной политики нетто 2/10, нетто 40

Ограничения и исходные данные кредитной политики 2/10, нетто 40				
Показатели	Формула расчета		Расчет	Количество
Дебиторская задолженность	$D3 = V/360 \times \text{СПИ}$		$13260456,4/360 * 35$	1289211
Издержки хранения D3	$ID3 = D3 * k \text{ nom} * j$		$1289211 * 0,19 * 0,8$	195960,08
СПИ			$10 * 0,2 + 40 * 0,7 + 50 * 0,1$	35
Структура платежей%				
Оплата в срок дисконта .	10	20		
Оплата в срок нетто 30 дн.	40	70		
Срок превышающий нетто	50	10		
Скидка за ранние платежи, %				2
Убытки от безнадежных долгов; L %	2		$V \times L   100$	265209,13
Содержание кредитного отдела	Годовая зарплата + социальный налог			576
Издержки от скидок	$V * Z   100 * Y$		$13260456,4 * 5   100 * 0,4$	53041,826
Стоимость кредитных ресурсов, %				19
Доля заемных средств в финансировании оборотных средств				0,8

Таблица 5

## Ограничения и условия кредитной политики нетто 30

Ограничения и исходные данные кредитной политики нетто 30				
Показатели	Формула расчета		Расчет	Количество
Дебиторская задолженность	$D3 = V/360 \times \text{СПИ}$		$11984165,54/360 * 31$	1031969,811
Издержки хранения D3	$ID3 = D3 * k \text{ nom} * j$		$1031969,811 * 0,19 * 0,8$	156859,4112
СПИ			$10 * 0 + 30 * 0,9 + 40 * 0,1$	31
Структура платежей%				
Оплата в срок дисконта .	10	0		
Оплата в срок нетто 30 дн.	30	90		
Срок превышающий нетто	40	10		
Скидка за ранние платежи, %				0
Убытки от безнадежных долгов; L %	2		$V \times L   100$	239683,3108
Содержание кредитного отдела	Годовая зарплата + социальный налог			576
Издержки от скидок	$V * Z   100 * Y$		$11984165,54 * 0   100 * 0,3$	0
Стоимость кредитных ресурсов, %				19
Доля заемных средств в финансировании оборотных средств				0,8

Следует отметить, что моделирование объемов реализации при разных условиях кредитной политики базировалось на статистических данных аналогичных компаний, использующих в своей практике кредитную политику.

С учетом изложенных выше теоретических и методических подходов к формированию кредитной политики выполнено моделирование кредитной политики предприятия. Результаты моделирования представлены в таблице 5.

Следует отметить, что прогноз объемов реализации при разных моделях кредитной политики определен на основании объема реализации на 2009 год корректировка показателя для расчета СПИ осуществлялась по статистическим данным предприятий, используемых коммерческий кредит в своей деятельности.

Расчет показателей таблицы осуществляется по алгоритму расчета показателей годового отчета о прибылях и убытках. В системе показателей не рассмотрен обязательный на сегодняшний день показатель доходность акционерного капитала, так как в балансовом отчете величина акционерного капитала не показана, в связи с тем, что финансовая отчетность составлена для филиала.

Абсолютный прирост прибыли, это дополнительно введенный в таблицу показатель, который позволяет определить влияние роста объема реализации на итоговые показатели предприятия. Определяется абсолютный прирост прибыли, как разница между абсолютными показателями прибыль (убытки) до налогообложения между базовым состоянием и положением предприятия после внедрения соответствующего варианта кредитной политики.

Расходы, связанные с кредитной политикой выделены из общих издержек производства, что позволяет оценить издержки кредитной политики при разных условиях коммерческого кредита.

Критерием оценки кредитной политики является показатель чистой прибыли. В таблице рассмотрены различные варианты влияния кредитной политики на конечный показатель деятельности предприятия. Максимальный размер прибыли получен при условии коммерческого кредита: 5/10 чистые 30.

Следует отметить, что при любом варианте реализации кредитной политики с использованием скидки, предприятие без каких либо инвестиций получает дополнительную прибыль, что является весьма важным фактором при оценке управленческих решений, связанных с формированием кредитной политики.

Анализ показателей таблицы 6 позволил определить общие подходы к формированию кредитной политики при определении условий коммерческого кредита, в частности размера предоставляемой скидки. Как показали расчеты, использование скидки увеличивает прибыль по отношению к базовому варианту, где при формировании условий коммерческого кредита предприятие на скидки за ранние платежи, о чем

свидетельствуют показатели чистой прибыли и прибыли на единицу реализованной продукции

Таблица 6  
Результаты моделирование кредитной политики

Показатели	До внедрения	Новая кредитная политика			
		2/10, нетто 30	5/10, нетто30	2/10/ нетто 40	нетто 30
Объем реализации тыс. тенге	11050233	13260456,4	14083997,12	13260456,4	11984165,54
Себестоимость реализованной продукции	9210838	1899650	1899650	1899650	1899650
Валовой доход	1839395	11360806,4	12184347,12	11360806,4	10084515,54
Расходы периода	3117454	3117454	3117454	3117454	10084515,54
Прибыль (убытки) до налогообложения	-1278059	8243352,404	9066893,119	8243352,404	3117454
Абсолютный прирост прибыли	0	9521411,404	10344952,12	9521411,404	6967061,542
Расходы связанные с кредитной политикой:		485319,3508	700707,1456	514787,0317	8245120,542
Издержки хранения дебиторской задолженности					
$Идз = Dз \times k_{пом} \times j$		139971,4843	136771,2609	195960,078	156859,4112
Издержки от скидок		79562,73842	281679,9424	53041,82561	0
Потери от безнадежных долгов		265209,1281	281679,9424	265209,1281	239683,3101
Затарты на кредитный отдел		576	576	576	576
Налогооблагаемая прибыль		9036092,053	9644244,973	9006624,372	7848001,82
Корпоративный налог		1807218,411	1928848,995	1801324,874	1569600,64
Чистая прибыль	0	7228873,642	7715395,978	7205299,498	6278401,456

Следует отметить, что увеличение скидки от 2 до 5 процентов, при прочих равных условиях, уменьшает размер абсолютной прибыли почти на один миллион тенге, а вот увеличение срока отсрочки платежа при одинаковом размере скидки позволит предприятию получить дополнительно прибыль в размере около двух миллионов тенге.

Следовательно, введение скидки в условия коммерческого кредита позволит предприятию иметь дополнительную прибыль. В работе даны рекомендации по внедрению кредитной политики в частности по условиям коммерческого кредита, которые определяют политику предприятия в отношениях с клиентами.

Оптимальные условия реализации кредитной политики в части определения отсрочки платежа являются условия коммерческого кредита для АО «Эль-Дос» 5/10 чистые 30.

В целом для фармацевтической отрасли оптимальными условиями коммерческого кредита можно рекомендовать условия 2/10 чистые 30 – это стандарты условия коммерческого кредита для аналогичной отрасли за рубежом.

В *заключении* обобщены полученные результаты и разработанные автором рекомендации по теме исследования.

*Оценка полноты решений поставленных задач.* Полученные научные результаты соответствуют поставленным задачам и характеризуются полнотой их решения.

*Оценка технико-экономического уровня выполненной работы в сравнении с лучшими достижениями в данной области.* Оценка технико-экономического уровня выполненной работы в сравнении с лучшими достижениями в этой области показала, что достигнутые результаты являются оригинальными, отличаются новизной и не имеют аналогов.

*Список работ, опубликованных по теме магистерской работы:*

1. Каратаева Д.С., Нетесова В.Ю. Проблемы развития фармацевтической промышленности в Республики Казахстан // Вестник ВКГТУ. - Усть-Каменогорск, 2010.

2. Каратаева Д.С., Нетесова В.Ю. Кредитная политика как метод увеличения рыночной ниши // Вестник ВКГТУ. - Усть-Каменогорск, 2010.

## Summary

### **The Formation of Credit Policy and the Organization of Its Accounting and Auditing (on the example of the East-Kazakhstan pharmaceutical industry)**

**Karataeva Dinara Seitbekovna**

**6N0508 – Accounting and Auditing**

The report of the master's thesis for obtaining the academic degree of Master of Social Knowledge in specialty

The pharmaceutical industry has vital economic, social and strategic importance for the Republic of Kazakhstan, as it ensures the economic security of the country.

Relevance of master's thesis is due to the need to expand a niche of the market for domestic producers in the market for pharmaceutical services. One of the effective ways of solving this problem is using credit policy to ensure sales.

*The subject of research* – accounts receivable management, organization of its accounting and auditing for pharmaceutical companies.

*The object of research* - the formation of credit policy for the East-Kazakhstan pharmaceutical companies.

*The aim of research* is theoretical and methodological basis for developing the credit policy of the company.

*The method of research.* To achieve the aim of the work general and individual methods of scientific research were developed.

*Practical value of research.* Theoretical, methodological and practical recommendations can be widely and effectively used by the companies of pharmaceutical industry in Kazakhstan.

*The results of research:*

- theoretical and methodological approaches to the operation of credit policy of the pharmaceutical industry were formulated;
- author's approach to the systematization and hierarchy building relations of categories and concepts that characterize the role and importance of credit policy on domestic companies was proposed;
- business - process of forming credit policy was formalized and described, the composition of its constituent basic management decisions was identified;
- model of accounts receivable management, which provides lower costs associated with investments in receivables, was offered;
- the author developed recommendations for the development of credit policy of individual companies of the industry and the industry as a whole, business process of credit policy on the basis of a software product based on the XL tables in the methodological and practical terms.

**Несие саясатын және оның есебі мен аудитын құру ( ШҚО фармацевтік салалары мысалында)**

**Қаратаева Динара Сейтбекқызы**

**6N0508 - Есеп және аудит**

Әлеуметтік білімі бойынша мамандығының магистрі  
академиялық дәрежесіне ұсынылған магистрлік жұмыстың

**Рефераты**

Фармацевтикалық сала республикамыз үшін экономикалық, әлеуметтік стратегиялық маңызы бар, еліміздің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ететін сала болып есептелінеді.

Магистрлік жұмыстың маңыздылығы отандық өндірушілер үшін нарықта фармацевтикалық қызмет көрсетудің отандық өндірісті кеңейтудің қажеттілігіне назар аудартады.

Қойылып отырған өткір проблема несие саясатының сату көлемін қамтамасыз етуді тиімді пайдаланудың нақты жолдарын қарастырады.

*Зерттеу тақырыбы* дебиторлық қарыздарды басқару, фармацевтикалық кәсіпорында есепті пен аудитті ұйымдастыру.

*Зерттеудің нысаны* Шығыс Қазақстан облысында фармацевтикалық кәсіпорындар үшін несие саясатын құру үрдісінің басталу кезеңін құрайды.

*Магистрлық жұмыстың негізгі мақсаты*- теориялық негіздеу және кәсіпорында несие саясатын жасаудың теориялық және методикалық негізін құру болып табылады.

*Зерттеу тәсілі.* Жұмыстың көздеген мақсатына жету үшін ғылыми зерттеудің жалпы спецификалық тәсілдері пайдаланылды.

*Жұмыстың тәжірибелік маңызы* теориялық, методикалық және тәжірибелік ұсыныстарды қазақстандық фармацевтикалық өндіріс орындарында кеңінен қолдануға болады.

*Жұмыс қорытындысы.*

- саланың несие саясатының қызметінің теориялық және методологиялық қызмет ету жолдары,

- отандық кәсіпорындарда несие саясатының маңызы мен рөлі, иерархия құрылымының санаты мен түсінігі және жүйелеуде авторлық ізденістің шешімі нақтыланған,

- несие саясатын құру үрдісінде негізгі басқармалық шешім құрамына анықтауда бизнес нақты баяндалған,

- инвестицияның дебиторлық қарыздарға байланысты төмендетуді қамтамасыз ететін, сондай-ақ дебиторлық қарыздардың басқару үлгісі ұсынылған,

- методикалық және тәжірибелік жоспарда автор - несие саясаты бойынша тұтас сала және жекелеген сала кәсіпорындарын құруға және Х1 таблица базасында, бағдарлама өнімдері базасында несие саясатының үрдісінде бизнестің методикалық сілтемелер жасалып, ұсынылған.

**Формирование кредитной политики и организация ее учета и аудита (на примере фармацевтической отрасли ВКО)**

**Каратаева Динара Сейтбековна**

**6N0508 – Учет и аудит**

**Реферат**

магистерской работы на соискание академической степени

магистра социальных знаний по специальности

Фармацевтическая отрасль имеет важнейшее экономическое, социально стратегическое значение для республики, так как обеспечивает экономическую безопасность страны.

Актуальность магистерской работы обусловлена необходимостью расширения рыночной ниши для отечественных производителей на рынке фармацевтических услуг.

Одним из эффективных методов решения поставленной проблемы является использования кредитной политики для обеспечения объема продаж

*Предметом* исследования является управление дебиторской задолженностью, организация учета и аудита на фармацевтических предприятиях.

*Объектом* исследования выступает процесс формирования кредитной политики для фармацевтических предприятий ВКО.

*Целью* выполнения магистерской работы является теоретическое обоснование и методические основы разработки кредитной политики предприятия

*Метод исследования.* Для достижения цели работы были использованы общие и специфические методы научного исследования

*Практическая значимость работы* заключается в возможности использования теоретических, методических и практических рекомендации могут быть широко и эффективно использованы казахстанскими предприятиями фармацевтической промышленности.

*Результаты работы.* В магистерской работе сформулировано понятие

- теоретические и методологические подходы к функционированию кредитной политики отрасли;

- авторский подход к систематизации и построению иерархии соотношений категорий и понятий, характеризующих роль и значение кредитной политики на отечественных предприятиях;

- формализован и описан бизнес- процесс формирования кредитной политики, для которого определен состав входящих в нее основных управленческих решений;

- предложена модель управления дебиторской задолженностью, обеспечивающая снижение издержек связанных с инвестициями в дебиторскую задолженность;

- в методическом и практическом планах автором разработаны: рекомендации по формированию кредитной политики отдельных предприятий отрасли и отрасли в целом, методические указания бизнес - процесса кредитной политики на базе программного продукта на базе XL таблиц.