

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Ванда Потій,
к.е.н., професор
А.П.Куліш,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський
національний
економічний
університет
імені Вадима
Гетьмана»

КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ

Сучасний розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується погіршенням фінансового стану підприємств, що певною мірою обумовлено зростанням рівня неплатежів, оскільки підприємства не дотримуються правил проведення розрахунків.

В економіці України обсяг невиконання платіжних зобов'язань за останні роки постійно зростає. За цих умов проблеми виникають на всіх етапах просування продукції, що унеможливорює ефективне прогнозування ринків збуту товарів, підвищення прибутковості та ринкової вартості, які є основними цілями діяльності підприємств. Вирішальне значення для досягнення поставлених задач належить оперативному управлінню грошовими потоками в усіх сферах діяльності підприємств. Однією з актуальних проблем, які виникають у підприємств в сучасних умовах, є зростання обсягів дебіторської заборгованості, що призводить до зниження рівня платоспроможності.

Водночас збільшення дебіторської заборгованості підприємств призводить до таких наслідків, як: недоотримання грошових коштів і прибутку; зниження рівня самофінансування підприємств; вилучення з обігу частини фінансових ресурсів, вкладених у дебіторську заборгованість, і неможливість планування витрат і доходів на коротко- і середньостроковий періоди. Отже, загострюється проблема дефіциту капіталу і розвитку бізнесу, що в деяких випадках може стати причиною фінансової кризи та банкрутства підприємства.

Разом з тим дебіторська заборгованість є об'єктивним явищем, яке супроводжується погіршенням ліквідної позиції і зниженням фінан-

сової стійкості підприємств, а її не своєчасне погашення призводить до платіжної кризи: зростання заборгованості за комерційним кредитом.

З огляду на це, існує нагальна потреба в підвищенні наукової обґрунтованості прийняття фінансових рішень щодо управління дебіторською заборгованістю в рамках кредитної політики підприємств.

За сучасного стану економіки України спостерігається постійне зростання рівня дебіторської заборгованості до неприпустимо високого рівня. На мікрорівні неплатежі спостерігаються з початку 90-х років і послідовні роки ситуація погіршувалась, коли почалося безперервне зростання дебіторської і кредиторської заборгованості.

Дослідження статистичних даних по Україні щодо обсягу, складу і структури дебіторської заборгованості дає можливість зробити висновок, що ця проблема є актуальною для більшості підприємств. В таблиці 1 наведено дані щодо обсягу дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств за період 2007 – 2010 рр.

Наведені дані свідчать, що загальна сума дебіторської заборгованості підприємств України за період 2007-2010 рр. мала чітку тенденцію до зростання. У 2010 р. загальна сума дебіторської заборгованості становила 1374810 млн. грн., що на 682605 млн. грн. більше, ніж в 2007 р., тобто збільшилась за цей період майже вдвічі. Така сама тенденція і щодо

**Дебіторська заборгованість підприємств України за 2007-2010 рр.
(на кінець року)**

Показники	2007	2008	2009	2010
Всього дебіторська заборгованість по економіці, млн. грн.	692205	1023035	1106144	1374810
Всього дебіторська заборгованість по промисловості, млн. грн.	206156	300071	337795	409456
Відхилення в цілому по економіці до попереднього року, %	-	147,8	108,1	124,3
Відхилення до попереднього року по промисловості, %	-	145,6	112,6	121,2
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги в цілому по економіці, млн. грн.	331914	517082	581952	635885
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги по промисловості, млн. грн.	107540	169253	190761	218464
Відхилення в цілому по економіці до попереднього року, %	-	155,8	112,5	109,3
Відхилення до попереднього року по промисловості, %	-	157,4	112,7	114,5

підприємств промисловості: у 2010 р. її обсяг становив 409456 млн. грн., тобто збільшився відносно 2007 р. на 203300 млн. грн., або на 98,6%.

Найбільшу частку в складі дебіторської заборгованості становить дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, обсяг якої в 2010 р. також збільшився в порівнянні з 2007 р. в 1,9 разу і становив 635885 млн. грн.

Слід відзначити, що дебіторська заборгованість промислових підприємств України також зберігала тенденцію до зростання. Так, у 2010 р. її обсяг дорівнював 409456 млн. грн., що майже в

2 рази більше порівняно з 2007 р. та на 21,2% відносно 2009р.

На промислових підприємствах дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги в 2010 р. займала більше ніж 53% загальної суми і становила 218464 млн. грн., проти 107540 млн. грн. у 2007 р., тобто збільшилась відносно 2007 р. на 110924 млн. грн., та на 27703 млн. грн. (або на 14,5%) порівняно з 2009 р.

На рисунку 1 зображено динаміку дебіторської заборгованості промислових підприємств та в цілому по економіці України за 2007-2010 рр.

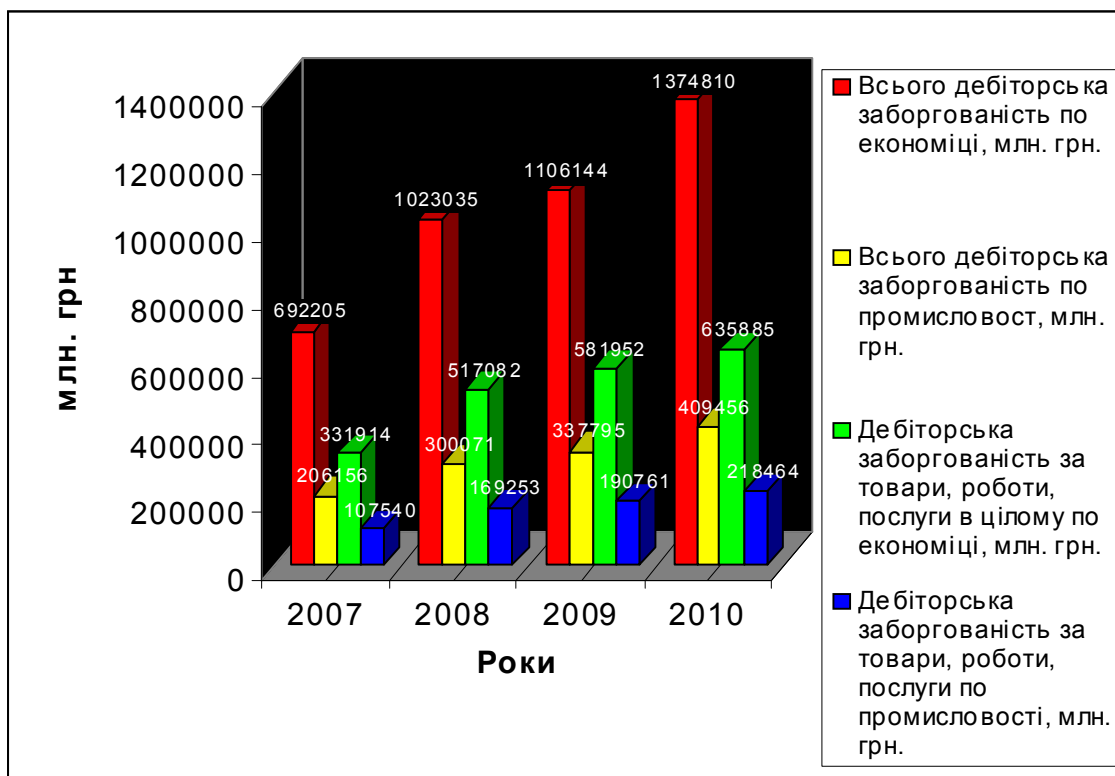


Рис. 1. Дебіторська заборгованість по підприємствах економіки України та промислових підприємств за 2007-2010 рр.

До основних мікроекономічних чинників загострення проблеми зростання рівня заборгованості підприємств можна віднести: поширення комерційного кредитування постачальниками покупців за умов відстрочки платежу, несвоєчасна оплата товарів, робіт та послуг, нестачі, розтрата і як наслідок – перебування багатьох підприємств у зоні підвищеного ризику й невизначеності, уповільнення платіжного обороту, зниження ефективності діяльності і фінансова напруженість в країні.

Отже, подолання кризових явищ, які зумовлені обсягами дебіторської заборгованості, є головною умовою сталого розвитку економіки України. Як свідчить проведений аналіз, платіжна криза в Україні носить системний характер і подолати її можна лише за умови впровадження системних заходів та механізмів управління дебіторською заборгованістю в рамках кредитної політики.

В рамках цієї статті під терміном «кредитна політика» передбачається надання підприємствам товарного кредиту, а основними цілями кредитної політики має бути:

- збільшення обсягів реалізації продукції для досягнення визначеного рівня прибутковості;
- максимізація економічного ефекту від інвестування в дебіторську заборгованість;
- підвищення оборотності дебіторської заборгованості;
- мінімізація простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості.

Отже, саме кредитна політика визначає порядок управління дебіторською заборгованістю, який умовно можна поділити на такі основні напрямки: кредитну політику, спрямовану на зростання обсягів продажів і як наслідок – прибутку підприємства, та розробку заходів, метою яких є зниження ризику неплатежів і виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

При створенні системи управління дебіторською заборгованістю необхідно визначити оптимальний рівень дебіторської заборгованості щодо кожного контрагента (кредитний ліміт), який відповідатиме кредитній політиці підприємства і враховуватиме:

- стратегічні цілі підприємства;
- фінансові можливості;
- ризику фінансових втрат.

Розробка адекватної кредитної політики спрямована на забезпечення захисту фінансових інтересів підприємств і передбачає прийняття комплексу взаємозалежних збалансованих рішень щодо кредитних умов. До них слід віднести:

- термін кредитування, який визначає період, що є в розпорядженні покупців, перш ніж вони заплатять за товар;
- лімітування дебіторської заборгованості – встановлення граничних сум кредиту, який надається;
- вартість надання кредиту, тобто запропоновані знижки та пільги, які надаються покупцям за умов прискорення платежів;
- застосування варіабельних систем оплати, взаємоприйнятних для обох сторін, що враховує їхні фінансові можливості;
- стандарти кредитоздатності контрагентів, які засвідчують фінансові можливості покупців, що в подальшому буде враховано в запропонованих умовах кредитування;
- процедура стягнення заборгованості, яка відповідає певній кредитній політиці підприємств-постачальників (тобто застосування до клієнтів різних процедур інкасації дебіторської заборгованості в разі затримки платежів).

Одним з ключових питань в розробці кредитної політики підприємств є визначення критичного терміну оплати рахунків (терміну кредитування). Критичний термін оплати передбачає визначення конкретної дати здійснення платежу, врахування терміну відстрочки платежу і дати виникнення дебіторської заборгованості. Основним моментом при розрахунку критичного терміну платежу є розробка типових умов надання відстрочки платежу і подальший аналіз обсягу дебіторської заборгованості, зокрема простроченої. За матеріалами проведеного аналізу можна оцінити обсяг витрат, зумовлених незапланованим відволіканням коштів з обороту підприємства і визначити розмір пені, яка має бути закладена за умовами договору.

З метою аналізу простроченої дебіторської заборгованості фахівці рекомендують проводити її моніторинг за контрагентами і терміном, що дозволить підприємству вчасно реагувати на негативні процеси і коригувати свою політику співробітництва з деякими з них.

Розмір кредиту має обмежуватись розміром ефективного кредитного ліміту, що знижує ризик зменшення оборотності дебіторської заборгованості підприємства. При обрахунку можливої суми кредиту, який надається певним контрагентам, доцільно враховувати плановий обсяг реалізації продукції (в тому числі в кредит), середній термін прострочення платежів, коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яку реалізують в кредит.

З метою розширення кола контрагентів і одержання перемоги у конкурентній боротьбі доречно віддаляти кінцевий термін оплати за відвантажену продукцію або надавати знижку до ціни в разі здійснення оплати раніше обговореного в контракті терміну. Надання знижки вигідне як покупцю (зменшення витрат на придбання товару), так і продавцю (отримання вигоди від прискорення обігу коштів).

Наслідком лібералізації кредитної політики може бути «спонтанне фінансування», яке є найпоширенішою формою прискорення розрахунків і полягає в наданні цінних знижок покупцям продукції за дострокові розрахунки. Розмір встановленої знижки з ціни продукції є ціною спонтанного фінансування для підприємств у випадку, якщо покупець скористається наданою знижкою. Разом з тим, підприємство-продавець може понести втрати внаслідок зменшення виручки, але й отримати збільшення прибутку завдяки зростанню обсягу продажів. Таким чином, розроблена підприємством система знижок має забезпечувати приріст прибутку, який перевищує втрати, лише за цих умов її застосування має сенс.

Формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов надання товарних кредитів повинна включати такі елементи:

- визначення сукупності характеристик, які дозволяють оцінити кредитоспроможність окремих груп покупців;
- формування та експертиза інформаційної бази щодо проведення оцінки кредитоспроможності покупців;
- вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців;
- групування покупців за рівнем кредитоспроможності та диференціація кредитних умов.

Визначення системи характеристик, що дозволяють оцінити кредитоздатність і ділову сумлінність покупців, має проводити за наступними критеріями: обсяг та стабільність здійснення операцій з покупцем, репутація покупця на ринку, обсяг та склад чистих активів, що можуть складати забезпечення кредиту при нездатності дебітора сплатити за своїми боргами. Доречним є прогностичний аналіз фінансових можливостей контрагента з виконання зобов'язань: оцінка рівня поточної платоспроможності, рівня фінансової стійкості, фінансові умови господарювання. З метою зниження ризиків неплатежів нових контрагентів підприємства часто обмежуються публічною інформацією або інформацією, отриманою від партнерів по бізнесу, про ділову репутацію майбутнього контрагента, чого на сьогодні недостатньо.

У зарубіжній практиці існує декілька методів аналізу кредитоспроможності покупців та оцінки їхньої надійності. Найбільш досконалими та ефективними з них є такі:

1. Метод «5С» кредиту (деякі фахівці вважають за доцільне виокремити лише деякі елементи оцінки і називають його «3С»: Character, Capacity, Capital). П'ять факторів, які використовують для оцінки кредитного ризику, включають: Character (репутація), Capacity (можливості), Capital (капітал), Collateral (забезпечення) та Conditions (умови). Інформація про ці фактори накопичується у підприємства на основі попереднього досвіду роботи з клієнтами та поповнюється через існуючу систему збору даних.

2. Статистичний метод під назвою «складний диференційований аналіз» (MDA). За своєю суттю він подібний до

складного регресивного аналізу, де залежною змінною є ймовірність невиконання зобов'язань, а незалежною змінною – фактори, що пов'язані з фінансовою стабільністю і спроможністю компанії виплатити кредит. Система MDA передбачає визначення надійності контрагентів і їхньої платоспроможності, яка має в основі показники змінних, що використовуються для розмежування позичальників на надійних та ненадійних.

Головним завданням реалізації кредитної політики підприємств є не лише скорочення кількості ненадійних покупців, а й максимізація прибутку шляхом співставлення додатково отриманого прибутку від збільшення обсягів продажу з додатковими витратами, що пов'язані із збільшенням грошових коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість. Оптимальна кредитна політика полягає у поширенні комерційного кредиту доти, доки додатковий прибуток від збільшення обсягів продажів не буде дорівнювати прибутку, необхідному для покриття витрат за додатковою дебіторською заборгованістю, необхідною для досягнення визначеного обсягу продажів.

Крім того, кредитна політика може змінюватись під впливом змін кон'юнктури ринку. Виходячи з цього, дослідження змін в кредитній політиці, з точки зору максимізації прибутку, дозволяє визначити вплив на прибуток і дебіторську заборгованість зміни терміну надання товарних кредитів, величини знижок, величини втрат за безнадійними боргами, зміни обсягу і рівня змінних витрат.

Але ключовими питаннями, які виникають в процесі розробки кредитної політики підприємства, є фактична рентабельність продажів у порівнянні її з додатковими витратами. Внаслідок збільшення обсягу продажів зростає і середній термін стягнення дебіторської заборгованості, наслідком чого є підвищення обсягу дебіторської заборгованості. Це передусім зумовлено зниженням вимог та стандартів щодо кредитоспроможності контрагентів і розширенням їхнього кола. Як свідчить практика, отримання коштів від нових покупців відбувається більш повільни-

ми темпами, тобто період оборотності дебіторської заборгованості зростає.

Враховуючи зазначене, в процесі управління дебіторською заборгованістю доцільно визначити економічний ефект від послаблення кредитної політики на підставі обрахунку показника рентабельності додаткового обсягу продаж, збільшення попиту на продукцію, періоду оборотності дебіторської заборгованості і норми прибутковості інвестованого капіталу.

Позитивний ефект від послаблення кредитної політики можливий лише у випадку, якщо сума прибутку від додаткового обсягу продажу буде перевищувати прибуток від додаткового інвестування капіталу в дебіторську заборгованість.

З метою оцінки економічного ефекту зміни умов кредитування підприємству доцільно визначити показник рентабельності додаткового обсягу продажів; зростання попиту на продукцію завдяки послабленню умов кредитування; збільшення періоду стягнення дебіторської заборгованості; очікувану дохідність інвестованого капіталу. Ключовим моментом при цьому є аналіз дебіторської заборгованості за терміном отримання та середній рівень інвестування капіталу в дебіторську заборгованість. Враховуючи результати розрахунків, підприємство може оцінити свої фінансові можливості, з метою інвестування розрахованої суми в повному обсязі. За інших обставин слід коригувати кредитні умови. Цей процес підприємство може здійснювати за двома напрямками. Перший з них передбачає зміну періоду кредитування, виходячи з визначеного кінцевого терміну оплати покупцем отриманого товару, продукції, наданих послуг або виконаних робіт, а другий - урахування умов дострокової оплати і її кінцевого терміну, за яким підприємство пропонує знижку від початкової вартості товару.

Як свідчить практика ведення бізнесу в країнах з розвинутими ринковими відносинами, надання знижок широко застосовується суб'єктами господарювання. Це пояснюється тим, що така політика забезпечує отримання прибутку на достроково одержані грошові кошти за умови, що його сума

перевищує суму наданої знижки. Але якщо підприємство не передбачає послаблення кредитної політики, то в цьому випадку в міру збільшення дебіторської заборгованості воно втрачає частину прибутку (економічну вигоду).

Отже, кредитна політика підприємства має бути спрямована на оптимізацію дебіторської заборгованості за обсягом і терміном кредитування; максимальне наближення розміру дебіторської і кредиторської заборгованості та на синхронність вхідних і вихідних грошових потоків.

При визначенні можливої суми, яка авансується в дебіторську заборгованість, і прийнятті рішень щодо послаблення кредитної політики доцільно враховувати кількісні параметри, що віддзеркалюють тип кредитної політики. До них доречно віднести: прибуток від додаткового обсягу продажу; додаткова дебіторська заборгованість; прибуток від додаткового авансування коштів.

На прикладі підприємства «А» визначимо вказані показники за даними його річної фінансової звітності, представленими в таблиці 2.

В плановий період підприємство передбачає збільшити обсяг продажів на 230 тис. од. за умови незмінної ціни реалізації і отримати додатковий прибуток у розмірі 5750 тис. грн. Зростання дебіторської заборгованості є результатом збільшення обсягів продажів виключно за рахунок нових покупців з уповільненням проведення розрахунків у 2 рази. Альтернативні витрати, що зумовлені додатковою дебіторською заборгованістю, складатимуть 10% ціни продукції. Тобто, якщо постійні клієнти здійснюють оплату протягом одного місяця, то у разі збільшення обсягів реалізації за рахунок розширення кола контрагентів і послаблен-

ня кредитних вимог розрахунки з новими контрагентами будуть проводитись раз на два місяця. За цих умов додаткова сума дебіторської заборгованості складе: $(230 \text{ тис. од.} * 100 \text{ грн.}): 6 = 3833,3 \text{ тис. грн.}$ Додаткові витрати, зумовлені управлінням додатковою дебіторською заборгованістю (сума інвестицій в додаткову дебіторську заборгованість) становитимуть: $3833,3 \text{ тис. грн.} * 0,48 \text{ грн.} = 1840 \text{ тис. грн.}$ Прибуток від інвестицій капіталу в додаткову дебіторську заборгованість: альтернативні витрати* інвестиції в додаткову дебіторську заборгованість 184 тис. грн.

З огляду на те, що очікуваний прибуток від додаткового продажу перевищує показник прибутку від додаткових інвестицій в дебіторську заборгованість, то буде доцільним прийняття рішення щодо збільшення періоду кредитування покупців з 30 днів (1 місяця) до 60 днів (2-х місяців). Тобто розрахунки підтверджують доцільність послаблення кредитної політики. Але послаблення умов кредитування є доречним доки прибуток від додаткових продажів не зрівняється з прибутком від капіталу, інвестованого в дебіторську заборгованість, яка виникне внаслідок додаткових продаж.

Також слід звернути увагу на підвищення фінансових ризиків і можливість появи безнадійних боргів.

При розробці кредитної політики важливе значення мають терміни надання кредиту покупцю і знижки, які пропонує підприємство, якщо оплата рахунку буде здійснена у визначений час. За умов порушення виконання терміну оплати, знижки доречно переглядати або анулювати.

Умови кредитування кожне підприємство розробляє самостійно, а втілення комплексу заходів у рамках кредитної

Таблиця 2

Вихідні дані для визначення ефективної кредитної політики, виходячи зі звітності підприємства «А»

Показник	Значення
Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	12350
Оборотність дебіторської заборгованості, раз	12
Прибуток на одиницю продукції, грн.	25
Ціна одиниці продукції (відпускна), грн.	100
Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	48
Кількість продажу додаткових одиниць, шт	230000

політики передбачає вирішення підприємством таких завдань:

– збільшення обсягів реалізації продукції;

– зменшення дебіторської заборгованості, яка закономірно буде зростати у міру збільшення обсягів реалізації і як наслідок - зростатимуть фінансові ризики, пов'язані із можливими збитками від списання безнадійних боргів та можливим дефіцитом грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що кредитна політика підприємства має бути спрямована на вирішення фінансово-економічної проблеми – зниження обсягу дебіторської заборгованості, забезпечення платоспроможності та зміцнення фінансової безпеки підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дебіторська заборгованість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237, зареєстроване у Міністерстві юстиції України 25.10.99 р. №725/4018 зі змінами та доповненнями

2. Прус Л.Р. Управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання // Вісн. Хмельницького національного університету. – 2010 .-Т.2 - №1, – С.126-131

3. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента – М.: Финансы и статистика, 2011. – 1225 с.

РІЦПУ