

УДК 628.157

ОБГРУНТУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСОБУ ЗМЕНШЕННЯ ЙОГО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Л. В. Курбала

студентка 4 курсу, група ЕП-41, навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Науковий керівник – к.е.н., доцент В. М. Костриченко

*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне, Україна*

У статті розглядається сутність кредитної політики підприємства, наведений алгоритм обґрунтування бінарного рішення щодо надання товарного кредиту покупцям продукції підприємства.

Ключові слова: кредитна політика, дебіторська заборгованість, товарний кредит.

В статье рассматривается сущность кредитной политики предприятия, приведен алгоритм обоснования бинарного решения о предоставлении товарного кредита покупателям продукции предприятия.

Ключевые слова: кредитная политика, дебиторская задолженность, товарный кредит.

The article deals with the essence of of the credit policy of the company, an algorithm justification of binary a decision on granting trade credit to buyers of enterprise.

Keywords: the credit policy, account receivable, trade credit.

Вступ. Нестабільність економічної ситуації в Україні призводить до погіршення стану розрахунків між підприємствами, істотного збільшення ризиків реалізації продукції на умовах відстрочки оплати. В сучасних умовах господарювання зростання дебіторської заборгованості підприємств є одним з найбільших негативних явищ в економіці країни. Велика сума заборгованості, яка існує між українськими підприємствами, призводить до сумнівно відомої кризи платежів, наслідком якої є гальмування розвитку ринків, на яких працюють підприємства. Тому обґрунтований вибір кредитної політики підприємства дозволяє досягти компромісу між прибутковістю і ризиком втрат прибутку від дебіторської заборгованості.

Постановка задачі. У статті ставиться мета розкрити сутність кредитної політики підприємства і розробити алгоритм обґрунтування бінарного господарського рішення щодо зменшення дебіторської заборгованості підприємства на основі надання товарного кредиту покупцям.

Основна частина. Здійснюючи безперервний процес виробництва, кожне підприємство, з одного боку, безперервно купує сировину, матеріали, паливо, товари, а з іншого – реалізовує готову продукцію та придбані товари. В результаті цих взаємовідносин нерідко виникає дебіторська заборгованість, зокрема прострочена, а також виникають зобов'язання перед кредиторами. Дослідженню цих проблем присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, зокрема Ковальова В. В., Бланка І. А., Шеремета М. М., Сайфуліна Р. С. та ін. [2, 5].

Деякі науковці [1, 4] ототожнюють кредитну політику з політикою управління дебіторською заборгованістю. Ми поділяємо точку зору тих учених, які вважають, що це не зовсім коректно та правомірно, адже кредитна політика є складовою системи управління

дебіторською заборгованістю, яка є ширшою за неї, оскільки включає в себе як кредитну політику, так і політику інкасації дебіторської заборгованості.

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два великих блоки: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення обсягу продажів, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості [3]. Управління дебіторською заборгованістю починається з розробки кредитної політики, яка являє собою комплекс правил та стандартів, регламентуючих надання комерційного кредиту, що спрямований на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства.

ПП фірма «Фарматон», яка виробляє широкий асортимент продукції ветеринарного призначення, за 2011-2014 рр. збільшила обсяг реалізації майже на 25%, а дебіторська заборгованість зросла у 2 рази, коефіцієнт її оборотності зменшився з 8,96 до 5,47 і, відповідно, зріс строк погашення дебіторської заборгованості з 41 до 67 днів, що пояснюється розширенням надання підприємством комерційного кредиту. Аналіз структури дебіторської заборгованості підприємства показав, що в основному це заборгованість із строками непогашення до 12 місяців і, що позитивно, відсутня заборгованість від 18 до 36 місяців (рис.1).

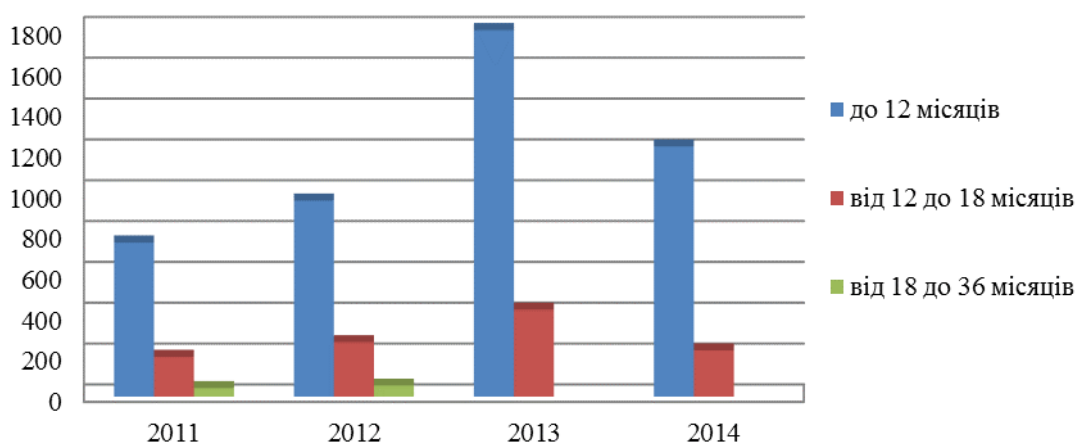


Рис. 1. Структура дебіторської заборгованості ПП фірми «Фарматон» за строками її утворення за 2011-2014 роки

Наведена інформація свідчить про необхідність вдосконалення кредитної політики ПП фірми «Фарматон», основними взаємопов'язаними етапами якої є: визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованої в дебіторську заборгованість по кредиту; формування системи кредитних умов; формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредитів та оцінка доцільності кредитної політики шляхом моделювання наслідків реалізації розробленої кредитної політики на формування прибутку підприємства.

В даному дослідженні наведені результати обґрунтування кредитної політики підприємства як засобу зменшення його дебіторської заборгованості. Розглядається застосування товарного (комерційного) кредиту як однієї із форм оптової реалізації продукції юридичним особам на умовах відстрочки платежу. Розрахунок суми оборотного капіталу, що необхідно спрямувати в дебіторську заборгованість, показав, що у підприємства достатньо фінансових можливостей, щоб інвестувати розраховану суму грошових засобів у повному обсязі (табл. 1).

Розрахунок суми оборотного капіталу, що необхідно спрямувати у дебіторську заборгованість

№ з/п	Показники	Методика розрахунків	Значення показника
1.	Середній термін отримання платежів (CTn), днів	$CTn = CDZ / OP * 365$ CDZ – середня дебіторська заборгованість за період; OP – загальний обсяг продажів за період	62
2.	Загальний обсяг продажів, тис.грн	$OP = \text{продаж за готівку} + \text{сальдо ДЗ на початок періоду} - \text{сальдо ДЗ на кінець періоду}$	10836
3.	Середній рівень інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість ($ДЗс$), тис.грн	$ДЗс = ДЗс * СП / ЦП$ де $ДЗс$ – середня дебіторська заборгованість; $СП$ – собівартість продукції; $ЦП$ – ціна продажу продукції.	1758
4.	Сума оборотного капіталу, спрямована у дебіторську заборгованість ($OKд$), тис.грн	$OKд = (OP_k * K * (ППК + ПР)) / 365$ де $OKдз$ – необхідна сума оборотного капіталу, спрямованого у дебіторську заборгованість; OP_k – запланований обсяг реалізації в кредит; K – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції; $ППК$ – середній період надання кредиту клієнтам, дні; $ПР$ – середній період протермінування платежів за наданим кредитом, дні.	82,26

У процесі реалізації готової продукції підприємствам-покупцям можуть надаватись різні знижки: постійним клієнтам, за обсяг купівлі, вчасну оплату, готівковий платіж, знижки «сконто», які надаються за дострокове здійснення платежів у порівнянні з договірними строками (їх розмір встановлюється 3% - 5% залежно від строку платежу). Слід зазначити, що умови розрахунків обираються так, щоб, з одного боку, рання сплата була привабливою для покупців, а з другого – доцільною для продавців. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки можливості надання знижки при достроковій оплаті. Розмір та умови надання знижки встановлюються з урахуванням: темпів інфляції; середньорічної ставки відсотка за кредит; норми прибутку.

Розглянемо два варіанти надання ПП фірмою «Фарматон» знижок покупцям при достроковій оплаті: 3/10 net 45 і 3/15 net 45 (табл. 2). Це означає, що товар має бути оплачений протягом 45 днів, але покупець заплатить на 3% менше, якщо сплатить протягом 10 днів. Визначимо обсяг наданого кредиту (у розмірі 35%) від реалізованої продукції. Враховуючи досвід конкурентів, визначили, що частина клієнтів (60%) скористається знижкою. Якщо середній строк сплати дебіторської заборгованості – 45 днів, і підприємство надає покупцям, наприклад, 3% знижку за оплату в строк не пізніше 10 днів, то така знижка для підприємства може розглядатись як отримання кредиту за ставкою 31%. Завдяки 3% ставці підприємство-продавець швидше повертає гроші в обіг, що виключає необхідність залучати позикові кошти.

У разі невиконання зобов'язань покупцями, до них може застосовуватись система штрафних санкцій. Як правило, розмір пені за прострочення платежу складає 0,1% - 0,7% від суми неоплаченої в термін заборгованості за кожен день прострочки. Сплата простроченої дебіторської заборгованості не звільняє покупця від сплати нарахованої пені.

Порівняння результатів від реалізації господарського рішення щодо надання знижки покупцям на ПП фірмі «Фарматон», тис. грн.

№ з/п	Показники	Методика розрахунків	До впровадження	Умови знижки	
				3/10 net 45	3/15 net 45
1.	Рівень інфляції за грудень	-	103	-	-
2.	Середня виручка від реалізації	V_{pc}	838,8	-	-
3.	Норма прибутку, %	N_p	3,9	-	-
4.	Коефіцієнт купівельної спроможності	$K = 1/I_{ц}$	0,94	0,99	0,98
5.	Втрати пов'язані з інфляцією	$V_t = (1 - I_{ц}) * V_{pc}$	17,61	2,093	5,87
6.	Втрати від надання знижки	$V_z = (K_z / M_v) * V_{п.к} * r_z$ K_z – кількість днів, протягом яких діє знижка; M_v – максимальна відстрочка платежу; $V_{п.к}$ – обсяг продажу товару в кредит; r_z – розмір знижки	-	1,95	2,93
7.	Залишки дебіторської заборгованості	$Z_{дз} = V_{pc} / 365 * CTn$	49,86	8,04	12,06
8.	Додатковий прибуток, що отримає підприємство	-	-	1,63	1,47
9.	Загальна сума втрат підприємства	-	-	2,42	7,33
10.	Загальний прибуток який отримає підприємство	-	-	16,82	11,75
11.	Середній термін отримання платежів, днів	CTn	62	31	34
12.	Оборотність дебіторської заборгованості	$O_{дз} = V_{pc} / D_z$	5,47	11,7	10,7
13.	Дебіторська заборгованість	-	1839	860,2	940,6

Висновки. Запропонований алгоритм обґрунтування бінарного господарського рішення дозволить підприємству зменшити його дебіторську заборгованість на основі надання товарного кредиту покупцям при дострокової оплаті. Це означає, що підприємству варто обирати помірний тип кредитної політики, який характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажу продукції з відстрочкою платежу.

1. Агеева Е. И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью /Е. И. Агеева // Фининсовый менеджмент. — 2004. — № 6. — С. 22 — 33.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю. // Фінанси України. - 2003. - №12. - С.24-36.
3. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, С. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 1 (67). — С. 156—163.
4. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». — 2008. — 86 с.
5. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : [навч. посібн.] / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – 332 с.