

УДК 658.153.2

С. І. Камінський,
аспірант кафедри економіки і фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

S. Kaminskiy,
post-graduate student of economics and finance companies department, Kyiv National University of Trade and Economics

SIMULATION OF OPTIMAL CREDIT POLICY OF THE TRADE ENTERPRISE

У статті розглянуто основні теоретичні положення щодо формування кредитної політики як основного інструменту в системі управління дебіторською заборгованістю підприємства торгівлі. Важливе значення надається процесу методичним підходам до моделювання оптимальних термінів заборгованості покупців за товари, роботи та послуги з огляду на задані параметри фінансового циклу підприємства торгівлі.

In the article the basic theoretical principles for the formation of monetary policy as the main tool in the management of accounts receivable trade. The importance attached to the process of methodological approaches to modeling the optimal timing of debt buyers for goods, works and services in view of the given parameters of the financial cycle trade.

Ключові слова: кредитна політика, оптимальні параметри дебіторської заборгованості, фінансовий цикл, оборотність дебіторської заборгованості, терміни інкасації дебіторської заборгованості.

Key words: monetary policy, optimal parameters receivables, financial cycle, turnover of accounts receivable, the timing of collection of receivables.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проблема управління дебіторською заборгованістю є однією з ключових проблем у системі управління оборотними активами підприємств. Особливо гострою вона стає на підприємствах торгівлі, які в технологічному ланцюгу між виробником і споживачем продукції є посередниками. Відповідно однією з головних проблем торгового менеджменту є формування раціональних взаємовідносин зі своїми контрагентами. Ключовим фактором цих взаємовідносин виступає процес управління дебіторською заборгованістю, який обумовлює

прийняття економічних рішень по більшості фінансових проблем, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства торгівлі. Слід зазначити що для підприємств роздрібною торгівлі, враховуючи специфіку їх діяльності, обсяг дебіторської заборгованості має бути мінімізованим з огляду на необхідність підтримання постійної платоспроможності та фінансової рівноваги.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми управління дебіторською заборгованістю, формування кредитної політики в

цілому в системі управління оборотними активами підприємства досліджувались в роботах відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Р. Брейли, Ю. Бріггема, Дж. К. Ван Хорна, Р. Вестерфілда, Б. Джордана, П. Етрила, С. Майерса, С. Росса, Дж. Шрайбфедер, М.Д. Білик, І.О. Бланка, В.В. Бочарова, К.К. Жуйрикова, В.В. Ковальова, А.С. Кокина, Г.М. Колпакова, Д.М. Кузнецова, А.О. Лігоненко, В.М. Павлової, С.С. Толстих, Т.Е. Унковської, А.М. Поддєрьогіна, С.Р. Раїлева, Ю.І. Рижикова, О.О. Смірної, О.С. Стоянової, А.Д. Шеремета, В.Н. Ясенева, Н.И. Яшина та ін.

Так, за А.Г. Загороднім дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей підприємства (організації) від юридичних або фізичних осіб (дебіторів) на певну дату, яка виникає в процесі господарських стосунків між ними [5, с. 196].

Наведене визначення розширює І.О. Бланк [3, с. 195], який під дебіторською заборгованістю юридичних і фізичних осіб розуміє суму грошових коштів та їх еквівалентів, яка виникає в ході нормального операційного циклу або передбачає погашення протягом одного календарного року.

Дещо інше трактування дебіторської заборгованості дає А.О. Лігоненко [6, с. 11], яка сформулювала наукове визначення дебіторської заборгованості як включені до складу майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин.

Згідно з національним стандартом бухгалтерського обліку П(с)БО 10 дебіторська заборгованість розуміється як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори — юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

У свою чергу під кредитною політикою підприємства торгівлі розуміють спеціально розроблений підприємством механізм управління дебіторською заборгованістю, що направлений на розширення обсягів реалізації продукції та забезпечення своєчасної інкасації дебіторської заборгованості.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Ціллю даної статті є обґрунтування методичних підходів до розробки кредитної політики підприємства торгівлі на принципах оптимізації її параметрів у системі управління дебіторською заборгованістю.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Проблема управління дебіторською заборгованістю для підприємств торгівлі є ключовою в системі управління його оборотними активами. Узагальнення різних підходів у відповідних наукових джерелах [2—5] доводить, що механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства торгівлі є незмінною частиною загального механізму управління фінансово-господарською діяльністю і спрямований на забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості підприємства.

Вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю передбачає, перш за все, формування оптимальної кредитної політики підприємства.

Загальна ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства значною мірою залежить від ступеня обґрунтованості допустимих обсягів дебіторської заборгованості, її якості і впливу на розширення обсягів діяльності підприємства, її дохідності, що саме і закладається у кредитну політику підприємства.

Формування кредитної політики базується на визначенні форми реалізації продукції в кредит та визначенні типу кредитної політики і спрямований на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства торгівлі. Виділяють наступні форми реалізації продукції в кредит:

1) товарний (комерційний) кредит є формою оптової реалізації продукції на умовах відстрочки платежу, що перевищує звичні терміни розрахунків;

2) споживчий кредит являє собою форму роздрібної реалізації товарів покупцям з відстрочкою платежу. У сучасній практиці торговельного менеджменту даний кредит, як правило, надається покупцям через залучення банківських установ.

Залежно від вибраної форми реалізації продукції в кредит підприємство вибирає тип кредитної політики, яка відображає різні підходи до її застосування відповідно до рівня дохідності і фінансового ризику. І.О. Бланк [4, с. 200] визначає наступні три типи кредитної політики:

1) консервативний — направлений на мінімізацію кредитного ризику. Механізмом реалізації політики такого типу є суттєве скорочення числа покупців у кредит за рахунок груп підвищеного ризику:

— прийняття жорстких умов надання товарних кредитів;

— зниження розмірів надання кредитів;

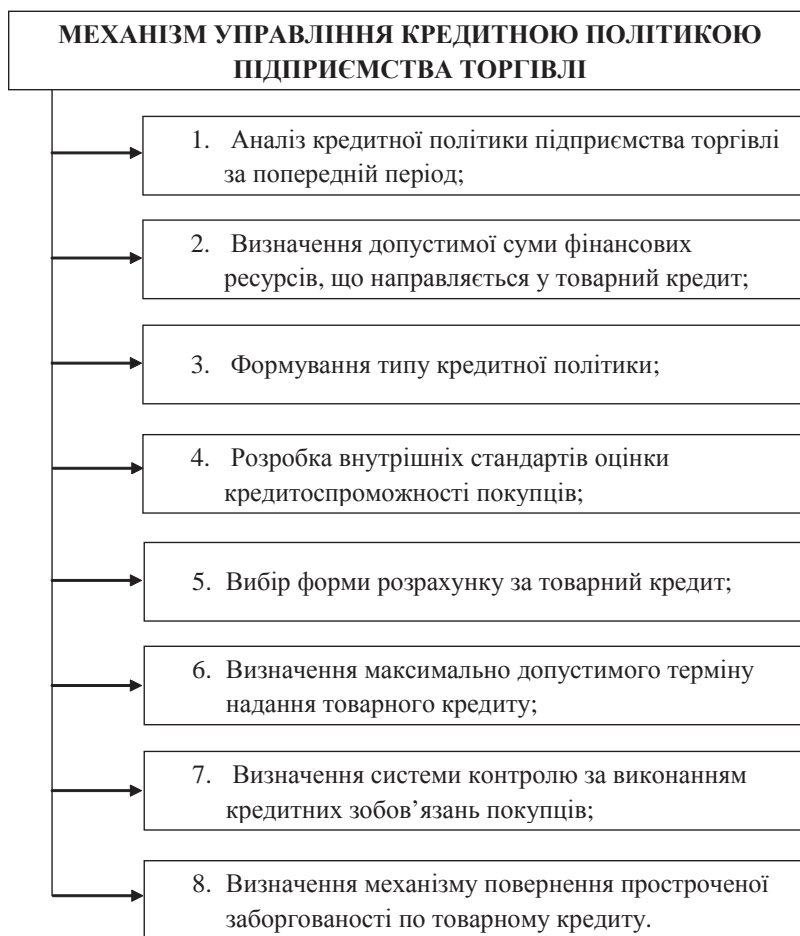


Рис. 1. Механізм управління кредитною політикою підприємства торгівлі

- суттєве підвищення його вартості;
- мінімізація термінів щодо надання кредитів;
- використання жорстких інструментів стягнення боргових зобов'язань;

2) помірний тип кредитної політики підприємства є найбільш використовуваним у практиці, що використовується в практиці фінансового менеджменту, який базується на рівному співвідношенні дохідності та фінансового ризику;

3) агресивний тип кредитної політики є найбільш вигідним для покупців, оскільки спрямований на розширення обсягів діяльності і, відповідно, збільшення дохідності підприємства.

Механізм управління кредитною політикою підприємства може складатися з наступних елементів (рис. 1).

На першому етапі проводиться аналіз кредитної політики підприємства торгівлі за попередній період. Основною задачею даного етапу є оцінка рівня і стану управління дебіторською заборгованістю по товарному кредиту та визначення ефективності інвестованих в неї

суми фінансових ресурсів підприємства торгівлі. У процесі аналізу оцінюється об'єм дебіторської заборгованості, його динаміка та загальна частка в сумі оборотних активів. Визначається середній період інкасації дебіторської заборгованості по здійсненому товарному кредиту та відповідно тривалість обороту дебіторської заборгованості.

Основними інструментами оцінки стану дебіторської заборгованості є наступні показники:

1) середній обсяг дебіторської заборгованості за період;

2) темпи зміни середніх значень дебіторської заборгованості за попередні періоди;

3) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз), який показує швидкість інкасації дебіторської заборгованості по товарному кредиту від покупців:

$$\text{Кодз} = \frac{Д}{\overline{ДЗ}} \quad (1),$$

де $Д$ — дохід від реалізації товарів, робіт, послуг;

$\overline{ДЗ}$ — середнє значення дебіторської заборгованості за період.

4. Тривалість обороту дебіторської заборгованості (Тдз) — середній термін інкасації дебіторської заборгованості, визначається як:

$$T_{дз} = \frac{\Pi}{\text{Кодз}} \quad (2)$$

де Π — тривалість періоду, що досліджується.

5) коефіцієнт відволікання оборотних активів у поточну дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги (КОАдз):

$$\text{КОАдз} = \frac{ДЗ}{\text{ОА}} \quad (3),$$

де ОА — загальна сума оборотних активів підприємства торгівлі;

6) коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдз/кз):

$$\text{Кдз/кз} = \frac{ДЗ}{\text{КЗ}} \quad (4),$$

де КЗ — загальна сума кредиторської заборгованості.

7) середній термін простроченої дебіторської заборгованості (\bar{N}):

$$\bar{N} = \frac{ДЗ_{пр}}{\text{Отк}} \quad (5),$$

де ДЗпр — сума простроченої дебіторської заборгованості;

Отк — одноденна сума реалізації по товарному кредиту.

Визначення допустимої суми фінансових ресурсів, що направляється на фінансування товарного кредиту (ФРтк), розраховується за формулою:

$$\text{ФРтк} = \frac{\text{ОРк} \times \text{Св/ц} \times (\overline{\text{ППК}} + \bar{N})}{360} \quad (6),$$

де ОРк — необхідна сума оборотного капіталу, що направляється на фінансування товарного кредиту;

Св — собівартість товарів;

Ц — ціни реалізації.

$\overline{\text{ППК}}$ — середній період надання товарного кредиту покупцям у днях.

Вибір оптимального типу кредитної політики є важливим етапом у процесі його управління і передбачає порівняння потенційних вигод від збільшення обсягів продажу з вартістю надання додаткових торгових кредитів (кредитних перевірок, додаткових адміністративних витрат тощо) і ризиком можливого неповернення. Кредитна політика може бути заснована як на формальних, так і неформальних критеріях. Обережність при виборі кредитної політики підприємства зумовлена тим, що ведення підприємницької діяльності в нинішніх умовах пов'язане зі збереженням економічної нестабільності

та численними комерційними ризиками. Саме в таких несприятливих умовах підприємства повинні приймати відповідальні рішення, які зачіпають не тільки їх матеріальні інтереси, але і відповідно інтереси партнерів. Так, проблема вибору типу кредитної політики по відношенню до покупців продукції є важливою для всіх учасників підприємницької діяльності.

Змістом наступного етапу є розробка стандартів оцінки кредитоспроможності покупців, що визначається як сукупність певних умов, які характеризують фінансовий стан покупця, якому передбачається надати товарний кредит.

При оцінці кредитоспроможності покупців досліджується такі аспекти:

— юридичні — період існування юридичної особи та період співпраці з організацією. Чим довше ці періоди, тим надійніший покупець, тим вище його кредитний рейтинг, кредитний ліміт і термін кредитування;

— фінансові — рівень простроченої покупцем заборгованості за попередній період, динаміка кредиторської заборгованості покупця та його поточна ліквідність;

— організаційні — оцінка стану ресурсного забезпечення покупця;

— ринкові — перспективи ринку, на якому працює контрагент; тривалість роботи організації на ринку, стійкість ринкового становища покупця, контрольована покупцем частка ринку.

Важливим етапом є вибір моделі розрахунку за товарним кредитом. Згідно затвердженої інструкції НБУ про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [2], під час здійснення розрахункових операцій є можливим використання таких видів платіжних інструментів: меморіального ордера; платіжного доручення; платіжної вимоги-доручення; платіжної вимоги; розрахункового чека; акредитива; інкасового доручення. Це стосується оптових покупців, з якими підприємство має підписані договори. Для роздрібною торгівлі розрахунок, як правило, проводиться в момент покупки товарів готівкою або безготівковим способом.

Наступним кроком є визначення максимально допустимих термінів надання товарного кредиту покупцям. Даний етап реалізації механізму кредитування підприємством торгівлі є ключовим, оскільки саме термін надання товарного кредиту є одним з головних показників в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства в цілому. Саме оптимізуючи цей період підприємство може забезпечити досягнення цілей кредитної політики, цільо-

вий рівень платоспроможності і фінансової рівноваги.

Визначення оптимального терміну надання товарного кредиту підприємством має базуватися на цільовому значенні показника тривалості фінансового циклу (ТФЦ).

$$ТФЦ = Тз + Тдз - Ткз \quad (7),$$

те Тз — тривалість обороту запасів;

Тдз — тривалість обороту дебіторської заборгованості;

Ткз — тривалість обороту кредиторської заборгованості.

Фінансовий цикл як комплексний показник оцінки стану оборотних активів показує період, впродовж якого грошові кошти обслуговують операційну діяльність підприємства торгівлі.

По суті цей показник дозволяє визначити співвідношення між тривалістю операційного циклу та тривалістю обороту кредиторської товарної заборгованості. При цьому його оптимальним значенням практики фінансового менеджменту вважають рівність нулю. Це означає повністю врівноважений процес економічної організації торговельно-технологічного процесу.

Максимально допустимий термін надання товарного кредиту можна визначити як середній термін інкасації дебіторської заборгованості на основі цільового значення тривалості фінансового циклу. Тобто:

$$Тдз = Тз - Ткз, \quad \text{якщо } ТФЦ=0 \quad (8).$$

Дане значення можна вважати оптимальним у системі обмежень і функціоналу управління кредитною політикою підприємства торгівлі. Потреба в додаткових коштах для фінансування операційної діяльності не створюється. Навпаки, це дозволяє зменшити потребу у власному оборотному капіталі.

Наступним є блок організації контролю за виконанням кредитних зобов'язань покупців як окремої складової в загальній системі контролінгу. Контроль за погашенням зобов'язань дебіторами здійснюється за критерієм середніх значень і структурується за двома групами об'єкту аналізу:

1) по дебіторах, які вчасно погашають свої зобов'язання перед підприємством.

2) по дебіторах, які прострочують терміни сплати своїх зобов'язань.

Саме у зв'язку з існування другої групи дебіторів додатково вводиться восьмий етап, який передбачає наявність методів та інструментів стимулювання повернення прострочених зобов'язань. Це може бути зміна умов договорів, здійснення рефінансування товарного креди-

ту, звернення до суду тощо.

Кожний з наведених елементів механізму реалізації кредитної політики підприємства є взаємопов'язаним з іншими. У комплексній дії вони спрямовані на досягнення цілей кредитної політики, стратегічних цілей економічного розвитку підприємства торгівлі в цілому — підтримання платоспроможності, ліквідності та фінансової рівноваги.

ВИСНОВКИ

Кредитна політика є складовою в системі управління дебіторською заборгованістю, а відповідно і оборотними активами підприємства торгівлі, і спрямована на підтримання платоспроможності, ліквідності і фінансової рівноваги суб'єкта господарювання. Наведений механізм формування і реалізації кредитної політики забезпечує базисні умови підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства торгівлі в цілому.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" N 725/4018 від 25.10.1999 зі змінами від 09.12.2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
 2. Постанова НБУ "Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті" № 22 від 21.04.2004 із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page>
 3. Бланк И.А. Словарь-справочник Финансового менеджера. — К.: Ника-Центр, 1998. — 480 с.
 4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 656 с.
 5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. — Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2005. — 714 с.
 6. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посібник. — К.: КНТЕУ, 2005. — 274 с.
 7. Ван Хорн Джеймс С. Основы финансово-менеджмента / Ван Хорн Джеймс С., Вахович Джон М. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008. — 1232 с.
 8. Фінансовий менеджмент / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]: кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. — [2-ге вид.]. — К.: КНЕУ, 2005. — 536 с.
- Стаття надійшла до редакції 29.07.2013 р.