

КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ КОРПОРАЦІЙ

L. Seliverstova,
PhD, assistant professor of management services KNUITD

CREDIT MECHANISMS IN THE FINANCIAL MANAGEMENT OF CORPORATIONS

У статті запропоновано підхід до кредитної політики корпорації. Обґрунтовано систему цілей та завдань кредитної політики корпорацій.

This paper proposed an approach to monetary policy of the corporation. The system of goals and objectives of monetary policy corporations.

Ключові слова: корпорація, кредитна політика, дебіторська заборгованість, фінансова політика.
Key words: corporation, credit policy, accounts receivable, financial policy.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Несприятлива ситуація, яка склалася в економіці України, що проходить стадію впровадження ринкових методів регулювання та структурної перебудови народного господарства, відбилася на формуванні і функціонуванні фінансово-кредитної системи країни. Особливу роль у переході до економіки ринкового типу грає її основа — банківська система, покликана бути стабілізатором господарських процесів за рахунок здійснення міжрегіонального і міжгалузевого перерозподілу грошового капіталу. Комерційні банки так само, як виробничі корпорації, — необхідний елемент ринкової системи господарювання. Взаємодія корпорацій і банків ґрунтується на нормах українського законодавства. При цьому найважливішим чинником, визначаючим характер взаємин представників виробничого і фінансового капіталу, є договірний характер їх взаємин. Структура фінансово-кредитної системи, незважаючи на формування ринкової системи господарювання сучасної України, по суті склалася. У її складі законодавчі та виконавчі органи влади: спеціальні комісії і комітети Верховної Ради України, Національний банк України, Міністерства економіки і фінансів, Національна комісія з цінних паперів. Поряд з державними, склалася система комерційних фінансово-кредитних організацій та установ: біржі, банки, фінансові, інвестиційні та страхові компанії, кредитні спілки, споживчі товариства, різноманітні громадські організації та некомерційні партнерства. Їх багатофункціональність покликана забезпечити структурні зміни в напрямку від централізованої, державно-монополізованої кредитно-фінансової системи до мобільної, такої, що динамічно розвивається, яка об'єднує інтереси державного, промислового та фінансового капіталу, системи кредитних установ.

Розпочаті в 1985 р. політичні та соціально-економічні перетворення торкнулися і кредитно-грошової системи. Однак процес її реформування певною мірою проходив спонтанно в рамках організаційних заходів, що забезпечують загальну динаміку економічних змін.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Основи та принципи управління кредитною політикою корпорацій представлені в працях зарубіжних науковців: Брунгільда С. Г. [1], Бахрушина Н. [2], Волнина В. А., Хазанової В. [5], Хитрое П. [6], Хромова М. Ю. [7].

Необхідність розв'язання теоретико-методологічних, організаційних, практичних проблем системи управління кредитною діяльністю вітчизняних корпорацій та її подальше реформування розглядалось в працях вітчизняних вчених: В. Андрущенко, М. Білик, О. Білоусової, І. Бланка, В. Суторміної [3], О. Терещенко [4].

НЕ ВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Модернізація фінансово-кредитного механізму в умовах трансформації вітчизняної господарської системи обумовила необхідність забезпечення взаємної адекватності всіх взаємопов'язаних процесів. Сьогодні склалася така ситуація, коли фінансова система має надлишок капіталу, який не знаходить інноваційно-виробничого застосування і у великих масштабах вивозиться за кордон. Якщо до дефолту 1998 р. майже всі капітали спрямовувалися в спекулятивний ринок цінних паперів, то після кризи у зв'язку з різким падінням курсу національної валюти і заробітної плати склалися сприятливі умови для інвестування у вітчизняну промисловість. Сприятливий процес інвестиційного клімату виявився недовгим, і в даний час фінансова система знову ні фондовим ринком, ні банківською системою не сприяє акумулюванню внутрішніх заощаджень та їх трансформації в інвестиції. Великі ресурси підприємств і комерційних банків, не використовуючи в повній мірі в якості інвестицій, не стають основним капіталом. Значні кошти фінансів домогосподарств знаходяться на руках населення. Причини неефективності фінансово-кредитної системи у розвитку економіки багато в чому визначені ліберальною політикою, неадекватною процесу трансформації господарської системи. Якщо перший етап реформ дозволив сформуванню до середини 90-х рр., фінансово-кредитну систему країни, здатну функціонувати в ринковій економіці, то подальші кроки її реформування не сприяли вдосконаленню фінансово-кредитного механізму, що грає провідну роль у вирішенні проблем економічного зростання.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Обґрунтування напрямів забезпечення адекватності фінансово-кредитного механізму в задачах активізації факторів економічного зростання вимагає аналізу проблем, що залишилися невирішеними.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних економічних умовах діяльність кожної корпорації є прикладом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених в результатах її функціонування. Найчастіше більшість вітчизняних корпорацій стикаються з проблемою реструктуризації дебіторської заборгованості. Що, в свою чергу, негативно позначається на економічному потенціалі всієї країни. У середньому по промисловості дебіторська заборгованість займає більше 50% від суми оборотних коштів. Розробка кредитної політики є потужним інструментом



Рис. 1. Система цілей та завдань кредитної політики корпорації

у системі правил з побудовування відносин із замовниками, куди входить і процедура стягнення заборгованості. І тим самим значно знижує суму дебіторської заборгованості корпорації.

Кредитна політика корпорацій — це система заходів і правил, спрямованих на реалізацію контролю за проведенням і використанням кредитів, що надаються компанією або банком. Положення кредитної політики можуть бути відображені в об'ємній праці, що містить докладні інструкції, або займати лише одну сторінку. Багато що залежить від корпоративної культури корпорації.

Кредитна політика повинна включати в себе:

- продуману роботу з клієнтом: правила сегментування типів замовників і правила роботи з кожним сегментом;
- розподіл всередині корпорації робіт по взаємодії з боржниками;
- процедуру стягнення боргів внутрішніми силами;
- опис ситуацій, коли борг передається для стягнення колекторському агентству;
- опис ситуацій, коли на боржника подають до суду.

Ця система обов'язково повинна бути зафіксована документарно. Найбільш поширена структура кредитної політики має наступний вигляд:

1) відповідність стратегії.

Мета кредитної політики розробляється і встановлюється корпоративною самостійно. Сформульована мета повинна відповідати основним стратегічним цілям. Так, якщо стратегічна мета — завоювання ринкової ніші, то мета кредитної політики може полягати в побудові надійних взаємовідносин з клієнтами та зборі (вилучення) заборгованості, при цьому торгові відносини не повинні піддаватися небезпеці;

2) оптимальність (тип кредитної політики).

Залежно від жорсткості умов кредитування і виконання платежів виділяють 3 типи кредитної політики: агресивну, консервативну та помірну. При виборі опти-

мальної кредитної політики корпорація повинна постійно порівнювати потенційні вигоди від збільшення обсягу продажів з вартістю надання торгових кредитів, а також з ризиком можливої втрати платоспроможності;

3) індивідуальні умови (стандарти оцінки покупців).

Покупці продукції або послуг корпорації мають різні можливості щодо обсягів закупівель та своєчасності оплати. Необхідно розробити алгоритм оцінки покупців і визначити індивідуальні умови комерційного кредитування для кожного з них. Цей алгоритм, у свою чергу, включає такі етапи: відбір показників, на підставі яких буде проводитися оцінка кредитоспроможності контрагента; визначення принципів присвоєння кредитних рейтингів клієнтам корпорації; розробку кредитних умов для кожного кредитного рейтингу. До них належать, зокрема, ціна реалізації, термін надання кредиту, максимальний розмір комерційного кредиту, система знижок і штрафів;

4) розмежування повноважень.

Підрозділи, задіяні в управлінні дебіторською заборгованістю. Слід розмежувати повноваження і відповідальність між різними підрозділами, залученими в процес управління дебіторською заборгованістю (фінансова служба, відділ продажів, юридична служба);

5) кадри (дії персоналу корпорації).

У даному розділі прописуються дії співробітників, зайнятих в управлінні дебіторською заборгованістю;

6) оформлення.

Форми документів, що використовуються в процесі управління дебіторською заборгованістю. При розробці кредитної політики корпорації, необхідно особливу увагу приділити основним кількісним елементам кредитної політики, які встановлюються в розділі 3 "Стандарти оцінки покупців". У даному розділі виділяють: тривалість часового проміжку, протягом якого покупець зобов'язаний здійснити оплату; величину знижки, що надається покупцям за оплату до строку; тривалість часового проміжку, протягом якого покупець має право скористатися знижкою.

Варіювання значеннями перерахованих вище елементів і є зміною кредитної політики корпорації, а, отже, механізмом управління дебіторською заборгованістю.

Одним з поширених видів оцінки покупців є сегментування. Він полягає в тому, що для того щоб розібратися, як поступати по відношенню до різних типів замовників, інформацію про них потрібно впорядкувати. Проводити сегментацію необхідно на основі тих даних, які вже відомі про Клієнтів. Необхідно, щоб дана система відображала специфіку бізнесу корпорації і була по можливості проста і зрозуміла.

Розмір кредиту не повинен сам по собі бути критерієм для прийняття рішення про посилення чи пом'якшення підходу в системі повернення боргів, причиною для передачі боргу для стягнення колекторському агентству.

Звичайно, потрібно враховувати загальну суму боргу, кількість і суму окремих рахунків (боргів), а також графік їх погашення. Але головним критерієм для оцінки перспективності стягнення боргу має бути час — термін заборгованості. Затверджена система розподілу замовників по групах не повинна бути стабільною. Залежно від поточної ситуації їх потрібно диференціювати і переводити з групи в групу. Якщо новий замовник підтвердив свою обов'язковість, наростив обсяг поставок, його слід перевести з середньої за ступенем ризику групи в більш привілейовану. У той же час стабільний покупець з позитивною платіжною історією може раптово зіткнутися з проблемами на ринку і стати більш ризиковим.

Як найважливіший елемент оборотних активів корпорації дебіторська заборгованість чинить серйозний вплив на фінансові показники корпорації: оборотність і рентабельність, ліквідність і платоспроможність, фінансову та ринкову стійкість, тривалість операційного та фінансового циклу. Через це визначення характеру кредитної політики, ступінь її агресивності — багатофакторна проблема, яка не має однозначного розв'язання.

Дилема, з якою стикається менеджмент корпорацій: з одного боку, бажання продавати продукцію за передплатою з метою скорочення фінансового циклу і швидкого повернення коштів за відвантажену готову продукцію, що, в свою чергу, може негативно впливати на багатьох потенційних клієнтів, а з іншого — прагнення розширити обсяги продажів за рахунок надання пільгових умов оплати, що може призвести до скорочення власних оборотних коштів і додатковим операційним витратам внаслідок необхідності залучення позикових коштів, — не настільки очевидна. У кінцевому рахунку всі дії менеджменту повинні бути орієнтовані на забезпечення фінансової стійкості корпорації, зростання її ринкової вартості, що створює об'єктивну необхідність формувати систему цілей і оцінювати ефективність кредитної політики саме з цієї точки зору.

Через це метою кредитної політики має бути забезпечення якості дебіторської заборгованості, її ринкової вартості, підвищення поточних доходів, прибутковості та ринкової вартості бізнесу корпорації. Досягнення цієї мети може бути реалізовано через підвищення конкурентоспроможності та ділової репутації бізнесу, його капіталізації та інвестиційної привабливості (рис. 1).

Розглядаючи дебіторську заборгованість як комерційний кредит покупцю, слід чітко розуміти, що, незважаючи на значні відмінності і специфіку діяльності корпорації реального сектора економіки порівняно з банками, загальна логіка кредитного процесу, принципи надання кредиту повинні зберігатися. Більше того, той позитивний досвід, який накопичено в банківському секторі з менеджменту кредитних ризиків, потрібно безумовно враховувати. Зокрема, ідеологія клієнтоорієнтованого підходу, який отримав досить активний розвиток у банках, має знайти своє відображення і в практиці роботи корпорацій: необхідно знати свого клієнта, розуміти специфіку його бізнесу, вводити індивідуальні умови надання відстрочки платежу, встановлення кредитних лімітів, введення штрафних санкцій.

Крім того, кредитна політика і менеджмент дебіторської заборгованості повинні перейти в системний процес у будь-якій корпорації з персоналізацією відповідальності за якість портфеля дебіторської заборгованості та ефективність діючої політики продажів. При цьому дії менеджменту слід диференціювати залежно від стадії життєвого циклу дебіторської заборгованості (рис. 2): освіта (надання кредиту), моніторинг (термін надання відстрочки платежу та закінчення) і робота з проблемними кредитами (корпорація зіткнулася з неповерненням заборгованості після закінчення терміну дії договору). Цілком очевидно, що основні дії менеджменту щодо нівелювання кредитного ризику повинні бути виконані саме на першій стадії.

ВИСНОВКИ

Отже, кредитна політика корпорації — це система заходів і правил, спрямованих на реалізацію контролю за проведенням і використанням кредитів, що надають-

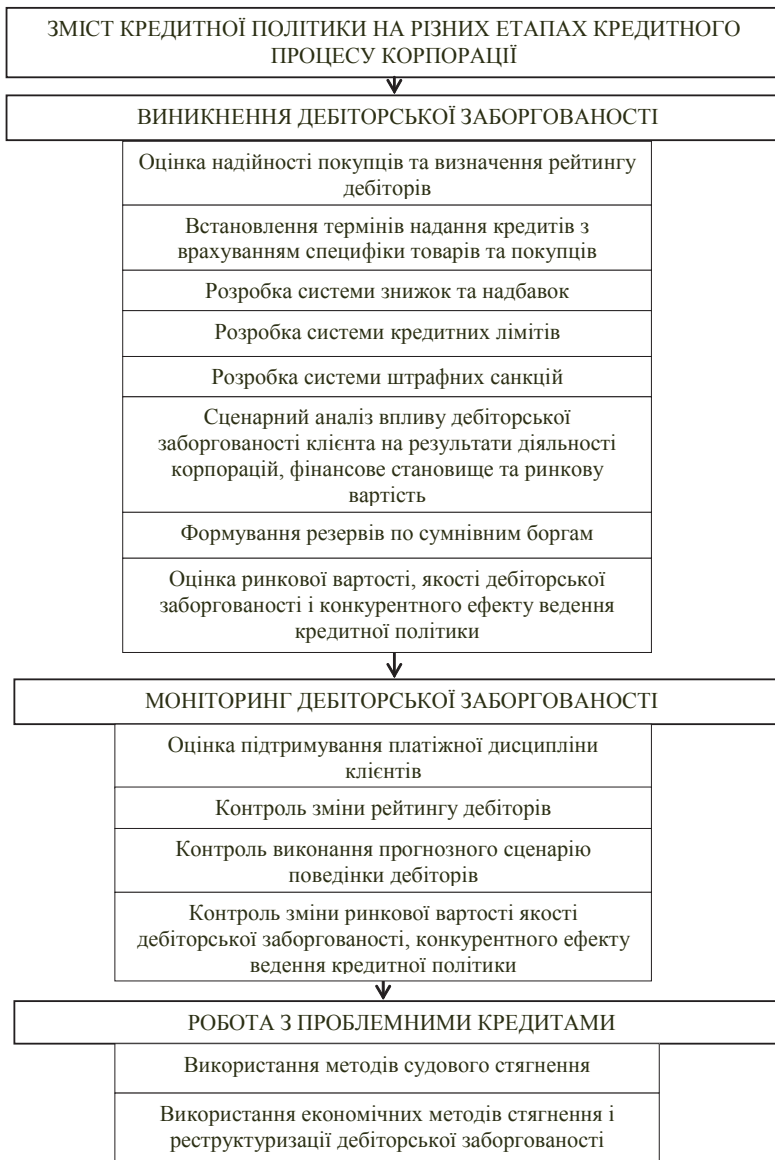


Рис. 2. Зміст кредитної політики корпорації

ся компанією або банком. Кредитна політика корпорації в числі іншого може включати в себе систему правил з вибудовування відносин із замовниками, куди входить і процедура стягнення заборгованості. Для кожної корпорації правильно вибудована кредитна політика здатна не тільки скоротити суму її дебіторської заборгованості, але і поліпшити економічне положення країни в цілому.

Література:

1. Брунгільд С. Г. Управление дебиторской задолженностью. — М.: АСТ Астрель, 2007. — С. 61—72.
2. Бахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. — 2005. № 5.
3. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 566 с.
4. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
5. Хазанова В. Методи оцінки і зниження кредитних ризиків підприємств // Финансовый директор. — 2002. — № 5.
6. Хитрое П. Управление дебиторской задолженностью // Финансовый директор. — 2005. — № 12.
7. Хромов М. Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг. — СПб.: Питер, 2008. — С. 23—70.

Стаття надійшла до редакції 10.07.2013 р.