



УДК 330.131: 336. 77

© 2007

Томілін О.О., кандидат сільськогосподарських наук,
Полтавська філія європейського університету

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми.

Ринкова трансформація національної економіки відкрила новий етап у розвитку механізму кредитного забезпечення. У зв'язку з цим гостро постала проблема наукового осмислення нових явищ у сфері кредитної політики, її змісту, природи й сутності, розробки ефективних схем і технологій кредитного забезпечення та їх використання на практиці.

Однією із причин, яка гальмує стійкий розвиток підприємництва в Україні, є обмеженість кредитно-фінансових ресурсів. На сьогодні абсолютна більшість кредитів, що надаються комерційними банками, – короткострокові. Примусити вільні фінансові кошти працювати на поліпшення фінансової стійкості підприємства досить складно.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Проблема реалізації кредитних відносин у нинішніх умовах досліджується в багатьох роботах економістів-науковців (М.Д. Білик, О.С. Горілей, Л. Кот, І.В. Колесова, С.М. Олексієнко), які переконують, що основну роль у процесі кредитування підприємств відіграють переважно фінансово-кредитні установи, а самі підприємства є пасивними учасниками цього процесу, що зменшує їхню роль у цій сфері.

Міжнародна фінансова корпорація провела анкетування підприємств, на підставі якого за 4-бальною шкалою були визначені перешкоди при залученні підприємствами коштів у вигляді кредиту (3):

1. Високі процентні ставки – 3,3.
2. Вимоги ліквідної застави – 2,8.
3. Банківська бюрократія – 2,4.
4. Труднощі в отриманні довгострокових кредитів – 3,3.
5. Недостатня інформація про кредитні ресурси – 2,5.
6. Загроза втрати контролю над підприємством – 2,2.
7. Вимоги розкриття інформації – 2,1.

Головними перешкодами у кредитуванні під-

Проведено аналіз залучення кредитних ресурсів підприємства. Вказані основні напрямки підвищення ефективності кредитного капіталу

приємств залишаються висока вартість кредиту, його недостатнє заставне забезпечення, труднощі з

одержанням довгострокових кредитів. Це пояснюється тим, що довгострокові кредити ризикованіші для банку у зв'язку з нестабільним економічним становищем в Україні, невідомими перспективами валютного курсу гривні, порівняно високим рівнем інфляції та іншими чинниками (поведінка інвесторів, відносини з МВФ тощо). Окрім цього, додаткові фінансові вливання потрібні якраз "проблемним" підприємствам, банки ж надають кредити тим, які мають значний стабільний оборот і дохід. За останні роки в Україні існує тенденція щодо збільшення кількості збиткових підприємств, оскільки вони використовували кредитні ресурси в основному для отримання прибутку, а не для підтримки та розвитку підприємства. Саме це зумовлює небажання кредитних установ зміцнювати кредитну політику, а суб'єктів економічної діяльності змушує здійснювати пошуки альтернативних джерел кредитних ресурсів.

Вирішити труднощі з отриманням коштів, поліпшити фінансовий стан, зміцнити економічну безпеку можна за допомогою сучасної форми кредитування – овердрафту.

Овердрафт (контокорентний кредит) – форма короткострокового кредиту, сутність якого полягає у списанні коштів із розрахункового рахунку клієнта понад їх залишок (5).

Мета дослідження. Метою дослідження було вивчення проблем залучення кредитних ресурсів підприємствами.

Результати досліджень. Контокорентний кредит може використовуватися для: придбання засобів виробництва, готової продукції, виробничих запасів та подолання тимчасових фінансових труднощів. Характерними особливостями овердрафту є: визначення ліміту кредитування та можливість скасування кредитної угоди у будь-який час.

Від звичайної позики відрізняється тим, що кошти можна отримати без застави. При оверд-

рафті на погашення заборгованості спрямовуються всі кошти, що зараховуються на поточний рахунок клієнта, а тому обсяг кредиту змінюється в міру надходження коштів.

Овердрафт не зовсім зручний для капіталовкладень; як правило, це кредит під обігові кошти лише платоспроможним позичальникам.

Кредитування у формі овердрафту досить ризиковане для банку в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні.

Водночас варто наголосити на неврегульованості питань, пов'язаних із запровадженням овердрафту: по-перше, відсутнє законодавче визначення такого виду кредиту; по-друге, треба опанувати й адаптувати світовий досвід використання контокорентних кредитів тощо. Загалом існує ціла низка проблем, що потребують негайного розв'язання. Цьому мав би слугувати документ, у якому б визначився статус конкретного кредиту. Таким документом має бути Положення НБУ "Про кредитування", яке останнім часом не відповідає реаліям кредитного ринку України. Очевидними були вади цього Положення й у теоретичному плані, насамперед, стосовно поданої в ньому класифікації кредитів. Зрештою, в лютому 2004 року НБУ визнав Положення "Про кредитування" таким, що втратило силу.

Однак, за результатами опитування, майже половина кредитних операцій сьогодні відбувається в овердрафтній формі, і ця операція знаходиться на першій сходинці у рейтингу нових кредитних ресурсів.

Збільшити кредитні ресурси підприємство може не лише за рахунок кредитів банків чи інших кредитних установ, а ще й, як свідчить практика, значно більшою мірою – за рахунок кредиторської заборгованості.

Ця форма кредитування має свої переваги, однак вона не поліпшує фінансової стійкості й економічної безпеки підприємства. За несвоєчасну оплату товарів, робіт чи послуг, податків, комунальних платежів підприємство платить штрафи, проценти.

Якщо на рахунку підприємства є платіжні засоби, а строк розрахунків із кредиторами й працівниками підприємства ще не настав, то ці кошти, якщо встигнути, можна "запустити" в оборот. У цій ситуації такий кредит поліпшує фінансову стійкість підприємства.

У сучасних умовах господарювання значної шкоди економічній безпеці фірми завдає дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість – це товарний кредит споживачам на певний термін під проценти.

Дебіторська заборгованість має свої плюси і мінуси. Недоліком є те, що продавець несе прямі витрати оборотних засобів, у результаті чого уповільнюється швидкість їх обороту, а також побічні наслідки, пов'язані з ускладненням обліку і контролю. Проте водночас слід мати на увазі, що надання покупцям продукції у кредит призводить до зростання обсягу її реалізації, а відповідно, й до збільшення суми прибутку підприємства. Правильно розроблена і проведена кредитна політика щодо покупців (а саме: умови розрахунків із покупцями, встановлення граничних строків надання товарного кредиту, розроблення стандартів кредитоспроможності покупців, політики інкасації дебіторської заборгованості тощо) зменшують зростання ризику безнадійних боргів.

Прискорити інкасацію дебіторської заборгованості можна за допомогою векселів і факторингу.

Вексель став зручним механізмом розрахунків між підприємствами, бо саме з його допомогою можна відстрочити виплату партнерові "живих грошей". Використання перевідного векселя вирішує питання короткострокового фінансування, скорочуючи час розрахунків між підприємствами.

У рейтингу нових кредитних ресурсів авалювання векселя знаходиться на другій сходинці після овердрафту.

Використання векселя має ряд переваг:

- за відсутності обігових коштів можна виписати вексель;
- вексель може бути заставою під час отримання кредиту;
- вексель можна облікувати у банку й отримати готівку;
- під час розрахунку із постачальниками краще мати вексель, аніж дебіторську заборгованість;
- вексель дає змогу кредиторів передавати своє право вимоги іншим особам;
- вексель зменшує суму податку на прибуток.

Однак найголовнішим призначенням векселя є відстрочення платежу. Вексельні розрахунки сприяють зміцненню економічної безпеки підприємства, проте через нерозвиненість фондового ринку та значний ризик неплатежів в Україні вони перебувають на етапі становлення.

Зменшити ризик неплатежів і виникнення боргу можна за допомогою факторингу – операції переуступки боргових прав підприємства іншому суб'єктові (фактора) (4).

Фактор стає власником несплачених боргових вимог, беручи на себе ризик їхньої несплати. У результаті факторингової операції клієнт підприємства-фактора дістає можливість швидше

розрахуватися зі своїми боргами, запобігти виникненню сумнівних боргів, скоротити можливі витрати, що виникають через затримку платежів, та мати інші вигоди, за що він сплачує фактору певний процент. Договір факторингу, з одного боку, звільняє клієнта від збирання грошей зі своїх боржників, а з іншого, – розв'язує поточні проблеми його виробничої діяльності.

Фінансові вигоди постачальника при застосуванні факторингової операції:

1. Одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, діставши від фактора необхідні для цього обігові кошти.

2. Економія на невиправданих затратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту (постачальник перестав нести такі витрати: проценти за користування кредитом, витрати з оформлення кредиту, витрати, пов'язані з передбаченим зростанням процентних ставок у країні та витрати на екстрену мобілізацію коштів при настанні терміну погашення кредиту або виплати процентів).

3. Економія за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за нижчими цінами.

4. Захист від втраченої вигоди у результаті втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті обігових коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу й підтримувати достатній асортимент товарів на складі.

5. Захист від втрат, пов'язаних із відсутністю чи недостатністю контролю за продажем і платежами. Факторинг гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові дорогі кредити в банку. Все це має позитивний вплив на зміцнення ефективності діяльності підприємства.

Найсуттєвішою проблемою розвитку факторингових послуг залишається неготовність переважної більшості вітчизняних банків до розвитку факторингового обслуговування. Інша склад-

ність чи проблема – неготовність переважної частини банків країни до середньострокових кредитів у нову для них галузь діяльності. Третя проблема пов'язана з недостатньою законодавчою базою. Недоліком факторингу для підприємств є вища вартість цієї послуги, порівняно зі звичайним кредитом.

Із метою розвитку в нашій країні факторингу необхідне прийняття спеціального закону "Про факторинг", аналогічно до закону "Про лізинг".

Друга пропозиція, пов'язана з розвитком факторингу в Україні, полягає в необхідності створення великих факторингових компаній, здатних успішно конкурувати з іноземними факторинговими компаніями, які зі збільшенням попиту прагнуть вийти на вітчизняний ринок.

Характерними особливостями вітчизняного кредитного ринку зокрема є:

- його обмежений та ризикований характер, що зменшує ймовірність отримання суб'єктами економічної діяльності необхідних кредитних коштів;

- високий рівень кредиторської та дебіторської заборгованостей суб'єктів господарювання;

- не вигідні для підприємств кредитні відносини, оскільки кредитні інститути віддають перевагу отриманню односторонньої вигоди при реалізації кредитних відносин із суб'єктами економічної діяльності, що змушує позичальників здійснювати пошук альтернативних способів залучення позикових ресурсів.

Механізм регулювання кредитних відносин на підприємстві включає два способи залучення позикового капіталу (2) (рис. 1): зовнішнє і внутрішнє залучення позикового капіталу.

Одним із інструментів зовнішнього залучення додаткових кредитних ресурсів є облігації. Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення його власником певних коштів і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати власникові номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений у ньому із виплатою фіксованого процента.

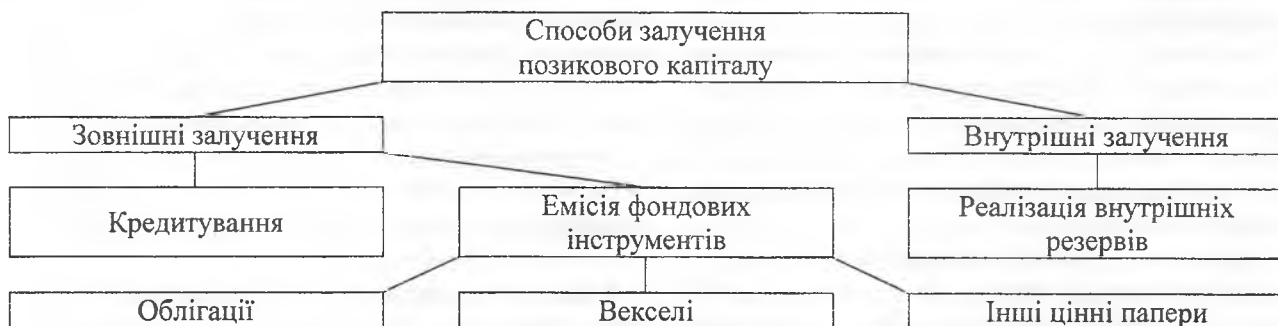


Рис 1. Способи залучення позикового капіталу як елементи механізму регулювання кредитних відносин

1. Етапи оцінки ефективності способів залучення кредитного капіталу та їхні структури

№	Напрямок аналізу	Характеристика етапу
1.	Оцінка здатності підприємства виконати	в майбутньому кредитні зобов'язання
2.	Виявлення потенційних способів залучення	кредитного капіталу
3.	Оцінка ефективності способів залучення	кредитного капіталу
3.1.	Оцінка вартості кредитного капіталу за №-ним способом його залучення	Порівняння відсотків та сум, що мають бути сплачені. Аналіз впливу вартості позичкового капіталу на платоспроможність тощо
3.2.	Оцінка швидкості кредитного капіталу за №-ним способом його залучення	Аналіз періоду реалізації кредитних відносин та їхній вплив на діяльність підприємства. Оцінка доцільності очікування за певним способом залучення кредитних ресурсів тощо.
3.3.	Оцінка ймовірності обсягу кредитивних ресурсів	Аналіз кредитного ринку, ринків облігацій та векселів. Порівняння даного способу із аналогічним, що були реалізовані.
3.4.	Оцінка податкового навантаження за певною позичковою операцією	Визначення податкового навантаження за способами залучення кредитних ресурсів та їхнє порівняння.
3.5.	Оцінка впливу на фінансову господарську безпеку реалізації кредитних відносин за №-ною угодою	Оцінка ступеня впливу позичальника на фінансово-господарську діяльність підприємства за способом залучення кредитного капіталу.
3.6.	Оцінка стабільності умов способу залучення кредитних ресурсів	Оцінка умов реалізації кредитних відносин та ймовірності їхніх змін.
3.7.	Оцінка обмежень та інших негативних чинників, що виникають при реалізації кредитних відносин	Визначення максимального обсягу кредитного капіталу, що може бути наданий за способом його залучення. Порівняння рівнів максимального обсягу за способом залучення кредитного капіталу.
4.	Оцінка вартості диверсифікації способів	залучення кредитного капіталу
4.1.	Оцінка зменшення ризику відсутності кредитних ресурсів	Порівняння агрегованого показника із рівнями ризику окремих способів реалізації кредитних відносин.
4.2.	Оцінка привабливості структури позичкових ресурсів	Порівняння із показниками окремих способів залучення кредитних ресурсів
5.	Аналіз упровадження стратегії залучення	кредитного капіталу

Облігації, як інструмент залучення кредитного капіталу, є привабливішими, на відміну від самого кредиту, а саме:

- проценти за використання кредитних ресурсів (облігацій) встановлює емітент-підприємство;
- обсяг капіталу, що може залучатися, встановлюється на фондовому ринку на підставі попиту, але не більше 25% від статутного капіталу;
- відсотки за облігаціями менші, ніж відсотки за кредитами;
- напрямки, за якими використовуються кредитні ресурси, є ширшими й не мають чіткого визначених меж;
- власники облігації не мають безпосереднього

впливу на діяльність підприємства та право отримувати конфіденційну інформацію;

- терміни залучення позикового капіталу є коротшими при наявності попиту на даний вид облігацій, оскільки потенційних позичальників більше і процес встановлення довіри не такий трудомісткий.

Доцільно, на нашу думку, звернути увагу й на проблему залучення ТОВ "Завод газорозрядних ламп" до довготермінових кредитів та визначення ролі облігацій як інструмента залучення довготермінових кредитних ресурсів, який заповнюватиме вільну нішу цього проблемного та мілкого сегмента кредитного ринку.

Банківські кредити є одним із найпоширені-

ших способів залучення довготермінових позичкових ресурсів у розвинутих країнах. В українській економіці простежується зовсім протилежне – кредитні установи надають перевагу стратегії задоволення короткотермінових потреб позичальників у кредитних ресурсах, що стримує їх у здійсненні довготермінових потреб. Залучення ж кредитних ресурсів на довгостроковий період, тобто більше одного року, за допомогою облігацій може бути додатковим інструментом для підприємства.

Хоча залучення кредитного капіталу за допомогою облігацій підприємств є перспективним і привабливим способом, але через нормативну невизначеність у сфері обігу та випуску фондових інструментів вітчизняний ринок корпоративних облігацій перебуває на стадії розвитку. Його частка (станом на 01.01.2001 року) становила 0,56 % від сукупного обсягу фондового ринку (1). Саме тому ринок векселів посідає провідне місце у структурі корпоративного ринку цінних паперів. Пріоритетність цього сегмента фондового ринку пов'язана з поширеністю комерційного кредитування, наявністю розроблених і апробованих методик та схем його реалізації підприємствами України одне одному. Відсутність досвіду й методик оцінки доцільності залучення кредитних ресурсів за допомогою облігацій, методів і алгоритмів визначення ефективної структури джерел кредитного капіталу стримують активність вітчизняних підприємств на ринку облігацій.

Одним із напрямків поліпшення та ефективності залучення кредитного капіталу суб'єктами економічної діяльності є розробка на державному рівні рекомендаційних методик оцінки ефективності джерел залучення кредитних ресурсів, а на рівні ТОВ "ЗГРЛ" – внутрішніх нормативних методик, адаптованих до особливостей його дія-

льності.

Прийняття підприємства до розробки механізму емісії і розміщення власних облігацій на фондовому ринку є потенційним кроком до поліпшення процесу залучення кредитних ресурсів, адже диверсифікувати свої джерела коштів і доходів мають не лише кредитні установи, а й підприємства.

Методики повинні розроблятися на базі відповідного алгоритму (табл. 1).

Слід також звернути увагу на те, що з розвитком вітчизняного фондового ринку, а саме такого його сегмента, як ринок облігацій, залучення підприємством кредитних ресурсів поліпшить не лише ступінь надходження їх до підприємств, а й дасть змогу створити конкуренцію банківському кредитуванню, що забезпечить зниження процентної ставки за банківськими кредитами; поліпшення умов кредитування (моніторингу та впливу кредитних установ на діяльність підприємств тощо) та створення передумов до розвитку довготермінового банківського кредитування й інших видів залучення кредитних ресурсів.

Висновок. 1. Використання підприємством сучасних форм кредитування (овердрафт, факторинг, вексельні кредити), залучення оптимальних обсягів, позичених коштів сприяє зміцненню його економічної безпеки та підвищенню ефективності діяльності.

2. Залучення підприємством кредитних ресурсів за допомогою такого інструменту як облігації має стати не панацеєю чи єдиним способом їхнього залучення, а лише додатковим щодо кредитування методом, оскільки має на меті зменшити ризик неотримання у повному чи достатньому обсязі грошових ресурсів, необхідних йому для розвитку своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства // *Фінанси України*. – 2005. – №3. – С. 117-128.
2. Горілей О.С. Облігації – інструмент залучення позикових коштів підприємств // *Фінанси України*. – 2001. – №11. – С.30-33.
3. Кот Л. Перспективи розвитку окремих напрямків кредитування в Україні // *Фінанси України*. – 2003. – №2. – С.71-78.
4. Колесова І.В. Використання факторингу в управлінні фінансовими корпораціями // *Фінанси України*. – 2003. – №3. – С. 135-143.
5. Олексієнко С.М. Особливості кредитування за поточними рахунками // *Фінанси України*. – 2004. – №7. – С. 116-122.