ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ

Демченко Руслан Гасанович

УДК 658

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Автореферат
дипломної роботи на здобуття
кваліфікації магістра фінансів, банківської справи та страхування

Полтава – 2018

Дипломною роботою є рукопис

Робота виконана на кафедрі фінансів і кредиту факультету обліку та фінансів Полтавської державної аграрної академії

Науковий керівник: *доктор економічних наук, професор*
Чупіс Анатолій Віталійович,
Полтавська державна аграрна академія,
професор кафедри фінансів і кредиту

Рецензент: *кандидат економічних наук, доцент*
Литвин Олександр Юрійович,
Полтавська державна аграрна академія,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень

Захист відбудеться ___ грудня 2018 р. о 9^{00} годині на засіданні екзаменаційної комісії у ПДАА за адресою: 36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3, навчальний корпус 4, аудиторія ____.

Відповідальний за
нормо-контроль *О. В. Безкровний*

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Існування дебіторської заборгованості в ринковій економіці вважається об'єктивним явищем в господарському процесі, якщо контрагенти підприємства-кредитора вчасно виконують свої фінансові зобов'язання. Забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості та її частки у структурі оборотних активів через формування умов кредитної політики підприємства є актуальною проблемою для усіх суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності, їх величини тощо. Адже через управління дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг прибутку підприємства, його ліквідність і платоспроможність, а відповідно і на ризики, що з ними пов'язані.

Пропонування кредитних послуг у сучасних умовах є знаряддям конкурентної боротьби при залученні клієнтів. Безперечною є тенденція збільшення кредитних торговельних операцій, що, у совою чергу, обумовлює гостроту дилеми твердої або вільної кредитної політики. Дуже суворі умови товарного кредитування можуть скоротити кількість покупців, а надмірно ліберальні будуть сприяти не тільки збільшенню обсягів продажу товарів, але й мінімізації зворотного припливу коштів внаслідок несвоєчасної сплати боргів із боку контрагентів та максимізації видатків, пов'язаних із поверненням боргу. Таким чином, підприємство має потребу в оптимізації кредитної політики.

Останнім часом дослідженнями в напрямі кредитної політики підприємства займалися такі вчені, як В. Белозерцев, І. Бланк, В. Бугай, І. Зеленська, Л. Лігоненко, О. Пархоменко, Л. Селіверстова, О. Сметанко, Л. Солодовник, Л. Черненко та ін. До закордонних науковців, що займались вивченням питань управління дебіторською заборгованістю та кредитної політики, належать О. Ареф'єва, Є. Бріґхем, Дж. Ван Хорн, І. Коренева, О. Стоянова.

Аналіз праць зазначених авторів дозволив виявити відсутність чіткого трактування сутнісної характеристики «управління кредитною політикою підприємства», ототожнення цього процесу з управлінням дебіторською заборгованістю, недостатність висвітлення заявленої проблематики для підприємств малого бізнесу, зокрема в напрямі аналізу інвестицій у дебіторську заборгованість, формування умов кредитування покупців. Тому є необхідність у вивченні засад управління кредитною політикою підприємства та можливих напрямів удосконалення цього процесу, що й обумовлює актуальність обраної теми та пояснює практичний інтерес до неї.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дипломна робота виконана в межах програми науково-дослідних робіт кафедри фінансів і кредиту за темою «Удосконалення механізму фінансової діяльності підприємств, організацій і установ».

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є узагальнення

науково-теоретичних, методичних і практичних основ управління кредитною політикою підприємства та визначення основних напрямів удосконалення цього процесу.

Відповідно до поставленої мети завданнями дипломної роботи є наступні:

- узагальнити економічну сутність дебіторської заборгованості та порядок управління нею;
- розглянути поняття, типи кредитної політики та її вплив на розмір дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання;
- систематизувати зміст управління кредитною політикою підприємства;
- здійснити фінансово-економічну характеристику досліджуваного підприємства;
- провести комплексний аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Солофлора»;
- дослідити розмір інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства в контексті управління його кредитною політикою;
- оцінити умови кредитної політики підприємства та доцільність їх зміни;
- визначити необхідність використання інформаційних систем для автоматизації розрахунків у процесі управління кредитною політикою підприємства;
- обґрунтувати шляхи вдосконалення управління кредитною політикою підприємства.

Предмет і об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження дипломної роботи є розрахункові операції між суб'єктами господарювання. Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні й практичні основи управління кредитною політикою підприємства.

Дипломна робота виконана на матеріалах товариства з обмеженою відповідальністю «Солофлора» Полтавського району.

Методи дослідження. Теоретична й методологічна основа дослідження ґрунтується на використанні основних положень економічної теорії, розробок провідних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів із питань формування кредитної політики та управління дебіторською заборгованістю підприємства, а також законодавчих і нормативних актів.

При написанні дипломної роботи були використані такі методи дослідження як абстрактно-логічний (для узагальнення поглядів науковців на поняття «дебіторська заборгованість», зміст управління нею та сутність кредитної політики підприємства), системного узагальнення (при узагальненні теоретичних основ управління кредитною політикою підприємства); монографічний (у дослідженні стану та напрямів удосконалення управління кредитною політикою ТОВ «Солофлора»), порівняння (співставляючи фактичні показники фінансового стану досліджуваного підприємства з їх нормативними / базовими значеннями); графічний (у процесі побудови графіків і діаграм).

Серед прийомів аналізу динаміки складу, структури, стану дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання застосовувались базисний метод порівняння, вертикальний і горизонтальний аналіз, аналіз відносних показників. У дослідженнях використано пакет прикладної комп'ютерної програми Microsoft Excel.

Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові акти України, дані бухгалтерського обліку й фінансових звітів ТОВ «Солофлора» за 2014–2016 рр., інформаційні ресурси мережі Internet, особисті спостереження та розрахунки здобувача вищої освіти.

Наукова новизна та практичне значення одержаних результатів. Наукова новизна дипломної роботи полягає в узагальненні теоретичних, методичних і практичних засад підвищення ефективності управління кредитною політикою підприємства.

До найбільш важливих результатів, що характеризуються новизною, можна віднести наступні:

- набула подальшого розвитку сутнісна характеристика процесу управління кредитною політикою підприємства як процесу прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального для певних умов стану дебіторської заборгованості, зокрема її розміру, строків оплати, обсягів інвестицій у неї, частки сумнівних боргів. При цьому критерієм оптимальності стану дебіторської заборгованості для певних умов має бути цільовий (бажаний) рівень прибутковості, що формується під впливом параметрів кредитування покупців та обсягу продажу підприємства;

- набуло подальшого розвитку пристосування схеми типу «d/k нетто n» до використання у вітчизняній практиці формування системи цінових знижок малих підприємств – платників єдиного податку третьої групи.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці практичних рекомендацій з удосконалення управління кредитною політикою підприємства, які опубліковані у наукових виданнях, обговорені на науково-практичних конференціях і прийняті до впровадження в ТОВ «Солофлора».

Особистий внесок здобувача. Дипломна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Наукові результати, висновки і пропозиції, викладені у дипломній роботі, отримані автором самостійно.

Апробація результатів дослідження. Окремі наукові положення та результати, викладені в роботі, апробовані на конференції за підсумками виробничої (комплексної з фаху) практики (м. Полтава, 25 березня 2016 р.) та студентській науковій конференції Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, 26–27 квітня 2017 р.).

Публікації. Основні положення щодо управління кредитною політикою підприємства опубліковані в двох наукових працях загальним обсягом 0,2 др. арк., а саме в:

- матеріалах науково-практичних конференцій студентів за результатами проходження виробничих фахових практик за напрямами підготовки / спеціальностями (0,1 др. арк.);

- матеріалах студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії (0,1 др. арк.).

Структура та обсяг дипломної роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел. Основний зміст викладено на 104 сторінках друкованого тексту. Робота містить 17 таблиць, 24 рисунки і 4 додатки. Список використаних джерел налічує 58 найменувань.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дипломної роботи, відображено мету, основні завдання, об'єкт і предмет дослідження, розкрито наукову новизну та практичне значення, наведено дані про апробацію одержаних результатів.

У першому розділі – **«Теоретичні основи управління кредитною політикою підприємства» –** узагальнено економічну сутність дебіторської заборгованості та порядок управління нею; розглянуто поняття, типи кредитної політики та її вплив на розмір дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання; систематизовано зміст управління кредитною політикою підприємства.

У тлумаченні поняття «дебіторська заборгованість» у першу чергу, на наш погляд, слід орієнтуватися на положення національних стандартів бухгалтерського обліку. На основі аналізу чинних національних стандартів бухгалтерського обліку можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість за своєю суттю є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу.

Класифікація дебіторської заборгованості є дієвим методом вивчення цього складного економічного та правового явища, яка надає можливість виявити причини виникнення та існування, а також склад дебіторської заборгованості з метою прийняття управлінських рішень та застосування ефективних методів та інструментів щодо управління нею.

На основі синтезу дефініцій поняття «управління дебіторською заборгованістю» встановлено, що його сутність слід трактувати як процес планування, організації та контролю дебіторської заборгованості, який спрямований на досягнення її керованого стану та недопущення виникнення некерованої дебіторської заборгованості.

Процес управління дебіторською заборгованістю, як свідчать дослідження, має здійснюватися поетапно (рис. 1).



Рис. 1. Класифікаційна схема етапів управління дебіторською заборгованістю

Кредитна політика – це складова фінансової політики підприємства, що характеризується сукупністю методів, принципів, процедур взаємодії з покупцями відносно реалізації активів з відстрочкою платежу та системою інструментів фінансування та рефінансування дебіторської заборгованості за рахунок власних або зовнішніх джерел, метою якої є регулювання та узгодження економічно-фінансових інтересів контрагентів та підприємства і забезпечення стійкої фінансової стабільності останнього у довгостроковій перспективі.

Поряд із такими типами кредитної політики, як консервативний, помірний та агресивний, слід виокремлювати ще й змішаний тип. Саме він притаманний так званій «інтуїтивній» кредитній політиці. Проте й у чітко формалізованій політиці щодо покупців або підрядників є місце змішаному типу кредитної політики. Вибір типу кредитної політики буде обґрунтований лише у випадку, компромісу двох основних підходів – фінансового та маркетингового.

Успішна кредитна політика повинна враховувати максимальну кількість факторів, наслідків її застосування та сприяти досягненню як фінансових, так і маркетингових завдань. У зв’язку з цим найбільш універсальним та бажаним, на наш погляд, є інтегрований підхід до вибору кредитної політики з орієнтацією на прибуток. Зазначений підхід забезпечує стійку фінансову стабільність підприємства у довгостроковій перспективі при необхідному та адекватному рівні застосування товарного (комерційного) кредиту.

Вивчення літературних джерел дало змогу дійти висновку, що в сучасній науці немає чіткого визначення сутнісної характеристики процесу управління

кредитною політикою підприємства. Управління кредитною політикою підприємства, з нашого погляду, це процес прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального для певних умов стану дебіторської заборгованості, зокрема її розміру, строків оплати, обсягів інвестицій у неї, частки сумнівних боргів. При цьому критерієм оптимальності стану дебіторської заборгованості для певних умов вважаємо цільовий (бажаний) рівень прибутковості, що формується під впливом параметрів кредитування покупців та обсягу продажу підприємства.

Реалізація на практиці управлінських заходів щодо кредитної політики підприємства здійснюється через організаційно-економічний механізм, складові елементи якого представлені на рис. 2.



Рис. 2. Схематичне зображення елементів механізму управління кредитною політикою підприємства

Отже, як видно з рис. 2, організаційно-економічний механізм передбачає розробку стандартів кредитоспроможності та інкасації дебіторської заборгованості.

У другому розділі – **«Стан управління кредитною політикою на підприємстві»** – дано фінансово-економічну характеристику підприємства; здійснено комплексний аналіз дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання; досліджено розмір інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства в контексті управління його кредитною політикою.

Провівши фінансово-економічну характеристику ТОВ «Солофлора» встановлено, що за 2014–2016 рр. відбулося збільшення загальної вартісної оцінки активів, а це свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства. У структурі майна переважають оборотні активи, частка яких зросла. Підприємство характеризується високою фінансовою незалежністю, достатньою маневреністю власного капіталу та покриває величину запасів за рахунок власних коштів відповідно до нормативу. Розраховані показники ліквідності й платоспроможності ТОВ «Солофлора» засвідчили, що з позицій ліквідності структуру оборотного капіталу підприємства не можна вважати сприятливою для забезпечення необхідного рівня платоспроможності: у товариства для покриття нормативного рівня поточних зобов'язань станом на кінець 2016 р. не вистачало високоліквідних і середньоліквідних активів. Підприємство впродовж досліджуваного періоду було прибутковим, а в 2016 р. порівняно з 2014 р., переважно, поліпшило ефективність використання капіталу, прискорило оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, однак уповільнило тривалість одного обороту інших активів.

Як свідчать дослідження (рис. 3), станом на кінець 2014 р. ТОВ «Солофлора» мало лише поточну дебіторську заборгованість, яка була представлена дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги (займала 25,2 % усього розміру поточної дебіторської заборгованості), за розрахунками з бюджетом (0,2 %) та іншою поточною дебіторською заборгованістю (74,6 %).

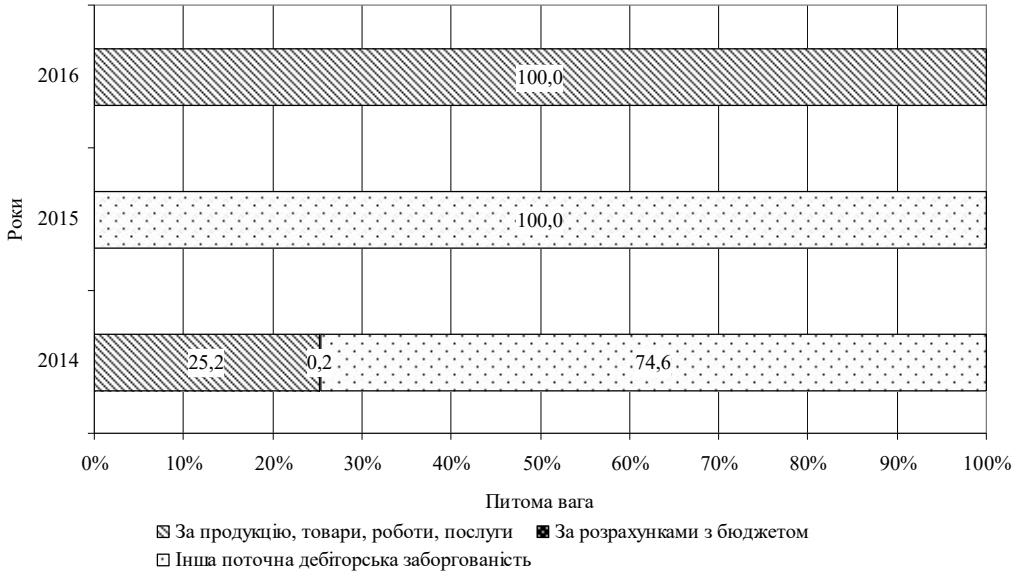


Рис. 3. Графічне зображення динаміки структури дебіторської заборгованості ТОВ «Солофлора» за 2014–2016 рр.

У 2016 р. поточна дебіторська заборгованість товариства складалася лише з одного її виду – з дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. Мала сума дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги ТОВ «Солофлора» станом на кінець 2016 р. та її відсутність на цю ж дату 2015 р. пояснюється особливостями діяльності товариства (торгівля квітами), хоча впродовж року розміри цього виду дебіторської заборгованості суттєво коливаються.

У результаті вивчення строків неповернення дебіторської заборгованості з'ясовано, що в структурі дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості ТОВ «Солофлора» станом на кінець 2014 р. дебіторська заборгованість до 12 місяців становила 60,8 % (представлена обома видами заборгованості); від 12 до 18 місяців – 37,4 % (включала обидва види заборгованості), від 18 до 36 місяців – 1,8 % (складалася лише з іншої поточної дебіторської заборгованості). На кінець 2015 й 2016 рр. термін непогашення, відповідно, іншої поточної дебіторської заборгованості та дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги становив до 12 місяців.

Порівняльний аналіз сум дебіторської та кредиторської заборгованості (табл. 1), проведений за допомогою розрахункового балансу, дав змогу виявити на кінець 2014 р. дебетове сальдо, сума якого становила 73,7 тис. грн, а в 2015 й 2016 рр. – кредитове у розмірі, відповідно, 29,0 і 11,7 тис. грн.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз сум дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Солофлора» за 2014–2016 рр. (станом на кінець року), тис. грн

Вид заборгованості	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської (активне сальдо)	кредиторської (пасивне сальдо)
2014 р.				
За продукцію, товари, роботи, послуги	28,8	37,5	-	8,7
З бюджетом	0,2	-	0,2	-
Інша заборгованість	85,3	3,1	82,2	-
Усього	114,3	40,6	73,7	-
2015 р.				
За продукцію, товари, роботи, послуги	-	25,8	-	25,8
З бюджетом	-	0,2	-	0,2
Інша заборгованість	0,1	3,1	-	3,0
Усього	0,1	29,1	-	29,0
2016 р.				
За продукцію, товари, роботи, послуги	0,3	7,8	-	7,5
З бюджетом	-	1,0	-	1,0
Інша заборгованість	-	3,2	-	3,2
Усього	0,3	12,0	-	11,7

Дослідження, яке проводилося в динаміці за три роки з приводу комплексної аналітичної оцінки стану дебіторської заборгованості ТОВ «Солофлора», свідчить про скорочення тривалості її одного обороту (в 2016 р. порівняно з 2014 р. на 113 днів, або 99,1 %), щорічне зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості в майні (з 49,0 % у 2014 р. майже до нульового рівня в 2016 р.) та оборотних активах (з 55,0 до 0,0 %). Подібна динаміка характерна і для показника відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який знизився з 31,8 % у 2014 р. майже до нуля у 2016 р., що, зважаючи на збільшення виручки від реалізації продукції на 32,8 %, вказує на поліпшення стану розрахунків з дебіторами.

Як видно з даних табл. 2, у 2016 р. відносно 2014 р. при зменшенні середньорічної величини дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості) на 105 тис. грн (99,7 %), зниженні значення коефіцієнта відношення собівартості виробництва продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 0,128 пункту та скороченні середнього періоду повернення дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості) на 111 днів (99,1 %) середній рівень інвестування фінансових ресурсів у зазначену дебіторську заборгованість ТОВ «Солофлора» зменшився майже до нуля (на 21,8 тис. грн, або 100,0 %).

Таблиця 2

Динаміка інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість ТОВ «Солофлора» за 2014–2016 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+,-) 2016 р. від 2014 р.	
				абсолютне	відносне, %
Середньорічна дебіторська заборгованість (за продукцію, товари, роботи, послуги та інша поточна дебіторська заборгованість), тис. грн	105,3	57,1	0,3	-105	-99,7
Собівартість виробництва продукції, тис. грн	223,4	369,2	239,3	+15,9	+7,1
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	337,3	622,9	448,1	+110,8	+32,8
Коефіцієнт відношення собівартості виробництва продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	0,662	0,593	0,534	-0,128	-19,3
Середній період повернення дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості), днів	112	33	1	-111	-99,1
Середній рівень інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість (за продукцію, товари, роботи, послуги та іншу поточну дебіторську заборгованість), тис. грн	21,8	3,1	0,0	-21,8	-100,0

Наочну динаміку величини дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості), розміру інвестицій у цю дебіторську заборгованість та середнього терміну її повернення у ТОВ «Солофлора» ілюструє рис. 4.

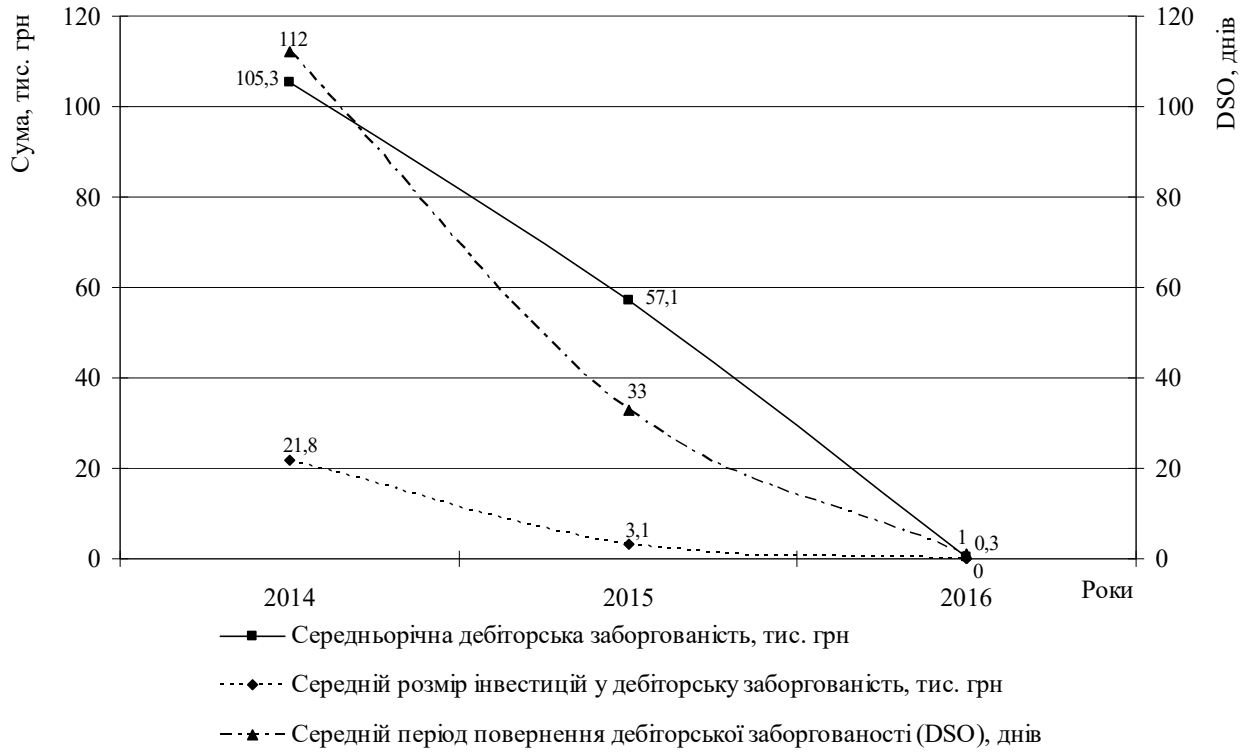


Рис. 4. Графічне зображення динаміки абсолютних і відносних показників дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості) у ТОВ «Солофлора» за 2014–2016

Позитивним явищем для ТОВ «Солофлора» стало одночасне зниження у 2015 р. порівняно з 2014 р. терміну повернення дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості) на 70,5 % та збільшення чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на 84,7 %. Тобто посилення кредитних умов у 2015 р. не призвело до відмови покупців від продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Солофлора», а лише прискорило оплату ними дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості). Однак у 2016 р. ще більш жорсткіші кредитні умови (період оборотності дебіторської заборгованості скоротився до 1 дня) негативно вплинули на обсяги реалізації, адже чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) порівняно з 2015 р. зменшився на 174,8 тис. грн, або 28,1 %.

У третьому розділі – **«Напрями підвищення ефективності управління кредитною політикою підприємства»** – оцінено умови кредитної політики підприємства та доцільність їх зміни; досліджено необхідність використання

інформаційних систем для автоматизації розрахунків у процесі управління кредитною політикою підприємства; обґрунтовано шляхи вдосконалення управління кредитною політикою підприємства.

Сучасна практика свідчить про невідповідність існуючої кредитної політики на більшості підприємств ідеальній. Так, у 2014 р. за замовленням журналу «& Финансист» було проведено соціологічне опитування «Практика роботи українських компаній з контрагентами», результати якого відображені у табл. 3.

Таблиця 3

Практика роботи вітчизняних компаній із контрагентами

Питання	Варіанти відповідей	Розподіл відповідей респондентів, %
Хто займається аналізом ефективності контролю за дебіторською заборгованістю?	Бухгалтер	41,0
	Співробітник фінансового департаменту	35,9
	Не аналізується	13,7
	Директор	3,4
	Власник	1,7
	Інше	1,7
	Спеціаліст з дебету	1,7
	Менеджер з продажів	0,9
З якою періодичністю на підприємстві аналізуються причини затримок з оплатою?	Раз на квартал	30,4
	Раз на місяць	30,3
	Не аналізуємо	16,1
	Раз на рік	14,3
	Раз на тиждень	4,5
	По-різному	1,8
	Раз на півроку	1,7
	Кожні два тижні	0,9
Яким чином підприємство намагається уникнути затримок в оплаті?	Вимагається попередня оплата	28,5
	Передбачаються штрафні санкції за несвоєчасну оплату	27,8
	Надаються знижки за дострокову сплату	19,4
	Розриваються відносини з контрагентом	18,7
	Ведуться переговори з метою домовитися	2,8
	Інше	2,8
Що планується запровадити для уникнення запізнень або повної несплати?	Стягувати штрафи за затримку оплати	36,1
	Вимагати попередню оплату	31,6
	Надавати знижки за дострокову оплату	24,8
	Інше	4,5
	Банківські гарантії	2,3
	Детально вивчати клієнтів	0,7

Результати проведеного журналом «& Финансист» опитування дали змогу встановити наступне:

- низький рівень контролю за взаєморозрахунками (один з ключових моментів кредитної політики підприємства), оскільки нерегулярно здійснюється аналіз дебіторської заборгованості та причин її виникнення. Такий аналіз

переважно проводять бухгалтери або фінансові директори (відповідно 41,0 і 35,9 % опитаних підприємств), що формально підходять до питання (високий відсоток розриву відносин з контрагентами);

- відзначається низький відсоток (2,3 %) компаній, що використовують банківські гарантії, вексельні схеми, схеми факторингу або інші способи погашення дебіторської заборгованості;

- велика кількість опитаних компаній (36,1 %) використовують штрафні санкції щодо контрагентів, які прострочили платежі, але майже чверть опитаних (24,8 %) вже розуміє необхідність надання знижки за дострокову оплату. Цей факт є позитивним моментом в еволюційному розвитку кредитної політики підприємств;

- однією зі складових мінімізації ризиків, пов'язаних із неповерненням боргу, є застосування перед початком співпраці з контрагентом поглибленого та ретельного аналізу його діяльності, перевірка його історії та репутації на ринку. Проте за результатами опитування велика кількість компаній нехтує цим питанням (лише 0,7 % опитаних планують детально вивчати клієнтів).

У цілому результати опитування свідчать, з одного боку, про недосконалість кредитної політики, бізнес-процесів, відсутність чітких комунікацій між відділами підприємств, а з іншого – про еволюційні перетворення принципів роботи з контрагентами та кредитної політики підприємства взагалі.

За фактичними даними про оплату дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості кредитну політику ТОВ «Солофлора» у 2014 р. можна охарактеризувати як агресивну (термін повернення дебіторської заборгованості був досить тривалим і становив 112 днів), в 2015 р. – як помірну (термін погашення дебіторської заборгованості був середнім – 33 дні), а в 2016 р. – як консервативну (термін оплати дебіторської заборгованості був зовсім коротким – 1 день).

За інформацією рис. 5 у 2014 й 2015 рр. фактичний термін погашення дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості) був довший за граничний строк розрахунків, що вимагався ТОВ «Солофлора» (відповідно, на 22 та 12 днів), тоді як за результатами 2016 р. спостерігалася протилежна ситуація (граничний термін перевищив фактичний на 1 день).

Оскільки підприємство спеціалізується на оптовій і роздрібній торгівлі квітами, то проведено аналіз доцільності запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд. Враховуючи фактичний період повернення дебіторської заборгованості при оптовій реалізації троянд (у 2016 р. 1 день) та дані бухгалтерського обліку щодо термінів погашення дебіторської заборгованості окремими покупцями, нами запропоновано використовувати кредитні умови 1/3 net 21.

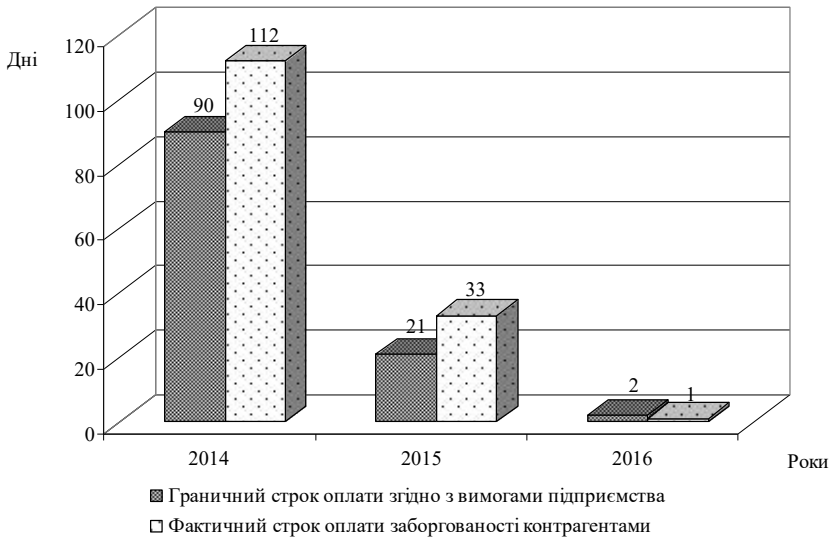


Рис. 5. Графічне зображення співвідношення граничного строку оплати дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості) та її фактичного терміну погашення в ТОВ «Солофлора» за 2014–2016 рр.

Оцінку ефективності запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд здійснено за двома методами: методом граничного аналізу (табл. 4) та методом аналізу за кінцевими результатами (табл. 5). Перший із зазначених методів передбачає порівняння додаткового прибутку з додатковими витратами на дебіторську заборгованість у результаті зміни умов кредитної політики. Сутність другого методу полягає у співставленні кінцевого результату (маржинального прибутку після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, чистого прибутку) за теперішніх і нових умов кредитування покупців.

Таблиця 4

Оцінка доцільності використання знижки з одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд у ТОВ «Солофлора» за методом граничного аналізу (на основі даних 2016 р.)

Показник	Нинішня політика (net 2)	Нова політика (1/3 net 21)	Зміни (+,-)
1. Виручка від реалізації троянд, тис. грн	276,1	322,8	+46,7
2. Змінні витрати, тис. грн	164,6	192,4	+27,8
3. Маржинальний прибуток, тис. грн	111,5	130,4	+18,9
4. Середня величина річної дебіторської заборгованості, тис. грн	0,8	17,1	+16,3
5. Інвестиції в дебіторську заборгованість, тис. грн	0,5	10,2	+9,7
6. Вартість інвестицій в дебіторську заборгованість, тис. грн	0,1	2,2	+2,1
7. Витрати на знижки, тис. грн	-	0,6	+0,6
8. Загальні витрати пов'язані з дебіторською заборгованістю, тис. грн	0,1	2,8	+2,7

Як свідчать проведені обрахунки за методом граничного аналізу (табл. 4), запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд є доцільним, оскільки у результаті зміни умов кредитування додатковий маржинальний прибуток (18,9 тис. грн) більший за додаткові витрати на дебіторську заборгованість (2,7 тис. грн).

Таблиця 5

Оцінка доцільності використання знижки з одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд у ТОВ «Солофлора» за методом аналізу за кінцевими результатами (на основі даних 2016 р.)

Показник	Нинішня політика (net 21)	Нова політика (1/3 net 21)	Відхилення (+,-)	
			абсолютне	відносне, %
1. Виручка від реалізації троянд, тис. грн	276,1	322,8	+46,7	+16,9
2. Змінні витрати, тис. грн	164,6	192,4	+27,8	+16,9
3. Маржинальний прибуток, тис. грн	111,5	130,4	+18,9	+17,0
4. Середній термін погашення дебіторської заборгованості, днів	1	19	+18	у 19,0 р. б.
5. Середньоденний продаж, тис. грн	0,8	0,9	+0,1	+12,5
6. Середня величина річної дебіторської заборгованості, тис. грн	0,8	17,1	+16,3	2037,5
7. Інвестиції в дебіторську заборгованість, тис. грн	0,5	10,2	+9,7	у 20,4 р. б.
8. Вартість інвестицій в дебіторську заборгованість, тис. грн	0,1	2,2	+2,1	у 22,0 р. б.
9. Витрати на знижки, тис. грн	-	0,6	+0,6	+100,0
10. Загальні витрати пов’язані з дебіторською заборгованістю, тис. грн	0,1	2,8	+2,7	у 28,0 р. б.
11. Маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов’язаних з дебіторською заборгованістю, тис. грн	111,4	127,6	+16,2	+14,5
12. Єдиний податок (3 %), тис. грн	8,3	9,7	+1,4	+16,9
13. Маржинальний прибуток після сплати єдиного податку, тис. грн	103,1	117,9	+14,8	+14,4

Застосування методу аналізу за кінцевими результатами для перевірки доцільності зміни кредитних умов (табл. 6) підтверджує висновки, зроблені на основі інформації табл. 5. Так, при зростанні виручки від реалізації троянд на 46,7 тис. грн (16,9 %) маржинальний прибуток після сплати єдиного податку зросте на 14,8 тис. грн (14,4 %), а тому запровадження нових кредитних умов є доцільним. Проте надання одновідсоткової знижки з одночасним послабленням кредитних умов при реалізації троянд призведе до уповільнення повернення дебіторської заборгованості по цьому виду продукції ТОВ «Солофлора» на 18 днів.

Обґрунтовано, що в основі управління і прийняття стратегічних рішень має бути ґрунтовно розроблена методика оцінки ефективності кредитної

політики, яка в свою чергу залежить від рівня професіоналізму робітників служби внутрішнього аудиту. Це обумовлено тим, що внутрішній аудит спрямований на вироблення оптимальних рішень, пов'язаних із поліпшенням фінансового стану підприємства, та є ефективним інструментом реалізації його стратегічного управління.

Аудит ефективності кредитної політики повинен спрямовуватися на послідовне вивчення специфіки розрахунків із контрагентами з метою визначення найбільш сприятливих умов щодо застосування типів кредитної політики, умов кредитування та економічної доцільності обраних видів договірних відносин. У процесі внутрішнього аудиту кредитної політики внутрішньому аудитору необхідно знайти компроміс між рівнем ризику недоотримання прибутку і величиною прибутку, який потенційно отримає підприємство внаслідок застосування вибраного типу кредитної політики.

Ефективне управління кредитною політикою може проводитись за результатами числових розрахунків, які найпростіше та найшвидше можна здійснити за допомогою Microsoft Excel. Організація такої автоматизованої системи та аналіз отриманих результатів сприятиме побудові раціональної системи фінансового менеджменту на підприємстві, створить умови для підвищення ефективності управління, звільнить керівників і фахівців різних рівнів від ручної праці по збиранню й обробці інформації, а також скоротить строки прийняття управлінських рішень і поліпшить їх якість.

ВИСНОВКИ

У результаті вивчення науково-теоретичних, методичних і практичних основ управління кредитною політикою підприємства на матеріалах ТОВ «Солофлора» можна зробити наступні висновки.

1. Проведений нами аналіз трактування сутності дебіторської заборгованості в економічній літературі свідчить про відсутність єдиного підходу до її розуміння авторами. Однак за результатами опрацювання чинних національних стандартів бухгалтерського обліку з'ясовано, що дебіторська заборгованість, за своєю суттю, є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу. На основі синтезу розглянутих дефініцій сутність поняття «управління дебіторською заборгованістю» можна трактувати як процес планування, організації й контролю дебіторської заборгованості, що спрямований на досягнення її керованого стану та недопущення виникнення некерованої дебіторської заборгованості. Управління дебіторською заборгованістю складається з ряду етапів, кінцевою метою яких є забезпечення оптимального її розміру й здійснення своєчасної інкасації боргу.

2. Під кредитною політикою розуміють складову фінансової політики підприємства, що характеризується сукупністю методів, принципів, процедур взаємодії з покупцями відносно реалізації активів із відстрочкою платежу та системою інструментів фінансування й рефінансування дебіторської заборгованості за рахунок власних або зовнішніх джерел, метою якої є регулювання й узгодження фінансово-економічних інтересів контрагентів і підприємства та забезпечення стійкої фінансової стабільності останнього в довгостроковій перспективі. Найбільш поширена класифікація кредитної політики підприємства за ознакою інтенсивності застосування товарного кредиту: агресивна, помірна та консервативна. Останні дослідження доводять недостатність існуючих класифікаційних ознак для розробки та впровадження ефективної кредитної політики. Тому рекомендується інтегрований підхід до вибору типу кредитної політики, який запрограмований на досягнення як фінансових, так і маркетингових цілей підприємства.

3. Вивчення літературних джерел дало змогу дійти висновку, що в сучасній науці немає чіткого визначення сутнісної характеристики процесу управління кредитною політикою підприємства, що обумовило формулювання власного бачення цього поняття як процесу прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень щодо забезпечення оптимального для певних умов стану дебіторської заборгованості, зокрема її розміру, строків оплати, обсягів інвестицій у неї, частки сумнівних боргів. При цьому критерієм оптимальності стану дебіторської заборгованості для певних умов має бути цільовий (бажаний) рівень прибутковості, що формується під впливом параметрів кредитування покупців та обсягу продажу підприємства.

4. За результатами аналізу фінансового стану ТОВ «Солофлора» можна зробити висновок, що за 2014–2016 рр. відбулося збільшення загальної вартісної оцінки активів. Підприємство характеризується прибутковістю діяльності, високою фінансовою незалежністю, достатньою маневреністю власного капіталу та покриває величину запасів за рахунок власних коштів відповідно до нормативу. Водночас для покриття нормативного рівня поточних зобов’язань станом на кінець 2016 р. у товариства не вистачало високоліквідних і середньоліквідних активів. У 2016 р. порівняно з 2014 р. підприємство, переважно, поліпшило ефективність використання капіталу, однак уповільнило тривалість одного обороту активів, оборотних активів, запасів і власного капіталу.

5. Опрацювання результатів проведеного журналом «& Финансист» опитування «Практика роботи українських компаній з контрагентами» свідчить, з одного боку, про недосконалість кредитної політики, бізнес-процесів, відсутності чітких комунікацій між відділами підприємств, а з іншого – про еволюційні перетворення принципів роботи з контрагентами та кредитної політики підприємства в цілому.

6. Встановлено, що впродовж досліджуваного періоду підприємство мало лише поточну дебіторську заборгованість, яка станом на кінець 2014 р. була представлена дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги (займала 25,2 % усього розміру поточної дебіторської заборгованості), за розрахунками з бюджетом (0,2 %) та іншою поточною дебіторською заборгованістю (74,6 %). На цю ж дату 2016 р. дебіторська заборгованість була сформована лише з дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. У цілому дебіторська заборгованість у 2016 р. порівняно з 2014 р. зменшилася на 99,7 %. Незначний розмір дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги ТОВ «Солофлора» станом на кінець 2016 р. та її відсутність станом на кінець 2015 р. пояснюється особливостями діяльності товариства (торгівля квітами), хоча впродовж року розміри цього виду дебіторської заборгованості суттєво коливаються.

7. Вивчення дебіторської заборгованості за строками неповернення дало змогу встановити, що станом на кінець 2014 р. у структурі дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості заборгованість до 12 місяців становила 60,8 % (представлена обома видами заборгованості); від 12 до 18 місяців – 37,4 % (включала обидва види заборгованості), від 18 до 36 місяців – 1,8 % (складалася лише з іншої поточної дебіторської заборгованості). На кінець 2016 р. термін непогашення дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) був до року.

8. Зіставлення величини дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства дало змогу виявити у 2014 р. дебетове сальдо (відбувалося вилучення частини оборотних коштів товариства в оборот інших підприємств), а в 2015 й 2016 рр. – кредитове (частина оборотних коштів інших підприємств була залучена в оборот ТОВ «Солофлора»).

9. Комплексна аналітична оцінка стану дебіторської заборгованості ТОВ «Солофлора» засвідчила в 2016 р. порівняно з 2014 р. суттєве скорочення тривалості одного обороту поточної дебіторської заборгованості, зменшення її розміру по відношенню до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), питомої ваги в майні та оборотних активах (майже до нульового рівня) підприємства. Внаслідок випереджаючого скорочення за досліджуваний період середньорічного розміру дебіторської заборгованості (зменшилася на 99,8 %) над скороченням середньорічної величини кредиторської заборгованості (зменшилася на 49,3 %) показник відношення дебіторської заборгованості до кредиторської знизився з 264,1 до 1,0 %.

10. Дослідженнями встановлено, що у 2016 р. відносно 2014 р. при зменшенні середньорічної величини дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості), зниженні значення коефіцієнта відношення собівартості виробництва продукції

до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та скороченні середнього періоду повернення дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості) середній рівень інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість товариства зменшився майже до нуля. Найбільша сума інвестицій у дебіторську заборгованість (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншу поточну дебіторську заборгованість) у досліджуваному періоді була в 2015 р. Прогнозований розмір оборотного капіталу, необхідний для спрямування в дебіторську заборгованість у 2018 р., складатиме 5,7 тис. грн.

11. Результати обчислень середнього терміну погашення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості дали змогу охарактеризувати кредитну політику ТОВ «Солофлора» у 2014 р. як агресивну (термін повернення дебіторської заборгованості становив 112 днів), в 2015 р. – як помірну (33 дні), а в 2016 р. – як консервативну (1 день). Посилення кредитних умов у 2015 р. не призвело до відмови покупців від продукції (товарів, робіт, послуг) товариства, а лише прискорило оплату ними дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, роботи, послуги й іншої поточної дебіторської заборгованості). Однак у 2016 р. ще більш жорсткіші кредитні умови (період оборотності дебіторської заборгованості скоротився до 1 дня) негативно вплинули на обсяги реалізації (чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг порівняно з 2015 р. зменшився на 28,1 %). Зазначене вимагає лібералізації умов кредитування покупців товариством з метою зростання обсягів продажу та, як наслідок, прибутку підприємства.

12. Застосування методу граничного аналізу та методу аналізу за кінцевими результатами в оцінюванні доцільності запровадження знижок у ТОВ «Солофлора» з одночасним незначним послабленням кредитних умов до 1/3 net 21 при оптовій реалізації троянд дав позитивний результат, оскільки внаслідок цього додатковий маржинальний прибуток буде більший за додаткові витрати на дебіторську заборгованість на 14,5 % та порівняно з нинішньою кредитною політикою після сплати єдиного податку зросте на 14,4 %, хоча й уповільнення строку повернення дебіторської заборгованості по зазначеному виду продукції складе 18 днів.

13. Обґрунтовано, що формування резерву сумнівних боргів та прийняття управлінських рішень щодо зміни умов кредитування покупців слід здійснювати за результатами числових обрахунків, які найпростіше та найшвидше можна провести в програмі Microsoft Excel.

14. Враховуючи проведені дослідження, та з метою підвищення ефективності управління кредитною політикою підприємства доцільно:

- оформляти документально кредитну політику із зазначенням розкритого нами переліку обов’язкових умов;

- здійснювати постійний контроль рахунків дебіторів, оцінювати реальний стан дебіторської заборгованості (виявляти сумнівні борги, оцінювати ймовірність появи й суму безнадійних боргів);

- безпосередньо контролювати стан розрахунків із покупцями по відстрочених (прострочених) заборгованостях шляхом деталізації бухгалтерської інформації та її оцінки;

- укладати з покупцем договір про заставу майна на суму відстроченого платежу;

- по можливості орієнтуватись на більшу кількість покупців із метою зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;

- застосовувати спосіб надання знижок при швидкій оплаті продукції, який використовується в зарубіжній практиці;

- страхувати кошти у розрахунках від збитків внаслідок безнадійних боргів через формування резерву сумнівних боргів;

- продавати рахунки дебіторів факторинговій компанії або факторинговому відділу банку;

- не надавати відстрочку платежу без попередньої перевірки фінансового стану покупця (особливо визначення рівня ризику неплатоспроможності);

- припиняти дію договорів із покупцями, що постійно порушують платіжну дисципліну;

- приймати рішення щодо зміни умов кредитної політики з використанням розкритої методики, яка передбачає вивчення граничного значення показника збільшення обсягу продажу залежно від терміну інкасації дебіторської заборгованості та безпосереднього впливу зміни умов кредитної політики на фінансові результати діяльності підприємства.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ

1. Демченко Р. Г. Комплексне оцінювання та шляхи прискорення оборотності дебіторської заборгованості підприємства / Р. Г. Демченко // Матеріали наук.-практ. конференцій студ. за результат. проходж. виробн. фахових практик за напрямами підгот. (спеціальн.) [«Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки студентів економічного профілю»], (Полтава, 25 березня 2016 р.). – Вип. 9. – Полтава : ПДАА, 2016. – С. 130–131.

2. Демченко Р. Г. Оптимізація кредитної політики в контексті управління грошовими потоками підприємства / Р. Г. Демченко, Д. В. Снітчук // Матеріали студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії, (Полтава, 26–27 квітня 2017 р.). – Том 1. – Полтава : ПДАА, 2017. – С. 346–348.

АНОТАЦІЯ

Демченко Р. Г. Управління кредитною політикою підприємства. – Рукопис.

Дипломна робота на здобуття кваліфікації «Магістр фінансів, банківської справи та страхування» за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування». – Полтавська державна аграрна академія, Полтава, 2018.

У роботі узагальнено підходи науковців щодо визначення сутності дебіторської заборгованості та порядку управління нею. Розглянуто поняття, типи кредитної політики та її вплив на розмір дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання. Систематизовано зміст управління кредитною політикою підприємства. Проведено комплексний аналіз дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання. Досліджено розмір інвестицій у дебіторську заборгованість підприємства в контексті управління його кредитною політикою. Проаналізовано умови кредитної політики підприємства та доцільність їх зміни. Визначено необхідність використання інформаційних систем для автоматизації розрахунків у процесі управління кредитною політикою підприємства. Обґрунтовано шляхи вдосконалення управління кредитною політикою підприємства.

Ключові слова: кредитна політика, управління, підприємство, дебіторська заборгованість, умови кредитної політики, інвестиції в дебіторську заборгованість, знижки, рефінансування, факторинг.

ANNOTATION

Demchenko R. H. Management credit policy of the enterprise. – Manuscript.

The purpose of this diploma thesis is getting of the qualification «Master of Finance, Banking and Insurance» by the specialty «Finance, Banking and Insurance». – Poltava state agrarian academy, Poltava, 2018.

The approaches of scientists to the definition of receivables and the order in which it is managed have been summarized in the work. The concept, types of credit policy and its influence on the amount of receivables of an entity are considered. Systematized of content management credit policy of an entity. A complex analysis of receivables of the enterprise was carried out. Investigated the size of investments into accounts receivable in the context of management of its credit policy. The conditions of the credit policy of the enterprise and the expediency of their change have been analyzed. The necessity of using information systems for automation of settlements in the process of management credit policy of the enterprise is determined. The ways of improving of management credit policy of the enterprise have been grounded.

Key words: credit policy, management, enterprise, receivables, conditions of the credit policy, investment in receivables, discounts, refinancing, factoring.