

Лекція 8. Управління кредитуванням підприємств

1. Основні елементи кредитування підприємств.
2. Управління залученням банківського кредиту.
3. Управління комерційним кредитом.

1. Основні елементи кредитування підприємств

Кредит - це позикові кошти, які надаються банком підприємству з дотриманням принципів строковості, платності, забезпеченості, цільового характеру використання, диференціації та повернення.

Кредити дозволяють:

- компенсувати брак оборотних коштів, викликану уповільненням їх оборотності на окремих стадіях кругообігу;
- оплатити товарно-матеріальні цінності та створення їх запасів;
- виплатити заробітну плату і погасити кредиторську заборгованість;
- тимчасово відшкодувати оборотні кошти, що заморожені у розрахунках;
- відкрити рахунок «Акредитив»;
- провести передоплату, погасити сальдо зустрічних вимог при взаємозаліку;
- покрити іншу тимчасову потребу у грошових ресурсах.

Банківська система надає кредити під певне забезпечення (заставу). **Форми забезпечення** - застава, гарантія, поручительство, страхівка, цесія.

Платність кредиту має незаперечний характер. Банківський відсоток має принципове значення для позичальника, бо визначає доцільність залучення позикових коштів і можливість їх повернення.

Позичковий відсоток визначає споживчу вартість кредиту. Він регулюється в основному співвідношенням попиту і пропозиції на ринку позикових капіталів. Однак на банківський відсоток впливають і інші фактори, не враховувати які підприємству не можна. До них відносяться:

1. Облікова ставка НБУ (ставка рефінансування).
2. Інфляція.
3. Термін кредиту.
4. Розмір кредиту.
5. Попит на кредити.
6. Характер забезпечення кредиту.
7. Норма прибутку банку від інших активних операцій.
8. Необхідність отримання прибутку від позичкових операцій.

Етапи оформлення і отримання підприємством кредиту в банку:

1. Розрахунок розміру кредиту та строків його повернення.
2. Визначення банку і подача заяви про надання кредиту.
3. Передача в банк разом з заявою:
 - довідки про забезпеченість кредиту;
 - бухгалтерської звітності за певний період часу про результати фінансово-господарської діяльності підприємства;
 - довідки про цільове використання кредиту;
 - розрахунку суми кредиту і порядку її повернення.
4. Перевірка банком кредитоспроможності позичальника.
5. За згодою банку на надання кредиту оформляється договір.

Кредит може бути наданий шляхом перерахування коштів на рахунок підприємства або у вигляді зобов'язання банку оплачувати в сумі кредиту розрахункові документи позичальника.

Повернення кредиту означає, що в передбачений у договорі термін він повинен бути повернений банку його суму разом з відсотками.

Кредити за своїм призначенням можуть бути розділені на платіжні і розрахункові.

Платіжні кредити використовуються при тимчасових фінансових труднощах підприємства і нестачі власних коштів. З їх допомогою оплачуються товарно-матеріальні цінності та створюються запаси, виплачується заробітна плата, компенсується брак обігових коштів і т. ін.

Розрахункові кредити видаються для відшкодування коштів, заморожених в розрахунках, а також для відкриття окремих рахунків. Це кредити під розрахункові документи, для відкриття рахунків «Акредитив», погашення сальдо при взаємозаліках і т.ін.

2. Управління залученням банківського кредиту

Банківський кредит є в даний час основним джерелом залучення позикових коштів підприємствами. Однак слід мати на увазі, що кредит - дуже небезпечний фінансовий інструмент і користуватися ним потрібно вміло і обережно. В іншому випадку можуть виникнути збитки і навіть банкрутство, втрата підприємством ділового іміджу.

Різноманіття можливих умов залучення банківського кредиту визначає необхідність ефективного управління цим процесом, вироблення відповідних підходів запозичення коштів з урахуванням особливостей банківського кредитування. **Останні включають:**

1. Визначення мети використання кредиту, від якої залежить оборотність позикових коштів, терміни їх повернення і відсоткова ставка.
2. Встановлення співвідношення банківських кредитів по їх терміновості.
3. Вивчення та оцінка комерційних банків з точки зору привабливості їх кредитної політики.

4. Зіставлення умов можливого залучення кредиту. До числа найважливіших з них відносяться:

- ставка відсотка за кредит, яка може бути фіксованою і плаваючою, в залежності від зміни облікової ставки НБУ;
- умови виплати відсотків і основного боргу .

5. Забезпечення умов ефективного використання банківського кредиту, коли швидкість обороту позикового капіталу повинна бути не нижче швидкості обороту власного капіталу, розміщеного в оборотних активах. Рентабельність залученого кредиту не повинна бути нижче його вартості.

3. Управління комерційним кредитом

У процесі реалізації продукції (робіт, послуг) може виникнути ситуація, коли в результаті нестачі фінансових ресурсів покупець не в змозі відразу розрахуватися з постачальником. В цьому випадку необхідно вирішувати питання про відстрочку платежу, тобто про надання платнику комерційного кредиту.

Постачальник, надаючи відстрочку платежу за свою продукцію (роботи, послуги), отримує від покупця не гроші, а вексель як боргове зобов'язання. Отже, комерційний кредит полягає у відстроченні платежу за реалізовану продукцію і надається у вексельній формі.

Комерційний кредит - це товарна форма кредиту. Банківський кредит передбачає наявність тимчасово вільних грошових коштів. Тому при комерційному кредиті об'єктом угоди є продукція (товар), при банківському - позичковий фонд.

Для постачальника комерційний кредит є вигідним тому, що при низькій платоспроможності платника не тільки прискорюється розрахунок, але приноситься додатковий дохід у формі відсотка, що включається в суму векселя. Отримавши вексель в оплату за відвантажений товар, постачальник має можливість або зберігати його до закінчення терміну, або розрахуватися цим векселем зі своїми постачальниками, або продати вексель банку і отримати по ньому суму достроково за винятком певної знижки (дисконту) .

Покупцеві продукції при його низьку ліквідність не менше вигідно скористатися комерційним кредитом, ніж отримати банківський кредит для негайної оплати товарно-матеріальних цінностей. При цьому він має можливість прискорити залучення в оборот матеріальних ресурсів, тоді як платіж за векселем відбувається пізніше.

Переваги комерційного кредиту полягають також в оперативності надання коштів у товарній формі, в розширенні можливостей маневрування суб'єктом господарювання оборотними засобами, фінансової підтримки контрагентів один одного, в технічній простоті оформлення.

До недоліків комерційного кредиту можна віднести ризик для постачальника в разі зміни цін на продукцію, недотримання отримувачем кредиту термінів оплати, банкрутства платника.

З точки зору постачальника управління наданням комерційного кредиту передбачає:

1. Глибокий кредитний аналіз позичальника.
2. Вирішення питання про граничний (максимальний) розмір кредиту.
3. Встановлення терміновості комерційного кредиту. Кредитні умови, запропоновані покупцеві, визначають час, що є в його розпорядженні до виплати боргу. Зазвичай під кредитним періодом розуміється час, яке розділяє дату виписки рахунку (розрахункового документа) і його оплати. У контракті цей час позначається, наприклад, «нетто 30» або «нетто 90». Це означає, що настання дати платежу передує 30 або 90 днів. Кредитний період не повинен перевищувати середню тривалість обороту дебіторської заборгованості у постачальника.

Постачальник може стимулювати скорочення кредитного періоду шляхом знижки до ціни реалізації. В цьому випадку кредитні умови він позначить, наприклад, «2/10 нетто 30». Число 2 означає двопроцентну знижку від суми, зазначеної в розрахунковому документі, якщо платіж буде здійснений протягом 10 днів з дня оформлення рахунку. В іншому випадку діє термін «нетто 30» без дисконту.

4. Визначення облікової знижки за комерційним кредитом. Здійснюється за кожен день прискорення платежу, виходячи з скорочення інфляційних втрат дебіторської заборгованості та отримання постачальником додаткового доходу від більш раннього введення грошових ресурсів в господарський оборот.

Залученням комерційного кредиту управляє і платник. **Основні моменти цього процесу включають:**

1. Оцінку доцільності використання комерційного кредиту. При цьому позичальник виходить з наступних мотивів:

- стан платоспроможності і наявність невідкладних зобов'язань по податках, зборах, кредиту, зарплати, перед постачальниками і т. ін.;
- можливість швидкого залучення товарно-матеріальних цінностей в оборот;
- умови постачальника за комерційним кредитом;
- наявність ліквідної забезпеченості для залучення позикових джерел;
- вартість банківського векселя, умови його одержання і оплати у порівнянні з іншими інструментами грошового ринку;
- зниження витрат при прискорених платежах за комерційним кредитом або їх збільшення при більш високих термінах відстрочки розрахунків, що узгоджуються особливо і включаються в суму векселя.

2. Забезпечення ефективного використання комерційного кредиту.

3. Своєчасний розрахунок за комерційним кредитом.