

РОЗДІЛ І. ПЕРЕДУМОВИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ КРЕДИТУВАННЯ НА СТАБІЛІЗАЦІЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Необхідність оцінки кредитних ресурсів на забезпечення стабілізації діяльності підприємства

Категорія кредиту в умовах ринкових відносин повинна розглядатись в більш широкому аспекті у зв'язку з тим, що, по-перше, ця економічна категорія стосується не тільки перерозподілу грошових коштів, а й акумулювання тимчасово вільних коштів; по-друге, кредиту притаманні не тільки принципи платності та поворотності, а й цільового використання запозичених коштів, реального забезпечення кредиту; по-третє, в кредитні відносини вступають не тільки комерційні банки і підприємства, а також держава і населення і все це відбувається в період розвитку різних форм власності [10, с . 324].

Для забезпечення безперервності процесу виробництва суб'єкти господарювання повинні мати визначену суму оборотних активів з оптимальною структурою та надійними джерелами фінансування. Оптимальна структура оборотних активів значною мірою залежить від оборотності, передусім, виробничих запасів. Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

З економічного погляду кредит — це форма позикового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує.

Загальноекономічною причиною появи кредитних відносин є товарне виробництво. Основою функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, в процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми

вартості від товарної. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства — споживачі товарів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає товарні, то на підприємствах нагромаджуються тимчасово вільні кошти. Виникає суперечність між безперервним вивільненням грошей у кругообігу оборотних коштів і потребою в постійному використанні матеріальних і грошових ресурсів. Причини виникнення кредитних відносин наведені на рисунку 1.1 [20, с . 40].

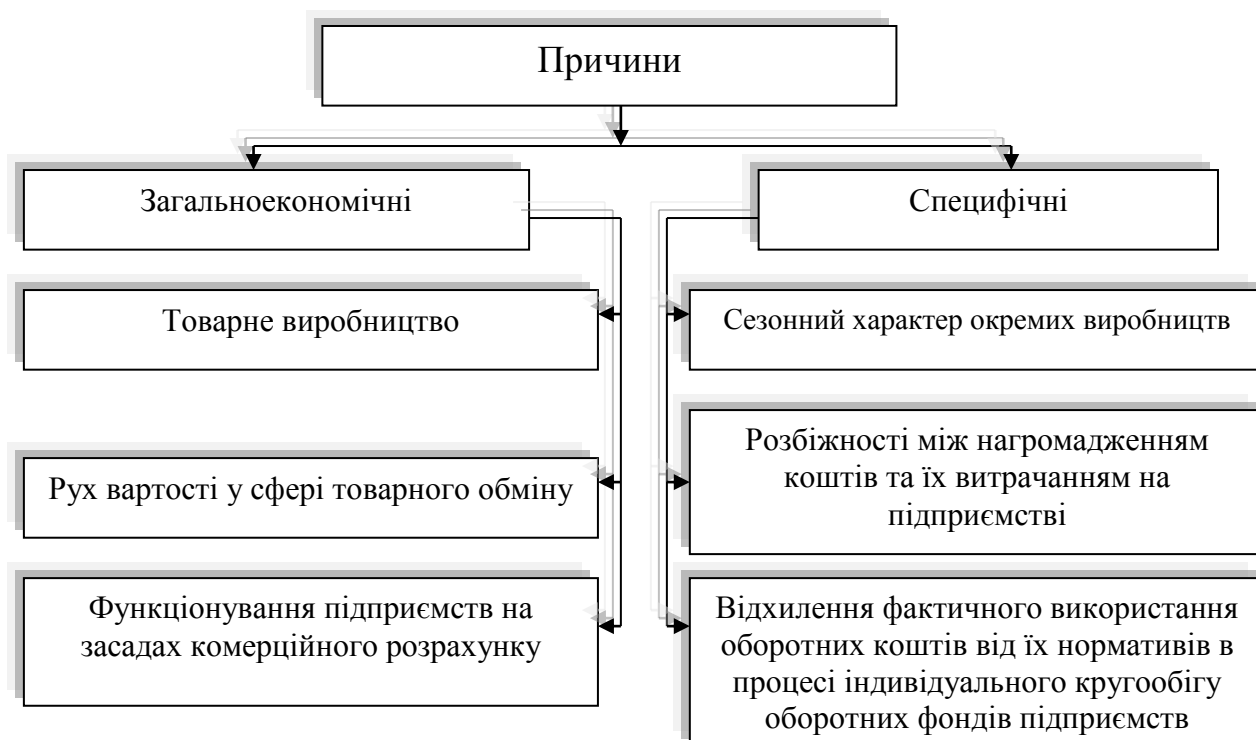


Рис. 1.1. Причини виникнення кредитних відносин

Таким чином, виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, із тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом незбігу в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу шляхом укладання кредитної угоди. Але оборот товарів є не єдиною

причиною появи кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини виникають за будь-якої економічної чи фінансової операції, що пов'язана із заборгованістю одного з учасників такої операції.

Поряд з об'єктивною основою існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення.

Для розвитку кредитних відносин необхідні певні умови. По-перше, учасники кредитної угоди — кредитор і позичальник, мають бути юридично самостійними суб'єктами, які матеріально гарантують виконання зобов'язань. По-друге, інтереси суб'єктів кредитної угоди повинні збігатися [20, с. 42].

Для забезпечення всього процесу відтворення необхідно, щоб підприємства мали необхідні оборотні кошти, які вони використовують для придбання оборотних виробничих фондів. Із стадії виробничих запасів оборотні кошти переходять у незавершене виробництво, а потім у готову продукцію. У свою чергу, готова продукція, призначена для продажу, стає товаром і реалізується. Виручка від реалізації поступає на рахунок підприємства.

За браком власних оборотних коштів підприємства залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Кредит дає змогу доцільніше організувати оборот коштів підприємств, не витратити значних фінансових ресурсів на створення зайвих запасів сировини й матеріалів.

У процесі кредитування підприємств насамперед враховуються індивідуальні особливості кругообігу їхніх оборотних коштів. Особливості індивідуального кругообігу коштів підприємств проявляються у розбіжності в часі між вивільненням з обороту вартості в грошовій формі та авансуванням коштів у новий оборот. Такі розбіжності відбуваються, передусім, через сезонність виробництва. Сезонність виробництва зумовлює в одні періоди випереджаюче зростання виробничих витрат порівняно з

надходженням коштів і спричиняє додаткову потребу в коштах понад ті, що є в розпорядженні підприємства. В інші періоди витрати виробництва зменшуються або зовсім припиняються, збільшується вихід готової продукції та надходження грошової виручки, частина якої виявляється тимчасово вільною [85, с. 122].

Таке чергування зростання додаткових потреб у коштах і створення тимчасово вільних залишків їх на тому самому підприємстві створюють реальну економічну основу для використання кредитів на формування виробничих і оборотних фондів та погашення їх через певний час.

Взагалі особливості індивідуального обороту коштів підприємства зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами.

До об'єктивних факторів належать [91, с. 25]:

галузева належність підприємства;
характер виробничого процесу;
сезонність виробництва.

До суб'єктивних факторів належать:

рівень організації виробництва;
рівень організації збуту й постачання;
інші фактори.

Розрізняють два види кругообігу коштів підприємства: відносно рівномірний і переважно нерівномірний.

Перший вид властивий підприємствам нафтової, вугільної, металургійної та інших галузей промисловості. Для підприємств цієї групи характерна відсутність тривалого лагу (періоду) між надходженням і витрачанням коштів.

Другий вид характерний для підприємств легкої, харчової, лісової промисловості, сільськогосподарських підприємств. У них завжди виникає певна невідповідність між витратами коштів і надходженням коштів від реалізації продукції. У підприємств з нерівномірним кругообігом коштів додаткова потреба в кредиті пояснюється сезонністю виробництва, значною

тривалістю обороту оборотних коштів. Тривалість виробничого циклу може коливатися від кількох днів (виробництво деяких харчових продуктів) до кількох місяців і років (виробництво сільськогосподарської продукції, суднобудування).

Для зведення ризику діяльності комерційного банку до мінімуму та запобігання його банкрутства банк, до укладання кредитної угоди, здійснює попередній аналіз фінансового стану позичальника, вивчає його кредитоспроможність та розглядає перспективи розвитку [86, с. 142].

Поняття кредитоспроможності включає правовий і господарсько-фінансовий стан позичальника, який визначає наявність передумов для одержання ним кредитів, а також їх погашення у встановлені строки [8, с. 101].

Проблема оцінки кредитоспроможності позичальника банку не відноситься до числа досить розроблених. Насамперед, уточнення потребує сам термін «кредитоспроможність». Поширеним є таке його визначення (здатність особи повністю і в строк розрахуватися по своїх боргових зобов'язаннях), що робить його однотипним з іншим терміном – «платоспроможність».

Питання кредитоспроможності були досить актуальними і широко висвітлювалися ще в економічній літературі дореволюційного періоду, а також у працях економістів 20-х років. Останні в цілому під кредитоспроможністю розуміли:

- з погляду позичальника – здатність до здійснення кредитної угоди, можливість своєчасного повернення отриманої позички;
- з позицій банку – правильне визначення розміру припустимого кредиту.

При визначенні кредитоспроможності позичальника, як правило, брали до уваги такі фактори:

- діє- і правоздатність позичальника для здійснення кредитної угоди;
- його моральний вигляд, репутація;

- наявність забезпечення позички;
- здатність позичальника одержувати доход.

Метою аналізу кредитоспроможності, як це визначається в «Рекомендаціях щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника», виданих НБУ, є отримання банком якісної оцінки діяльності позичальника, на підставі якої він приймає рішення щодо можливості і умов кредитування або припинення кредитних відносин з ним [81, с. 184].

Кредитоспроможність клієнта комерційного банку - спроможність позичальника цілком та вчасно розрахуватися по своїх боргових зобов'язаннях (основному боргу і відсоткам). Кредитоспроможність позичальника на відміну від його платоспроможності не фіксує неплатежі за минулий період або на визначену дату, а прогнозує можливість погашення боргу в найближчій перспективі. Ступінь неплатоспроможності в минулому є одним із формальних показників, на які спираються при оцінці кредитоспроможності клієнта. Якщо позичальник має прострочену заборгованість, але його баланс є ліквідним, а також достатній розмір власного капіталу, то разова затримка платежів банку в минулому не є підставою для висновку про некредитоспроможність клієнта. Але зазначимо, що кредитоспроможні клієнти не допускають тривалих неплатежів банку, постачальникам, бюджету.

Рівень кредитоспроможності клієнта свідчить про ступінь індивідуального (приватного) ризику банку, пов'язаного з видачею конкретної позички конкретному позичальнику [77, с. 134].

Світова і вітчизняна банківська практика дозволила виділити критерії кредитоспроможності клієнта:

- характер клієнта;
- спроможність позичати кошти;
- спроможність заробити засоби в ході поточної діяльності для погашення боргу (фінансові можливості);

- капітал;
- забезпечення кредиту;
- умови, на яких заключається кредитна угода;
- контроль (законодавча основа діяльності позичальника, відповідність характеру позички стандартам банку й органів нагляду).

При оцінці кредитоспроможності позичальника враховуються: правомочність, яку юридична особа набуває тільки з моменту державної реєстрації його статуту у виконавчих органах влади, фінансова стабільність, платоспроможність та інші показники (ліквідність балансу, стан активів, ефективність використання коштів, прибуток, наявність забезпечення або інші гарантії повернення кредиту, рейтинг).

Під характером клієнта розуміється його репутація як юридичної особи і репутація менеджерів, ступінь відповідальності клієнта за погашення боргу, чіткість його уявлення про мету кредиту, її відповідність кредитній політиці банку. Репутація клієнта, як юридичної особи, складається з тривалості його функціонування в даній сфері, відповідності його економічних показників середнім по галузі, із його кредитної історії, репутації в діловому світі (у його постачальників, покупців, кредиторів). Такі критерії, як репутація і характер клієнта, є по своєму змісту якісними характеристиками, і їх важко представити кількісно і однозначно оцінити.

Репутація менеджерів оцінюється на основі їхнього професіоналізму, освіти, моральних якостей, особистого фінансового стану, результатів взаємовідносин керованих ними структур із банком. Навіть при чіткому розумінні клієнтом призначення позички, видача її є ризиковою, якщо вона суперечить затвердженій кредитній політиці (наприклад, порушує затверджені ліміти окремих сегментів кредитного портфеля) [72, с. 145].

Спроможність позичати грошові кошти означає наявність у клієнта права на подачу заяви на кредит, підписання кредитного договору або ведення переговорів.

Одним з основних критеріїв кредитоспроможності клієнта є його спроможність заробити гроші для погашення боргу в ході поточної діяльності. Тому доцільно орієнтуватися на ліквідність балансу, ефективність (прибутковість) діяльності позичальника, його грошові потоки.

Капітал клієнта є не менш важливим критерієм кредитоспроможності клієнта. При цьому важливим є такий аспект його оцінки, як ступінь вкладення власного капіталу в операцію, яка кредитується, що свідчить про розподіл ризику між банком і позичальником. Чим більше вкладення власного капіталу, тим більше і зацікавленість позичальника в ретельному вивченні факторів кредитного ризику.

Під забезпеченням кредиту розуміється вартість активів позичальника і конкретне вторинне джерело погашення боргу (застава, гарантія, страхування), передбачене у кредитному договорі. Якщо співвідношення вартості активів і боргових зобов'язань має значення для погашення позички банку у випадку оголошення позичальника банкрутом, то якість конкретного вторинного джерела гарантує виконання ним своїх зобов'язань у термін при фінансових утрудненнях. Якість застави, надійність гаранта, поручителя і страхувальника особливо важливі при недостатньому грошовому потоці у клієнта банку (при проблемах з ліквідністю його балансу або достатністю капіталу).

До умов, в яких здійснюється кредитна операція, відноситься поточна або прогнозна економічна ситуація в країні, регіоні і галузі, політичні чинники. Ці умови визначають ступінь зовнішнього ризику банку і враховуються при рішенні питання про стандарти банку для оцінки грошового потоку, ліквідності балансу, достатності капіталу, рівня менеджменту позичальника.

Останній критерій - контроль за законодавчими основами діяльності позичальника і відповідністю його стандартам банку націлює банк на одержання відповідей на такі питання: чи є законодавча і нормативна основа для функціонування позичальника і здійснення заходу, що кредитується, як

вплине на результати діяльності позичальника очікувана зміна законодавства, наприклад, податкового, наскільки дані про позичальника і позичку, що утримуються в кредитній заявці, відповідають стандартам банку, зафіксованим у документі про кредитну політику, а також стандартам органів банківського нагляду, що контролюють якість позичок [73, с. 123].

Нормативно-законодавчою базою визначення кредитоспроможності позичальника в Україні є “Рекомендації щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника” до тимчасового положення про банківський кредит від 02.06.94 розроблені Управлінням підготовки нормативних актів НБУ та видані Національним банком України.

Джерелами визначення показників кредитоспроможності позичальника для комерційного банку відповідно до «Рекомендацій» можуть бути [14, с. 88]: баланс; звіт про фінансові результати; відомості статистичних органів; дані оперативного обліку позичальника; додаткова інформація, що надається за погодженням сторін.

Кредитоспроможність та фінансова стабільність позичальника може характеризуватися такими показниками, які визначаються за даними його фінансових звітів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Показники, які рекомендується визначати за фінансовою звітністю позичальника

Назва показника	Спосіб визначення	Оцінка показника
Неплатежі: а) прострочена заборгованість за позиками б) непогашені борги за внесками в бюджет, рахунками постачальників, зобов'язаннями інших кредиторів	Дані балансу позичальника, звіт обслуговуючого банку	Незадовільний фінансовий стан, неспроможність здійснювати платежі за своїми зобов'язаннями

За даними балансу рекомендується проводити аналіз активів за наступними групами:

1. Ліквідні кошти (каса, рахунки в банку, цінні папери).
2. Ліквідні кошти, що знаходяться в розпорядженні господарських організацій, які можуть бути перетворені в грошові кошти (дебітори, запаси).

3. Неліквідні кошти. Пасив аналізується за наступними групами:

1. Короткострокові пасиви
2. Довгострокові пасиви
3. Відстрочені зобов'язання
4. Постійні пасиви.

В “Рекомендаціях щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника” наводяться різні коефіцієнти, перелік яких наведено у таблиці 1.2 [80, с. 122].

Для отримання комплексної оцінки кредитоспроможності позичальника потрібно визначені показники порівняти з оптимальними і на підставі їх аналізу вирішувати питання про можливість надання кредиту. Реальні висновки та пропозиції за результатами оцінки діяльності позичальника дозволяють уникнути банку невиправданого ризику при здійсненні кредитних взаємовідносин. Кредит надається банком, як правило, позичальникам з найбільш високою кредитоспроможністю, які забезпечують своєчасне його погашення за рахунок отриманих доходів.

Рекомендації, які надаються НБУ, орієнтовні і передбачають можливість використання для оцінки діяльності позичальника. Враховуючи, що позичальники розрізняються за характером виробничої, комерційної та фінансової діяльності, практично неможливо створити єдині рекомендації щодо оцінки їх кредитоспроможності. Тому вони можуть бути доповнені фахівцем банку залежно від цілей та періоду оцінки діяльності позичальника. Комерційними банками також використовуються розрахунки наступних показників, наведених у таблиці 1.3 [80, с. 131].

Фінансові коефіцієнти, які рекомендується застосовувати при
проведенні кредитного аналізу

Показник	Формула	Зміст	Норм. значення
1	2	3	4
Коефіцієнт незалежності	Джерела власних та залучених коштів / Актив балансу	При перевищенні питомої ваги власних коштів позичальник у будь-який момент може покрити всі зобов'язання власними ресурсами	0,5
Коефіцієнт маневрування	Сума власних оборотних коштів/Сума джерел власних коштів	Перевищення показника характеризує можливість вільного використання коштів призміні процесу виробництва	0,4 –0,6
Коефіцієнт заборгованості	Сума позикових коштів / сума власних коштів	Залежить від структури та швидкості обігу коштів. Прискорення оборотності коштів не впливає на фінансовий стан позичальника	0,5 –1,0
Коефіцієнт фінансової стабільності	Джерела власника прирівн. до них коштів + довгострокові возикові кошти / актив балансу	Показує питому вагу в загальній вартості майна усіх джерел коштів, що позичальник може використати у своїй поточній діяльності без втрат для кредиторів	0,5
Коефіцієнт участі власних та довгострок. позичених коштів у запасах та затратах	Розділ I пасиву + довгострокові позичкові кошти + розділ I активу / розділ II активу	Підтверджує платоспроможність клієнта	0,5
Загальний коефіцієнт покриття за балансом	Актив балансу – розділ I активу / Короткострокові позикові кошти + розрахунки з кредитами	Показує здатність альника розраховуватись за своїми боргами	Не <1,0
Коефіцієнт інвестування	Джерела власних коштів / основні кошти та позаоборотні активи	Свідчить про достатність власних коштів	>1,0
Коефіцієнт покриття балансу	Оборотні активи / короткострокові зобов'язання	Дає змогу встановити, чи покривають ліквідні кошти суму короткострокових зобов'язань і характеризує спроможність позичальника розраховуватися за своїми боргами	1,0-3,0

Продовження табл. 1.2

Показник	Формула	Зміст	Норм. значення
1	2	3	4
Коефіцієнт використання фінансових ресурсів (усього майна)	Балансовий прибуток / Актив балансу	Дає змогу визначити, за який період одержаний прибуток може компенсувати вартість майна	—
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	Балансовий прибуток / Джерела власних коштів	Дає узагальнену оцінку ефективності вкладених коштів	—

Зазначимо, що формули можуть відрізнятися у різних банках, загально прийнятого стандарту розрахунку не існує, тому наведемо назви показників, що найбільше часто застосовуються при аналізі кредитоспроможності позичальника, та їх економічну інтерпретацію.

Кредитоспроможність позичальника залежить від багатьох факторів. Вже це саме по собі означає труднощі, оскільки кожен чинник (для банку - фактори ризику) повинний бути оцінений і розрахований. Ще складніше оцінити перспективи змін усіх тихий факторів, причин і обставин, що будуть визначати кредитоспроможність позичальника в майбутній період. Одержати єдину, синтетичну оцінку кредитоспроможності позичальника з узагальненням цифрових і нецифрових даних дуже важко. Для обґрунтованої оцінки кредитоспроможності крім інформації в цифрових розмірах потрібна експертна оцінка кваліфікованих аналітиків.

У той ж час складність оцінки кредитоспроможності обумовлюється застосуванням різноманітних підходів до такої задачі - в залежності як від особливостей позичальників, так і від намірів конкретного банку-кредитора. При цьому важливо підкреслити: різні способи оцінки кредитоспроможності не виключають, а доповнюють один одного. Це означає, що застосовувати їх потрібно в комплексі. Якщо аналіз ділового ризику дозволяє оцінити кредитоспроможність клієнта в момент здійснення угоди тільки на базі однієї кредитної операції і зв'язаного з нею грошового потоку, то система

фінансових коефіцієнтів прогнозує ризик з обліком його сукупного боргу, що склався з середніх стандартів і тенденцій.

Таблиця 1.3

Фінансові коефіцієнти, які застосовуються при проведенні
кредитного аналізу

Показник	Економічний зміст показника
1. Коефіцієнт власності	Виражає співвідношення інтересів власників і кредиторів підприємства. Чим вище значення коефіцієнта, тим більш фінансово стійким і незалежним від зовнішніх кредиторів є підприємство.
2. Коефіцієнт мобільності	Потенційна можливість перетворити активи в ліквідні засоби
3. Коефіцієнт автономії	Залежність від зовнішніх джерел фінансування. Узагальнена оцінка фінансової стійкості підприємства, що показує розмір залученого капіталу на кожну гривню власних засобів, вкладених в активи підприємства
4. Коефіцієнт забезпечення чистим оборотним капіталом	Визначає рівень ліквідності компанії, показуючи на скільки поточні зобов'язання сформовані за рахунок власних оборотних коштів; реальна можливість перетворити активи в ліквідні засоби.
7. Рентабельність активів	Ефективність використання сукупних активів.
8. Оборотність оборотних коштів	Ефективність використання оборотних коштів підприємства
9. Період оборотності дебіторської заборгованості	Характеризує середній термін повернення дебіторської заборгованості
10. Період оборотності запасів	Кількість днів, протягом яких запаси перетворюються на кошти
11. Рентабельність продажу	Ефективність виробництва продукції, показує обсяг реалізації на одну гривню реалізованої продукції.
12. Рентабельність основної діяльності	Прибутковість (збитковість) основної діяльності
13. Рентабельність загального капіталу	Найбільше узагальнюючий показник ефективності використання коштів, незалежно від джерел їх формування. Ефективність інвестицій у власний розвиток.
14. Рентабельність акціонерного капіталу	Ефективність використання акціонерного капіталу
15. Співвідношення чистого і балансового прибутку	Визначає потенційну можливість самофінансування
16. Коефіцієнт покриття заборгованості	Найбільше загальна оцінка ліквідності. Дозволяє оцінити, скільки у підприємства є всіх наявних поточних активів.
17. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Спроможність швидкого погашення короткострокової заборгованості за рахунок високо ліквідних засобів.

Аналіз грошового потоку клієнта не тільки оцінює в цілому кредитоспроможність клієнта, але і показує на цій основі граничні розміри нових позичок, а також слабкі місця управління підприємством, з яких можуть впливати умови кредитування.

З метою отримання реальної величини швидкості обороту виробничих запасів можливо використати схему розрахунку оборотності оборотних коштів, виходячи із суми матеріальних витрат, які фактично використані в процесі виробництва (рис. 1.2).

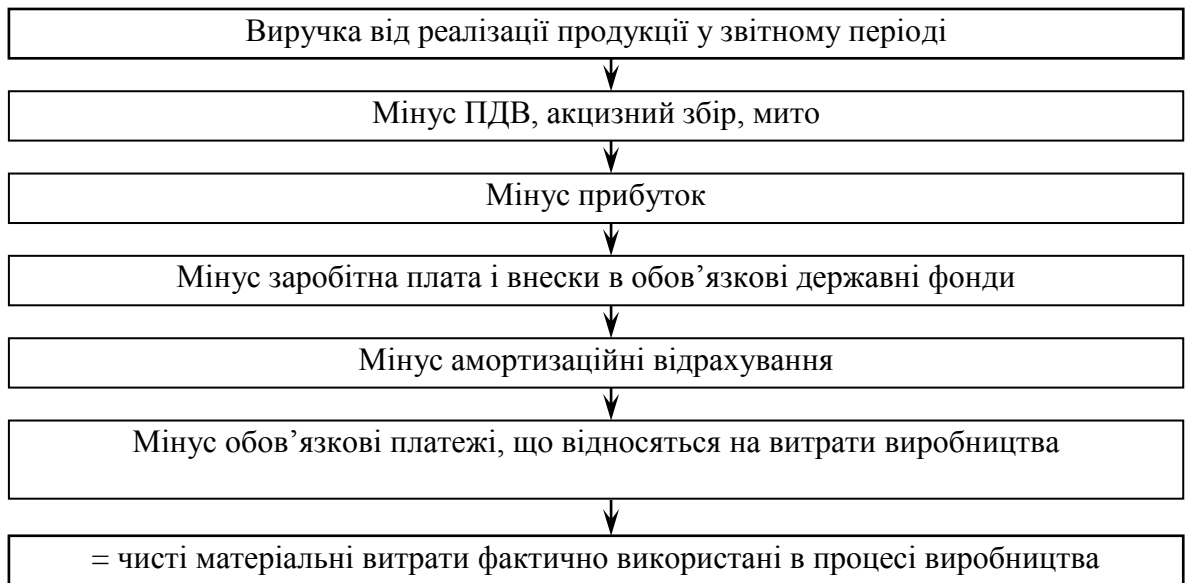


Рис. 1.2. Схема визначення чистих матеріальних витрат

Незважаючи на єдність критеріїв і засобів оцінки, існує специфіка в аналізі кредитоспроможності юридичних осіб - значних, середніх і дрібних клієнтів. Ця специфіка полягає в комбінації застосовуваних способів оцінки, а також у їх змісті.

Нині діюча методика розрахунку швидкості обороту оборотних коштів визначається виходячи із середніх залишків оборотних активів. Ми пропонуємо розраховувати швидкість обороту оборотних коштів виходячи із чистих матеріальних витрат. Проведений порівняльний аналіз показав, що рекомендована нами методика дозволяє більш точно визначити оптимальний запас матеріальних цінностей з метою забезпечення безперервності процесу

виробництва і реалізації продукції, це в свою чергу скорочує потребу підприємств в додаткових грошових коштах, зокрема кредитів комерційних банків.

Планування потреби в кредиті для формування оборотних коштів підприємства здійснюється таким чином. На першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому та за окремими напрямками: формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції.

На другому етапі визначається необхідний розмір залучення кредитів банку на покриття збільшення потреби в оборотних коштах. Для цього можна користуватися формулою [81, с. 224]:

$$K_{o.б} = OK - OK_n - OK_{пр} + K_3, \quad (1.1)$$

де $K_{o.б}$ — необхідний розмір кредитів, які залучаються в оборотні кошти;

OK — потреба в оборотних коштах;

OK_n — власні оборотні кошти на початок періоду;

$OK_{пр}$ — поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства;

K_3 — зменшення кредиторської заборгованості.

Потреба підприємства в кредитах під інвестиційні проекти визначається на основі інвестиційної програми за окремими етапами її реалізації та з урахуванням власних джерел фінансування.

Власні кошти для фінансування інвестиційних програм складаються з амортизаційних відрахувань, частини прибутку, яка спрямовується на реконструкцію, технічне переоснащення, нове будівництво.

Після проведення розрахунків потреби підприємства в кредитних ресурсах визначають період їх залучення. Період залучення кредитів — це час з моменту надання банківського кредиту до моменту його повного

погашення та виплати відсотків за користування. Період залучення кредиту визначається банком. Практика свідчить, що нині в Україні у зв'язку з високою інфляцією цей строк не перевищує 3 місяців.

У банківській практиці для визначення розмірів кредиту використовується метод, коли позика видається не в повному обсязі, а за мінусом визначеної частини у відсотках до заявленої величини кредиту. Ця величина для кожного підприємства може бути різною, виходячи з його кредитоспроможності і ступеня ризику кредитування.

1.2. Гармонізація взаємовідносин «клієнт-банк»

Розрахункове обслуговування є однією із сфер в якій банк надає свої послуги з найдавніших часів. Розрахункове обслуговування клієнтів є однією з трьох базових операцій банків, які класифікують їх як особливі фінансові установи, що називаються банками. Розрахункові операції полягають у забезпеченні руху грошових коштів на рахунках клієнтів банків згідно з їхніми розпорядженнями. Ці операції посідають особливе місце в банківській діяльності та економічній системі в цілому через те, що вони забезпечують успішне та ефективне функціонування економіки та перебіг економічних процесів як на мікро- так і на макрорівнях.

Розрахункове обслуговування тісно пов'язане з усіма іншими банківськими операціями. Будь-яка операція як активна, так і пасивна, так і надання інших послуг, обов'язково супроводжується здійсненням платежу. За своїм характером ці операції є послугами і за них банки стягують плату з клієнтів у вигляді комісійної винагороди. Одержання таких доходів обходиться банкам відносно дешево і без значних ризиків для їх фінансового стану. Тому зростання обсягів розрахункових операцій є надійним і вигідним способом збільшення доходів і підвищення рентабельності банківської діяльності.

Для клієнтів банків розрахункові операції забезпечують одержання грошового еквіваленту за реалізовану продукцію або надані послуги, оплату необхідних ресурсів, виплату заробітної плати працівникам, оплату інших зобов'язань, накопичення та використання заощаджень тощо. Тому чим швидше та надійніше банки здійснюватимуть розрахункове обслуговування своїх клієнтів, тим кращі умови створюватимуться в останніх для відтворювального процесу, зміцнення платіжної дисципліни, оздоровлення фінансового стану. Визначальне місце у забезпеченні оперативності та надійності проведення платежів посідає система “клієнт-банк”. Засоби електронної доставки платіжних доручень дозволяють скоротити до мінімуму процес пересилки документу та його обробку операціоністом банку перед відправленням на наступні стадії проведення операцій [53,с. 620].

Важлива роль своєчасного здійснення грошових платежів у забезпеченні функціонування економіки кожної країни обумовлює необхідність створення спеціальних платіжних систем, спроможних надати всім економічним агентам (фізичним та юридичним особам) можливість виконати свої платіжні зобов'язання, включаючи можливість оперативно виконувати завдання дотримання платіжної дисципліни.

Відповідно до Закону України “Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу грошей.

Проведення переказу грошей є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система. Внутрішньодержавна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу грошей виключно в межах України, а міжнародна платіжна система – це платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу грошей з однієї країни в іншу.

Встановлення в межах платіжної системи для всіх її учасників визначених законом норм та правил ставить їх у рівні умови і захищає інтереси кожного.

Тому створення високоефективної, дієвої та надійної платіжної системи є одним із ключових економічних завдань держави. На сьогоднішній день у світовому масштабі найбільшої популярності набирають електронні платіжні системи, що дозволяють оперативно проводити розрахунки, а отже й прискорювати економічний розвиток компаній, держави, та економіки в цілому. Система “клієнт-банк” є засобом обміну інформацією в електронній платіжній системі країни, виконуючи функцію постачальника платіжних документів в електронному вигляді від клієнта банку до самої установи банку, а також зворотній зв'язок з доставкою інформативних та підтверджуючих матеріалів.

Головною умовою роботи банку з клієнтами завжди була й лишається постійна увага до їхніх проблем і шанобливе ставлення до кожного з них, високоякісне обслуговування, націленість на тривале взаємовигідне співробітництво. Зважаючи на місію банку, ця установа з інструмента розрахунків зараз перетворюється на стратегічного партнера, де не тільки здійснюють якісне обслуговування фінансової діяльності клієнта, а насамперед проводять спільне фінансове планування з метою досягнення клієнтом бізнес-цілей [35].

Одним із засобів комплексного розв'язання проблем клієнта є відкриття відділень банку безпосередньо на території підприємств - клієнтів банку, розробка фахівцями банку комплексного пакета обслуговування з урахуванням специфіки, побажань і пропозицій того чи іншого корпоративного клієнта, виїзд працівників банку до клієнтів з презентаціями нових банківських продуктів і послуг, проведення спільних рекламних і благодійних акцій. Крім того, клієнт має можливість уникнути проблем з виплатою заробітної плати, реалізацією товарів і послуг підприємства за

готівку, інкасацією, перевезенням готівки, розрахунково-касовим обслуговуванням тощо.

Важливе місце посідає поточний моніторинг діяльності клієнта з метою планування взаємовигідної співпраці, з'ясування його поточних потреб для повнішого та якіснішого задоволення їх, а також визначення потреби в упровадженні нових видів послуг.

Самостійним питанням стає формування потреб клієнта шляхом надання найповнішої достовірної інформації про послуги банку, сприяння налагодженню зв'язків між клієнтами банку. З точки зору перспективи розвитку взаємовідносин важливим є розроблення фінансових схем спільно з клієнтами та відповідними підрозділами банку, нагляд за процесом надання послуг всіма підрозділами та складання щомісячних звітів про рівень сервісу в банку. Зараз значну роль відіграє вміле ділове листування з клієнтами з урахуванням їх корпоративних особливостей, формування пропозицій щодо внесення змін у тарифи та процедури банку.

У розв'язанні цих проблем ключове місце посідатиме менеджер. Інститут персональних менеджерів набуватиме подальшого розвитку. Індивідуальне супроводження бізнесу клієнта кваліфікованим менеджером у поєднанні з гнучкою тарифною політикою забезпечить клієнту підвищення ефективності його діяльності, застосування фінансових інструментів.

Перспективним напрямом роботи банку й надалі лишатиметься робота з фізичними особами. Результатом розширення спектра роздрібних банківських послуг і продуктів та індикатором довіри до банку є істотне збільшення клієнтів фізичних осіб [35].

Стати ближчими до клієнтів, відшукати нові можливості проведення ефективної діяльності, успішної реалізації банківських продуктів і послуг - ось пріоритети банку у поєднанні з розширенням географії розташування своїх установ. До уваги при цьому мають брати наявність рентабельного бізнесу потенційні клієнтські потоки, можливість обслуговування клієнтів

якісно, швидко, у комфортних умовах та із застосуванням новітніх банківських технологій.

Розробка нових і впровадження існуючих банківських продуктів і послуг на ринок насамперед передбачає максимальне задоволення потреб клієнтів, на які банк реагує своєчасно та оперативно. Клієнт має звернутися до будь-якої установи банку та одержати потрібну йому послугу відповідно до корпоративних стандартів і процедур, що є досить важливим за умов загострення конкурентної боротьби як на оптовому, так і на роздрібному фінансовому ринку. Тому особливу увагу менеджмент банку має приділяти розвитку й поліпшенню конкурентних властивостей пропонованих послуг і продуктів, розширенню мережі філій, виваженій ціновій політиці і конкурентоспроможним тарифам, впровадженню програм комплексного обслуговування клієнтів і нових технологій, особливо системи дистанційного обслуговування та інтернет-банкінгу.

Подальшого розвитку мають набути кредитні програми для юридичних осіб і населення. Основним напрямом кредитування підприємств та організацій, малого і середнього бізнесу, приватних підприємців, комунальних підприємств має стати надання позичок для розвитку виробничих потужностей, створення нових робочих місць, підтримки вітчизняного товаровиробника, модернізації комунального господарства; закупівлі міського транспорту, створення резервного зернового фонду столиці, будівництва метрополітену, розвитку експортного потенціалу країни тощо. Слід активно розвивати кредитування населення на придбання товарів тривалого користування, автомобілів в офіційних дилерів вітчизняного автомобільного ринку, будівництво, купівлю житла як на первинному, так і на вторинному ринках нерухомості, здобуття освіти.

На сучасному етапі система регулювання діяльності банків хоч і включає основні норми, відомі у міжнародній практиці (достатність капіталу, вимоги до ліквідності тощо), їх обсяг і кількісні параметри істотно відрізняються від практики розвинених країн. Відсутня чітка система оцінки

якості активів та створення обов'язкових резервів на поточні активи. Немає загальноприйнятої спільної системи оцінки банків, рейтингова інформація непостійна і вкрай спрощена. На практиці часто не застосовується обмеження на підвищені ризики, не здійснюється контроль за повнотою розкриття банками інформації.

У цьому аспекті для посилення банківського нагляду і регулювання слід вирішити такі суттєві питання [26]:

- остаточний перехід на міжнародні стандарти звітності та регулювання діяльності комерційних банків;
- створення систем зведеної інформації про дотримання банками регулятивних норм, а також спільної системи оцінки банків для банківського нагляду;
- максимальне зближення порядку оцінки капіталу з Базельською угодою;
- розроблення чіткої системи класифікації активів;
- створення системи норм, що захищають клієнтуру банку.

Щоб Україна успішно пододала завершальний етап перехідного періоду з добре підготовленою банківською системою, здатною розв'язувати нові, надзвичайно складні завдання реструктуризації економіки, потрібно вже сьогодні забезпечити вирішення мінімум трьох питань:

1. Прискорення зростання економічного потенціалу банків, нагромадження їхнього власного капіталу, звільнення їх балансів від безнадійних боргів державних підприємств.

2. Захист банків від втручання з боку державних структур, яке не відповідає вимогам чинного банківського законодавства, створення надійної системи страхування банківських депозитів, сприяння формуванню високої довіри до банків з боку юридичних та фізичних осіб.

3. Створення дієвої законодавчо-правової бази діяльності банків, яка забезпечила б їм умови для надійного захисту від усіх видів ризиків та сприяла б високому рівню стабільності їх роботи.

Враховуючи викладене вище, потрібно вжити таких заходів. По-перше, слід створити систему швидкого реагування на виникнення банківського ризику в цілому. По-друге, впровадити систему моніторингу, яка дала б змогу своєчасно виявляти банки, що перебувають у небезпечному становищі, і повідомляти про це.

Крім того, доцільно організувати систему своєчасного виявлення та швидкої санації великих банків, які не можуть впоратися з фінансовими труднощами [22,с. 28].

Розглянувши всі важливі аспекти цієї проблеми, можна дійти висновку, що підґрунтям банківської діяльності є вибір такої структури банківського капіталу, яка і за найменших витрат банківських ресурсів сприятиме підтриманню стабільного рівня дивідендів і доходів, а також репутації комерційного банку на рівні, достатньому для залучення ним необхідних грошових ресурсів на вигідних умовах. Таким чином, управління банківськими ресурсами - складна й багатогранна проблема, яка потребує щоденного аналізу не тільки стану активів та пасивів, а й перспектив розвитку економіки в цілому.

Система “клієнт-банк” безперечно увійшла до банківських технологій на рівні програми операційного дня банку, електронної пошти НБУ та інших комп’ютерних програм без яких неможливо уявити сучасний комерційний банк. Слідуючи розвитку банківських технологій високорозвинутих країн Західної Європи, США та Азіатського регіону, Україна долає перепони недостатності капіталу для розвитку високих технологій і долає прірву між українським банківським ринком та банківським ринком вищеперелічених країн за рівнем послуг, що надаються клієнтам, зокрема й рівнем системи “клієнт-банк”. Система “клієнт-банк” дозволяє користувачам отримувати повний перелік послуг, що надається користувачам аналогічних систем інших банків: проведення платежів, отримання виписок за рахунками, отримання поточної інформації банківської сфери, інформації НБУ, створення шаблонів документів, перегляд документів за великим переліком

фільтрів та інше. Розробка програми власними силами дозволяє і по сей день постійно вдосконалювати структуру задля пристосування програмного забезпечення системи “клієнт-банк” до сучасних умов діяльності як клієнта, так і банку. Наприклад, часті зміни діючого законодавства, що вносять або знімають заборони на певні види операцій, вдосконалення систем автоматизованого бухгалтерського обліку клієнтів банку, вимагають постійного стеження за ними та внесення коректив до системи “клієнт-банк”. Проаналізувавши динаміку приросту клієнтів системи “клієнт-банк”, можна помітити значний приріст прихильників використання даної системи серед клієнтів. Такі структурні зрушення викликані декількома факторами: по-перше приростом доходів клієнтів, що дозволяє витратити певні кошти на потребу в системі “клієнт-банк”; збільшенням кількості клієнтів, що потребують швидкого, оперативного вирішення проблем, проведення розрахунків, що також надають перевагу системі “клієнт-банк” роботі з операціоністом банку; вдосконаленням діючих систем, що максимально пристосовують систему до потреб клієнта; зменшенням вартості послуги системи “клієнт-банк”, внаслідок зниження собівартості системи для банку та збільшення кількості клієнтів, що використовують систему. Темпи приросту кількості клієнтів по системі “клієнт-банк” перевищують темпи приросту загальної кількості клієнтів, що також підтверджує наше твердження про популяризацію системи. Питання швидкого приросту кількості клієнтів, що використовують систему “клієнт-банк” призводить до виникнення потреби вивчення потенційних можливостей приросту доходів від цієї діяльності. Простеживши залежність приросту доходів від використання системи “клієнт-банк” від приросту кількості клієнтів, що використовують дану систему нами було виведено рівняння залежності, що дозволить прогнозувати доходну частину бюджету банку. Іншим рівнянням регресії було визначено функціональну залежність між приростом кількості клієнтів, що використовують систему “клієнт-банк” та приростом загальної кількості клієнтів.

Об'єднавши ці два рівняння та визначивши щільність зв'язку між факторами ми розрахували функціональну залежність між приростом кількості доходів від використання системи “клієнт-банк” та приростом загальної кількості клієнтів банку. Це дозволить спрогнозувати у бізнес-плані доходну частину від використання системи на основі запропонованого показника приросту кількості клієнтів. Як відомо, цей показник визначається на основі досліджень позицій банку на ринку та політики розвитку, що обирається на керівництвом на наступний період [40,с. 323].

В структурі кількості банківських платежів використання системи “клієнт-банк” є дуже популярним – на рівні 60-70%. По сумах платежів є також структурний перекид в сторону використання системи “клієнт-банк” – через систему проходить більше 70% усіх сум платежів по банку. Таке зміщення пояснюється рівнем бізнесу компаній, що використовують систему “клієнт-банк”, адже, насамперед, це великі компанії, так звані “блакитні фішки”, та компанії середнього бізнесу, значно менше малого бізнесу та суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб. Виходячи з оборотів таких компаній – зрозуміло що їхні платежі складають левову частку усіх банківських платежів клієнтів банку. Такий же висновок можна зробити й по сумах платежів, адже великі компанії, в основному представляють виробництво та оптову торгівлю, об'єми розрахунків в цих галузях значно вищі, ніж в роздрібній торгівлі чи сфері послуг.

Таким чином при долі клієнтів, що використовують систему “клієнт-банк” у 28-30%, доля кількості платежів та сум платежів значно вища на рівні 60-80%. З одного боку такий показник є високим і відповідає потребам банку у збільшенні завантаження автоматизованих систем. Однак цей рівень у 60-80% можна ще значно підвищити за рахунок компаній малого бізнесу, особливо враховуючи той факт, що останнім часом такі компанії все частіше надають перевагу використанню системи “клієнт-банк”. Значною перешкодою на шляху до вирішення цього питання є висока вартість інкасаторських послуг як банків, так і охоронних структур. Це призводить до того, що

підприємства роздрібної торгівлі і сфери послуг повинні власними силами здавати виручку до банку, а отже й немає потреби у використанні системи віддаленого доступу “клієнт-банк”. З часом, на нашу думку, така ситуація буде змінюватись у бік здешевлення послуг інкасаторів, як-то відбулося з послугою “клієнт-банк” або картковими послугами банків. Важливою проблемою, що постійно постає перед користувачами електронних систем є недосконалість законодавства цієї області, що не має чітких визначень як-то електронного документу, так і процедур використання електронного документообігу. Використання системи “клієнт-банк” фактично базується на рівні договірних відносин між банком та компаніями-користувачами послуги. Підтримки чи захисту з боку держави у вигляді нормативних документів практично не існує. Потрібно створити правову структуру, що повністю визначала сферу електронного документообігу, як аналогічну сфері паперового документообігу. Так електронний цифровий підпис повинен визнаватись у судовому порядку як підпис зроблений власноруч уповноваженими особами компаній, а електронний документ не визнавав би жодних сумнівів, щодо його справжності. Повинні існувати процедури експертизи електронних документів, на кшталт хімічній чи фізичній експертизі паперового носія.

Однак при визначенні справжності електронного підпису виникає проблема визнання цього підпису з боку сторін угоди. Вирішенням цієї проблеми є запропонована нами в магістерській роботі система єдиного державного реєстру електронних підписів. Принцип побудови системи є аналогічним єдиному державному реєстру застав рухомого майна. Внесення запису до такого реєстру означає першочергове право на заставу особи, що його внесла. На такому ж принципі повинен бути побудований і єдиний реєстр електронних підписів. При реєстрації підприємства керівництву надається дискети з електронними підписами, одночасно формується база даних з повноваженнями керівників. При підписанні будь-якого електронного документу, керівник компанії підтверджує документ своїм

електронним підписом. Сторона контрагент зможе без зайвих зусиль перевірити справжність підпису вийшовши на корпоративний сайт Єдиного державного реєстру електронних підписів. Одночасно з підтвердженням підпису органи реєстру надають інформацію про повноваження особи, що підписала документ. Інформацію надана єдиним державним реєстром підкріплюється підписом уповноваженої установи державного органу, що визнається в судовому порядку як безумовний і не підлягає запереченню. Це дозволить перевести розрахунки через електронну систему в зовсім інше русло – абсолютної безпеки операції, з рівнем захисту не меншим, аніж у паперових документів.

Також таким шляхом буде вирішено питання укладання угод між контрагентами з різних міст України, адже задля підписання договору необхідно буде лише визначити умови договору, наприклад по телефону. Також значно скоротиться злочинність у картковому бізнесі, яка досягає 1 млрд. дол. США на рік. Створення Україною такої системи дозволить їй контролювати подальший світовий розвиток з можливим продажем розробок за кордон. А укладення міжурядових угод дозволить підписувати контракти з іноземними партнерами так само легко, як і з вітчизняними. Щодо вдосконалення самої системи “клієнт-банк”, то можливим шляхом є впровадження системи інтернет-банкінгу.

Ця система набирає все більшої популярності у світовій практиці. Не є виключенням і досліджуваний банк. Система “інтернет-банкінг” дозволяє користуватись власним рахунком без прив’язки до робочого місця. Фактично роботу з рахунком можна проводити з будь-якого комп’ютера, що приєднаний до мережі Інтернет, шляхом входу до корпоративного сайту “банку. Витрати на таку систему невисокі і окупність проекту досягається за рекордно малі строки, при цьому вартість послуги для клієнта дозволить перевести малий бізнес на автоматичне обслуговування та вирішити задачі поставлені керівництвом банку на найближчий період часу.

1.3. Основні принципи кредитування

Принципи кредитування основні положення банківської системи, що визначають процес кредитування. До основних принципів кредитування, яких повинні дотримуватися як кредитори так і позичальники, належать: цільовий характер, повернення, строковість, платність та забезпеченість кредиту [75,с. 122].

1. Поворотність кредиту. Обов'язкова ознака кредиту, без нього втрачається суть кредитування. Цей принцип виражає необхідність своєчасного повернення отриманих від кредитора фінансових коштів після завершення їх використання позичальником.

Він знаходить свій практичний вираз в погашенні конкретної позики шляхом перерахування відповідної суми грошових коштів на рахунок тієї, що надала її кредитній організації (або іншого кредитора), що забезпечує оновлюваність кредитних ресурсів банку як необхідної умови продовження його діяльності.

2. Терміновість кредиту. Спосіб досягнення поворотності кредиту. Він відображає необхідність його повернення не в будь-який прийнятний для позичальника час, а в точно певний термін, зафіксований в кредитному договорі або замінюючому його документі.

Порушення вказаної умови є для кредитора достатньою підставою для застосування до позичальника економічних санкцій у формі збільшення стягуваного відсотка, а при подальшому відстроченні (у нашій країні - понад три місяці) - пред'явлення фінансових вимог в судовому порядку.

3. Платність кредиту. Позиковий відсоток. Цей принцип виражає необхідність не тільки прямого повернення позичальником отриманих від банку кредитних ресурсів, але і оплати їх використання. Економічна суть плати за кредит відбивається у фактичному розподілі додатково отриманою за рахунок його використання прибули між позичальником і кредитором [80,с. 114].

Практичний вираз даний принцип знаходить в процесі встановлення величини банківського відсотка, що виконує три основні функції:

- 1) перерозподіл частини прибули юридичних і доходу фізичних осіб;
- 2) регулювання виробництва і звернення шляхом розподілу позикових капіталів на галузевому, міжгалузевому і міжнародному рівнях;
- 3) на кризових етапах розвитку економіки - антиінфляційний захист грошових накопичень клієнтів банку.

Ставка (або норма) позикового відсотка, визначується як відношення суми річного доходу, отриманого на позиковий капітал, до суми наданого кредиту виступає в якості ціни кредитних ресурсів.

Підтверджуючи роль кредиту як одного з пропонованих на спеціалізованому ринку товарів, платність кредиту стимулює позичальника до його найбільш продуктивного використання.

Принципово відрізняючись від традиційного механізму ціноутворення на інші види товарів, визначальним елементом якого виступають суспільно необхідні витрати праці на їх виробництво, ціна кредиту відображає загальне співвідношення попиту і пропозиції на ринку позикових капіталів і залежить від цілого ряду чинників, зокрема чисто кон'юнктурного характеру [72, с. 147]:

циклічності розвитку ринкової економіки (на стадії спаду позиковий відсоток, як правило, збільшується, на стадії швидкого підйому - знижується);

темрів інфляційного процесу (які на практиці навіть декілька відстають від темрів підвищення позикового відсотка);

ефективності державного кредитного регулювання, здійснюваного через облікову політику центрального банку в процесі кредитування їм комерційних банків;

ситуації на міжнародному кредитному ринку;

динаміки грошових накопичень фізичних і юридичних осіб (при тенденції до їх скорочення позиковий відсоток, як правило, збільшується);

динаміки виробництва і звернення, визначальною потребою в кредитних ресурсах відповідних категорій потенційних позичальників; сезонності виробництва;

співвідношення між розмірами кредитів, що надаються державою, і його заборгованістю (позиковий відсоток стабільно зростає при збільшенні внутрішнього державного боргу).

При встановленні відсотка враховуються наступні чинники [73,с. 447]:

- процентна ставка встановлювана ЦБ.
- середня процентна ставка за міжбанківськими кредитами.
- середня процентна ставка по повернутих внесках або депозитах.
- співвідношення своїх і позикових засобів: чим вище частка повернутих коштів, тим дорожче кредит.
- попит на кредитні ресурси: чим вище попит, тим дорожче кредит.
- термін, на який проситься кредит, ступінь ризику по кредиту.
- фінансова стабільність в країні: чим вище темп інфляції, тим дорожче кредит.

4. Диференційована кредиту. До кожного потенційного позичальника повинен бути різний підхід залежно від тих або інших умов його діяльності. Цей принцип визначає диференційований підхід з боку кредитної організації до різних категорій потенційних позичальників. Практична реалізація його може залежати як від індивідуальних інтересів конкретного банку, так і від централізованої політики підтримки окремих галузей або сфер діяльності (наприклад, малого бізнесу і ін.)

5. Забезпеченість кредиту. Цей принцип виражає необхідність забезпечення захисту майнових інтересів кредитора при можливому порушенні позичальником прийнятих на себе зобов'язань і знаходить практичний вираз в таких формах кредитування, як позики під заставу або під фінансові гарантії. Особливо актуальний в період загальної економічної нестабільності, наприклад, у вітчизняних умовах.

6. Цільовий характер кредиту. Розповсюджується на більшість видів кредитних операцій, виражаючи необхідність цільового використання засобів, отриманих від кредитора. Знаходить практичний вираз у відповідному розділі кредитного договору, що встановлює конкретну мету видаваної позики, а також в процесі банківського контролю за дотриманням цієї умови позичальником. Порушення даного зобов'язання може стати підставою для дострокового відгуку кредиту або введення штрафного (підвищеного) позикового відсотка.

РОЗДІЛ II. ПРІОРИТЕТНЕ ЗАВДАННЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ КРЕДИТУВАННЯ НА СТАБІЛІЗАЦІЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Формування кредитної політики підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Зліт» є юридичною особою, має самостійний баланс, поточні та інші рахунки в установах банків, круглу печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом, штамп і бланки зі своїм найменуванням, а також знак для товарів та послуг. У своїй діяльності Товариство керується Цивільним Кодексом України, Господарським Кодексом України, Законами України «Про господарські товариства», «Про власність», іншими нормативними актами України, а також положеннями Статуту.

Основними видами діяльності Товариства є:

- виробництво продукції виробничо-технічного призначення;
- здача в оренду нерухомості виробничо-технічного призначення;
- виробництво обладнання та запчастин для автомобілів;
- виробництво обладнання та запчастин для агрокомплексу;
- збірка агрегатів та вузлів до автомобілів, тракторів;
- технічне обслуговування, ремонт автомобілів для юридичних та фізичних осіб;
- послуги хімічної, металографічної, та метрологічної лабораторій;
- здача в оренду нерухомості невиробничого призначення та інше.

Вищим органом Товариства є Загальні збори Учасників (надалі іменуються "Збори Учасників"), які обирають Голову Товариства. Головою Товариства може бути тільки працівник Учасника Товариства.

Контроль за фінансовою та господарською діяльністю Товариства здійснюється Ревізійною комісією, що утворюється Зборами Учасників з їх числа в кількості не менше трьох осіб строком на 2 роки. Директор не може бути членом Ревізійної комісії.

На ТОВ «Зліт» фінансовий відділ виконує наступні завдання: стежить за забезпеченням підприємства фінансовими ресурсами, за зростанням доходів підприємства, здійснює контроль за використанням фінансових ресурсів, за забезпеченням власними оборотними коштами, за здійсненням розрахунків і виконанням фінансових зобов'язань перед державою, банками, постачальниками і вищестоящими органами, несе зобов'язання по виплаті заробітної платні, складанні планів і аналізі господарської діяльності, несе відповідальність за виконання нових форм і методів. Фінансовим відділом керує начальник, який несе відповідальність за фінансовий стан підприємства і здійснює всі види фінансових операцій на основі законів і правил. Фінансовий відділ пов'язаний з такими відділами, як плановий, бухгалтерія, відділ реалізації, матеріально-технічного постачання. Підлеглий він головному економісту, заступнику директора або генеральному директору підприємства. Кількісний склад Фінансовий відділу залежить від об'єму робіт, рівня механізації і автоматизації (рис. 2.1).

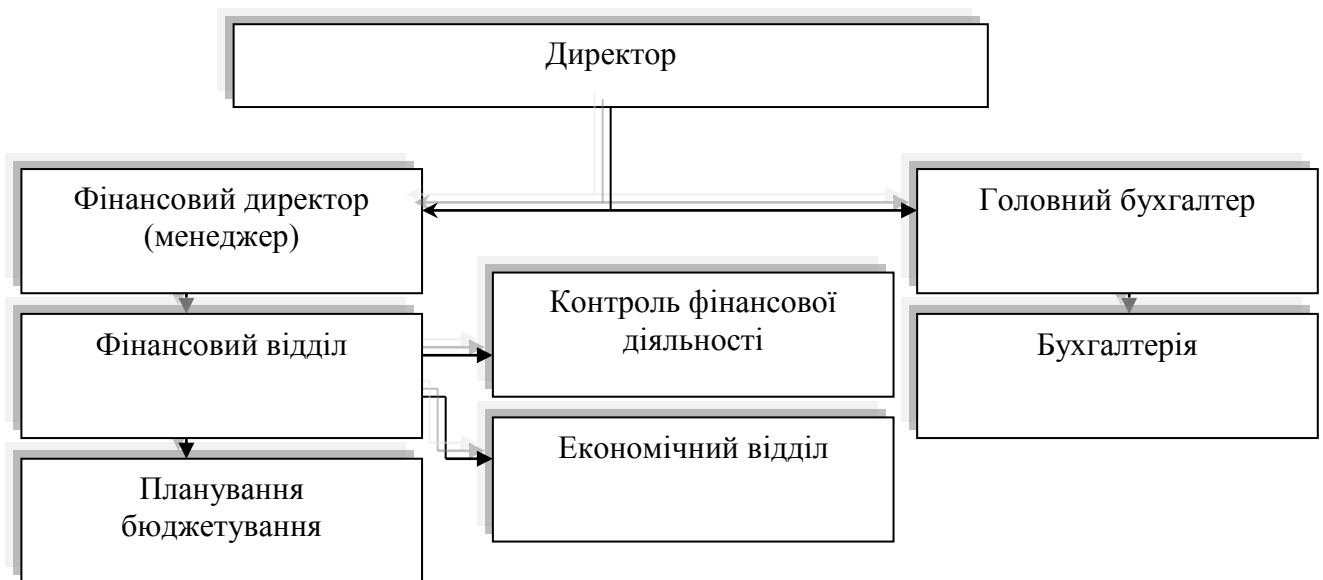


Рис. 2.1. Структура фінансової служби ТОВ «Зліт»

Динаміка основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ ТОВ «Зліт» представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні техніко-економічні показники ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

№ п/п	Показник	Одиниця виміру	Рік			Темпи зростання	
			2014	2015	2016	2015 від 2014	2016 від 2015
1.	Дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг (без ПДВ та акцизу): в діючих цінах;	тис.грн.	17735	22594	20718	127,4	91,7
	у співставлених цінах	тис.грн	16848,3	21012,4	18853,4	124,7	89,7
2.	Середньооблікова чисельність: працівників;	осіб	165	220	285	133,3	129,5
	робітників	осіб	142	195	252	137,3	129,2
3.	Продуктивність праці: одного працівника;	грн/особу	107485	102700	72695	95,5	70,8
	одного робітника	грн/особу	124894	115867	82214	92,8	71,0
4.	Фонд заробітної плати: працівників;	тис. грн	1939	3004	4381	154,9	145,8
	робітників	тис. грн	1551,2	2253,0	3373,4	145,2	149,7
5.	Середньорічна заробітна плата: одного працівника;	грн/особу	11751,5	13654,5	15371,9	116,2	112,6
	одного робітника	грн/особу	10923,9	11553,8	13386,4	105,8	115,9
6.	Повна собівартість реалізованої продукції	тис. грн	15520	18871	16145	121,6	85,6
7.	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	грн/грн	0,875	0,835	0,779	95,4	93,3
8.	Прибуток до оподаткування (збиток)	тис. грн	1041	2246	503	215,8	22,4
9.	Рентабельність доходу	%	5,87	9,94	2,43	169,4	24,4
10.	Рентабельність витрат	%	6,71	11,9	3,12	177,4	26,2
11.	Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн	16623	17537	21147	105,5	120,6
12.	Фондовіддача	грн.	1,07	1,29	0,98	120,8	76,0

За даними таблиці 2.1 ми бачимо збільшення доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт та послуг, у 2015 році та зменшення у 2016 році. У 2016 році обсяг виручки від реалізації склав 20718 тис. грн. Має динаміку до

збільшення середньооблікова чисельність працівників та робітників. Але поряд зі зростанням чисельності працівників ми бачимо також поступове зменшення продуктивності праці, як одного працівника так і одного робітника. Зі збільшенням чисельності працюючих відповідно збільшився фонд заробітної плати.

Динаміку до збільшення має повна собівартість реалізованої продукції, темп росту у 2015 році склав 289,4 %, але у 2016 році її обсяг зменшився, темп зменшення складає 85,6%. Динаміку до зменшення мають витрати на 1 грн. реалізованої продукції, темп зменшення складає 95,4 а у 2016 році, темп зменшення 93,3%. Прибуток до оподаткування збільшився у 2015 році, темп росту складає 215,8 %, а у 2016 році значно зменшився темп зменшення складає 22,4 %. Таку саму динаміку має рентабельність доходу та рентабельність витрат підприємства. У 2015 році зменшилась фондвіддача, що свідчить про зменшення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства.

Таким чином проведений аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Зліт» свідчить про ефективну та прибуткову діяльність підприємства, Але у 2015 році відбувся підйом рівня прибутку а також збільшення ефективності використання ресурсів підприємства та декотре зменшення прибутку у 2016 році.

Процес формування кредитної політики ТОВ «Зліт» здійснюється за такими етапами:

1. Розробка стандартів кредитування (критеріїв відбору потенційних дебіторів та відповідних кредитних лімітів), які відображають оптимальний ступінь ризику, прийнятій для кредитних рахунків.

Із загальних міркувань можна досить приблизно сказати, що досягнення оптимуму можливе, коли граничні витрати від кредиту врівноважуються з граничними прибутками від зростаючих продажів.

В основі формування стандартів оцінки покупців та диференціації умов надання кредиту лежить кредитоздатність покупця. Формування системи

стандартів оцінки покупців включає наступні елементи: визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоздатність окремих груп покупців, формування експертизи інформаційної бази проведення оцінки кредитоздатності покупців, вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоздатності покупців, групування покупців за рівнем кредитоздатності, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоздатності.

Для оцінки фінансового стану позичальника доцільно використовувати три групи оціночних показників: коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів, показники обіговості та рентабельності.

Прийняття рішення про надання кредитів повинно супроводжуватися страхуванням можливих ризиків у вигляді факторингу (форфейтингу), використання векселів, взаємозаліку, цесії, страхування кредитів, застосування заходів з підвищення відповідальності боржника за невиконання грошових зобов'язань, застави, поруки, гарантії платежу, задатку, новації боргу в боргове зобов'язання тощо.

2. Визначення кредитного періоду. Кредитний період – строк оплати заборгованості дебіторами або просто строк стандартної тривалості надання кредиту. По-довження кредитного періоду збільшує дебіторську заборгованість — частково за рахунок умов кредиту, частково за рахунок збільшення обсягу продажів. Якщо прирощуваний прибуток (ціна продажів мінус прямі витрати на виробництво, продаж і кредитні витрати, пов'язані з додатковими продажами), перевищує граничну вартість подовження кредитного періоду(на практиці використовується вартість капіталу для фінансування дебіторської заборгованості), то зміна кредитної політики є вигідною. Відповідно, оптимальний кредитний період —це такий період, коли граничні прибутки дорівнюють граничним витратам на зберігання більшої суми для розрахунків з дебіторами.

3. Визначення вартості надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію).

4. Визначення порядку збору платежів та систем штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупців.

5. Моніторинг погашення дебіторської заборгованості, який забезпечує керівництво достовірною і оперативною інформацією про її стан і результати управлінського впливу.

Кредитна політика ТОВ «Зліт» є одним з важливих факторів, що визначає попит на продукцію. Вона може змінюватися залежно від кон'юктури ринку. Якщо відповідні кредитні умови стають сприятливішими, тобто подовжується кредитний період та зростають цінові дисконти, то це сприяє й збільшенню обсягу реалізації. Така тенденція з позицій потенційних дебіторів аналогічна неявному зниженню ціни, тому зростає як кількість клієнтів, що використовують запропоновані умови, так і обсяг продукції, яку купує окремий клієнт. Крім того, кредитна політика може бути важливою складовою конкурентної стратегії підприємства. Через невиправдано жорстку кредитну політику (мінімізація строків надання кредиту і його розміру, вимогливість умов надання кредиту, використання жорстких процедур інкасації дебіторської заборгованості) або й відсутність такої підприємство може втратити частину покупців, що віддадуть перевагу сприятливішим умовам конкурентів. При цьому ефект (приріст об'єму реалізації) від поліпшення кредитних умов поступово зменшується, адже збільшення обсягу реалізації обмежено потенціалом товарного ринку, а для клієнтів поліпшення умов стає дедалі менш важливим.

Неможливо встановити однакові для всіх підприємств строки оплати покупцями відвантаженої продукції, знижки та строки дії знижок. Їх повинно встановлювати підприємство самостійно залежно від своїх потреб та специфіки функціонування. До чинників, які впливають на вибір умови кредитування підприємством покупців, доцільно віднести такі: термін придатності продукції, платоспроможність покупців, бажані обсяги продажу, попит на продукцію, сезонність товару, особливості цінової політики, величина закупівельної партії, розширення ринків збуту.

Щоб досягнути максимального економічного ефекту від кредитної політики, слід її розробляти з урахуванням усіх факторів, які можуть вплинути на ефективність діяльності підприємства. Рішення є оптимальним, якщо поліпшення стану за одним з критеріїв не спричиняє погіршення за іншим. Це означає, що всі складові кредитної політики потрібно змінювати комплексно до досягнення такого (оптимального) стану, коли будь-які зміни в них тільки погіршать кінцевий результат.

Також важливою є розробка системи критеріїв, з допомогою яких фінансист може оцінити переваги та недоліки залучення позикового капіталу, зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування. До типових критеріїв можна віднести такі:

Прибуток та рентабельність. Слід розрахувати, як вплине та чи інша форма фінансування на результати діяльності підприємства. При цьому потрібно виходити з того, що рентабельність активів підприємства має перевищувати вартість залучення капіталу, а також враховувати, що зростання частки заборгованості в структурі капіталу в окремих випадках може привести до підвищення прибутковості підприємства, а в інших – до її зниження.

Ліквідність. Фінансист має розрахувати, як вплине форма фінансування на рівень теперішньої та майбутньої платоспроможності підприємства. За доцільне при цьому вважається розрахунок показника дюрації, який характеризує середній строк непогашення заборгованості за основною сумою боргу та процентами.

Незалежність. Вдаючись до тієї чи іншої форми фінансування, слід прогнозувати як це вплине на рівень автономності і самостійності підприємства при використанні коштів, на збереження інформаційної незалежності та контроль над підприємством у цілому. Крім цього, необхідно виявити можливі ризики, зокрема, ризик порушення структури капіталу. Накладні витрати, пов'язані із залученням коштів. Наприклад, емісійні

витрати на обов'язкові аудиторські перевірки, на обов'язкову публікацію звітності в засобах масової інформації.

Мінімізація оподаткування. Доцільно вибирати таку форму фінансування, яка дасть найбільший ефект з точки зору зменшення податкових платежів. Податковий фактор слід розглянути у контексті його впливу на вартість залучення капіталу в цілому.

Об'єктивні обмеження. Відсутність кредитного забезпечення, необхідною для залучення позичок, низький рівень кредитоспроможності, законодавчі обмеження щодо використання тієї чи іншої форми фінансування, договірні обмеження тощо.

Максимізація вартості власників. Відповідно до цього критерію всі рішення менеджменту підприємства, в тому числі у сфері фінансування, мають спрямовуватися на досягнення головної мети діяльності суб'єкта господарювання – максимізації доходів власника [91, 25]. Цього можна досягти або на основі збільшення прибутковості та дивідендних виплат, або забезпечивши зростання вартості корпоративних прав підприємства.

Для того, щоб процес управління позиковими ресурсами був якомога ефективнішим, підприємство повинно дотримуватися таких основних принципів:

- цільовий характер залучення позикових ресурсів;
- оптимізація розміру потреби в кредиті та термінів його використання;
- оптимізація співвідношення позикових та власних джерел фінансування розвитку підприємства;
- забезпечення ефективності використання позикових ресурсів не нижче їх вартості;
- забезпеченість позикових ресурсів наявними активами підприємства у всіх формах.

Виконання умов залучення позикових ресурсів стосовно сплати позикових ресурсів (або інших передбачених договором платежів) та повернення суми боргу в зазначені терміни та в повному обсягу.

Для того, щоб посісти своє місце на ринку й успішно працювати, ТОВ «Зліт» має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна діяльність маркетингової служби підприємства. Також не останню роль відіграє формування інформаційної бази управління позиковими ресурсами, яке потребує моніторингу ринку позикових ресурсів. Ще одним із головних резервів поліпшення параметрів діяльності підприємства є підвищення рівня кваліфікації фахівців, відповідальних за управління фінансами підприємства, і розробка якісно нових підходів до організації роботи фінансових служб саме у сфері фінансування.

Отже, формування політики управління позиковими фінансовими ресурсами ТОВ «Зліт» слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість реорганізації управління фінансовими ресурсами ТОВ «Зліт» полягає в оптимізації використання ресурсів підприємства. Система управління фінансовими ресурсами підприємства вважається досить ефективною лише у тому випадку, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

Управління ефективністю процесу кредитування залежить від чіткої систематизації форм і видів кредиту. Основні ознаки класифікації форм пов'язані із сутнісними характеристиками кредитних відносин (об'єкт, суб'єкт, поверненість, терміновість, платність, цільове використання, забезпеченість) (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Класифікація форм кредиту

Другим рівнем деталізації кредиту є розподіл його форм на види та підвиди. При цьому форма є проявом тієї чи іншої сутнісної характеристики кредитування, а види та підвиди характеризують порядок, практику використання тієї чи іншої форми. Ця класифікація дозволяє підвищити обґрунтованість господарських рішень відносно вибору форм і видів кредиту, виходячи із цілей розвитку і потреб підприємства.

Для того щоб адекватно сформулювати кредитну політику підприємства необхідно проведення оцінки кредитоспроможності ТОВ «Зліт».

2.2. Оцінка кредитоспроможності ТОВ «Зліт»

Для того щоб надати оцінку кредитоспроможності підприємства ТОВ «Зліт» проведемо розрахунок показників фінансового та майнового стану, а також ефективності діяльності підприємства. Аналіз фінансового стану ТОВ «Зліт» проведений за допомогою ПЕОМ. В якості програмного забезпечення аналізу економічної інформації було обрано табличний редактор Excel.

Розглянемо детально склад та структуру майна підприємства. Для цього ми проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз балансу підприємства. В основі вертикального аналізу лежить представлення бухгалтерської звітності — у вигляді відносних величин, що характеризують структуру узагальнюючих підсумкових показників. Обов'язковим елементом аналізу служать динамічні ряди цих величин, що дозволяє відслідковувати і прогнозувати структурні зрушення в складі господарських засобів і джерел їхнього покриття.

Горизонтальний та вертикальний аналізи балансу ТОВ «Зліт» наведено у табл. 2.2 та 2.3.

Аналіз структури та динаміки активів ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр.

Показники	Роки						Зміна, тис. грн.		Зміна у структурі, %	
	2014		2015		2016		2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %				
Незавершене будівництво	219	0,79	315	0,91	3 566	8,01	96	3251	0,13	7,10
Основні засоби:										
залишкова вартість	16 302	58,60	18 772	54,42	23 522	52,83	2470	4750	-4,17	-1,60
первісна вартість	33 025	118,71	36 113	104,69	42 006	94,34	3088	5893	-14,01	-10,36
знос	16 723	60,11	17 341	50,27	18 484	41,51	618	1143	-9,84	-8,76
інші фінансові інвестиції	1 557	5,60	1 557	4,51	1 557	3,50	0	0	-1,08	-1,02
Усього за розділом I	18 078	64,98	20 644	59,85	28 645	64,33	2566		-5,13	4,48
II. Оборотні активи										
Запаси: виробничі запаси	2 270	8,16	4 169	12,09	2 926	6,57	1899	-1243	3,93	-5,52
незавершене виробництво	5 786	21	4 563	13	8 591	19	-1 223	4 028	-7,6	6,1
готова продукція	194	0,70	597	1,73	383	0,86	403	-214	1,03	-0,87
товари	17	0,06	83	0,24	50	0,11	66	-33	0,18	-0,13
Дебіторська заборгованість за товари, роботи послуги:										
чиста реалізаційна вартість	491	1,76	2 563	7,43	1 507	3,38	2072	-1056	5,67	-4,05
первісна вартість	494	1,78	2 566	7,44	1 510	3,39	2072	-1056	5,66	-4,05
резерв сумнівних боргів	3	0,01	3	0,01	3	0,01	0	0	0,00	0,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками:										
з бюджетом	8	0,03	462	1,34	8	0,02	454	-454	1,31	-1,32
Інша поточна дебіторська заборгованість	34	0,12	18	0,05	38	0,09	-16	20	-0,07	0,03
Грошові кошти та їх еквіваленти:										
в національній валюті	143	0,51	595	1,72	351	0,79	452	-244	1,21	-0,94
Інші оборотні активи	0	0,00	0	0,00	1 055	2,37	0	1055	0,00	2,37
Усього за розділом II	8 943	32,14	13 050	37,83	14 909	33,48	4107	1859	5,69	-4,35
III. Витрати майбутніх періодів	800	2,88	800	2,32	974	2,19	0	174	-0,56	-0,13
Баланс	27 821	100,00	34 494	100,00	44 528	100,00	6673	10034	0,00	0,00

Аналіз структури та динаміки пасивів ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр.

Показники	Роки						Зміна, тис. грн.		Зміна у структурі, %	
	2014		2015		2016		2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %				
Статутний капітал	3 185	11,45	3 185	9,23	3 185	7,15	0	0	-2,21	-2,08
Інший додатковий капітал	14 511	52,16	14 511	42,07	14 511	32,59	0	0	-10,09	-9,48
Резервний капітал	800	2,88	800	2,32	800	1,80	0	0	-0,56	-0,52
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3 097	11,13	5 343	15,49	5 584	12,54	2246	241	4,36	-2,95
Вилучений капітал	85	0,31	91	0,26	84	0,19	6	-7	-0,04	-0,08
Усього за розділом I	21 508	77,31	23 748	68,85	23 996	53,89	2240	248	-8,46	-14,96
II. Забезпечення наступних витрат і платежів		0,00		0,00		0,00	0	0	0,00	0,00
Забезпечення виплат персоналу	2	0,01	27	0,08	6	0,01	25	-21	0,07	-0,06
Цільове фінансування	185	0,66	8	0,02	8	0,02	-177	0	-0,64	-0,01
Усього за розділом II	187	0,67	35	0,10	14	0,03	-152	-21	-0,57	-0,07
III. Довгострокові зобов'язання		0,00		0,00		0,00	0	0	0,00	0,00
Довгострокові кредити банків	0	0,00	5 824	16,88	6 000	13,47	5824	176	16,88	-3,41
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	2 631	9,46	2 631	7,63	2 631	5,91	0	0	-1,83	-1,72
Усього за розділом III	2 631	9,46	8 455	24,51	8 631	19,38	5824	176	15,05	-5,13
IV. Поточні зобов'язання										
Короткострокові кредити банків	2 400	8,63	1 100	3,19	8 999	20,21	-1300	7899	-5,44	17,02
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	872	3,13	775	2,25	2520	5,66	-97	1745	-0,89	3,41
Поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом	89	0,32	83	0,24	47	0,11	-6	-36	-0,08	-0,14
зі страхування	19	0,07	57	0,17	41	0,09	38	-16	0,10	-0,07
з оплати праці	82	0,29	220	0,64	245	0,55	138	25	0,34	-0,09
Інші поточні зобов'язання	33	0,12	21	0,06	35	0,08	-12	14	-0,06	0,02
Усього за розділом IV	3 495	12,56	2 256	6,54	11 887	26,70	-1239	9631	-6,02	20,16
Баланс	27 821	100,00	34 494	100,00	44 528	100,00	6673	10034	0,00	0,00

За даними аналізу структури та динаміки активів приведеному у табл. 2.2 ТОВ «Зліт» бачимо, що збільшилась вартість необоротних активів підприємства збільшення у 2015 році склало 2566 тис. грн. а у 2016 році 8001 тис. грн. Вартість виробничих запасів підприємства збільшилась у 2015 році на 1899 тис. грн. та зменшилась на 1243 тис. грн. у 2016 році.

Вартість незавершеного виробництва збільшилась у 2016 році на 4 028 тис. грн. У 2015 році збільшилась на 2072 тис. грн. та зменшилась у 2016 році на 1056 тис. грн. сума дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги. На протязі 2014-2016 років підприємство має грошові кошти в національній валюті, у 2015 році їх сума збільшилась на 452 тис. грн. а у 2016 році зменшилась на 244 тис. грн.

На протязі 2014-2016 років поступово збільшувалась загальна сума оборотних активів підприємства у 2015 році збільшення складає 4107 тис. грн. у 2016 році 1859 тис. грн. Вартість всього майна за балансом таж має динаміку до збільшення у 2015 році збільшення склало 6673 тис. грн. а у 2016 році 10034 тис. грн.

Для того щоб розглянути джерела формування майна підприємства проаналізуємо структуру та динаміку пасивів. За даними таблиці 2.3 бачимо, що власний капітал підприємства на протязі 2014-2016 рр. займає найбільшу питому вагу, його сума постійно збільшується, збільшення складає у 2015 році 2240 тис. грн., у 2016 році 248 тис. грн., а у структурі навпаки спостерігається зменшення, у 2015 році на 8,46 %, у 2016 році на 14,96%.

Вартість забезпечення наступних витрат і платежів має незначний обсяг у пасиві, менш 1%. Питома вага довгострокових зобов'язань у 2016 складає 19,38 %, питома вага їх зменшилась на 5,13 %, у порівнянні з 2015 роком. Поточні зобов'язання у 2016 році займають 26,70 % у загальному обсязі пасивів.

Таким чином ТОВ «Зліт» має значний обсяг майна вкладений у основні засоби та оборотні активи, та основним джерелом формування майна є власний капітал.

Групування активів та зобов'язань підприємства представлено в таблиці 2.4 та 2.5.

Таблиця 2.4

Групування активів за ступенем ліквідності
ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр.

АКТИВИ	Умовне позначення	Роки		
		2014	2015	2016
Високоліквідні	A ₁	143	595	351
Швидколіквідні	A ₂	533	3043	1553
Повільноліквідні	A ₃	9067	10212	13979
Важколіквідні	A ₄	18078	20644	28645
Баланс		27821	34494	44528

За даними таблиці ми бачимо збільшення у 2015 році високоліквідних активів та швидко ліквідних активів та зменшення їх у 2016 році. Обсяг важколіквідних активів має динаміку до збільшення на протязі 2014-2016 рр.

Таблиця 2.5

Групування зобов'язань ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	Умовне позначення	Роки		
		2014	2015	2016
Найбільш термінові	П ₁	1095	1156	2888
Короткострокові	П ₂	2400	1100	8999
Довгострокові	П ₃	2631	8455	8631
Постійні	П ₄	21695	23783	24010
Баланс		27821	34494	44528

За даними таблиці 2.5 ми бачимо динаміку до збільшення на протязі 2014-2016 рр. обсягу всіх видів зобов'язань підприємства.

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр. наведено у табл. 2.6.

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

Активи	Роки			Зобов'язання	Роки			Платіжний надлишок або нестача коштів		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016	2014	2015	2016
A ₁	143	595	351	П ₁	1095	1156	2888	-952	-561	-2537
A ₂	533	3043	1553	П ₂	2400	1100	8999	-1867	1943	-7446
A ₃	9067	10212	13979	П ₃	2631	8455	8631	6436	1757	5348
A ₄	18078	20644	28645	П ₄	21695	23783	24010	-3617	-3139	4635

Графічно аналіз ліквідності балансу ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр. приведено на рис. 2.3.

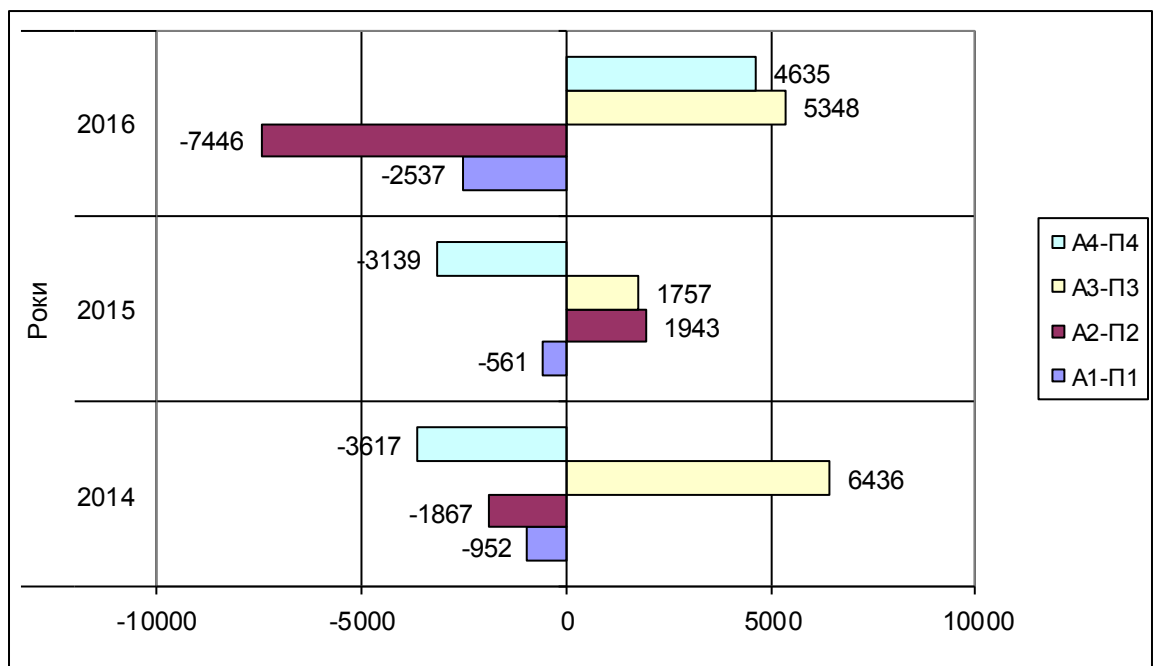


Рис. 2.3. Аналіз ліквідності балансу
ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр.

За даними таблиці 2.6 бачимо, що підприємству не вистачає як високоліквідних так і швидколіквідних активів для погашення найбільш

термінових зобов'язань.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки наведених груп активів і зобов'язань.

Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні співвідношення: $A_1 \geq P_1$; $A_2 \geq P_2$; $A_3 \geq P_3$; $A_4 \leq P_4$.

Порівняльний аналіз показників балансу ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр. представлений у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Порівняльний аналіз показників балансу
ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр.

2014 рік			2015 рік			2016 рік		
Активи		Пасиви	Активи		Пасиви	Активи		Пасиви
143	<	1095	595	<	1156	351	<	2888
533	<	2400	3043	>	1100	1553	<	8999
9067	>	2631	10212	>	8455	13979	>	8631
18078	<	21695	20644	<	23783	28645	<	24010

По даним таблиці 2.7 можна зробити висновок про те, що для абсолютної ліквідності балансу на протязі 2014-2016 рр. у підприємства не вистачає високоліквідних активів для погашення найбільш термінових зобов'язань. Для комплексної оцінки ліквідності балансу в цілому визначаємо загальний показник ліквідності за формулою:

$$(A_1 * ПВ_{A1} + A_2 * ПВ_{A2} + A_3 * ПВ_{A3}) / (П_1 * ПВ_{П1} + П_2 * ПВ_{П2} + П_3 * ПВ_{П3}), \quad (2.1)$$

де $ПВ_A$ та $ПВ_P$ – питома вага відповідних груп активів та пасивів в їх загальному підсумку. Питома вага відповідних груп активів та пасивів приведена у таблиці 2.8

Комплексна оцінка ліквідності балансу ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

Умовні позначення	Роки					
	2014		2015		2016	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7
АКТИВИ						
A ₁	143	0,51	595	1,72	351	0,79
A ₂	533	1,92	3043	8,82	1553	3,49
A ₃	9067	32,59	10212	29,61	13979	31,39
A ₄	18078	64,98	20644	59,85	28645	64,33
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ						
П ₁	1095	3,94	1156	3,35	2888	6,49
П ₂	2400	8,63	1100	3,19	8999	20,21
П ₃	2631	9,46	8455	24,51	8631	19,38
П ₄	21695	77,98	23783	68,95	24010	53,92
Загальний показник ліквідності	0,84		0,84		1,38	

Таким чином ми бачимо збільшення загального показника ліквідності підприємства у 2016 році. Крім абсолютних показників для оцінки ліквідності та платоспроможності ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр. розраховуємо відносні показники (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

Показники	Роки			Відхилення, +,-	
	2014	2015	2016	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Величина власних оборотних коштів	5448	10794	3022	5346,00	-7772,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,041	0,264	0,030	0,223	-0,2342
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,193	1,613	0,160	1,419	-1,452
Коефіцієнт покриття	2,56	5,78	1,25	3,23	-4,53

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6
Частка оборотних засобів в активах	0,32	0,38	0,33	0,06	-0,04
Частка запасів в поточних активах	0,92	0,72	0,80	-0,20	0,08
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	0,66	1,15	0,25	0,49	-0,89
Коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів	0,03	0,06	0,12	0,03	0,06

За даними таблиці 2.9 ми бачимо, що у 2015 році збільшилась величина власних оборотних коштів підприємства, але у 2016 році зменшення склало 7772,0 тис. грн. Взагалі за даними таблиці можна сказати, що ліквідність та платоспроможність підприємства підвищилась у 2015 році та зменшилась у 2016 році нижче рівня 2014 року. Коефіцієнт покриття підприємства знаходить на досить високому рівні.

Збільшилась частка власних оборотних коштів у покритті запасів, збільшення складає у 2015 році 0,49. Коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів збільшився у 2016 році, але коливання незначні. Динаміка всіх показників говорить про незначне зниження ліквідності ТОВ «Зліт» в 2016 році, у порівнянні з 2015 роком. Визначення типу фінансової стійкості підприємства наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Характеристика типу фінансової стійкості

ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр.

Показники	Роки			Відхилення, +,-	
	2014	2015	2016	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Наявність власних оборотних коштів	3617	3139	-4635	-478,0	-7774,0
Наявність довгострокових джерел формування запасів	6248	11594	3996	5346,0	-7598,0
Показник загальної величини джерел формування запасів	9743	13850	15883	4107,0	2033,0

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5	6
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів	-4650	-6273	-16585	-1623,0	-10312
Надлишок (+) або нестача (-) довгострокових джерел формування	-2019	2182	-7954	4201,0	-10136
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини джерел формування	1476	4438	3933	2962,0	-505,00

За даними розрахунків ми можемо зробити такі висновки, фінансовий стан ТОВ «Зліт» на протязі 2014-2016 рр. не є абсолютно стійким. Результати розрахунку відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр. наведені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

Показники	Роки			Відхилення. +/-	
	2014	2015	2016	2015 р. від 2014р.	2016р. від 2015р.
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,371	0,227	-0,292	-0,145	-0,52
Маневреність власних обігових коштів	0,040	0,190	-0,076	0,150	-0,27
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,167	0,132	-0,193	-0,035	-0,33
Коефіцієнт фінансової автономії	0,773	0,688	0,539	-0,085	-0,15
Коефіцієнт фінансової залежності	1,294	1,453	1,856	0,159	0,40
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,253	0,455	0,126	0,201	-0,33
Коефіцієнт фінансової стійкості	3,511	2,217	1,170	-1,294	-1,05
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,285	0,451	0,855	0,166	0,40
Коефіцієнт стійкості фінансування	0,874	0,935	0,733	0,060	-0,20
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,384	0,238	-0,312	-0,146	-0,55
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,429	0,789	0,421	0,360	-0,37
Показник фінансового ліверіджу	0,121	0,356	0,359	0,234	0,00
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,571	0,211	0,579	-0,360	0,37
Коефіцієнт страхування бізнесу	0,029	0,023	0,018	-0,006	-0,01

За даними таблиці 2.11 бачимо, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами має динаміку до зменшення а у 2016 році взагалі має від'ємне значення. Маневреність власних обігових коштів на низькому рівні. У 2016 році знизився нижче нормативного коефіцієнт маневреності власного капіталу. Коефіцієнт фінансової автономії нижче рівня нормативного та має негативну динаміку у 2016 році. Збільшився коефіцієнт фінансової залежності у 2016 році складає 1,856. На протязі 2014-2016 років поступово знижувалася коефіцієнт маневреності робочого капіталу його значення нижче нормативного. Динаміку до зниження має коефіцієнт фінансової стійкості у 2016 році він дорівнює 1,170. Збільшився коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу. Графічно динаміка зміни показників фінансової стійкості ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр. наведено на рис. 2.4.

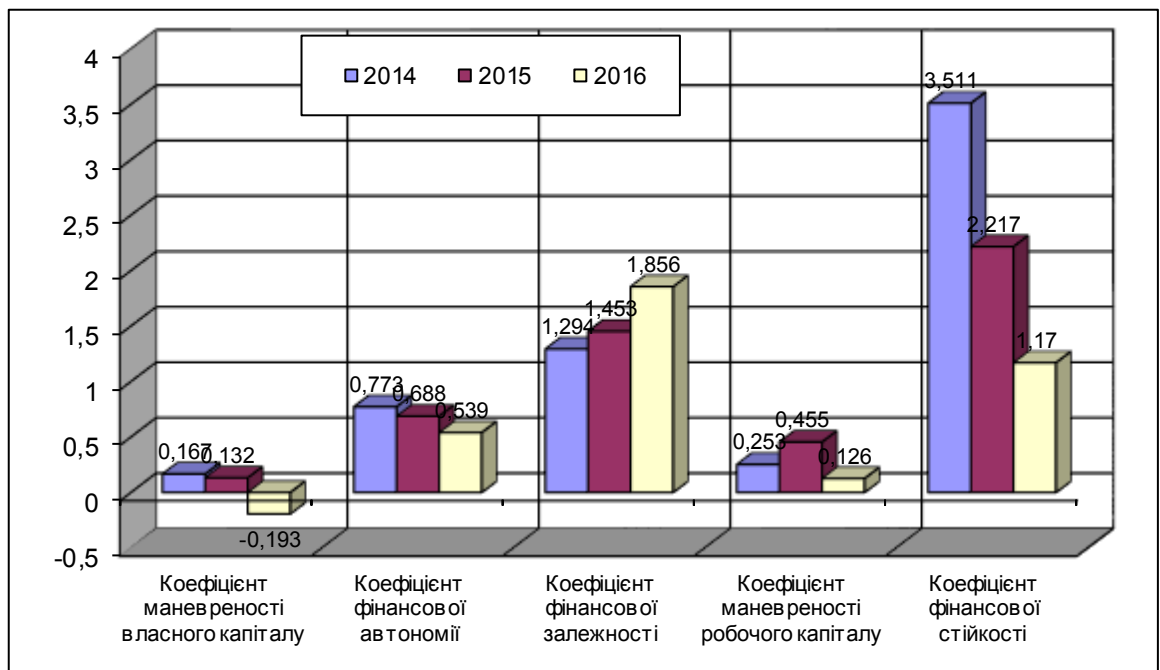


Рис. 2.4. Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Зліт»

Взагалі динаміка показників фінансової стійкості підприємства говорить, про зниження рівня фінансової стійкості ТОВ «Зліт» у 2015-2016 рр. у порівнянні з 2014 роком, та збільшення питомої ваги залучених коштів.

Аналіз показників ділової активності ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

Показники	Роки			Відхилення, +,-	
	2014	2015	2016	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015р.
Коефіцієнт оборотності активів	0,64	0,73	0,52	0,08	-0,20
Період обороту активів	559	496	687	-63	190
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,04	2,05	1,48	0,02	-0,57
Період обороту оборотних коштів	177	175	243	-1	68
Фондовіддача	1,09	1,20	0,88	0,12	-0,32
Коефіцієнт оборотності запасів	2,38	2,73	2,20	0,35	-0,53
Період обороту запасів (К2)	151	131,72	164	-19	32
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	25,05	12,64	9,02	-12,41	-3,62
Період погашення дебіторської заборгованості (К1)	14	28	40	14	11
Коефіцієнт оборотності готової продукції	91,42	37,85	54,09	-53,57	16,25
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4	8	3	3	-5
Період погашення кредиторської заборгованості (К3)	81	46	123	-35	77
Коефіцієнт завантаженості активів	1,553	1,379	1,907	-0,17	0,53
Коефіцієнт завантаженості активів в обороті	0,490	0,487	0,675	0,00	0,19
Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	1,171	1,002	1,152	-0,17	0,15
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,85	1,00	0,87	0,14	-0,13
Період операційного циклу	165	160	203	-5	43
Період фінансового циклу	85	114	81	30	-34

За даними таблиці бачимо, що загальна тенденція наступна: у 2016 році відбулося збільшення ефективності використання активів підприємства, зокрема це виражено у збільшенні коефіцієнту оборотності активів, зменшенні періоду оборотності. Збільшився коефіцієнт оборотності оборотних активів, зменшився період обороту оборотних коштів. Підвищилась фондовіддача у 2016 році на 0,12 грн., також збільшився коефіцієнт оборотності запасів. збільшився коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, зменшився

період погашення дебіторської заборгованості.

У 2016 році у порівнянні з 2015 роком ділова активність підприємства зменшилась, також це виражено у зменшенні показників оборотності та підвищенні показників тривалості оборотів. Період обороту активів підприємства збільшився на 190 днів. Період обороту оборотних коштів збільшився на 68 днів. Зменшилась фондвіддача також зменшилась оборотність запасів. Підвищився період погашення дебіторської заборгованості та період погашення кредиторської заборгованості на 77 днів.

Таким чином ми можемо зробити висновок про те, що ділова активність ТОВ «Зліт» підвищилась у 2015 році та має динаміку до зменшення у 2016 році, на що істотно вплинуло зменшення абсолютної величини прибутку підприємства.

Таблиця 2.13

Розподіл показників ліквідності ТОВ «Зліт» за класами [93, с. 112]

№ пор.	Показник	Нормативне значення	Розподіл за класами		
			1-й	2-й	3-й
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності Ка.л	0,2-0,35	0,2 і вище	0,1-0,2	< 0,1
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності Кш.л	0,5-1	0,5 і вище	0,3-0,5	< 0,3
3	Коефіцієнт поточної ліквідності Кп.л	2,0	2,0 і вище	1-2	< 1
4	Коефіцієнт оборотності активів Коб	—	Прискорення	На одному рівні	Уповільнення
5	Коефіцієнт автономії Ка	0,5	0,5 і вище	0,3-0,5	< 0,3

Отже, по ТОВ «Зліт» по першому показнику Ка.л, враховуючи його фактичне значення, присвоюється 3-й клас; другому Кш.л — 3-й клас; третьому Кп.л — 2-й клас; четвертому Коб — 3-й клас; п'ятому показнику Ка — 1-й клас.

Визначимо рейтинг кредитоспроможності ТОВ «Зліт» за 2016 рік, якщо відомі класи показників та їх частка (табл. 2.14).

Рейтинги кредитоспроможності ТОВ «Зліт»

Показник	Клас	Вага	Сума балів
Ка.л	3	20	60
Кш.л	3	20	60
Кп.л	2	10	20
Коб	3	30	90
Ка	1	20	20
Всього	*	100	250

Рейтинг розраховують за формулою:

$$R = \sum_{k=1}^n K_k \cdot d_k$$

де K_k — фактичне значення k -го показника; d_k — вага k -го показника.

Залежність можливостей і умов надання кредиту від рейтингу
позичальника

Клас	Кредитний рейтинг	Можливість і умови надання кредиту
А	Дуже високий	Пільговий відсоток за користування кредитом. Надання кредиту без забезпечення. Контроль за фінансовим станом необов'язковий
Б	Високий	Відсоток встановлюється на рівні ставки, діє на ринку. Зменшення форм забезпечення. Контроль за фінансовим станом необов'язковий
В	Задовільний	Кредит може бути наданий на загальних умовах. Здійснюється поточний контроль за фінансовим станом
Г	Низький	Кредит може бути наданий за більш високою ставкою, що включає премію за ризик; під кілька видів забезпечення, в обмеженій (розміром статутного капіталу) сумі. Здійснюється контроль за документооборотом угоди, що кредитується
Д	Неприйнятний	Кредит не видається

Для ТОВ «Зліт» рейтинг становитиме 250 балів. Отже, за сумою балів товариство належить до класу В і кредит може бути наданий на загальних умовах при умові здійснення поточного контролю за фінансовим станом.

2.3. Аналіз пріоритетних форм кредитування

Для ТОВ «Зліт» сприятливими є товарний кредит, кредит у грошовій формі та лізинг. Але спочатку проаналізуємо підходи, що традиційно застосовуються для оцінки різних варіантів фінансування. Майже усі вони мають такі яскраво виражені хиби:

- здебільшого береться до уваги лише одна група витрат — плата безпосередньо за використання позикових коштів. Інші витрати, пов'язані із залученням і використанням коштів, при аналізі не враховуються, незважаючи на те, що їхній розмір також може бути досить вагомим;

- при виборі способу фінансування не враховуються часові графіки залучення коштів, платежів за їхнє використання й повернення боргу;

- у самій процедурі вибору раціонального варіанта не використовуються методи оптимізації вартості фінансування.

Спочатку відвернемося від фактора часу і розглянемо сам показник вартості. Вартість фінансування не є показником унітарним. Він містить у собі такі елементи, як:

- плата безпосередньо за використання коштів (i). Це процентні платежі за банківськими кредитами, векселями, облігаціями, дивіденди за акціями тощо;

- додаткові витрати, пов'язані із залученням фінансування, розмір яких залежить від суми коштів, що залучаються (y). Вони можуть включати витрати на страхування застави (у разі, коли вона передбачена), комісію банку, витрати на емісію і поширення цінних паперів та інше;

- додаткові витрати, пов'язані із залученням фінансування, розмір яких не залежить від суми коштів, що залучаються (A), — це витрати на нотаріальне оформлення договору фінансування, придбання або виготовлення бланків цінних паперів та інші витрати, пов'язані з оплатою супутніх послуг.

Різні джерела (способи) фінансування мають свою специфіку. Вона знаходить своє відображення і у визначенні перерахованих вище елементів.

Щодо потреби врахування фактора часу, хотілося б зауважити, що на практиці усі витрати, пов'язані з фінансуванням, здійснюються здебільшого не одноразово, а частинами упродовж певного часу. Надходження коштів із зовнішніх джерел також дуже часто розтягнуто в часі і залежить, з одного боку, від потреби в них, а з іншого — від можливості надання їх кредитором.

Перераховані недоліки дають нам підстави припускати, що традиційні підходи до оптимізації фінансування не досить коректні, а результати, що можуть бути отримані при їх застосуванні, можуть виявитися помилковими. З огляду на це нами запропоновано модель, в основі якої є критерій оптимальності PEI (financing efficiency index) — показник ефективності фінансування:

$$FEI = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=0}^m x_{ij} d_j}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=0}^m (\alpha_{ij} x_{ij} d_j + \gamma_{ij} x_{ij} d_j + \lambda_{ij} x_{ij} d_j + x_{ij} d_j)} \quad (2.2)$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = FR_j$$

$$\sum_{i=0}^m x_{ij} = FV_i$$

де PEI (financing efficiency index) — показник ефективності фінансування;

x_{ij} — обсяг фінансування, що залучається з і-го джерела в j-ий період часу, грош. од.;

$\alpha(x)_{ij}$ — сума прямих виплат за використання коштів, що залучаються з і-го джерела, в j-ий період часу, грош. од.;

$\gamma(x)_{ij}$ — сума інших виплат, пов'язаних із залученням коштів з і-го джерела, в j-ий період часу, розмір яких залежить від суми коштів, що залучаються, грош. од.;

λ_j — сума інших виплат, пов'язаних із залученням коштів з i -го джерела, в j -ий період часу, розмір яких не залежить від суми коштів, що залучаються, грош. од.;

x_{ij} — сума повернення позикових коштів, що залучені з i -го джерела, в j -ий період часу, грош. од.;

d_j — коефіцієнт дисконтування для j -го періоду часу;

FR_j (financing requirement) — потреба у фінансових ресурсах в j -ий період часу, грош. од.;

FV (financing volume) — можливий обсяг залучення фінансових ресурсів з i -го джерела, грош. од.

Відповідно до представленої економіко-математичної моделі оптимальним буде таке поєднання джерел фінансування, за якого значення цільової функції буде максимальним. При цьому сума фінансових ресурсів, що використовуються в j -ий період часу, має дорівнювати потребам у них у цей же період, а сума коштів, що залучаються з i -го джерела, не повинна перевищувати можливого потенціалу цього джерела з урахуванням графіків залучення коштів і повернення позики.

Запропонована модель має такі переваги:

- дає змогу здійснювати комплексну оптимізацію фінансування;
- відображає чистий фінансовий результат залучення ресурсів;
- враховує графік руху фінансових потоків і зміну вартості коштів у часі;
- найповніше враховує усі витрати, пов'язані із залученням і використанням фінансування;
- дає змогу робити оцінку при будь-якому типі та будь-якій кількості джерел фінансування;
- дає можливість аналізувати й порівнювати різні варіанти фінансування, структуру вартості кожного варіанта, окремі елементи вартості кожного джерела тощо.

Для демонстрації можливості й економічної доцільності практичного застосування будь якої форми кредитування для ТОВ «Зліт» приведемо пример розрахунку. У ТОВ «Зліт» з'явилася потреба у придбанні основних фондів вартістю 300 тис. грн. Причому пропонуються різні варіанти придбання.

Перший варіант: фінансовий лізинг терміном на три роки. За умовою контракту лізингу наприкінці кожного року орендар повинен сплачувати на користь компанії лізингові платежі розміром 150 тис. грн. ($J(x) + x'$). По закінченні терміну контракту устаткування переходить у власність орендаря.

Другий варіант: покупка основних фондів зі 100 %-ною передоплатою.

Перший варіант. Через відсутність вільних власних фінансових ресурсів на здійснення покупки, ТОВ «Зліт» уклало договір лізингу.

Другий варіант. Керівництво ТОВ «Зліт» укладає контракт на довгострокове банківське кредитування. Згідно з цим договором, центр отримує кредит у 300 тис. грн. (x) терміном на три роки. Річна процентна ставка становить 21 % ($J(x)$), комісія банку (разовий платіж при отриманні кредиту) — 1,5 % від суми кредитування ($\gamma(x)$), нотаріальні послуги — 1,5 тис. грн. (λ), графік повернення кредиту — вільний. Керівництво ТОВ «Зліт» вважає, що підприємство буде здатне повернути 100 тис. грн. кредиту наприкінці другого року (x_2) і 200 тис. грн.— наприкінці третього (x_3).

Третій варіант придбання обладнання у формі товарного кредиту.

Треба порівняти ефективність фінансування проекту придбання устаткування по двом варіантам.

У таблиці 2.16 представлено розрахунок й оцінку двох різних варіантів фінансування проекту на підставі запропонованої нами моделі.

Порівняння значень показника FEI для двох схем фінансування дає можливість зробити висновок: незважаючи на те, що сума "переплати" за устаткування у другому варіанті більша, ніж у першому ($6\ 000 + 63\ 000 + 63\ 000 + + 42\ 000 = 174\ 000$ грн. проти $150\ 000 \times 3 - 300\ 000 = 150\ 000$ грн.),

саме у другому випадку фінансується ефективніше, тому що $FEI_1 > FEI_2$ ($0,926 > 0,896$).

Таблиця 2.16

Порівняльний аналіз варіантів фінансування проектів

Показники		I рік	II рік	III рік	Усього, грн.	FEI
Коефіцієнт дисконтування (18 %)	1,000	0,8475	0,7353	0,6494		
Фінансовий лізинг — перший варіант						
Обсяг фінансування, грн.	300000					
Лізингові платежі, грн.		150000	150000	150000		
Дисконтована сума обсягу фінансування, грн.					300000	
Дисконтована сума лізингових платежів, грн.		127119	110294	97403	334815	0,896
Придбання устаткування (банківський кредит) другий варіант						
Обсяг фінансування, грн.	300000					
Комісія банку та нотаріальні послуги, грн.	6000					
Виплата відсотків, грн.		63000	63000	42000		
Повернення кредиту, грн.			100000	200000		
Дисконтована сума обсягу фінансування, грн.	306000				306000	
Дисконтована сума виплат відсотків і погашень кредиту, грн.		53390	119853	157143	330386	0,926
Товарний кредит третій варіант						
Ставка відсотків, %	30					
Обсяг фінансування, грн.	300000				300000	
Платежі основної суми, грн		100000	100000	100000	300000	
Відсотки, грн		30000	30000	30000	90000	
Дисконтована сума платежів за товарний кредит, грн.		110175	95589	84422	290186	0,967

Порівняння значень показника FEI для двох схем фінансування дає можливість зробити висновок: незважаючи на те, що сума "переплати" за устаткування у другому варіанті більша, ніж у першому ($6\ 000 + 63\ 000 + 63\ 000 + + 42\ 000 = 174\ 000$ грн. проти $150\ 000 \times 3 - 300\ 000 = 150\ 000$ грн.), саме у другому випадку фінансується ефективніше, тому що $FEI_1 > FEI_2$ ($0,926 > 0,896$). Така різниця в оцінках зумовлена урахуванням у показнику FEI графіків руху фінансових потоків, а також урахуванням інших витрат, що мають місце при фінансуванні. до розрахунку ефективності кредитування додано також, кредитування за рахунок товарного кредиту.

Отже, практичне застосування моделі дає змогу вибрати оптимальне для кожної конкретної ситуації поєднання джерел фінансування і має такі переваги:

- дає змогу здійснювати комплексну оптимізацію фінансування;
- відображає чистий фінансовий результат залучення ресурсів;
- враховує графік руху фінансових потоків і зміну вартості коштів у часі;
- найповніше враховує всі витрати, пов'язані із залученням і використанням фінансування;
- дає змогу робити оцінку при будь-якому типі і будь-якій кількості джерел фінансування;
- дає можливість аналізувати і порівнювати різні варіанти фінансування, структуру вартості кожного варіанта, окремі елементи вартості кожного джерела та ін.

Графічно динаміка платежів по різних варіантах придбання устаткування ТОВ «Зліт» наведено на рисунку 2.6.

Таким чином на підставі розрахунків ми бачимо, що найефективнішим для ТОВ «Зліт» є варіант товарного кредиту, виходячи з показника FEI. Взагалі проведений аналіз показників діяльності ТОВ «Зліт» свідчить про ефективну та прибуткову діяльність підприємства, Але у 2015 році відбувся підйом рівня прибутку, а також збільшення ефективності

використання ресурсів підприємства та декотре зменшення прибутку у 2016 році.

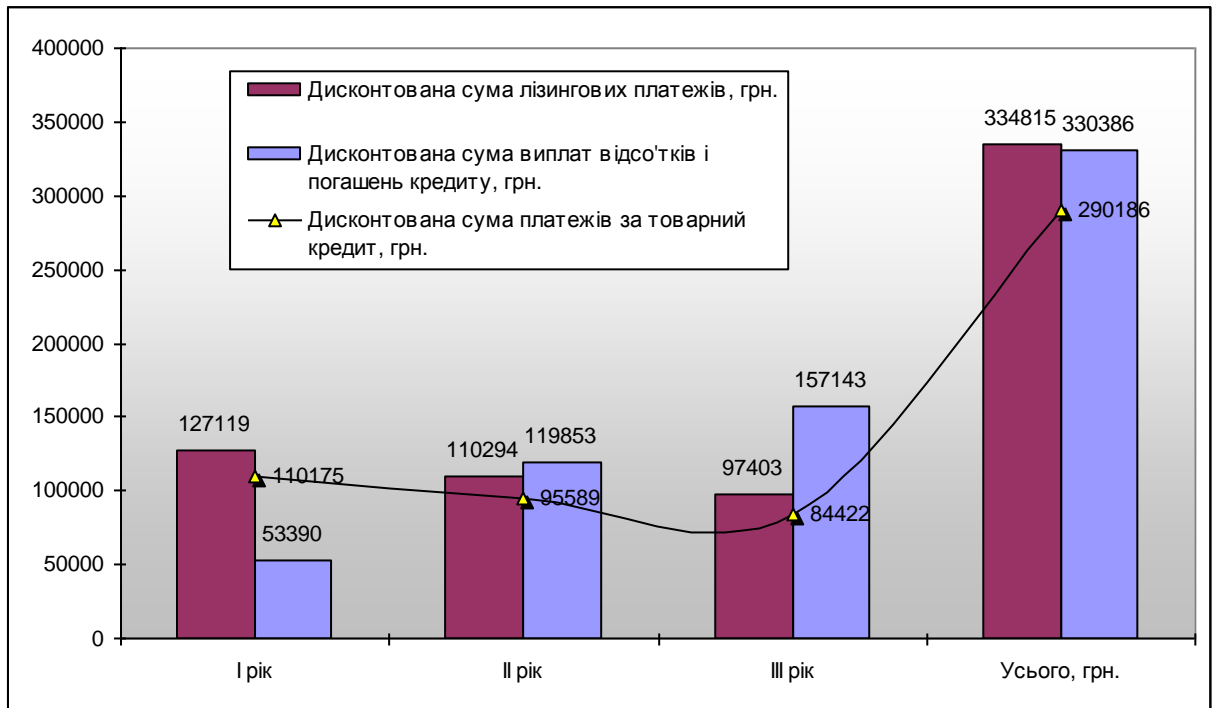


Рис. 2.6 Динаміка платежів ТОВ «Зліт»

Для абсолютної ліквідності балансу на протязі 2014-2016 рр. у підприємства не вистачає високоліквідних активів для погашення найбільш термінових зобов'язань. Динаміка показників фінансової стійкості підприємства говорить, про зниження рівня фінансової стійкості ТОВ «Зліт» у 2015-2016 рр. у порівнянні з 2014 роком, та збільшення питомої ваги залучених коштів.

РОЗДІЛ III. ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Оцінка ризику кредитної політики підприємства

Одним з основних показників ефективності кредитної політики є показник ефект фінансового важеля - це прирощування до рентабельності власних коштів, що одержані завдяки використанню кредиту, незважаючи на платність останнього. Ефект фінансового важеля виникає через розбіжність між економічною рентабельністю й "ціною" позикових коштів. Економічна рентабельність активів являє собою відношення величини ефекту виробництва (тобто прибутку до сплати відсотків за кредити й податку на прибуток) до сумарної величини сукупного капіталу підприємства (тобто всіх активів або пасивів) [45, с. 135].

Іншими словами, підприємство повинне спочатку напрацювати таку економічну рентабельність, щоб коштів вистачило принаймні для сплати відсотків за кредит.

Для розрахунку ефекту фінансового важеля застосовується наступна формула:

$$EФВ = (1 - СОП) \times (EP - СРСВ) \times (ПК / ВК), \quad (3.1)$$

де ЕФВ - рівень ефекту фінансового важеля, %;

СОП - ставка оподаткування прибутку, виражена десятковим дробом;

EP - економічна рентабельність активів;

СРСВ - середня розрахункова ставка відсотка;

ПК - позикові кошти;

ВК - власні кошти.

Ця формула має три складові:

податковий коректор фінансового важеля (1 - СОП) - показує, у якій мірі проявляється ефект фінансового важеля у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку;

диференціал (ЕР - СРСВ) - характеризує різницю між рівнем економічної рентабельності активів і середньою розрахунковою ставкою відсотка по позикових коштах; СРСВ, як правило, не збігається із відсотковою ставкою, механічно взятою з кредитного договору, і розраховується як помножене на 100 відношення величини всіх фактичних фінансових витрат по всіх кредитах за період, що аналізується, до загальної суми позикових коштів, що використовуються в аналізованому періоді.

плече фінансового важеля - характеризує силу впливу фінансового важеля - це співвідношення між позиковими (ПК) і власними коштами (ВК).

Виділення цих складових дозволяє цілеспрямовано управляти зміною ефекту фінансового важеля при формуванні структури капіталу.

Далі проведемо оцінку ефективності кредитування ТОВ «Зліт», яка представлено у таблиці 3.1.

Було проаналізовано структура капіталу ТОВ «Зліт», за період з 2014 по 2016 рік. Середній обсягу позикового капіталу, що використовувався за цей період не перевищував 40% від загального обсягу капіталу, а у 2016 році він зменшився та склав 32,2%, але необхідно зазначити, що ця частина не забезпечувала підвищення рентабельності власного капіталу згідно з показником фінансового левериджу, він був від'ємним у 2016 році.

Використання позикового капіталу для підприємства було не вигідне та знижувало рентабельність власного капіталу, згідно показника фінансового левериджу. Залучення позикового капіталу дозволяло підвисити чистий прибуток підприємства на одиницю власного капіталу тільки у 2014 на 0,37%. Якщо прослідити динаміку рівня рентабельності власного капіталу з 2014 по 2016 рр., то можна відмітити, що рентабельність власного капіталу у 2016 році зменшилась та була самою низькою, причому структура капіталу у

цьому році характеризувалася найвищою часткою позичкового капіталу за період, що аналізувався.

Таблиця 3.1

Розрахунок ефективності кредитування ТОВ «Зліт»
за 2014-2016 рр.

Показники	Роки			Зміна, +/-	
	2014	2015	2016	2015р. від 2014р.	2016р. від 2015р.
Середня сума всього капіталу, що використовується, тис. грн.	27543	31157,5	39511	3614,5	8353,5
Середня сума власного капіталу, тис. грн.	20774	22628	23872	1854	1244
Середня сума позикового капіталу, тис. грн.	6657,5	8529,5	15639	1872	7109,5
Структура капіталу				0	0
Власний	75,4	72,6	60,4	-2,8	-12,2
Позичковий	24,2	27,4	39,6	3,2	12,2
Сума валового прибутку, тис. грн.	1586	2937	2521	1351	-416
Економічна рентабельність активів, %	5,76	9,43	6,38	3,67	-3,05
Середній рівень відсотків за кредит, %	8,2	8,1	12,9	-0,1	4,8
Сума чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства, тис. грн.	1036	2246	241	1210	-2005
Рентабельність власного капіталу, %	5,0	9,9	1,0	4,9	-8,9
Ефект фінансового левириджу	-0,58	0,37	-3,21	0,95	-3,58

Так, якщо диференціал має позитивне значення, то будь-яке збільшення плеча фінансового важеля, тобто підвищення частки позикових коштів у структурі капіталу, буде призводити до зростання його ефекту. Відповідно, чим вище позитивне значення диференціала фінансового важеля, тим вище за інших рівних умов буде його ефект [54, с. 142].

Графічно структура капіталу та її ефективність представлено на рис. 3.1. Однак зростання ефекту фінансового важеля має певні межі й необхідне усвідомлення глибокого протиріччя й нерозривного зв'язку між диференціалом і плечем фінансового важеля. У процесі підвищення частки позикового капіталу знижується рівень фінансової стійкості підприємства,

що призводить до збільшення ризику його банкрутства. Це змушує кредиторів збільшувати рівень кредитної ставки з урахуванням включення в неї зростаючої премії за додатковий фінансовий ризик. Це збільшує середню розрахункову ставку відсотка, що (при даному рівні економічної рентабельності активів) веде до скорочення диференціала.

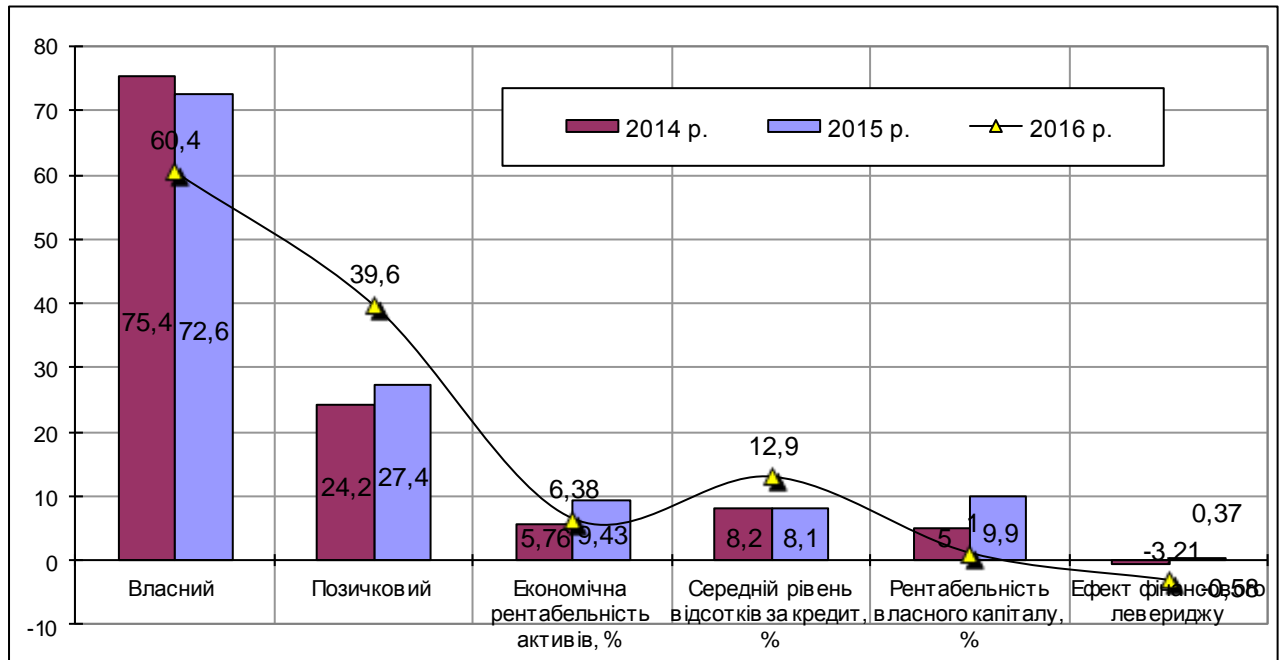


Рис. 3.1. Структура капіталу ТОВ «Зліт» за 2014-2016 рр.

При високому значенні плеча фінансового важеля його диференціал може бути зведений до нуля, при якому використання позикового капіталу не дає приросту рентабельності власного капіталу. При негативному значенні диференціала рентабельність власного капіталу знизиться, оскільки частина прибутку, генерована власним капіталом, буде йти на обслуговування використаного позикового капіталу по високих ставках відсотка за кредит. Таким чином, залучення додаткового позикового капіталу доцільно тільки за умови, що рівень економічної рентабельності підприємства перевищує вартість позикових коштів [19, с. 273].

Розрахунок ефекту фінансового важеля дозволяє визначити граничну межу частки використання позикового капіталу для конкретного підприємства, розрахувати допустимі умови кредитування. У цілому, сама по

собі заборгованість - не благо й не зло. Заборгованість - це й акселератор розвитку підприємства, і акселератор ризику. Залучаючи позикові кошти, підприємство може швидше й масштабніше виконати свої завдання. При цьому проблема для фінансового менеджера не в тім, щоб виключити всі ризики взагалі, а в тім, щоб прийняти розумні, розраховані ризики в межах диференціала (EP - CPCB).

Багато західних економістів вважають, що оптимальне значення рівня ефекту фінансового важеля близько до 30-50 %, тобто що він повинен дорівнювати одній третині - половині рівня економічної рентабельності активів. Тоді ефект фінансового важеля здатний як би компенсувати податкові вилучення й забезпечити власним коштом гідну віддачу. Вирішуючи завдання формування раціональної структури коштів підприємства, крім розрахунку кількісних показників, необхідно враховувати якісні фактори, у тому числі:

Стабільність динаміки обороту. Підприємство зі стабільним оборотом може дозволити собі відносно більшу питому вагу позикових коштів і більш значні постійні витрати.

Рівень і динаміка рентабельності. Підприємство генерує достатній прибуток для фінансування розвитку й обходиться більшою мірою власними коштами.

Структура активів. Якщо підприємство має у своєму розпорядженні значні активи загального призначення, здатними служити забезпеченням кредитів, то збільшення частки позикових коштів у структурі пасиву цілком виправдано.

Тяжкість оподаткування. Чим вище податок на прибуток, чим менше податкових пільг і можливостей використати прискорену амортизацію, тим більш переважним виглядає боргове фінансування через віднесення хоча б частини відсотків за кредит на собівартість. Більше того, чим вище податки, тим сильніше підприємство відчуває недолік засобів і тим частіше воно змушено звертатися до кредиту [49, с. 192].

Відношення кредиторів до підприємства. Конкретні умови надання кредиту можуть відхилятися від середніх залежно від фінансово-господарського положення підприємства. Для малого та/або починаючого свою діяльність підприємства доступ до кредитних ресурсів особливо утруднений через ризиковане фінансове становище підприємства, недостатність забезпечення кредиту, відсутність кредитної історії.

Стан ринку капіталів. При несприятливій кон'юктурі на ринку капіталів іноді доводиться просто підкорятися обставинам, відкладаючи до кращих часів формування раціональної структури джерел коштів.

Ризик є фактором будь-якої управлінської діяльності, його слід розглядати в економічній науці і практиці у взаємозв'язку всіх управлінських функцій, які реалізуються на мікро-, мезо- та макрорівнях відносно використання всіх факторів виробництва: матеріальних, людських та грошових ресурсів. [38, с. 36].

Системний підхід постає, понад усім, у функціонально-алгоритмічному структуруванні підсистеми ідентифікації факторів ризику в системі управління кредитуванням.

Сутність системного підходу полягає в розгляді ризик-менеджменту як сукупності елементів, які, у свою чергу, мають складну структуру. Ефективність функціонування цієї системи, як і будь-якої іншої, визначається налагодженістю взаємодії її елементів, яка залежить від правильного (з точки зору відповідності об'єктивним умовам) їх структурування, формально-організаційного втілення, яке відповідає ситуації, а також від якості, обсягу й рівня обробки інформації. Сукупність методів формування стратегічних напрямків інвестиційного ризик-менеджменту, системи запобіжного управління та комплексу тактичних способів мінімізації ризиків складає сутність запропонованої методології імунізації. У форматі цього необхідно розглянути методи формування стратегії управління ризиками: селективний, інтуїтивно-емпіричний, аналітико-детекційний, інформаційно-логістичний,

експертний, альтернативний, моноваріантний, конверсійний, інтеграційний і метод стандартизації (рис. 3.2) [109, с. 23].

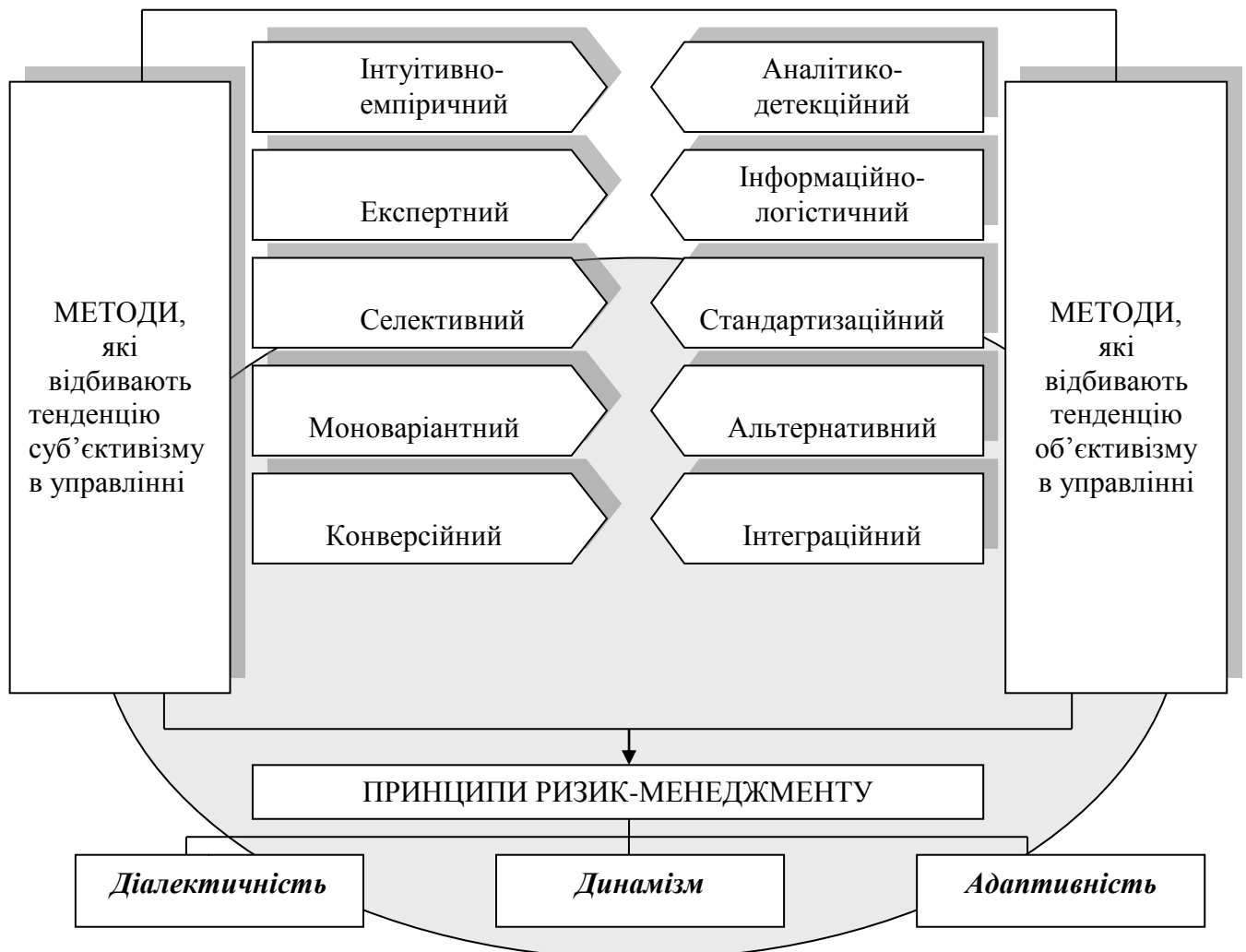


Рис. 3.2. Принципи та методи формування стратегії управління ризиками ТОВ «Зліт»

Процес кредитування позбавляє власника коштів низки переваг. Підприємство повинне самостійно оцінити поточний стан і перспективи кредитування, ефективність проекту, рівень ризиків. Алгоритм формування стратегії ризик-менеджменту запропоновано для ТОВ «Зліт» (рис. 3.3).

Головна ж проблема – низька ліквідність реальних інвестицій, неможливість швидкого перевкладення коштів у випадку виникнення труднощів із реалізацією проекту [106, с. 146].

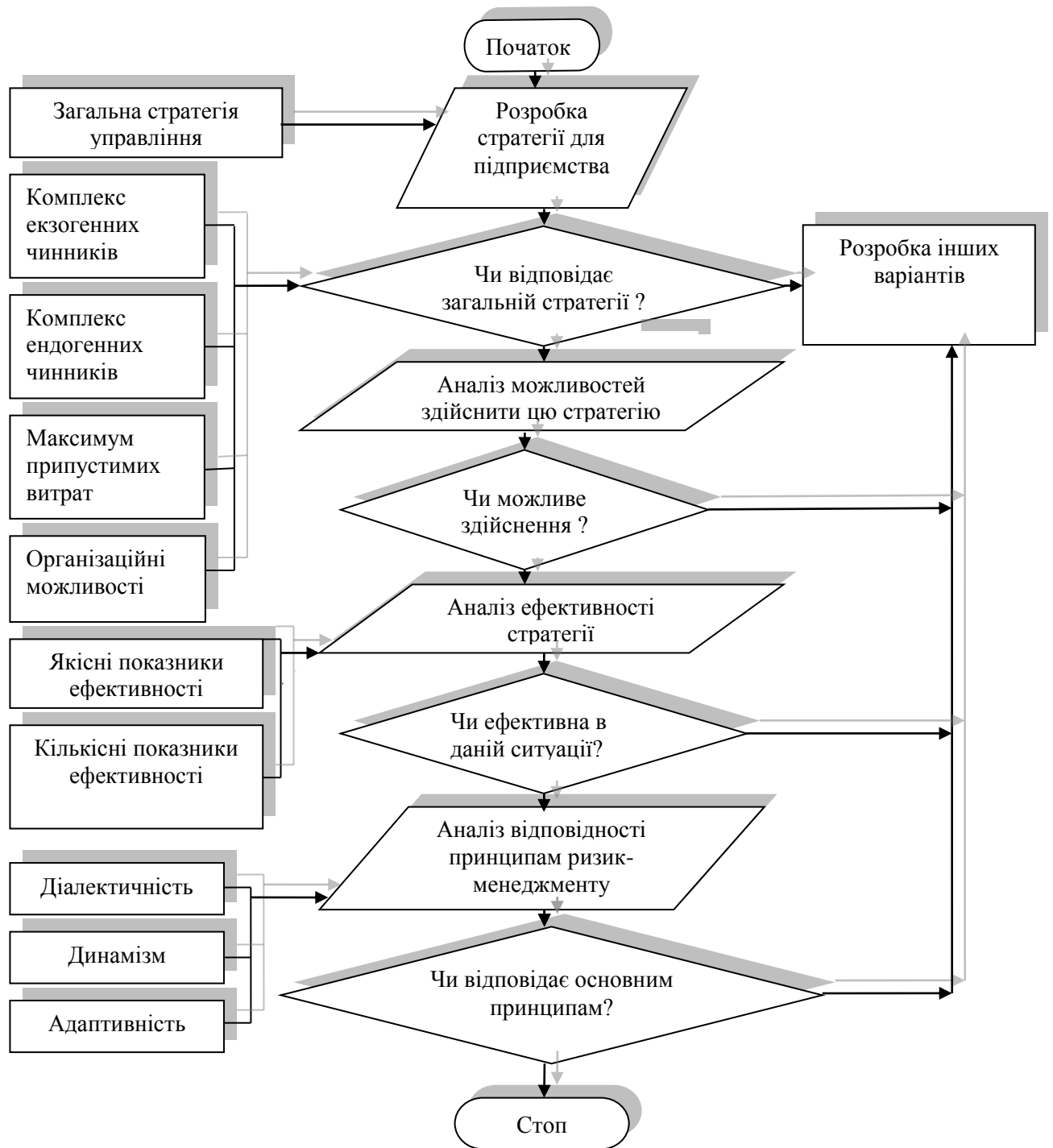


Рисунок 3.3. Схема формування стратегії ризик-менеджменту
ТОВ «Зліт»

В той же час реальне інвестування має переваги: відсутність додаткових витрат на сплату комісійних брокерським фірмам, страхових внесків на рахунки клірингових палат бірж, менша залежність від тимчасових

перепадів глобальної економічної системи, ширше поле для маневру в дивідендній політиці.

Сучасні інформаційні системи й технології стали необхідним інструментом ризик-менеджменту. До основних груп інформаційних систем і технологій, що формують базу прийняття рішень в області управління ризиками інвестиційної діяльності промислового підприємства, запропоновано віднести: по-перше, інформаційно-телекомунікаційну інфраструктуру (територіально сформовані державні й корпоративні комп'ютерні мережі, телекомунікаційні мережі, системи спеціального призначення, канали передачі даних, засоби комутації й управління інформаційними потоками; по-друге, бази й банки даних, всі види архівів, системи депозитаріїв державних інформаційних ресурсів; по-третє, базові й прикладні комп'ютерні та телекомунікаційні технології, системи забезпечення інформаційного захисту, ринок інформації, інформаційних технологій, засобів зв'язку, інформаційних продуктів та послуг. Із технологією обробки інформації пов'язано організацію функціонування інформаційних потоків, зокрема каналів її набуття зовні, каналів внутрішньої інформації (даних аналізу, аудиту), каналів оперативної виробничої інформації.

Для ТОВ «Зліт» необхідна інформаційно-логістична концепція, яка полягає в тому, щоб перейти до забезпечення обґрунтування управлінських рішень шляхом ефективного використання інформації, що дозволить оптимізувати стратегію ризик-менеджменту з урахуванням факторів ризику. Означене коректування необхідне у випадку перевищення рівня сукупного ризику інвестування R_{ci} над розрахованою величиною припустимих збитків, а також в умовах настання нового періоду діяльності системи (підприємства), що спостерігається, або надсистем (регіональної, загальнодержавної, міжнародної економіки).

Нижче сформульовано методологічний підхід до формування технології ризик-менеджменту на підприємстві ТОВ «Зліт» та обґрунтовано

кількісні методи оцінки ефективності заходів щодо зниження ризиків, які ґрунтуються на зіставленні витрат на реалізацію стратегії зниження ризиків і величини збитків, від яких вдалося застрахувати проект, на відміну від існуючої практики оцінки величини страхових возміщень. Для цього розроблено систему коефіцієнтів – показників ефективності заходів щодо зменшення ризиків (табл. 3.2) [86, с. 183].

Для ТОВ «Зліт» потрібне застосування технології ризик-менеджменту, під якою слід розуміти сукупність оптимальних для наданих умов методів зниження можливих збитків у процесі кредитування на підставі вивчення закономірностей виникнення та розвитку ризикових ситуацій. Для розробки ефективної технології управління ризиками потрібні [92, с. 58]:

аналіз ситуації (стану виробничої системи, інвестиційного проекту, факторів ризику;

кількісна й якісна оцінки величини можливого збитку та ймовірності його виникнення;

вибір оптимальних методів зниження ризиків для даної ситуації;

прогнозування розвитку ситуації на підставі даних оперативного контролінгу й розробка заходів запобіжного управління ризиками;

оцінка ефективності використаних методів ризик-менеджменту.

Таблиця 3.2

Показники ефективності методів інвестиційного ризик-менеджменту
ТОВ «Зліт»

№ п/п	Найменування показника	Розрахункова формула	Економічний зміст показника
1	2	3	4
1.	Коефіцієнт ефективності трансферизації ризиків через страхування	$K = \sum_{i=1}^n \sqrt{\frac{\sum (k - \bar{k})^2 \cdot j}{\sum j}} \cdot J \cdot 100\%$ <p>де К – коефіцієнт ефективності трансферизації ризиків через страхування, %; W_i – сумарні витрати на страхування, грн.; J – сума франшизи за усіма полісами, грн.</p>	Коефіцієнт є кількісною характеристикою відносної ефективності трансферизації ризиків через страхування

Продовження табл. 3.2

№ п/п	Найменування показника	Розрахункова формула	Економічний зміст показника
1	2	3	4
2.	Коефіцієнт не диверсифікованого (систематичного) ризику	$\beta = \frac{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (S_{ij} - S_i)(S_{mj} - \bar{S}_m)}{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (S_{mj} - \bar{S}_m)^2}$ <p>де β – коефіцієнт недиверсифікованого ризику; S_{ij} – дохідність i-го підприємства ($i = 1, 2, \dots, k$) в j-му періоді ($j = 1, 2, \dots, n$); S_i – дохідність фондових цінностей i-го підприємства у середньому за всі періоди ($j = 1, 2, \dots, n$); S_{mj} – середня дохідність на ринку цінних паперів у j-му періоді; \bar{S}_m – середня дохідність на ринку цінних паперів.</p>	Даний коефіцієнт визначає відносну змінність цінних паперів за величиною їхньої дохідності та ступеню несистематичного ризику при диверсифікації портфелю фінансових інвестицій
3.	Коефіцієнт ефективності контрактної трансферизації ризиків	$Q = \sum_{i=1}^n \sqrt{\frac{\sum (k - \bar{k})^2 \cdot j}{\sum j}} \times 100\%$ <p>де Q – коефіцієнт ефективності контрактної трансферизації ризиків, %; k – очікуєма абсолютна величина збитків для кожного випадку спостереження, \bar{k} грн.; \bar{k} – середнє очікуєме значення величини збитків, грн.; j – число випадків спостереження (частота); Z – сума витрат на контрактну трансферизацію, грн. n – вид трансферного контракту ($n = 1, 2, 3, \dots$); i – вид затрат ($i = 1, 2, 3, \dots$).</p>	Показник характеризує кількісно ступінь ефективності контрактної трансферизації ризиків як одного з методів інвестиційного ризик-менеджменту
4.	Коефіцієнт ефективності трансферизації ризиків через хеджування	$\gamma = \sum_{i=1}^n \sqrt{\frac{\sum (k - \bar{k})^2 \cdot j}{\sum j}} \pm H \times 100\%$ <p>де γ – коефіцієнт ефективності трансферизації ризиків через хеджування, %; I_i – сумарні витрати по хеджуванню, грн.; H – сумарний фінансовий результат (прибуток чи збиток) від комплексу хеджевих операцій, грн.</p>	Показник є кількісним вираженням ефективності хеджування ризиків як одного з способів їх трансферизації

№ п/п	Найменування показника	Розрахункова формула	Економічний зміст показника
1	2	3	4
5.	Коефіцієнт ефективності створення резервів при самострахуванні	$L = \sum_{i=1}^n \sqrt{\frac{\sum (k - \bar{k})^2 \cdot j}{\sum j}} \cdot (1 - t) \times 100\%$ <p>де L – коефіцієнт ефективності створення резервів при самострахуванні, %; <i>J</i> – сума створюємого резерву на покриття <i>i</i>-го ризику, грн.; <i>X_i</i> – доля загально виробничих витрат яка припадає на організацію створення резерву по <i>i</i>-му ризику, грн.; <i>t_i</i> – коефіцієнт пропорційності</p> $t_i = R_i / J$ <p>де R – абсолютна величина можливих збитків, грн. $0 < t_i \leq 1$</p>	Коефіцієнт визначає ефективність створення резервів в процесі самострахування

Поняття „технологія” припускає стандартність підходів до нормування ресурсів, що задіяні в процесі управління ризиками, об’єктивність аналізу, системність впливу, планування стратегічних, тактичних й оперативних заходів – інакше кажучи, налагодженість механізму ризик-менеджменту.

Деякі аспекти економічного аналізу безпосередньо впливають на рівень ризиків кредитування проектів ТОВ «Зліт» здійснених за рахунок банківських кредитів. Для цього розглянуто методику аналізу ефективності проектів, у рамках якого запропоновано методику вибору оптимального варіанта кредитування з урахуванням ризику, ТОВ «Зліт». Проблема полягає в тому, що за допомогою показників ефективності NPV (чистої поточної вартості), IRR (внутрішньої норми доходності) і PI (рентабельності проекту) вибір найкращого проекту не завжди можливий, бо може бути, що величина NPV найбільша у проекті „А”, IRR – у проекті „В”, а PI – у проекті „С”. Тому необхідно порівняти самі методи визначення ефективності проектів, виділивши серед них оптимальні. Для цього розглянуто такий приклад.

Окрім проекту реконструкції цеху №3 СЗВІ, який передбачає установлення нових пресів і вакуумних насосів (позначимо цей проект „А”), існують альтернативні варіанти капіталовкладень. Проект „В” передбачає установлення нових відцентрових насосів, а проект „С” – модернізацію діючих пресів в комплексі з установленням плунжерних насосів. З табл. 3.3 видно, що з урахуванням ризику найбільш доцільною для підприємства є реалізація тільки інвестиційного проекту „С”, в якому скоригована по спеціальних коефіцієнтах NPV є позитивною.

По проектах „А” і „В” величина доходу має бути скоригованою на понижуючі коефіцієнти і є негативною, що свідчить про збитковість проектів у тому випадку, коли буде виправданим прогноз експертів відносно рівня ризиків надходження очікуваних доходів [108, с. 86].

Таблиця 3.3

Обґрунтування оптимального варіанту вкладення кредитних коштів з урахуванням ризику для ТОВ «Зліт»

Роки	Проект „А”			Проект „Б”			Проект „С”		
	Початна вартість грошових потоків	Середній понижуючий коефіцієнт	Скоригована поточна вартість грошових потоків (гр.2×гр.3)	Початна вартість грошових потоків	Середній понижуючий коефіцієнт	Скоригована поточна вартість грошових потоків (гр.5×гр.6)	Початна вартість грошових потоків	Середній понижуючий коефіцієнт	Скоригована поточна вартість грошових потоків (гр.8×гр.9)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	10100,0	0,75	7575,00	50100,0	0,80	40080,0	50100,0	0,90	45090,0
2	20100,0	0,70	14070,00	40100,0	0,75	30075,0	40100,0	0,85	34085,0
3	30100,0	0,65	19565,00	40100,0	0,75	30075,0	40100,0	0,80	32080,0
4	30100,0	0,60	18060,00	30100,0	0,60	18060,0	30100,0	0,75	22575,0
5	40100,0	0,55	22055,00	30100,0	0,60	18060,0	30100,0	0,70	21070,0
6	40100,0	0,50	20050,00	20100,0	0,55	11055,0	20100,0	0,65	13065,0
7	50100,0	0,50	25050,00	10100,0	0,55	5555,00	10100,0	0,60	6060,0
Основні витрати	- 94885,0	×	×	- 98452,0	×	×	-97320,0	×	×

Управління грошовими активами проекту реальних інвестицій являє собою комплекс управлінських заходів щодо формування, ефективного

використання й організації їх обігу. Основними завданнями оптимізації грошових потоків по проекту є: забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків; забезпечення синхронності їх формування; забезпечення максимуму чистого грошового потоку по проекту. Механізм реалізації цих завдань містить принципи, етапи й методи управління грошовими потоками інвестиційного проекту. Принципи – це високий динамізм, гнучкість, адаптивність; варіативність підходів до оперативного регулювання грошових потоків; інтегрованість системи управління грошовими потоками в загальну систему інвестиційного ризик-менеджменту [87, с. 19]. Етапи управління грошовими потоками проекту, що впроваджується на підприємстві, це, по-перше, оптимізація середніх залишків грошових коштів по проекту, по-друге – вибір ефективних форм регулювання середніх залишків грошових коштів.

Таблиця 3.4

Розрахунок запланованих в першому році доходів, дисперсії і середньоквадратичного відхилення по проектах ТОВ «Зліт» „А”, „В”, „С”

n	R_n	Q_n	$R_n \times Q_n$	$(R_n - \bar{R})$	$(R_n - \bar{R})^2$	$(R_n - \bar{R})^2 \times Q_n$
Проект „А”						
1	10100,00	0,20	2020,00	1244,50	65286400,00	13057280,00
2	5350,00	0,05	267,50	-3505,50	25831806,00	1291590,00
3	8900,00	0,20	1780,00	44,50	50694400,00	10138880,00
4	9100,00	0,20	1820,00	244,50	52998400,00	10599680,00
5	12000,00	0,05	600,00	3144,50	129960000,00	6498000,00
6	11300,00	0,20	2260,00	2444,50	81721600,00	16344320,00
7	10800,00	0,10	108,00	1944,50	114318860,00	11431886,00
Підсумкові показники:			$\bar{R} = 8555,5$	$\theta_R^2 = 6936163600$	$\theta_R = 8328,36$	
Проект „В”						
1	50100,00	0,20	10020,00	3091,00	9554281,00	1910856,20
2	40830,00	0,10	4083,00	-6179,00	38180041,00	3818004,10
3	40100,00	0,20	8020,00	-6909,00	47734281,00	9546856,20
4	60200,00	0,10	6020,00	13191,00	174002480,00	17400248,00
5	55360,00	0,10	5536,00	8351,00	69739201,00	6973920,10
6	51400,00	0,20	10280,00	4391,00	19280881,00	3856176,20
7	30500,00	0,10	3050,00	-16509,00	272547080,00	27254708,00

Продовження табл. 3.4

Підсумкові показники: $\bar{R} = 47009,0$ $\theta_R^2 = 707607680$ $\theta_R = 8411,94$						
Проект "С"						
1	50100,00	0,10	5010,00	709,00	502681,00	50268,10
2	50500,00	0,10	5050,00	1109,00	1229881,00	122988,10
3	51230,00	0,10	5153,00	1839,00	3381921,00	338192,10
4	52400,00	0,10	5240,00	3009,00	9054081,00	905408,10
5	45260,00	0,10	4526,00	-4131,00	17065161,00	1706516,10
6	48420,00	0,10	4842,00	-971,00	942841,00	94284,10
7	49000,00	0,40	19600,00	391,00	152881,00	61152,40
Підсумкові показники: $\bar{R} = 49391,00$ $\theta_R^2 = 32788090$ $\theta_R = 1810,75$						

З табл. 3.4 видно, що проекти „А”, „В”, і „С” по середньому квадратичному відхиленню доходів першого року від очікуваної величини треба ранжувати в залежності від ступеня ризику так, як це зображено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Ранжирування проектів за ступенем ризику ТОВ «Зліт»

Найменування проекту	Розрахункове значення середньоквадратичного відхилення доходів першого року, тис. грн.	Ранг проекту за ступенем ризику
„А”	8328,36	II
„Б”	8411,94	III
„С”	1810,75	I

Контролінг фінансових показників є частиною механізму управління ризиками й містить: систематичне визначення величин показників фінансово-господарської – сканування; періодичне формування звітної бази даних, їх групування, узагальнення й аналіз – моніторинг; оперативне регулювання з метою оптимізації фінансової діяльності – власно контролінг. Для забезпечення реалізації функцій контролінгу із найменшими витратами запропоновано використати „інфраструктуру” бухгалтерського обліку, тобто первинну інформацію, систему її групування й узагальнення у розрізі відповідних аналітичних й синтетичних рахунків. Суб’єктами контролінгу

стають у такому випадку робітники бухгалтерії, які виконують поширене коло операцій: окрім фіксування фактичних даних, узагальнення й накопичення інформації, її аналіз, прогнозування показників – „джерел ризику”, розробку регулюючих заходів [94, с. 32].

Можливості інвестиційного ризик-менеджменту, як і ефективність управлінських заходів взагалі, визначаються особливостями виробничої та управлінської структур підприємства. Із точки зору створення передумов формування механізму запобіжного управління ризиками дивізіональна дворівнева структура управління із предметною спеціалізацією дозволяє вирішити низку проблем. Також потрібно створення достатньо потужної внутрішньої інформаційної системи, яка формується з даних бухгалтерського, фінансового й оперативного обліку, економічного аналізу, внутрішнього аудиту. Реалізацію функції управління ризиками на підприємстві пов'язано із значними організаційними зусиллями, створенням спеціальної підсистеми в системі менеджменту. Процес управління ризиками інвестиційної діяльності, повинен протікати на двох рівнях: виконавчому й координуючому. На виконавчому рівні здійснюється контроль рівня ризиків, виникаючих (ідентифікованих) при розробці й реалізації проекту інвестицій; прогнозування розвитку ситуації; обґрунтування можливих варіантів регулюючих заходів. На координуючому рівні виконуються командно-контрольні процедури узгодження роботи усіх учасників проекту по зменшенню ризиків. По кожному ідентифікованому ризиковому фактору повинен оформлюватися „Файл ризику” – документ, в якому відображується вся інформація, яка розглядається в ході аналітичної роботи. Всі „Файли ризиків” поміщаються в „Архів файлів ризиків”, які забезпечують прийняття управлінських рішень.

Одним з найбільш значущих аспектів фінансового аналізу проекту є визначення ступеню ліквідності інвестицій, тобто їх спроможності бути реалізованими протягом короткого періоду часу без втрачання своєї ринкової вартості при зміні раніше прийнятих інвестиційних рішень й необхідності

реінвестування капіталу. Запропоновано відокремити п'ять груп: активи в абсолютно ліквідній формі, високоліквідні активи, середньоліквідні активи, низьколіквідні активи та неліквідні активи

3.2. Вдосконалення діючої системи “клієнт-банк” на основі впровадження інтернет-банкінгу

Для виявлення перспективних напрямків вдосконалення діючої системи “клієнт-банк”, в першу чергу, необхідно встановити недоліки системи, тобто проблеми, що виникають у клієнтів банку при роботі з системою. Серед основних проблем (рис. 3.4), що виникають у клієнтів в процесі використання системи “клієнт-банк” є:

- відсутність власності на програмне забезпечення, що встановлюється клієнту. Програмне забезпечення не передається клієнту, а лише встановлюється на його комп'ютер із передачею клієнта електронного підпису. Це є елементом залежності від працівника банку;
- відсутність мобільності використання системи. Програмне забезпечення встановлюється на один - два комп'ютери клієнта. Це створює обмеження по використанню системи через ноутбуки, комп'ютери, що знаходяться в іншому офісі компанії. Особливо великі проблеми це створює для великих підприємств, керівництво яких часто виїжджає у відрядження, в тому числі за межі країни. Такий від'їзд паралізує роботу фірми з банком. Найчастіше, в таких випадках використовують передачу дискети з електронним підписом іншій особі компанії, але такий вихід дуже небезпечний, адже фактично веде до ризику легітимного підписання документів з шахрайською метою;
- необхідність присутності обох осіб, що повинні підписати платіжний документ (найпоширеніша ситуація; особи – директор та головний бухгалтер), в одному місці – разом з комп'ютером на який встановлено

програмне забезпечення. Керівництво компанії, що має право підпису, для оперативного відправлення платежу повинно не покидати свого робочого місця, а в наш час високої ділової активності - це практично неможливо;



Рис. 3.4. Основні проблеми, що виникають у клієнтів в процесі використання системи "клієнт-банк"

- встановлення системи безпосередньо залежить від графіку зайнятості банківського працівника, що відповідає за дане направлення, його співставлення з графіком роботи керівництва компанії (адже передача електронного підпису відбувається безпосередньо в руки керівнику);

- можливість конфлікту програмного забезпечення системи “клієнт-банк” з іншими системами програмного забезпечення. система “клієнт-банк” розробляється, найчастіше, під стандартне програмне забезпечення комп’ютера, не враховуючи особливості набору програм кожного клієнта, що може ускладнити роботу кожної з програм, або взагалі вивести їх із робочого стану [58, с.57-64].

Як бачимо, перелік даних труднощів не можна вирішити шляхом вдосконалення діючої системи “клієнт-банк”, адже вони полягають у функціональних особливостях системи як такої. Вирішення даних питань полягає, на нашу думку, у впровадженні системи віддаленого доступу інтернет-банкінг. Основною ідеєю проекту є проведення електронного документообігу через всесвітню мережу Інтернет.

В основу системи інтернет-банкінг пропонуємо покласти технологію «тонкий клієнт», що не потребує встановлення спеціалізованого програмного забезпечення на комп’ютер клієнта банку і формування на ньому яких-небудь даних, що забезпечує мобільність системи. На сьогоднішній день в Україні «тонкий клієнт» не використовувався жодним банком і є перевагою лише закордонних банків та користується задоволеними відгуками клієнтів. Використовуючи інтернет-банкінг, клієнт одержує доступ до своїх рахунків із будь-якого комп’ютера, залученого до мережі Інтернет. Таким чином, при роботі із системою, клієнт не прив’язаний до якогось одного комп’ютеру і має можливість беззупинно одержувати необхідну фінансову інформацію, проводити усі операції, передбачені в меню системи інтернет-банкінг, у тому числі здійснювати платежі, знаходячись в офісі, удома, у відрядженні або на відпочинку. При цьому не має значення, у якій філії або відділенні ЛОД «Райффайзен Банк Аваль» відкриті рахунки клієнта. Клієнти системи інтернет-банкінг мають доступ до банківських фінансових ресурсів і одержують актуальну інформацію в будь-який час доби, у будь-який день тижня [47, с.54-47].

Інтернет-банкінг дозволяє клієнту переглядати інформацію про поточний стан рахунків, у тому числі карткових, поточним оборотам, одержувати виписки по рахунках, приймати, виконувати і відмінити платежі, перераховувати засоби з поточного рахунка на картковий, вносити пластикову карту в STOP-лист, спрямовувати заявки на пошук сум надходжень по системі Western Union і одержувати інформацію про надходження сум, одержувати за заявою інформацію про надходження коштів на рахунок, довідкові дані і копії документів.

Система передбачає можливість спілкування з менеджером-операціоністом банку в режимі реального часу і ведення оперативного обміну повідомленнями з банком і іншими користувачами системи інтернет-банкінг, переглядати курси валют НБУ [26, с.34-39].

Максимально високу безпеку проведення фінансових операцій у системі інтернет-банкінг забезпечує сертифікація Службою Безпеки України системи захисту електронного документообігу. Забезпечення безпеки без втрати мобільності системи досягається застосуванням декількох технологій:

- для шифрування обміну даними використовується протокол SSL-3, що на сьогоднішній день є стандартом де-факто у фінансових Інтернет-додатках;
- для гарантованого підключення клієнта цілеспрямовано до web-серверу використовується технологія привселюдних сертифікатів X. 509;
- ідентифікація при вході в систему провадиться по імені і пароллю клієнта, отриманим ним у банку при реєстрації;
- у системі працює механізм електронного підпису, що виключає можливість передачі іншими особами документів від імені клієнта, а також підробки і зміни вже підписаного документа, і який дозволяє однозначно довести авторство документів [25, с.32-27].

Крім того, в рамках системи може бути організована підсистема надання та перегляду документів звітності для керівництва банку та

акціонерів, що дозволить оперативно впливати на ситуацію в банку та мати великий ступінь контролю за банківськими операціями.

Ще один позитивний момент від впровадження системи інтернет-банкінгу, який отримано з власного досвіду роботи, є зручність для роботи іноземних компаній. Справа в тому, що в більшості компаній, які було створено іноземцями, власники хочуть мати абсолютний контроль над платежами, що проходять з фірми. Не секрет, що саме іноземні компанії мають великі обороти коштів та залишки на рахунках, є надія, що впровадження системи інтернет-банкінг зможе повернути ці компанії до українського банку, відібравши клієнтів у іноземних банків (особливо враховуючи різницю в платні за послуги). Тим більше інформація, що передається по системі інтернет-банкінг носить в основному текстовий характер, а отже і невеликий об'єм, що не надто навантажить систему [63, с.32-39].

Поряд із мобільністю, високою функціональністю, доступністю і безпекою, інтернет-банкінг є перспективним банківським продуктом. У системі передбачене необмежене розширення переліку банківських послуг і удосконалення сервісу для корпоративних клієнтів і приватних осіб, наданих через мережу Інтернет.

3.3. Формування ефективної політики залучення кредитних ресурсів

Проникнення кредитних відносин в усі сфери господарського життя на сучасному етапі розвитку економіки зумовлює необхідність в узагальненні та уточненні сутності понять “кредит”, “позичка”, “позика”. Узагальнення та систематизація різних точок зору вчених дозволили виділити їхні сутнісні характеристики – об'єкт, суб'єкти, ознаки та принципи. Об'єктом є позиковий капітал; суб'єктами – кредитори та позичальники. До ознак віднесені: грошова природа кредиту; наявність високого рівня довіри між

учасниками кредитних відносин; добровільність, рівноправність і співпадання економічних інтересів учасників кредитної угоди; економічна самостійність учасників кредитування; одержання економічних вигод учасниками кредитних відносин; економічна відповідальність учасників за своїми обов'язками; незмінність права власності на позиковий капітал; вартісна природа; капіталізація вільної вартості; перервність і дискретність на мікро- та макроекономічному рівнях. На основі значущості у визначенні сутності понять “кредит”, “позичка”, “позика” уточнена ієрархічність принципів та запропонована така їх послідовність, а саме: поверненість → терміновість → платність → цільове використання → забезпеченість. Проведена систематизація дозволила визначити спільні базові сутнісні характеристики (добровільність, одержання економічних вигод учасниками кредитних відносин, поверненість, терміновість, платність), встановити тотожність цих понять та виділити одну економічну категорію – кредит, який можна охарактеризувати як сукупність економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу для використання його на засадах добровільності, платності, з метою одержання економічних вигод. При цьому кредит забезпечує трансформацію вільних коштів у позиковий капітал і виражає відносини, які називаються кредитними. Системність цих відносин дозволяє охарактеризувати процес надання кредиту та залучення кредитних ресурсів на необхідні цілі кредитування, та структуровано підійти до управління кредитним процесом.

Виходячи з економічної природи кредиту, виділено функції, які є зовнішнім проявом його властивостей в системі економічних відносин: перерозподільна; відтворювальна; економія часу і витрат обігу капіталу; стимулююча; контрольна. Це дозволяє економічним суб'єктам і суспільству в цілому в ринкових умовах розвитку домагатися ефективності виробництва, прискорення обігу та зростання доходів.

Схематично основні етапи прийняття рішень щодо забезпечення ефективності кредитування ТОВ «Зліт» подані на рис. 3.5. Здійснення позичальником ефективного управління кредитуванням ґрунтується на оцінці ефективності залучення та використання кредитних коштів, яка розкривається через визначення критеріїв (вартість кредитних ресурсів, оборотність, доходність, ризик). Відповідно до критеріїв систематизовані показники оцінки процесу кредитування, які дозволяють визначити ступінь ефективності на кожному етапі залучення та використання кредитів.

Можливість залучення кредитних ресурсів підприємствами залежить від їх кредитоспроможності, яку визначено як прагнення й можливість позичальника дотримуватися принципів кредитування. Комплексний характер кредитоспроможності дозволяє виділити два напрямки оцінки – якісний і кількісний. У рамках першого аналізуються умови та мотиви позичальника, що спонукають до своєчасного погашення кредиторської заборгованості. У рамках другого оцінюються можливості позичальника щодо обслуговування та погашення кредиту шляхом дослідження стану його прогнозних фінансових показників.

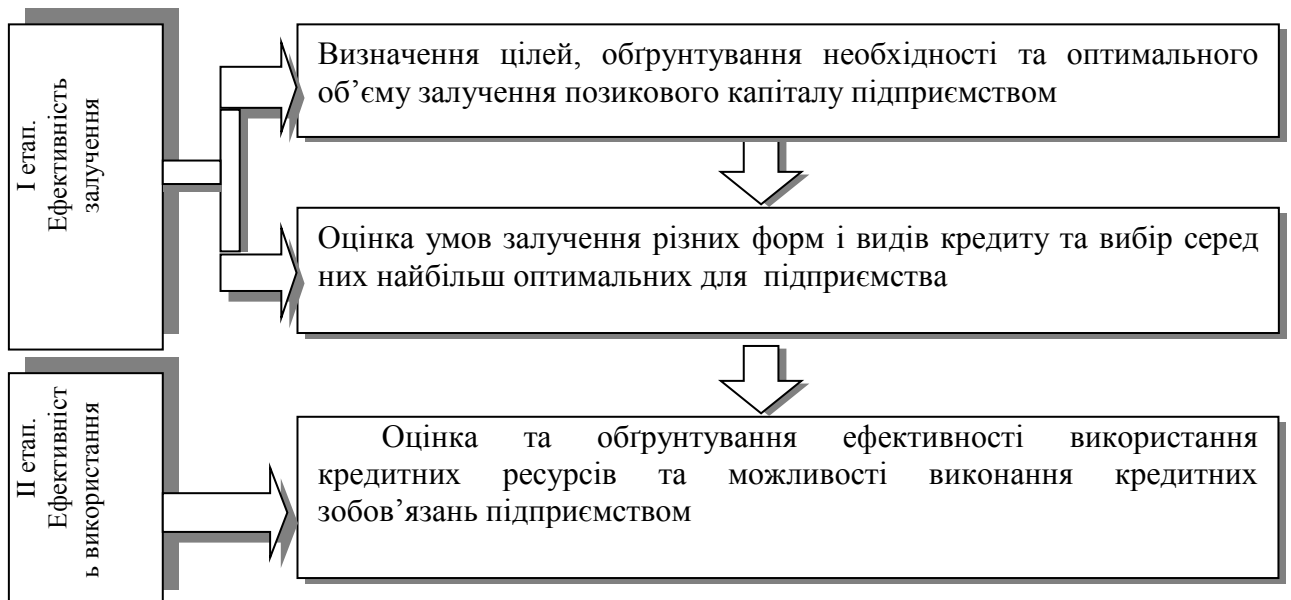


Рис. 3.5. Основні етапи прийняття рішень щодо забезпечення ефективності кредитування ТОВ «Зліт»

Для кожного напрямку виділено етапи оцінки кредитоспроможності підприємств (рис. 3.6).



На першому етапі як параметри запропоновано оцінку системи управління та маркетингової направленості підприємства. При цьому ступінь реалізації кожного параметру оцінюється за критеріями згідно з побудованою шкалою балів. Для кожного напрямку за допомогою методу експертних оцінок визначено градацію рівнів реалізації та коефіцієнти відносної значимості, на основі чого розраховується рейтинг кожного параметру. На другому етапі як параметр виділено фінансовий стан підприємства, визначено для його оцінки систему показників та оптимальний діапазон їх значень. За допомогою методу експертних оцінок проведено градацію рівнів фактичних значень показників та визначено коефіцієнти їхньої відносної значимості з урахуванням форм залучення кредиту, що дає можливість визначити рейтинг фінансового стану підприємства.

На третьому етапі запропоновано інтегральний показник, який дозволяє розрахувати загальний рейтинг оцінки підприємства, що ранжується за п'ятьма класами кредитоспроможності згідно з розробленою шкалою балів. Спираючись на запропоновані способи оцінки ефективності кредитування, рівня кредитоспроможності підприємства та систематизацію форм і видів кредиту, обґрунтовано зміст етапів формування ефективної політики залучення кредитних ресурсів (рис. 3.7).

Виходячи із системності кредитних відносин, політика залучення кредитних ресурсів передбачає аналіз стану та ефективності використання й залучення позикового капіталу підприємством в попередньому періоді; визначення основних цілей залучення кредитних ресурсів в майбутньому періоді; розрахунок оптимальної потреби підприємства в кредитних ресурсах; аналіз ринку позикового капіталу; вибір форм і видів кредитування, які забезпечують необхідну ефективність залучення кредитних ресурсів; оцінку підприємством власної кредитоспроможності; вибір оптимальних умов залучення різних видів позикового капіталу; моніторинг ефективності використання позикових коштів у процесі реалізації політики; контроль підприємства за виконанням цієї політики.

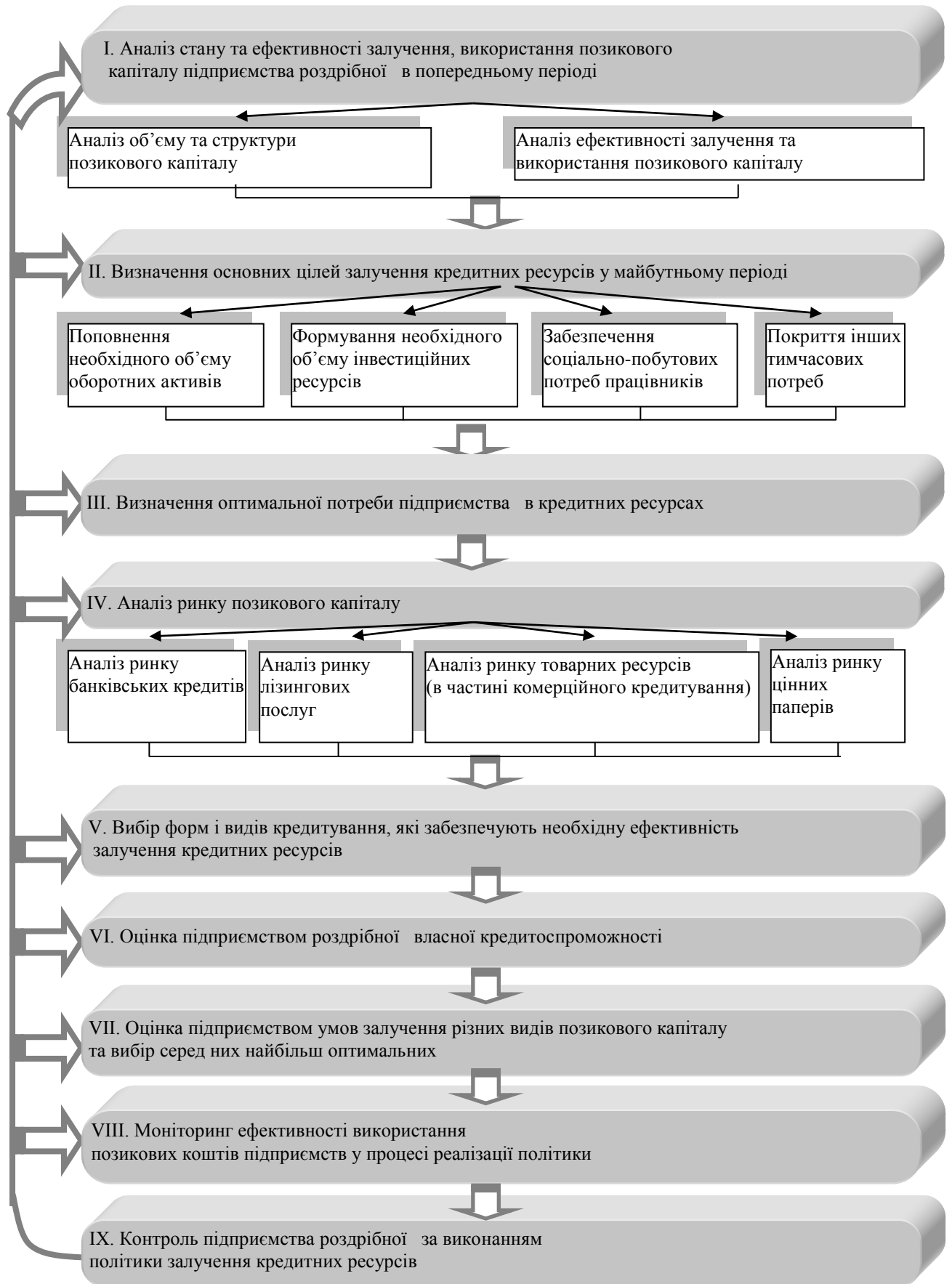


Рис. 3.7. Етапи формування ефективної політики залучення кредитних ресурсів

Поетапний контроль допомагає вчасно виявити основні причини відхилень і здійснювати, у разі необхідності, певні коригування цілей, форм, умов та параметрів її реалізації. Про низький рівень ефективності управління процесом кредитування в підприємствах свідчить відсутність залежності між ефектом фінансового важеля та рентабельністю продажу й оборотністю капіталу. Про наявність зв'язку між ефектом фінансового важеля та оборотністю капіталу свідчили лише показники кореляції у великих підприємствах. Зв'язок між ефектом фінансового важеля та рентабельністю продажу підтвердився у середніх підприємствах, але не в усіх періодах.

Алгоритм оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості представляв собою:

перебір варіантів структури капіталу (співвідношення власного і позикового капіталу), рівня передбачуваних дивідендних виплат, рівня ставки відсотку за кредит з урахуванням премії за ризик, ставки податку на прибуток у десятковому дробу і розрахунок на основі даних показників податкового коректору, рівня ставки відсотку з урахуванням податкового коректору, вартості власної частини капіталу і позикової частини капіталу розрахунок нової середньозваженої вартості капіталу.

Аналіз моделей структури капіталу ТОВ «Зліт» показав, що найбільш оптимальною по критерію середньозваженої вартості капіталу є структура капіталу 90% : 10%, через мінімальний показник середньозваженої вартості капіталу (табл. 3.6, рис. 3.8).

Досягнення даного результату стало можливе при урахуванні того, що підприємство буде проводить ефективну дивідендну політику (з позиції ефективності для підприємства), що передбачає спрямованість чистого прибутку на розвиток виробництва і таким чином зменшує вартість такого елемента власного капіталу як "власний капітал, що функціонує" до 0.

Крім цього при виборі даної структури капіталу було враховано, що підприємство має бездоганну ділову репутацію, добру кредитну історію, що дозволяє йому користуватися кредитними лініями, що значно зменшує

вартість кредитних ресурсів. Визначення даної структури було узгоджене з розрахованою структурою капіталу, визначеною за допомогою попереднього методу, допустимим рівнем ризику виникнення неплатоспроможності підприємства. Як показав аналіз, підвищення долі позикового капіталу має наслідком зростання фінансового ризику (тобто недостатності у підприємства коштів для сплати відсотків по кредитах).

Розв'язання даної проблеми і оцінки платоспроможності підприємства, на наш погляд полягає у визначенні допустимого рівня ризику при залученні додаткового обсягу позикового капіталу. Таким чином одним з основних показників ефективності кредитної політики є показник ефект фінансового важеля - це прирощування до рентабельності власних засобів, що одержане завдяки використанню кредиту, незважаючи на платність останнього.

Середній обсяг позикового капіталу що використовувався за цей період не перевищував 40 від загального обсягу капіталу, а у 2016 році він зменшився та склав 32,2%, але необхідно зазначити, що ця частина не забезпечувала підвищення рентабельності власного капіталу згідно з показником фінансового левериджу, він від'ємним у 2016 році. Аналіз моделей структури капіталу ТОВ «Зліт» показав, що найбільш оптимальною по критерію середньозваженої вартості капіталу є структура капіталу 90% : 10%, через мінімальний показник середньозваженої вартості капіталу

Таблиця 3.6

Аналіз моделей оптимального обсягу кредитування ТОВ «Зліт»

Показники	Розрахунок								
	1 варіант	2 варіант	3 варіант	4 варіант	5 варіант	6 варіант	7 варіант	8 варіант	9 варіант
Середня сума всього капіталу, тис. грн.	39511	39511	39511	39511	39511	39511	39511	39511	39511
Середня сума власного капіталу, тис. грн.	5926,7	9877,8	13828,9	17780,0	21731,1	25682,2	29633,3	33584,4	35559,9
Середня сума позикового капіталу, тис. грн.	33584,4	29633,3	25682,2	21731,1	17780,0	13828,9	9877,8	5926,7	3951,1
Структура капіталу	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Питома вага власного капіталу, %	15	25	35	45	55	65	75	85	90
Питома вага позикового капіталу, %	85	75	65	55	45	35	25	15	10
Сума валового прибутку, тис. грн.	2521	2521	2521	2521	2521	2521	2521	2521	4107
Економічна рентабельність активів, %	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	6,38	10,39
Середній рівень відсотків за кредит, %	16,5	15,0	13,0	15,0	8,5	6,5	5,0	3,0	2,0
Сума чистого прибутку, тис. грн.	-3020	-1924	-818	-739	1010	1622	2027	2343	4028
Рентабельність власного капіталу, %	-50,96	-19,48	-5,91	-4,15	4,65	6,32	6,84	6,98	11,33
Ефект фінансового левериджу	-43,01	-19,39	-9,22	-7,90	-1,30	-0,05	0,35	0,45	0,70

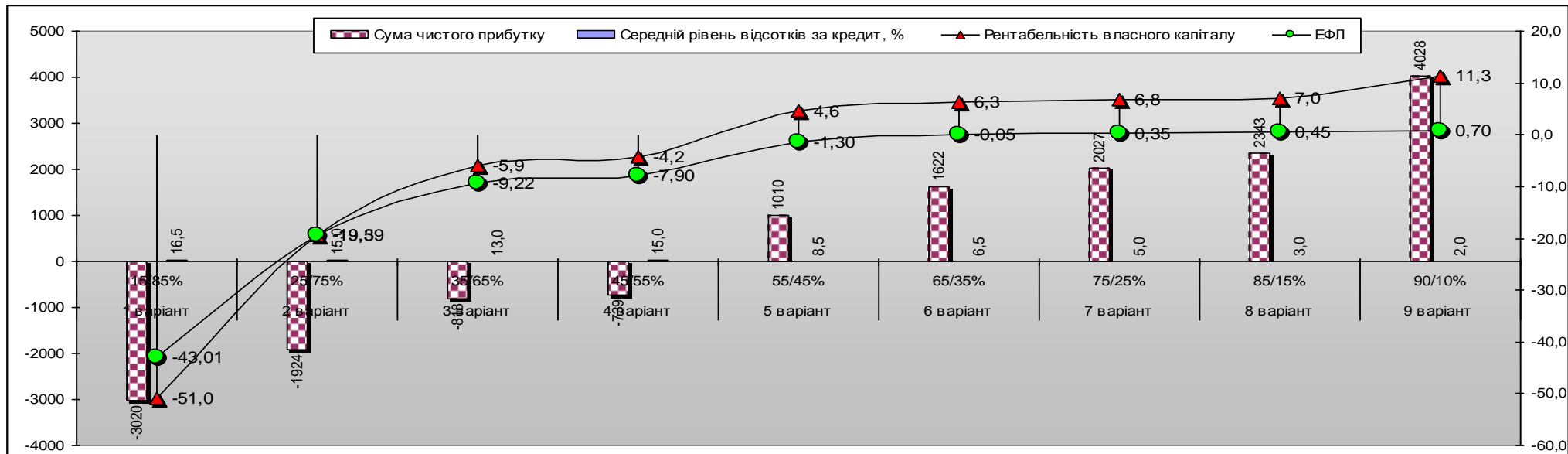


Рис. 3.8. Моделі оптимального обсягу кредитування ТОВ «Зліт»

ВИСНОВКИ

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. Виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, із тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. Виходячи з економічної природи кредиту, виділено функції, які є зовнішнім проявом його властивостей в системі економічних відносин: перерозподільна; відтворювальна; економія часу і витрат обігу капіталу; стимулююча; контрольна. Це дозволяє економічним суб'єктам і суспільству в цілому в ринкових умовах розвитку домагатися ефективності виробництва, прискорення обігу та зростання доходів.

Процес формування кредитної політики ТОВ «Зліт» здійснюється за такими етапами:

розробка стандартів кредитування (критеріїв відбору потенційних дебіторів та відповідних кредитних лімітів), які відображають оптимальний ступінь ризику, прийнятій для кредитних рахунків;

визначення кредитного періоду. Кредитний період – строк оплати заборгованості дебіторами або просто строк стандартної тривалості надання кредиту;

визначення вартості надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);

визначення порядку збору платежів та систем штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупців;

моніторинг погашення дебіторської заборгованості, який забезпечує керівництво достовірною і оперативною інформацією про її стан і результати управлінського впливу.

Для того щоб надати оцінку кредитоспроможності ТОВ «Зліт» проведемо розрахунок показників фінансового та майнового стану, а також

ефективності діяльності підприємства. Взагалі проведений аналіз показників діяльності ТОВ «Зліт» свідчить про ефективну та прибуткову діяльність підприємства, але у 2016 році відбувся зменшення прибутку. Для абсолютної ліквідності балансу на протязі 2014-2016 рр. у підприємства не вистачає високоліквідних активів для погашення найбільш термінових зобов'язань.

Динаміка показників фінансової стійкості підприємства говорить, про зниження рівня фінансової стійкості ТОВ «Зліт» у 2015-2016 рр. у порівнянні з 2014 роком, та збільшення питомої ваги залучених коштів. На підставі розрахунків доведено, що найефективнішим для ТОВ «Зліт» є варіант товарного кредиту, виходячи з показника FEI.

Процес кредитування позбавляє власника коштів низки переваг. Підприємство повинне самостійно оцінити поточний стан і перспективи кредитування, ефективність проекту, рівень ризиків. Одним з основних показників ефективності кредитної політики є показник ефект фінансового важеля - це прирощування до рентабельності власних засобів, що одержане завдяки використанню кредиту, незважаючи на платність останнього. Ефект фінансового важеля виникає через розбіжність між економічною рентабельністю й "ціною" позикових коштів. Економічна рентабельність активів являє собою відношення величини ефекту виробництва (тобто прибутку до сплати відсотків за кредити й податку на прибуток) до сумарної величини сукупного капіталу підприємства (тобто всіх активів або пасивів)

Було проаналізовано структура капіталу ТОВ «Зліт» за період з 2014 по 2016 рік. Середній обсяг позикового капіталу, що використовувався за цей період не перевищував 40 від загального обсягу капіталу, а у 2016 році він зменшився та склав 32,2%, але необхідно зазначити, що ця частина не забезпечувала підвищення рентабельності власного капіталу згідно з показником фінансового левериджу, він від'ємним у 2016 році.

Сформульовано методологічний підхід до формування технології ризик-менеджменту на ТОВ «Зліт» та обґрунтовано кількісні методи оцінки ефективності заходів щодо зниження ризиків, які основані на зіставленні

витрат на реалізацію стратегії зниження ризиків і величини збитків, від яких вдалося застрахувати проект, на відміну від існуючої практики оцінки величини страхових возміщень. Для цього розроблено систему коефіцієнтів – показників ефективності заходів щодо зменшення ризиків. Аналіз моделей структури капіталу ТОВ «Зліт» показав, що найбільш оптимальною по критерію середньозваженої вартості капіталу є структура капіталу 90% : 10%, через мінімальний показник середньозваженої вартості капіталу.