

## **РИСК КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ**

**Вакушина О.С.**

**Научный руководитель: Родченко В.Б., доцент  
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Актуальность данной темы обусловлена тем, что на современном этапе развития экономики Украины наблюдается снижение активности предпринимательской деятельности. Причиной этому является снижение банковского кредитования малого и среднего бизнеса, которое имело место, начиная с 1997г.

В таких условиях предприятиям необходимо было искать дополнительные источники кредитных ресурсов. Одним из таких источников является коммерческий кредит. Особенность данного кредита является то, что он предоставляется одним юридическим лицом другому юридическому лицу в товарной или денежной форме, а погашается в денежной форме в рассрочку с процентами. Эта особенность делает данный вид кредита одновременно и очень удобным для предприятия-производителя, и очень рискованным. Удобство состоит в том, что предприятие получает возможность реализовать свою продукцию и в случае недостатка финансовых средств покупателя, и даже в случае неблагоприятной конъюнктуры рынка (надеясь получить прибыль по истечении некоторого времени). Однако эта же особенность, а именно товарная составляющая, и приводит к увеличению риска, так как фирма-заемщик рассчитывает погасить кредит за счет прибыли, полученной за реализацию товара.

Целью исследования является анализ кредитного риска коммерческого кредита, как фактора, который обуславливает проблемы функционирования фирмы и даже привести к ее банкротству.

Для достижения данной цели необходимо систематизировать риски коммерческого кредита. Ознакомившись с работами отечественных и зарубежных ученых Азбукина А.В. [1], Бригхема Ю. [3], Бричкина А.В. [2] и др., предлагаю следующую классификацию: все многообразие рисков коммерческого кредита рационально было бы разделить на 3 большие группы:

1) Риски дебиторской задолженности, которые возникают по вине покупателя и делятся на кредитный риск и риск ликвидности. Кредитный риск — это риск того, что участники сделки не получают оплату по неурегулированному требованию. В число таких участников входят сами стороны, эмитент средства расчета и, если они имеются, посредники в осуществлении поставок товаров, услуг и т.д. Кредитный риск, как правило, возникает, когда один из участников становится неплатежеспособным

Можно выделить следующие разновидности кредитного риска:

- несвоевременная оплата должником задолженности;
- финансовая несостоятельность должника (невозможность покрытия задолженности имуществом);
- правовая несостоятельность должника в результате действий государственных фискальных, судебных или силовых органов (невозможность покрытия задолженности до решения суда);
- мошенничество со стороны должника (должник скрывается; открытый отказ в исполнении денежных обязательств)

Риск ликвидности - это наиболее распространенный вид риска коммерческого кредита, когда сторона-должник свои обязательства выполняет, но не своевременно, ухудшив таким образом ликвидное положение получателя средств.

Метод борьбы прост: при неоплате очередной партии товара вовремя, продавец воздерживается от новых поставок до получения полной оплаты. Дисциплинирующий эффект от остановки регулярных поставок товаров для покупателя трудно переоценить. Разумеется, покупатель может поменять поставщика, однако на это уйдет время (и как показывает иностранный опыт к этому прибегают крайне редко).

2) Валютные риски связаны с рисками курсовых потерь при переводе средств из валюты покупателя в валюту продавца в условиях плавающих курсов валют.

3) Политические риски возникают в связи с невозможностью исполнить контракт или провести расчеты по нему из-за изменения политической ситуации в стране продавца или покупателя. Следовательно, препятствия к оплате поставленного товара, могут быть связаны как со страной импортера, так и со страной экспортера.

Рисками, связанными со страной импортера, являются:

- аннулирование лицензии на импорт;
- обложение импортной лицензии налогом;
- мораторий на выплату внешних долгов;
- закон, препятствующий выполнению контракта;
- отказ ратифицировать(утвердить) контракт;
- экспроприация и тд.

Со страной экспортера связаны следующие виды рисков:

- аннулирование экспортной лицензии или обложение ее налогом;
- препятствование выполнению контракта.

Особенно актуальна данная группа рисков при осуществлении операций международного факторинга и форфейтинга

Не смотря на все многообразие рисков, связанных с коммерческим кредитованием, отказываться от него крайне не рационально, так как существуют различные системы управления дебиторской задолженностью, которые специалисты условно разделяют на два блока: кредитную политику (как составляющую маркетинговой политики предприятия), которая позволяет максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения объемов реализации продукции, а также комплекс мер, которые направлены на снижение степени риска возникновения просроченной дебиторской задолженности [3].

Для внедрения успешной кредитной политики предприятию необходимо оценить такие показатели: объем реализации продукции; административные издержки; объемы скидок; средний срок возвращения коммерческого кредита; объем сомнительных долгов; средний объем дебиторской задолженности (текущий и просроченный). В современной экономике существуют модели определенные методы и модели, которыми можно воспользоваться для оценки этих показателей, однако потребность в новых эффективных методах и моделях будет существовать всегда. Так можно использовать комплекс экономико-математических моделей [4]. В отличие от других моделей в них в комплексе используется инструментарии теории риска, цепочек Маркова, генетических алгоритмов, что позволяет повысить обоснованность оценивания соответствующих экономических показателей.

Главным этапом анализа риска является установление допустимого уровня риска. Если в банковской сфере существуют регулятивные нормативы НБУ, то в

сфере предпринимательства таких нормативов не существует и каждое предприятие определяет для себя допустимый уровень риска.

Во время заключения договора о коммерческом кредитовании обеспечение, обычно, в явном виде не предусматривается, чтобы обезопасить себя предприятие может воспользоваться следующим комплексом мер: может потребовать от заемщика предоставления банковских гарантий или же застраховать дебиторскую задолженность от несвоевременного возвращения средств (риска ликвидности) или оформить сделку с помощью векселя. Кроме этого для снижения степени кредитного риска предприятие может создать резерв средств (для покрытия возможных издержек), проводить диверсификацию своего кредитного портфеля и устанавливать некоторые лимиты относительно реализации продукции отсрочки платежа и т.д.

Проблема управления коммерческим кредитом на сегодняшний день является чрезвычайно актуальной. Однако проблемам и рискам, связанным с коммерчески кредитованием уделяется недостаточно внимания в современной научной литературе. Для управления рисками в сфере коммерческого кредитования можно применить концепцию, объединяющую управление кредитной политикой и комплекс мер, которые направлены на снижение степени риска возникновения просроченной дебиторской задолженности

Предложенный концептуальный подход к классификации рисков, связанных с коммерческим кредитованием производственного предприятия дает возможность получить логические, продуктивные направления по разработке методов количественного оценивания степени соответствующих рисков, рациональной системы методов и инструментов управления ими. Дальнейшие исследования следует направить на изучение специфических рисков, которые связаны со способом предоставления коммерческого кредита.

#### **Список литературы:**

1. Азбукин А. В. Коммерческий кредит. Особенности функционирования и дальнейшего развития в Украине: Дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Азбукин Андрей Владимирович / УДАУ при Президенте Украины. – М., 2003 – 179 с.
2. Брычкин А.В. Управление кредитными рисками промышленного предприятия: Дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Брычкин Алексей Валерьевич / УДАУ при Президенте Украины. – М., 2003-2005 с.
3. Бригхем Ю., Гапенский Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. /мПер. С англ. Под ред. В.В. Ковалева.- СПб.:Экономическая школа, 1997. – Т.1. – 497 с.
4. Мужчина А.Е., Бурков П. В., Рогов М. А. и др. / Словами банкиров: какие услуги банки готовы предложить бизнесу в 2011 году. / А. Е. Мужчина, П. В. Бурков, М. А. Рогов [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.postobiz.ua>.