

**ŠIAULIŲ UNIVERSITETAS
SOCIALINIŲ MOKSLŲ FAKULTETAS
VADYBOS KATEDRA**

Justinas Križinauskas

PIRKĖJŲ KREDITAVIMO SISTEMOS KŪRIMAS ĮMONĖJE

**Magistro darbas
Socialiniai mokslai, vadyba ir verslo administravimas (03S1)**

Magistro darbo autorius.....
(vardas, pavardė, parašas)

Vadovas.....
(pareigos, vardas, pavardė, parašas)

Recenzentas.....
(pareigos, vardas, pavardė, parašas)

Turinys

LENTELĖS	3
ĮVADAS	4
1. PIRKĖJŲ KREDITAVIMO SISTEMA IR JOS RIZIKOS VALDYMAS.....	6
1.1 KREDITO ESMĖ, FUNKCIJOS IR RIZIKA	6
1.1.1 <i>Kredito esmė, reikalingumas ir funkcijos</i>	6
1.1.2 <i>Kreditų klasifikavimo problema</i>	10
1.1.3 <i>Kreditų formų įvairovė</i>	12
1.2 PIRKĖJŲ KREDITŲ RIZIKOS VALDYMAS.....	16
1.2.1 <i>Kreditų rizikos valdymo principų apžvalga</i>	16
1.2.2 <i>Kreditų rizikos klasifikavimo Lietuvoje analizė</i>	18
1.2.3 <i>Sutarties sąlygos kaip kredito rizikos valdymo įrankis</i>	23
2. LIETUVOS KREDITO SISTEMOS ANALIZĖ	27
2.1. KREDITO SISTEMOS BENDRA APŽVALGA	27
2.2 KREDITO SISTEMOS DALYVIŲ FUNKCIJŲ APIBENDRINIMAS.....	29
2.3 LR TAIKOMŲ KREDITŲ FORMŲ APŽVALGA	36
3. KREDITAVIMO SISTEMOS KŪRIMAS UAB BOCAS IR KO PAVYZDŽIU.....	41
3.1 KREDITAVIMO ĮMONĖJE IKI 2008 – ŪJŲ METŲ VEIKLOS APŽVALGA.....	41
3.2 ĖSAMOS KREDITAVIMO SISTEMOS ANALIZĖ	43
3.3 KREDITAVIMO SĄLYGŲ PASIRINKIMO ANALIZĖ.....	46
3.4 VEIKLOS PLANAVIMO ĮMONĖJE ANALIZĖ.....	49
3.5. ĮMONĖS PLANŲ KONTROLĖ.....	51
3.6 ĮMONĖS KREDITAVIMO SISTEMOS VEIKLOS PROGNOZĖS	53
IŠVADOS	58
REKOMENDACIJOS	59
LITERATŪRA	60

LENTELĖS

- 2.1 Komercinių bankų išduotų paskolų struktūra pagal gavėjus
- 2.2 Komercinių bankų išduotų kreditų didėjimas 2004 – 2008
- 2.3 Kredito unijų išduotų kreditų didėjimas
- 2.4 Įmonėms teikiamų kreditų didėjimas
- 2.5 Lietuvos gyventojų kreditų didėjimas
- 2.6 Būsto paskolų didėjimas Lietuvoje 2004 – 2008
- 3.1 Įplaukų už prekių pardavimus biudžetas
- 3.2 Faktiniai ir planuoti cemento pardavimų duomenys
- 3.3 Faktinio, statinio ir lanksčiojo biudžetų palyginimas

ILIUSTRACIJOS

- 1.1 Kredito veikimas
- 1.2 Faktoringo procesas
- 2.1 Kredito sistemos veikimas
- 2.2 Komercinių bankų išduotų kreditų sumos sausio 1 – ajai
- 2.3 Kredito unijų išduotų kreditų likučiai sausio 1 – ajai dienai
- 2.4 Lietuvos įmonių kreditų didėjimas nuo 2005 01 01 iki 2009 01 01
- 2.5 Lietuvos gyventojų paimtų kreditų didėjimas 2005 – 2009
- 3.1 UAB Bocas ir ko kreditavimo sistema iki 2008 01 01
- 3.2 UAB Creditinfo Lietuva kreditavimo sistema
- 3.3 UAB Bocas ir ko kreditavimo sistema nuo 2008 01 01
- 3.4 Kreditavimo sistemos pasirinkimo sprendimo medis
- 3.5 Prekių kainų prognozė Lietuvos statybų rinkoje
- 3.6 Statybų rinką ribojantys veiksniai
- 3.7 Siūloma įmonei kreditavimo sistema
- 3.8 Pasirinkimą pagrindžiantis sprendimo medis
- 3.9 Statybų sektoriaus klientų nemokumo dinamika
- 3.10 Statybų sektoriaus pardavimų apyvartos kitimas

ĮVADAS

Lietuvai atgavus nepriklausomybę, perėjus į rinkos ekonomiką, suaktyvėjo prekybiniai mainai tiek šalies viduje, tiek ir už jos ribų. Taigi, Lietuvai integruojantis į Europos Sąjungą, įmonėms bei organizacijoms užmezgus glaudesnius prekybinius ryšius su daugeliu užsienio įmonių, atsirado poreikis piniginiams ištekliams tiek pačios valstybės kilimui, tiek atskiriems ūkiniam vienetais savo ūkinei veiklai plėtoti. Nuolatinis piniginių srautų užtikrinimas, kad įmonė nuolat turėtų apyvartinių pinigų ir galėtų bet kada atsiskaityti su tiekėjais, kreditoriais. Su šia problema susiduria nemažai tiek Lietuvos, tiek viso pasaulio įmonių. Tai ypač aktualu statybinių medžiagų prekybos įmonėse, kur statybinės organizacijos neretai atsiskaitinėja tik tam tikrais laikotarpiais, o ne perkant prekes.

Dėl šių priežasčių atsirado poreikis ieškoti alternatyvių finansavimo šaltinių. Vienas iš tokių būdų imti kreditą iš finansinės įstaigos, tačiau šiuo metu stipresnės finansiškai įmonės pačios be išorinių tarpininkų gali pasiūlyti savo pirkėjams pasinaudoti kreditavimo sistema. Tokios sistemos sukūrimas išsprendžia vieną iš didžiausių verslo problemų: kaip padidinti apyvartą, pritraukti naujus klientus ir išlaikyti senus.

Šiuo metu didėjanti ekonominė krizė ir kreditų ribojimas iš komercinių įstaigų verčia įmones ieškoti kitų finansavimo šaltinių. Tai yra naujas iššūkis įmonėms, ypač tai aktualu statybų sektoriui, kadangi čia apyvartinių lėšų trūkumas ir apyvartos sumažėjimas jaučiamas bene stipriausiai.

Bene didžiausia problema kreditą teikiančioms bendrovėms – kredito rizika. Dėl šios priežasties reikia skirti didelį dėmesį kredito rizikos valdymui bei sudaryti visas sąlygas, kad negražintų skolų liktų kuo mažiau.

Šio darbo **hipotezė** – kreditavimo sistemos sukūrimas padeda išlaikyti pagrindinius klientus ir pritraukti naujų. Palankesnės mokėjimo sąlygos turėtų būti labiau priimtinos pirkėjams, o tai gali būti viena iš pagrindinių priežasčių jiems peržiūrėti savo tiekėjų sąrašus ir pasirinkti tą, kuris siūlo geresnes sąlygas.

Darbo **objektas** – kreditavimo sistemos kūrimas statybinių medžiagų prekybos įmonėje.

Darbo **tikslas** – sukurti efektyvią kreditavimo sistemą statybinių medžiagų prekybos įmonei.

Uždaviniai:

- 1) išanalizuoti kreditavimo formas, galimas taikyti prekyboje;
- 2) išnagrinėti kreditavimo rizikos valdymo aspektus bei priemones;
- 3) apibendrinti kreditavimo taikymo tendencijas ir galimybes Lietuvoje;
- 4) pagrįsti sukurtos kreditavimo sistemos efektyvumą.

Rašant darbą buvo naudojamosi statistiniais metodais pasitelktas sprendimų medžio metodas, buvo naudojamosi mokslinė literatūra, mokslinių straipsnių, publikacijų, konferencijų, apybraižų lietuvių ir užsienio kalbomis medžiaga.

Darbe nėra nagrinėjamos konkrečių išorinių kreditavimo formų panaudojimo galimybių, o susitelkiama į vidines galimybes, kadangi šiuo metu įmonėms žymiai aktualiau ieškoti vidinių rezervų nei skolintis išorinį kreditą.

Atliekant darbą nagrinėjama teorinė medžiaga apie kreditavimą, jo taikymą ir galimybes Lietuvoje, formas, funkcijas, kredito rizikos vertinimo aspektus. Pastebėta, kad 2008 – aisiais žymiai sumažėjo išduotų kreditų apimtys, dėl ko įmonės turėjo ieškoti vidinių rezervų. Praktinėje dalyje buvo peržvelgta bei modifikuota įmonės naudojama kreditavimo sistema bei pateikti konkretūs pasiūlymai, kaip ją dar labiau patobulinti siekiant išlaikyti apyvartą. Taip pat išsiaiškinta, kad nukrypimus nuo įmonės pardavimų plano daugiausiai lėmė sumažėjusios kainos per pastaruosius metus, o prekybos apimtis tam turėjo žymiai mažesnę įtaką.

1. PIRKĖJŲ KREDITAVIMO SISTEMA IR JOS RIZIKOS VALDYMAS

1.1 KREDITO ESMĖ, FUNKCIJOS IR RIZIKA

1.1.1 Kredito esmė, reikalingumas ir funkcijos

Kredito sąvoka kilo iš lotynų kalbos žodžio “credo”, “credere” ir reiškia tikėti, pasitikėti. Italų kalboje “credo” reiškia stala. Tai ekonominiai piniginiai santykiai, susiję su įmonių, organizacijų ir gyventojų laikinai laisvų pinigų kaupimu ir tiksliniu jų teikimu apmokėjimo ir grąžintinumo pagrindais.

Tai yra kapitalo naudojimo perdavimas tam tikram laikui. Kreditas taip pat gali būti apibūdinamas kaip dabarties verčių mainai į ateities vertes. Asmuo, kuris duoda kapitalą kreditan, vadinamas kreditoriumi, o kuris gauna kapitalą, vadinamas debitoriumi arba skolininku. Išduotos kreditan kapitalo sumos sudaro gaunančiam kreditą skolą [2].

Kreditas – tai santykiai tarp kreditoriaus ir besiskolinančiojo, atsiradę dėl paskolintos vertės judėjimo atgal [3].

Kreditas – tai komercinis pasitikėjimas, kurį kreditorius išreiškia arba tiesiogiai (skolindamas pinigus) arba netiesiogiai (parduodamas prekes ar teikdamas paslaugas skolon). Paprastai prekės ir pinigai skolinami už palūkanas [16].

Kredito draudimas yra draudimo rūšis, kai kreditorius apdraudžia išduodamus kreditus nuo galimų skolų negražinimo [16].

Kreditas – kreditoriaus (juridinio ar fizinio asmens) kitam asmeniui (skolininkui) suteikiama paskola, kuri turi būti grąžinta kredito sutartyje nustatytu laiku, paskolos gavėjui sumokant procentus už naudojimąsi paskola bei kitomis kredito sutartyje nustatytais sąlygomis [1].

Kreditas pirmiausiai egzistavo natūrine forma, o atsiradus ir vystantis prekiniais santykiams, kreditas įgyja piniginę formą. Skolintojais tuo metu buvo mokesčių rinkėjai, pirkliai, žemvaldžiai, vienuolynai. Paskolų gavėjais buvo valstiečiai, amatininkai, feodalai. Uždirbantis kapitalas pradėjo žlugdyti smulkius gamintojus, spartino pinigų kaupimą tam tikrose rankose ir sudarė sąlygas pradiniam kapitalui kaupti.

Vykdydamos nepertraukiama gamybos ir realizacijos procesą įmonės naudoja apyvartines lėšas. Apyvartinių lėšų apytakoje yra tik dalis lėšų, kuri būtina gamybai, o kita dalis reikalinga tik tam tikram laikui (sezonui) ar tam tikram atvejui. Kredito tikslas – plėtoti gamybą. Statybų sektoriuje visi šie veiksniai yra gana stipriai pastebimi: didžioji dauguma statybos darbų vyksta šiltuoju metų laiku, todėl neišvengiamai atsiranda pinigų srautų svyravimai ir poreikis kreditui. Tam

neretai naudojami ir vidiniai rezervai, paprastai atidedant mokėjimo terminus. Trumpalaikis kreditavimas duodamas laiko tarpui nuo 1 iki 12 mėnesių. Jo privalumai būtų šie:

1. Greitas paskolų (prekių) gavimas pirkėjams;
2. Ankstyvas (sąlyginai) skolų gražinimas tiekėjams;
3. Žemesni kaštai (imant kreditą iš bankų reikia mokėti papildomus procentus);
4. Lankstumas.

Tačiau yra ir trūkumai:

1. Mokumo rizika, t. y. tiekėjas kredituodamas kitus iš savo lėšų gali pats susidurti su mokumo problemomis;
2. Mokėjimo termino rizika, t. y. pavojus, kad trumpalaikė paskola nebus tęsiama.

Kredito būtinumą lemia prekių gamyba, jų cirkuliacija, vertės dėsnio veikimas, atsiskaitymų organizavimas ir pinigų kaip mokėjimo priemonės funkcijos veikimas. Tai prekių – piniginių santykių veikimas.

Kredito būtinumas susijęs su tuo, kad gamybos ir cirkuliacijos procesų įvairios fazės įvairiose ūkio šakose ir įmonėse nesutampa. Įmonės turto apytaka vyksta trimis stadijomis: pinigine, gamybine ir prekybine. Už pinigus perkamos žaliavos, gaminami produktai ir pardavus jį kaip prekę vėl gaunami pinigai. Paprastai turto apytaka vyksta nenutrūkstamai – viena stadija keičia kitą. Be to, turto apytaka būna skirtina atskirose įmonėse, o tuo labiau - skirtingose ūkio šakose [38].

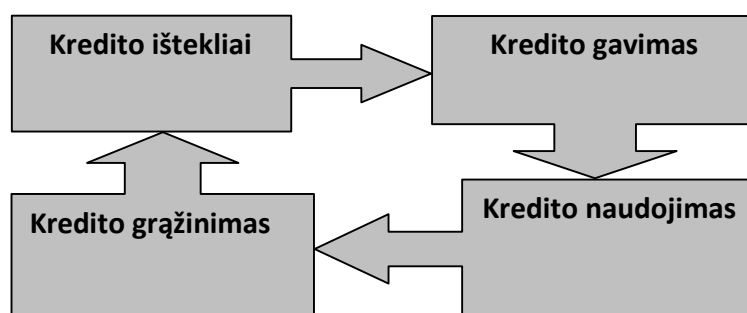
Kita priežastis, kuri lemia kredito funkcionavimą yra įmonių gamybos sezoniškumas. Kreditas naudojamas tuo metu, kai gamybos ciklas neužbaigtas. Kol dar nepagaminta produkcija ir už ją negauta pinigų, negalima atnaujinti gamybos proceso. Čia kreditas būtinas nenutrūkstamam gamybos ir cirkuliacijos procesui užtikrinti. Būtent šis veiksnys turi didelę įtaką statybų sektoriui, kadangi pačios statybos yra sezoniškas reiškinys, o be to šiuo atveju gamybos (statybos) ciklas turi būti užbaigtas, kad galima būtų statytojams susigrąžinti pinigus parduodant savo darbą ir savo sukurtą produktą.

Kredito būtinumą lemia ir tai, kad nesutampa ir ilgalaikio turto apytaka. Turto atstatymui nusidėvėjimo atskaitymai kaupiami per visą turto naudojimo laiką, o išleidžiami netolygiai – vienu metu. Dėl to vienu metu atsiranda laikinai laisvi pinigai, o kitu metu – jų trūksta. Laikinai laisvų pinigų įmonės turi realizavę produkciją, o taip pat ir dėl to, kad darbo užmokestis išmokamas ne kiekvieną dieną, o vieną kartą mėnesyje. Įmonės taip pat laikinai naudojasi pinigais, kurie turi būti sumokėti į biudžetą, socialinio draudimo fondus ir pan.

Ypatingą dėmesį reikėtų skirti pirkėjų kreditavimui, t.y. komerciniui kreditui tarp dviejų įmonių. Šiuo metu sumažėjus bankiniam kreditavimui tai gali būti nebloga alternatyva. Šis variantas turi savų plusų ir savų minusų [42]:

- ✓ Įmonei tiekėjui kreditinis sandoris yra naudingas, nes tai ne tik pagreitina prekių (paslaugų) realizaciją, bet ir gauna pelną iš procentų, kurie įtraukiami į parduotų prekių kainą, jei tokie procentai yra skaičiuojami.
- ✓ Įmonei – pirkėjai, komercinis kreditas taip pat yra naudingesnis nei bankinis kreditas, gautas skubiam susimokėjimui už prekes. Esant komerciniam kreditui, nuosavybės teisė į vertybes pereina pirkėjui, taip pat jas gali panaudoti gamybiniame procese, o išskolinimus padengti ir vėliau.

Įmonė tuo pat metu gali gauti komercinį kreditą ir išduoti. Tokiu atveju komercinio kredito dydis apskaičiuojamas kaip skirtumas tarp prekių vertės, skirtų pirkėjui su atidėtu apmokėjimu, ir prekių, gautų tokiomis pat sąlygomis iš tiekėjų vertės. Tačiau jis taip pat turi ir minusų: komercinio kredito ribos iš vienos pusės priklauso nuo kreditoriaus galimybių suteikinti paskolą prekių forma, o iš kitos pusės ir nuo skolininko. Be to esant komerciniam kreditui, rizika yra didesnė nei kitų kredito formų. Didžioji rizikos dalis tenka pardavėjui, nes pirkėjas gali laiku nesusimokėti skolos arba bankrutuoti. Dėl anksčiau išvardintų priežasčių vienu įmonių sąskaitose atsiranda laikinai nenaudojami pinigai, o kitoms įmonėms tuo pat metu pritrūksta pinigų gamybinei veiklai tęsti. Pinigų poreikis gali atsirasti ir toje pačioje įmonėje tik skirtingais metų laikais. Atsiranda galimybė laikinai laisvus pinigus perskirstyti kredito pagalba [1]. Bendra schema kredito veikimą būtų galima pavaizduoti taip (1.1 pav.):



1.1 pav. kredito veikimas

Visas šis procesas yra nuolat veikiantis ir jame gali dalyvauti daug dalyvių – tiek specializuotų organizacijų, tiek pavienių įmonių. Paprastai kredito santykiuose dalyvauja:

- pirminiai investuotojai, t.y. laisvų finansinių išteklių savininkai, kurie skirtingais būdais kaupia juos bankuose, kitose kredito įstaigose arba paskolina juos tiesiai kredito gavėjams;
- bankai ir kitos kredito įstaigos, kurie sukauptus išteklius paskolina subjektams, stokojantiems pinigų;
- kredito gavėjai, kurie per kredito įstaigas arba tiesiogiai per investuotojus gauna kreditą ir panaudoję jį grąžina kredito davėjams [9].

Tačiau ši schema daugiau būdinga tiems santykiams, kai kalbama apie tiesioginį kreditavimo modelį: kreditą teikianti įstaiga – kredituojama organizacija. Neretai kreditavimo sistemas naudoja ir pavienės organizacijos.

Kredito funkcijas lemia jo būtinumas. Kredito, kaip ekonominės kategorijos, funkcijos ne visada sutampa su kredito institucijų funkcijomis, kurių veiklą iš dalies sąlygoja konjunktūriniai veiksniai.

Pagrindinės kredito funkcijos yra šios:

1. **perskirstomoji** - rinkos ekonomikos sąlygomis skolinto kapitalo rinka pasireiškia laikinai laisvų finansinių išteklių perdavimu iš vienu ūkio veiklos sričių į kitas dalis užtikrinančias geresnę veiklos rezultata. Dėl šios priežasties tos sritys, ūkio sektoriai, organizacijos, kurios naudoja daugiau kreditavimo galimybių, vystosi ir perskirsto išteklius greičiau. Statybos sektorius pastaraisiais metais plėtėsi labai sparčiai ir į šią ūkio šaką suplaukė nemaža dalis visų tuo metu išduotų kreditų;

2. **trumpalaikio turto apyvartumo pagreitinimo funkcija** išplaukia iš kredito esmės. Laikinas atotrūkis tarp ūkio subjektų pinigų gavimo ir išleidimo sudaro ne tik jų perteklių, bet ir trūkumą. Todėl dažnai trumpalaikio turto trūkumui finansuoti (padengti) naudojamas kreditas, kuris pagreitina trumpalaikio turto apyvartumą, kartu padidindamas ir jo naudojimo efektyvumą. Ši savybė labai būdinga statybų sektoriui, kuriame gana dažnas reiškinys yra laikinas atitrūkimasis tarp pinigų gavimo ir išleidimo.

3. **kapitalo koncentracijos pagreitinimo funkcija** – būtina sąlyga stabiliai ekonomikos plėtrai ir yra kiekvieno ūkio subjekto prioritetas. Skolinti šaltiniai suteikia galimybę išplėsti gamybos apimtį ir gauti papildomo pelno. Skolinto kapitalo pritraukimas investicijoms finansuoti gali padidinti nuosavo kapitalo pelningumą, todėl dažnai teikiama pirmenybė, palyginti su nuosavu kapitalu. Vis dėl to šiuo konkrečiu atveju dėl įmonės vadovų nepasitikėjimo skolintu kapitalu ši funkcija įmonės viduje mažai išnaudojama, todėl plačiau apie nebus kalbama.

4. **prekių apyvartos aptarnavimo funkcija** - kreditas aktyviai įtakoja ne tik prekių, bet ir pinigų apyvartos pagreitinimą, išlaisvindamas grynusius pinigus. Naudojant vekselius, čekius, kreditines korteles kreditas pakeičia atsiskaitymus grynaisiais pinigais į atsiskaitymus negrynaisiais

pinigais, t.y. supaprastina ir pagreitina ekonominių santykių mechanizmą vidaus ir tarptautinėse rinkose. Vieną svarbiausių vaidmenų, įgyvendinant šią funkciją, atlieka komercinis kreditas, kaip būtinas tinkamų prekių mainų elementas. Šiuo konkrečiu atveju tai tik paskutinė galimybė susigrąžinti įmonei pirkėjų skolas, paprastai tai neapraktikuojama.

5. **kontrolinė funkcija** pasireiškia teikiant ir naudojant kreditus. Kontroliuoja kredito įstaigos arba verslo subjektai, suteikiantys komercinį kreditą. Kontroliuojama įmonių ir organizacijų finansinė būklė ir veiklos efektyvumas, gyventojų pajamos, įkeisto turto būklės pasikeitimai ir pan. Kontrolinė funkcija padeda užtikrinti kredito grąžinimą laiku. Ši funkcija labai aktuali ir statybinėms organizacijoms, kuriose skolos yra gana dažnas reiškinys ir siekiant apsaugoti nuo skolų dažnai praverčia patikima informacija apie galimų pirkėjų finansinę būklę.

Kreditas turi ir socialinę reikšmę. Jo dėka didėja gamybos efektyvumas, labiau patenkinami visuomenės poreikiai, auga pragyvenimo lygis. Mokslo ir technikos pažanga padeda primityvius darbo metodus pakeisti naujesniais, palengvina žmonių darbą, kelia jo kokybę ir tuo pačiu žmonių gaunamas pajamas. Kreditas daro įtaką ir vartotojiškai rinkai, kadangi jis daugiausia nukreipiamas į kasdieninės paklausos, bendro vartojimo prekių gamybą, prekybą, visuomeninį maitinimą [2]. Ypatingai didelį vaidmenį atlieka vartotojiškas kreditas.

1.1.2 Kreditų klasifikavimo problema

Toliau bus apžvelgiamos kredito rūšys ir jų galimybė taikyti jas statybinių medžiagų prekybos sektoriuje. Pati kredito sąvoka yra gana plati, o jų skirstymas dar labiau komplikuoatas. Paprastai kreditas skirstomas į prekinį ir piniginį. Kreditų rūšys priklauso nuo klasifikavimo kriterijų. Jų gausa lemia rūšių įvairovę. Svarbiausi **klasifikavimo kriterijai** yra šie:

1. apdraudimo būdas – kreditai gali būti apdrausti arba neapdrausti. *Neapdrausti kreditai* neturi papildomų sugrąžinimo garantijų. *Apdrausti kreditai* gali būti hipoteka, įkeičiant turta garantija arba laidavimu. Statybinių medžiagų prekyboje didžioji dauguma kreditų būna neapdrausti. Dėl šios aplinkybės padidėja kredito rizika. Pastaruoju metu su kai kuriais klientais jau pradeda kalbėti apie draudimą, bet tai dažniausiai būna skolų draudimas kitose organizacijose, t.y. draudikai apdraudžia, kad pirkėjo nemokumo ar bankroto atveju jų skolos bus grąžintos tiekėjams. Tai kainuoja pardavėjams, tačiau rizika yra gerokai sumažinama.

2. kreditų terminai – išskiriami kreditai *iki pareikalavimo ir terminuoti kreditai*. Kreditams iki pareikalavimo nėra nustatytas grąžinimo terminas. Tokie kreditai statybinių medžiagų prekyboje taikomi itin retai. *Terminuoti kreditai* yra klasifikuojami į trumpalaikius, vidutinės trukmės ir ilgalaikius.

Trumpalaikiai kreditai yra tokie, kurie kartu su palūkanomis turi būti gražinami ne vėliau kaip per vienerius metus. Šios rūšies paskolos dažniausiai skiriamos nekilnojamojo ir kilnojamojo turto remonto išlaidoms, išskolinimams apmokėti, žaliavoms pirkti, įmonių, įstaigų, organizacijų likvidumo problemoms spręsti, apyvartiniu lėšų papildymui. Kadangi kreditai su palūkanomis turi būti gražinti ne vėliau kaip per vienerius metus, jų gražinimo laikotarpis turi atitikti perkamo turto „uždirbamų“ pinigų laikotarpį. Būtent tokie kreditai dažniausiai ir naudojami statybinių medžiagų prekyboje.

Vidutinės trukmės kreditai, palyginti su trumpalaikiais, suteikiami ilgesniam laikotarpiui, todėl jų panaudojimo galimybės daug platesnės. Šios rūšies paskolos skiriamos tiek ūkio subjektų gamybinei ir komercinei veiklai plėtoti, tiek gyventojų vartojimo reikmėms tenkinti: įsigyti automobilį, statyti sodo namelį, žaliavų, medžiagų stambiomis partijomis pirkti ir kt. Tokių kreditų terminai svyruoja nuo 1 iki 5 metų. Tokių kreditų statybinių medžiagų prekybos organizacijos paprastai vengia, nes joms reikia vystyti prekybą, turėti apyvartinių lėšų, o tokie projektai juos gana ilgam „užkonservuoja“. Vis dėlto kartais pasitaiko ir tokių atvejų, kai projektas didelis ir yra patikimas pirkėjas.

Ilgalaikiai kreditai naudojami įmonių rekonstrukcijai ar gamybos modernizavimui finansuoti, įsigyjant nekilnojamąjį turtą, įrenginius ar transporto priemones. Jie taip pat teikiami gyventojams gyvenamajam būstui įsigyti. Ilgalaikiai kreditai suteikiami ilgesniam negu 5 metų laikotarpiui [2]. Tokie kreditai statybinių medžiagų pirkėjams praktiškai nėra suteikiami tiesiogiai, nebent tarpininkaujant kitai organizacijai, kuri prisiima visą riziką ir finansinę naštą sau.

3. palūkanų rūšys – gali būti paprastųjų, sudėtinių, fiksuotųjų ir kintamųjų palūkanų kreditai. *Paprastųjų palūkanų kreditai* yra tokie, kuriems mokėtina palūkanų suma skaičiuojama nuo pasiskolintos sumos arba jos likučio. *Sudėtinių palūkanų kreditai* yra tokie, kuriems mokėtina palūkanų suma skaičiuojama nuo pasiskolintos sumos ir palūkanų, priskaičiuotų ankstesniais laikotarpiais, t.y. palūkanos kapitalizuojamos. *Fiksuotųjų palūkanų kreditams* yra nustatoma fiksuota palūkanų norma per visą laikotarpį nuo kredito išdavimo iki gražinimo. *Kintamųjų palūkanų kreditų* palūkanų norma svyruoja pagal rinkos palūkanų normą [15]. Paprastai statybinių medžiagų prekybos organizacijos netaiko jokių palūkanų mokantiems pagal sutartą grafiką, tačiau vėluojant atsiskaitymams pardavėjai gali taikyti nustatytą palūkanų procentą nuo skolos vertės.

4. gavėjas ir skolinimosi tikslas – kreditai klasifikuojami į valstybinį, įmonių bei organizacijų, gyventojų ir tarpbankinį. *Valstybinis kreditas* yra toks, kai gyventojai, įmonės arba tarptautinės finansinės organizacijos skolina pinigus valstybei. Valstybė skolinasi, kad padengtų biudžeto deficitą, išleisdama ir parduodama išdo vekselius, obligacijas. *Įmonėms ir organizacijoms*

teikiami kreditai trumpalaikėms, vidutinės trukmės ir ilgalaikėms investicijoms finansuoti. *Gyventojų kreditai* teikiami gyventojams vartojimo prekėms įsigyti, gyvenimo sąlygoms gerinti, išsimokslinimo išlaidoms, medicininėms išlaidoms ir pan. *Tarpbankinio kredito* padedami komerciniai bankai gali pasiskolinti iš centrinio banko arba skolintis vieni iš kitų tam tikrą pinigų sumą, reikalingą einamiesiems atsiskaitymams atlikti, trumpalaikiam likvidumui palaikyti ar kreditiniams ištekliams padidinti. Šiuo atveju dar gali būti ir kreditavimas tarp skirtingų bendrovių, kuris dažnai taikomas ne tik statybinių medžiagų prekyboje, bet ir kitose srityse.

5. Paskirtis: *Vartojimo kreditas* – paprastai juridiniams asmenims išduodama kredito forma, bet ji gali būti taikoma ir statybinių medžiagų prekyboje, pvz. kai pirkėjas yra patentininkas ar įmonės darbuotojas pasinaudoja tokiu kreditu siekdamas pagreitinti savo veiklą. *Verslo kreditas* – įprastinė kredito forma, statybinėms organizacijos aktualiausia tuo, kad tokie kreditai kartais imami ir statybinių medžiagų įsigijimui. *Kapitalo formavimui skirtas kreditas* – padidintas kapitalas reiškia galimus didesnius kreditavimo sąlygų išplėtimus. Kuo didesnis įmonės turtas, tuo didesnę kreditą ji gali gauti (tai viena iš sąlygų, įtakančių kredito dydį ir sąlygas). *Sezoninis kreditas* – labai aktualus statybinėms organizacijoms, kadangi statybos iš esmės vyksta šiltuoju metų laikotarpiu, dėl ko neretai tam tikrais laikotarpiais įmonėms pritrūksta apyvartinių lėšų [5].

6. Pagal tai, kokiems poreikiams įmonės panaudoja trumpam laikui banke gautas paskolas, jas galima sugrupuoti taip:

- 1) kreditai prekėms, materialinėms vertybėms;
- 2) kreditai ekonominėms ir kitoms sąnaudoms;
- 3) atsiskaitomieji kreditai;
- 4) kreditai finansiniams sunkumams įveikti.

Taigi kreditų klasifikavimas gali būti labai įvairus, priklausomai nuo to, koku kampu į tai pažiūrima. Dėl to ir kyla nemažai problemų, kai vienas reiškinys gali būti apibendrinamas skirtingais bruožais ir terminais. Dėl to taip pat galima skirstyti kreditą į skirtingas formas.

1.1.3 Kreditų formų įvairovė

Kadangi kreditas gali įgauti labai skirtingas formas, reikia suskirstyti jo formas. Atsižvelgiant į esamas kredito formas, kreditus galima skirstyti į 2 grupes: **piniginis kreditas ir prekinis kreditas.**

Skiriamos šios **piniginio kredito** rūšys:

Tiesioginis banko kreditas yra tipinė banko paskola. Ją komerciniai bankai gali suteikti gyventojams, įmonėms, įstaigoms ar organizacijoms įvairiems poreikiams kredituoti [1, p. 159]. Vienas iš tokių poreikių gali būti naujų pastatų statyba, dėl ko tai aktualu ir statybinėmis medžiagomis prekiaujančioms įmonėms.

Kreditinė linija (palankumo kreditas) suteikiama įmonėms trumpalaikiam turtui kredituoti. Kredito limitas nustatomas įvertinus kliento finansinę būklę ir įkeitus bankui turtą. Kredito liniją bankai suteikia patikimiems klientams, kurių finansinė būklė stabili, kurie laiku grąžina paskolas ir sumoka palūkanas. Kredito linija įforminama sutartimi, pagal kurią bankas įsipareigoja kreditu gavėjui teikti kreditus iki tam tikros sumos. Visą naudojimosi kreditine linija laikotarpį bankas įsipareigoja pagal pirmą pareikalavimą suteikti klientui paskolą. Bankas neinvestuoja šių pinigų į kitus projektus ir neuždirba pinigų. Bankas turi teisę sutartyje numatyti, kad kredito gavėjas laikytų sąskaitoje kompensacinį likutį, sudarytą iš nuosavų pinigų [18].

Overdraftas (sąskaitos kreditavimas). Ši rūšis dažniau taikoma bankų tarpusavio atsiskaitymuose. Overdraftas gali būti suteikiamas trūkstant pinigų atsiskaitomoje sąskaitoje, apmokant kliento mokamuosius dokumentus arba išmokant grynaisiais pinigais. Toks variantas taip pat gali būti naudojamas ir statybinių medžiagų prekybos įmonėse, tiksliau pirkėjai gali naudotis šiuo variantu, ypač kai jų pinigų srautų judėjimas nėra tolygus. Atsiskaitomoji sąskaita, turinti debetinį likutį, įgauna paskolines sąskaitos savybes. Už šį likutį klientas moka bankui nustatyto dydžio palūkanas. Klientas nuo rezervuotos, bet nepanaudotos overdrafto sumos moka bankui iki 0,1 proc. dydžio delspinigius už kiekvieną pradelstą dieną. Klientas savo atsiskaitomoje sąskaitoje negali turėti didesnio debetinio likučio, nei leidžia overdrafto limitas. Overdrafto atveju klientui nėra atidaroma nauja sąskaita, kaip tai daroma kreditinės linijos atveju.

Vekseliai, kaip skolos vertybiniai popieriai gali būti naudojami labai plačiai. Vekseliai yra pirkėjo pasižadėjimas sumokėti tiekėjui už parduotas prekes arba suteiktas paslaugas. Šie vertybiniai popieriai yra vienas pagrindinių valstybinio kredito instrumentų. Būtent valstybinio kredito atveju vekselis egzistuoja kaip tam tikra kredito forma.

Obligacijos plačiai naudojamos valstybės, pamažu pradedamos naudoti ir ūkio subjektams kredituoti. Pirmuoju atveju šiuos vertybinius popierius emituoja Vyriausybė, antruoju – verslo subjektai [1]. Vis dėl to šie du kreditavimo būdai yra praktiškai nenaudojami statybinių medžiagų prekybos srityse, nors per antrinius šaltinius tai taip pat gali įtakoti šį sektorių.

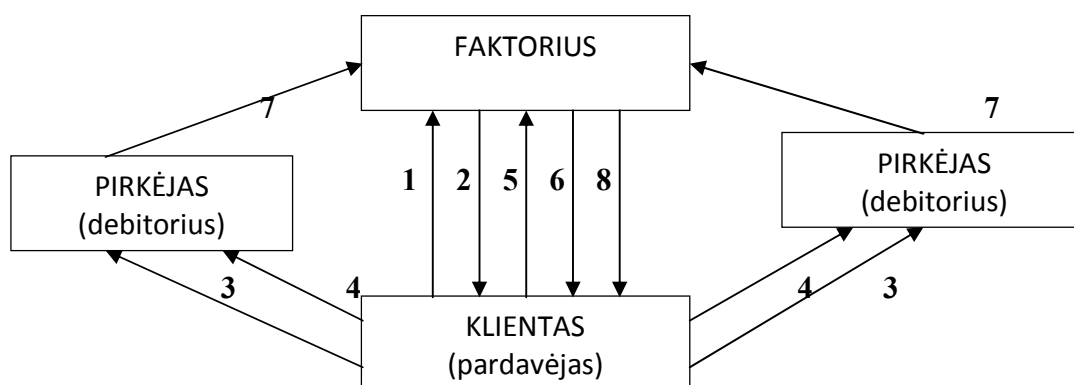
Faktoringas – viena seniausių kredito rūšių. Jis apibūdinamas kaip trumpalaikių mokėjimo reikalavimų, kurių pagrindas prekių arba paslaugų tiekimas pirkėjams, pardavimas kredito

institucijai (faktorui), refinansuojant pirkėjui suteikta kreditą. Ši kreditavimo forma labai dažnai naudojama ir statybinių medžiagų prekyboje, ypač kai pardavėjas nori apsidrausti nuo nemokumo rizikos. Faktoringo metu iš tiekėjų superkamos prekybos skolos, kurios vėliau išieškomos iš pirkėjų. Faktoringas veikia dviem būdais:

1. Tiekėjas, pardavęs atsiskaitymo dokumentus faktoringo kompanijai, pinigus gauna suėjus dokumentų apmokėjimo terminui;

2. Tiekėjas gali reikalauti nedelsiant apmokėti už nupirktus dokumentus (šiuo atveju faktoringo kompanija suteikia kreditą tiekėjui, jį finansuoja, iš anksto sumokėdamas už prekes).

Faktoringo procesą galima pavaizduoti taip (1.2 pav.):



1.2 pav. faktoringo procesas

1. Pardavėjas pateikia faktoriui prašymą ir reikalaujamus dokumentus;
2. Faktorius išanalizuoja dokumentus ir, jei priima sprendimą, pasirašoma faktoringo sutartis;
3. Pardavėjas informuoja savo debitorius apie faktoringo sutarties pasirašymą su faktoriumi;
4. Pardavėjas perduoda prekes savo pirkėjams ir išrašo sąskaitą faktūrą;
5. Pardavėjas pateikia faktoriui sąskaitą faktūrą už pateiktas prekes ar suteiktas paslaugas;
6. Faktorius sumoka pardavėjui avansu dalį prekės vertės pagal sąskaitą faktūrą;
7. Debitorius, laikydamasis sutarties mokėjimo sąlygų, sumoka faktoriui už prekes;
8. Faktorius galutinai atsiskaito su pardavėju, pirkėjui atlikus visus mokėjimus.

Faktoringas gali būti be regreso ir su regreso teise. Faktoringo be regreso teisės metu visą galimų nuostolių riziką prisiima faktorius. Vykdam faktoringą su regreso teise, tiekėjas atsako už neapmokėtas sąskaitas, t.y. jis įsipareigoja ją apmokėti arba perpirkti iš faktoriaus.

Artima faktoringui yra kita netiesioginio komercinio kredito atmaina – **forfeitingas**. Ši operacija paplitusi užsienio prekyboje, nors forfeitingo paslaugas galima taikyti ir šalies viduje. Tai prekybos finansavimo metodas, kai kredito įstaiga (forfeitorius) nuperka iš tiekėjo (dažniausiai eksportuotojo) bet regreso teisės garantiją turinčių vekselius arba kitus komestinius reikalavimus.

Sudarius pirkimo sandorį, importuotojas turi sumokėti dalį prekės kainos iš anksto (10-15 proc.). Už kitą dalį kainos pirkėjas išrašo komplektą vekselių (vekselių portfeli) tokios sumos, kuri lygi prekės vertei ir palūkanoms už kreditą, kurį tokia forma sutinka teikti tiekėjas [14]. Ši schema nėra daug naudojama statybinėse organizacijose dėl savo sudėtingumo.

Prekiniam kreditui priskirtinas komercinis kreditas ir lizingas.

Komercinis kreditas – kreditas, kurį pirkėjui teikia prekių ar paslaugų pardavėjas, atidėdamas mokėjimo terminą arba atsiskaitydamas vekseliais už parduotas prekes ar suteiktas paslaugas iki sutarto laiko. Tai viena populiariausių kredito rūšių šiuo metu. Tiesioginio kreditavimo procese nedalyvauja jokia kredito įstaiga, o tik tiekėjas ir pirkėjas. Pirkėjas gauna prekes, gali jas naudoti pagal paskirtį, o tiekėjas laukia kol su juo bus atsiskaityta. Todėl šį kreditą būtų tikslingiau vadinti tiekėjų kreditu. Komercinį kreditą gali suteikti ir bankai bei specialios kredito institucijos, išpirkdami atsiskaitymų dokumentus [1, p.164]. tai skolos tarp įmonių. Jos atsiranda perkant prekes ir paslaugas. Komercinis kreditas – tai savaiminis finansavimo šaltinis, nes jis atsiranda atliekant paprastas komercines operacijas. Jei įmonė kasdien perka atsargų 1000 Lt ir už jas sumoka praėjus 30 dienų po sąskaitos išrašymo dienos, jos įsiskolinimas tiekėjams lygus 30 000 Lt. Jei pardavimų ir nuo jų priklausanti pirkimų apimtis padvigubėja, įmonės įsiskolinimas tiekėjams savaime išauga iki 60 000 Lt. Prailginus apmokėjimų terminą gaunamas papildomas finansavimas [23]. Šis kreditavimo būdas labai plačiai naudojamas ir statybinėse organizacijose. Pagal pelningumo kriterijų palankiau rinktis bankų trumpalaikes paskolas nei tiekėjų kreditus. Didelis įmonės įsiskolinimas tiekėjams lemia įmonės ekonominę priklausomybę nuo jų. Tuo, kad tiekėjų kreditas garantuojamas nuosavybės teisėmis į prekę, pasireiškia neišvengiami atsargų naudojimo teisių apribojimai [4]. Tiekėjų kreditai ypač svarbūs mažoms ir vidutinėms įmonėms, kurių veiklos patikimumo ir garantijų nepakanka norint gauti kreditų finansų rinkoje, nes jis yra patrauklus įmonėms dėl nesudėtingų tiekėjų kredito gavimo formalumų. Kitais atvejais didesnio finansavimosi iš tiekėjų kreditų efekto nesitikima, nes šių įmonių veiklai reikalingos didesnės finansinių lėšų apimtys. Komercinio kredito pagalba yra vystomi prekiniai ir piniginiai santykiai, išvengiama bankų kreditavimo monopolijos, pagreitinama prekių realizacija, kapitalo apyvarta. Komercinis kreditas turi ir daugiau privalumų [42]:

- ✓ prekių pristatymo operatyvumas;
- ✓ apiforminimo paprastumas;
- ✓ padidina įmonių apyvartą;
- ✓ įmonei suteikia finansinę pagalbą.

Nors jau komercinis kreditas skiriasi nuo bankinio, tačiau šios dvi kredito formos tarpusavyje yra glaudžiai susijusios. Kuomet bankams trūksta piniginių išteklių, tai komercinio kredito paklausa gali išaugti. Tiesioginis įmonių ir tiekėjų bankų kreditavimas praplečia jų galimybes suteikinti komercinį kreditą ir atvirkščiai, bankai pirkėjams atmeta komercinio kredito būtinumą. Komercinio kredito vystymasis atsiliepija ir banko kredito vystymuisi.

Lizingas – ilgalaikis kreditas prekiu forma, kai išnuomoto turto savininkas už suteiktą daiktinę paskolą gauna palūkanas. Lizingas dar vadinamas ilgalaikio turto nuoma [10]. Lizingo objektas gali būti gamybinės paskirties kilnojamasis ir nekilnojamasis turtas: žemė, pastatai, pramoniniai įrenginiai, kompiuterių ir informacinė technika, organizacinė technika, parduotuvių įranga ir apipavidalinimas, lėktuvai ir t.t. Lizingo davėjai gali būti bankai; finansinės lizingo kompanijos, kurios gali būti sukurtos specialiai lizingo operacijoms atlikti arba veikti kaip banko padalinys, kitos įmonės, kurioms lizingas nėra pagrindinis verslas, bet jos gali teikti šias paslaugas.

Didžioji dauguma kredito formų paprastoms įmonėms yra prieinamos tik kaip vartotojams, t.y. įmonės neturi jokių ar turi itin mažas galimybes reguliuoti išduotų kreditų apimtį ir sąlygas. Dėl šių priežasčių ekonominio sunkmečio metu sugriežtėjus kreditavimo sąlygoms įmonės turi ieškoti daugiau vidinių rezervų.

Kadangi šiuo metu Lietuvoje veikiančios bankai kaip ir visame pasaulyje yra sugriežtinę visų kredito formų teikimo sąlygas, toliau darbe bus nagrinėjamas komercinis kreditas, t.y. įmonių tarpusavio kreditavimas.

1.2 Pirkėjų kreditų rizikos valdymas

1.2.1 Kreditų rizikos valdymo principų apžvalga

Kiekviena kreditą teikianti įmonė neabejotinai susiduria su tokiu reiškiniu kaip kredito rizika. Kredito rizika – rizika susijusi su imančiojo kreditą fizinio ar juridinio asmens įsipareigojimo sumokėti pagrindinę paskolos sumą ir palūkanas nevykdymu [16].

Kredito rizika kyla iš skolininko nesugebėjimo grąžinti paskolą arba kitaip įvykdyti sutartinę prievolę. Ji atsiranda, kai skolininkas tikisi būsimošius pinigų srautus mokėti dabartinėmis skolomis [19]. Investuotojai kompensacijai prisiima kredito riziką kaip palūkanų mokėjimus iš skolininko arba emitento skolos įsipareigojimo.

Kredito rizika – tai pavojus skolintojui (kreditoriui), kad skolininkas ne laiku sumokės palūkanas ir pagrindines išmokas [30].

Norint sumažinti kreditų riziką, būtina atsižvelgti į šiuos principus [3]:

1. Terminuotumas – paskola turi būti gražinama pagal sutartyje numatyta terminą (visa iš karto ar dalimis) arba už prekes turi būti sumokėta per nustatytą terminą. Pvz., 1 mėn., 3 mėn., metams ir daugiau, o pats trumpiausias paskolos terminas – vienos nakties paskola.

2. Gražintinumas – paskolos gavėjas įsipareigoja bankui laiku gražinti gautą paskola arba įmonei gražinti skolas už prekes ar paslaugas. Paskolos gavėjas gali gražinti paskolą (skolą) ir prieš terminą. Negražinus paskolos tuo laiku kaip buvo numatyta, bankas pradeda išieškojimą nuo paskolos gavėjo įkeisto turto, ne ginčo tvarka nurašo nuo garanto ar kitos sąskaitos. Kitos įmonės tuo tarpu iš pradžių bando susitarti su skolininkais, o kraštutiniu atveju gali kreiptis į antstolius.

3. Tikslinis pobūdis – paskolos sutartyje skolininkas turi nurodyti tikslinę paskolos paskirti, t. y. kokiam tikslui bus panaudotas kreditas. Bankas turi teisę tikrinti, ar paskola naudojama pagal paskirti.

4. Apdraudimas – įmone turi turėti tiek vertybių, kad galėtų padengti kredito apimtį. Paskolai apdrausti gali būti priimami garantiniai raštai, įkeitimo ir laidavimo sutartys. Jei iškyla grėsmė, kad kreditas nebus laiku gražintas, bankas gali vienašališkai nutraukti sutartį arba pareikalauti papildomos kredito garantijos. Įmonės paprastai taip pat turi tokią teisę, bet ja naudojasi ne itin dažnai.

5. Atlygintinumas – palūkanos už išduotas paskolas priskaičiuojamos kiekviena mėnesį ir nurašomos nuo sąskaitos. Įmonės tarpusavyje kredituojančios vieną kitą paprastai už laiku mokamus kreditus netaiko jokių palūkanų. Skolos gražinamos tokiu būdu, kokiu nurodyta paskolos sutartyje: mokėjimo pavedimu, grynais ar nurašant nuo sąskaitos. Kredito sutartyje turi būti numatyta: kiek skolininkas mokės palūkanų už laiku negražinta paskolą ir pan. Laiku nesumokėjus palūkanų, yra priskaičiuojami delspinigiai.

Anglu racionalaus kreditavimo principai dažnai nusakomi sutrumpinimu CAMPARI. Jis sudarytas iš pirmųjų raidžių tokiu anglišku žodžiu [37]:

Charakter – kliento charakteristika, t. y. asmenines savybes, tačiau laikai pasikeitė nuo tos dienos, kai kreditoriai žinojo savo klientų vardus, ir turėjo asmeninių žinių apie jų finansus. Šiandien vertinimo procesas (naudojant kompiuterį ieškant kredito duomenų) yra labai veiksmingas būdas patikrinti pateiktus būsimojo skolininko duomenis, ir padėti gauti apžvalgą apie fizinio ar juridinio asmens finansinę padėtį;

Ability – sugebėjimas sugražinti paskola (kokia kliento finansinė padėtis, kuo jis verčiasi ir kt.). natūralu, kad skirtingų klientų, skirtingų šakų ar sektorių gebėjimas gražinti skolas yra skirtingas, todėl tai būtina įvertinti;

Margin – išduodamos paskolos marža (pelningumas), svarbu, su kokiomis palūkanomis išduodama paskola. Šiuo atveju tai daugiau galioje kreditinėms įstaigoms, o tarpusavyje tarpininkaujant dviems įmonės paprastai palūkanos nėra skaičiuojamos;

Purpose – tikslas, kuriam bus panaudoti gauti pinigai. Šiuo atveju reikia įvertinti, kam bus naudojama paskola ir kaip tai paveiks galimybes gražinti skolas;

Amount – paskolos dydis. Atsižvelgiant į paskolos dydį sudaromos ir atitinkamos skolos gražinimo sąlygos. Be to paskolos dydį įtakoja ir pačios įmonės dydis;

Repayment – paskolos sugražinimo sąlygos (paskolos gražinamos įvairiais terminais, pvz., kas mėnesi, ketvirtį ir t. t.). Visa tai susiję su kliento būkle ir pagal tai sudaryta sutartimi;

Insurance – rizikos, susijusios su paskolos nesugražinimu, draudimas. Paprastai tai gali būti jau anksčiau minėti garantija, laidavimas, užstatas turtu.

Taigi yra nemažai kreditų rizikos valdymo principų, tačiau žymiai svarbiau, kaip tokia rizika yra įvertinama ir klasifikuojama.

1.2.2 Kreditų rizikos klasifikavimo Lietuvoje analizė

Siekdami išvengti kreditų rizikos, daugelis įmonių imasi tam tikrų veiksmų, ypač tuo suinteresuoti bankai ir kitos kreditus suteikiančios įmonės. Dėl šios priežasties stambesnės įmonės perorientuoja net savo struktūrą. Rizikos valdymo organizacines struktūras gali būti skiriamos dvi dalys [11]:

1. Strategine struktūra – banko stebėtojo taryba, valdyba, rizikos valdymo komitetai. Pagrindine šio organo funkcija valdant rizika – numatyti rizikos valdymo strategija ir politika, užtikrinti tinkamas sąlygas jas įgyvendinti;

2. Vykdomoji struktūra – tai banko struktūriniai padaliniai. Pagrindines jo funkcijas – įgyvendinti rizikos valdymo strategiją ir politiką [13].

Vis dėlto ši schema labiau tinka bankams, o įmonėse, ypač mažesnėse, kuriose nėra daug žmonių, paprastai ši struktūra gerokai supaprastinama. Strategija neretai sukuria įmonės aukštesnėse grandyse, o vykdymas deleguojamas įmonės darbuotojams.

Siekiant sumažinti riziką įmonės gali patikrinti įmonių patikimumo informaciją vienoje iš tokių paslaugas siūlančių įmonių. Prieš pasirašant sutartį su nauju klientu, būtina surinkti apie jį kuo daugiau informacijos. Neįvertinus būsimo kliento finansinės būklės, prognozuojamos pajamos dažnai virsta netikėtomis skolomis. Norint išvengti išsiskolinimų susidarymo, pravartu iš anksto įvertinti kliento mokumą, finansinį potencialą bei jo būklę. Vienas informacijos šaltinių – **įmonių**

patikimumo informacija. Ją sudaro nuolat atnaujinama duomenų bazė, kurioje sukaupti duomenys apie Lietuvoje registruotas įmones [41]:

- ✓ Registracinė informacija apie įmonę – įmonės gyvavimo laikas taip pat sąlygoja ir pasitikėjimą ja lygmenį, t.y. paprastai ilgiau gyvuojančios įmonės turi geresnes galimybes gauti geresnes kreditavimo sąlygas;
- ✓ Įmonės duomenų pasikeitimai – dažnas įmonės duomenų pasikeitimas, pvz. adreso keitimas, vertės keitimas turi neigiamą įtaką siekiant gauti kreditą, nes tokia įmonė laikoma mažiau patikima ;
- ✓ Informacija apie įmonės nemokumą, bankrotą, likvidavimą – bene aiškiausias signalas kredituojančioms įmonėms, kad su tokiu pirkėju kreditavimo atveju rizika labai ženkliai išauga;
- ✓ Įmonės vadovai – vertinama jų reputacija ir profesinė patirtis. Jei žmogaus praeitis susijusi su bankrutavusiomis įstaigomis, jo nusikalstama veikla kreditą gauti tokiai įmonei yra žymiai sunkiau;
- ✓ Informacija apie įmonės skolas – skolos yra neatsiejama verslo dalis, tačiau santykinai didelės skolos pablogina pirkėjų galimybes gauti kreditą;
- ✓ Informacija apie iš varžytinių parduodamą įmonės turtą – tai gali būti signalas, kad įmonei atėjo sunkūs laikai ir gali kilti atsiskaitymo problemų, dėl ko padidėja kreditavimo rizika;
- ✓ Informacija apie įmonei priklausančias transporto priemones – ši informacija nėra pati svarbiausia, tačiau taip pat gali įtakoti kredito sąlygas. Iš vienos pusės tai turtas, tačiau tuo pačiu gali signalizuoti ir apie įmonės lėšų panaudojimo tikslingumą;
- ✓ Įmonės darbuotojų skaičius ir jų kitimas – dažnas darbuotojų kitimas gali rodyti, kad įmonėje nėra gera situacija, dėl ko gali padidėti kredito rizika;
- ✓ Įmonės įstatinis kapitalas – įmonės turinčios didesnį įstatinį kapitalą turi didesnes galimybes gauti palankesnes kredito sąlygas, didesnį kredito limitą;
- ✓ Informacija apie įmonės pajamas – ši informacija informuoja, kiek realu ir kaip greitai įmonė sugebės įvykdyti kreditinius įsipareigojimus;
- ✓ Įmonės pajamų analizė (vertinant su kitomis panašia veikla užsiimančiomis įmonėmis) – ši informacija padeda nustatyti ar įmonė dirba efektyviai. Kuo mažesnis įmonės efektyvumas, tuo prastesnės jos galimybės gauti palankias kredito sąlygas;
- ✓ Informacija apie įmonei priklausančią nekilnojamąjį turtą bei jo statusą – šie duomenys gali būti panaudojami kaip informacija apie užstatą.

Informacija teikiama internetu, įvedus klientui suteiktą slaptažodį yra galimybė patikrinti visas Lietuvoje registruotas įmones – tikrinamų įmonių skaičius yra neribojamas.

Tačiau paprastai ne visos įmonės atliekančios kreditavimo operacijas naudojami tokiais galimybės. Kai kurios įmonės tam skiria didesnę dėmesį, kai kurios mažesnę. Daugiausiai kreditų rizikai dėmesio skiria bankai ir kitos komercinės institucijos. Pasitelkiant komercinių bankų pavyzdį, atliekant rizikos analizę, abejotini aktyvai gali būti suskirstomi į grupes [35]:

- 1) 1 grupė – standartinė
- 2) 2 grupė - galimos rizikos
- 3) 3 grupė - padidėjusios rizikos
- 4) 4 grupė – abejotina
- 5) 5 grupė - nuostolingoji

Sudarant specialiųjų atidėjimų sumas galimiems nuostoliams padengti ir įtraukiant šias sumas į bankų balansus įvairiose šalyse laikomasi kiek skirtingų rizikos normų ir grupavimo kriterijų.

Rizikos nustatymo kriterijai yra šie:

- 1) paskolos (ar jos dalies) grąžinimo ir (ar) palūkanų mokėjimo terminų laikymasis;
- 2) paskolos pertvarkymo ir refinansavimo faktai;
- 3) skolininko ūkinės ir finansinės veiklos būklė;
- 4) ilgalaikės (investicinės) paskolos gavėjo investicinio projekto faktinis vykdymas.

Nustatant konkrečios paskolos grupę, laikomasi tokios tvarkos:

pirmiausia įvertinama, kaip laikomasi paskolos (ar jos dalies) grąžinimo bei palūkanų mokėjimų terminų. Pagal šį kriterijų nustačius paskolos grupę ją galima koreguoti atsižvelgiant į paskolos pertvarkymo ir refinansavimo faktus bei į skolininko būklę. Nustatyta ilgalaikių (investicinių) paskolų grupė yra koreguojama atsižvelgiant į paskolos tikslinį panaudojimą ir faktinį investicinio projekto vykdymą.

Komercinės įmonės paprastai neturi nei tiek išteklių, nei tiek galimybių taikyti visus šiuos rizikos nustatymo kriterijus. Įmonės supaprastina šį procesą ir vertina skolos dydį bei mokėjimų terminų laikymąsi, prieš tai įvertinę kliento ūkinę ir finansinę būklę.

Atsižvelgiant į paskolos (ar jos dalies) grąžinimo ir (arba) palūkanų mokėjimo terminų laikymąsi paskolos gali būti grupuojamos į penkias grupes. Šis grupavimas taip gali būti ir individualus, tačiau dažniausiai laikomasi tokių:

- 1) standartinė grupė - jei terminai praleisti mažiau kaip 7 dienas – tokiais atvejais paprastai nesiimama dar jokių priemonių, tik stebima tai;

2) galimos rizikos grupė - jei terminai praleisti nuo 7 iki 30 dienų – paprastai tokie vėlavimai jau atkreipia skolas prižiūrinčių darbuotojų dėmesį ir jei skola didelė ar yra žinių, kad pirkėjas laikosi prastai, jau gali pradėti mandagiai užsiminti apie skolą, patikrinti, kaip yra naudojama gauta paskola ar koks prekių judėjimas;

3) padidėjusios rizikos grupė - jei terminai praleisti nuo 31 iki 90 dienų – tokiu atveju jau neretai išsiunčiami pranešimai skolininkams apie jų skolas arba paskambinama telefonu informuoti apie jų pirkėjų skolas, galimus padarinius ir pan.. Be to galima tikrinimas vietoje, papildomo užstato klausimo iškėlimas, kliento turto įvertinimas;

4) abejotina grupė - jei terminai praleisti nuo 91 iki 180 dienų – tokiu atveju darbuotojai atsakingi už skolų išieškojimą aktyviai bendrauja telefonu, siunčia laiškus su išpėjimais apie galimus teisinius procesus. Jei klientas nebendrauja ir vengia mokėti skolą, po keleto išpėjimų raštu tenka kreiptis į antstolius;

5) nuostolinga grupė - jei terminai praleisti daugiau kaip 180 dienų – tokių skolininkų retai pasitaiko, nes paprastai skolas valdantys darbuotojai stengiasi skolas likviduoti greičiau. Bet jei yra tokių atvejų, tai galimas teisminis skolų išieškojimo variantas arba vyksta atskiros derybos, galimas sutarties sąlygų keitimas.

Kartais galimas ir paskolos pertvarkymas – paskolos sutarties sąlygų pakeitimas. Paskola laikoma pertvarkyta, jei paskolos sutartyje buvo pakeista:

- 1) paskolos (ar jos dalies) grąžinimo ir (arba) palūkanų mokėjimo terminai;
- 2) palūkanų norma;
- 3) kapitalizuotos sukauptos palūkanos, kai sukauptų palūkanų suma didinama paskolos suma.

Komerciniuose bankuose kartais galimas ir kitas variantas – paskolos refinansavimas - vienos ar kelių anksčiau išduotų paskolų bei už jas sukauptų palūkanų padengimas naujai išduota paskola arba naujos paskolos sutarties sudarymas nutraukus anksčiau galiojusias sutartis tame pačiame arba kitame banke. Tačiau jis naudojamas retai, kai įmonės perspektyvos ateityje akivaizdžiai yra geros.

Tam, kad sumintų riziką, darbuotojai su skolomis įvertina kliento būklę. Skolininko būklę vertinama pagal objektyvius ir subjektyvius kriterijus.

Objektyvūs kriterijai:

- 1) įvairūs finansiniai rodikliai, nusakantys įmonės finansinę padėtį;
- 2) įmonės verslo istorija;
- 3) fizinių asmenų darbo užmokesčio dydis, jų turto dydis, darbovietės finansinė būklė, ankstesniųjų finansinių įsipareigojimų vykdymo istorija.

Lietuvos bankas kredito įstaigoms yra nustatęs privalomus skolininko ūkinės ir finansinės veiklos įvertinimo rodiklius:

- 1) veiklos srities perspektyva, galinti konkuruoti produkcija, vadovavimo profesionalumas ir vadovų kvalifikacija;
- 2) veiklos (verslo) plano įvertinimas;
- 3) mokumo bei likvidumo būklės, pinigų srautų bei išsipareigojimų įvertinimas;
- 4) pelningumo (rentabilumo) įvertinimas;
- 5) nuosavybės įvertinimas.

Įvertinimo skalė - nuo 1 (geriausias) iki 5 (blogiausias) balų. Visi šie rodikliai yra objektyvūs, paremti skaičiais, tačiau juos galima „patempti“ į vieną ar kitą pusę, todėl dar yra naudojami ir subjektyvūs kriterijai:

- 1) įmonės vadovų kvalifikacija;
- 2) konkurencinė aplinka;
- 3) priklausomybė nuo keleto pirkėjų ar pardavėjų ir pan.

Įvertinus visus tiek objektyvius, tiek subjektyvius kriterijus, kiekvieno skolininko būklė vertinama nuo labai geros iki blogos:

1) Labai gera būklė – skolininko finansinė būklė visais atžvilgiais yra pavyzdinė; plečiasi verslas ir auga pelningumas, gerėja finansiniai rodikliai; žemas išsiskolinimų lygis; piniginiai srautai pakankami paskolai ir palūkanoms gražinti ir verslui plėtoti; nėra jokių abejonių, kad finansiniai išsipareigojimai bus įvykdyti laiku; perspektyvi veiklos sritis; galinti konkuruoti produkcija; didelė produkto paklausa; kvalifikuoti ir profesionalūs vadovai; aiški strategija; vykdomas verslo planas; patikima informacija; nepriklausomų auditorių patvirtintos finansinės ataskaitos;

2) gera būklė – skolininko finansinė būklė yra stabili, tačiau yra tam tikrų požymių, kad patiriama laikinų finansinių sunkumų; finansiniai rodikliai stabilūs; vidutinis išsiskolinimų lygis; piniginiai srautai pakankami paskolai ir palūkanoms gražinti nėra jokių abejonių, kad finansiniai išsipareigojimai bus įvykdyti laiku; yra nepriklausomų auditorių patvirtintos finansinės ataskaitos; blogėja konkurencingumas; nepakankamas strateginis planavimas;

3) patenkinama būklė – skolininko veikloje pastebima tam tikrų finansinių sunkumų, kurie nieko nedarant gali peraugti į rimtas finansines problemas; finansiniai rodikliai blogėja; aukštas išsiskolinimų lygis arba jis nuolat auga; gali būti nepakankami pinigų srautai paskolai ir palūkanoms gražinti; kelia abejonių skolininko galimybės laiku įvykdyti finansinius išsipareigojimus; mažėja pelningumas; mažėja produkto paklausa; produkcija negali konkuruoti; nepatikima informacija;

nėra nepriklausomų auditorių išvadų; nepatyrę vadovai; nenumatyta strategija; nevykdomas verslo planas;

4) nepatenkinama būklė – skolininkas turi rimtų finansinių problemų; nuostolinga veikla; tolesnis verslo gyvavimas kelia rimtų abejonių; pinigų srautai nepakankami; skolininkas neturi galimybių įvykdyti visų savo finansinių įsipareigojimų; parduodamas turtas skoloms padengti; paskola panaudota ne pagal paskirtį; pasenusi technologija; nekvalifikuoti ar abejotinos reputacijos vadovai;

5) bloga būklė – skolininkas yra nemokus, įmonė bankrutuoja arba yra likviduojama, pareikšti ieškiniai arba yra kitų faktų, liudijančių, kad skolininkas nebeturi realių galimybių tęsti savo veiklą ir atsiskaityti su kreditoriais; neperspektyvi veiklos sritis, nėra rinkos produktui.

Įvertinant skolininko būklę visi skaičiavimai turi būti atliekami tik įsitikinus duomenų patikimumu. Jei duomenų pateikimas kelia abejonių arba jie neišsamūs, tokiu atveju skolininko būklė yra vertinama tik kaip bloga. Visų vieno skolininko įsipareigojimų rizika yra vienoda. Jei vienas skolininkas turi keletą paskolų ar kitų, susijusių su jo rizika įsipareigojimų, tai atlikus kiekvieno jo įsipareigojimo įvertinimą atskirai nustatoma didžiausia rizika ir šiai rizikos grupei priskiriami kiti jo įsipareigojimai.

1.2.3 Sutarties sąlygos kaip kredito rizikos valdymo įrankis

Bene labiausiai kredito riziką mažinantis veiksnys yra tinkamai suformuluota sutartis. Paskolos sutartis yra pagrindinis teisinis dokumentas, kuris apibrėžia kreditavimo objektą, kredito teikimo sąlygas, reglamentuoja banko (ar įmonės) ir paskolos gavėjo santykius bei nustato šalių turtinę atsakomybę už sutartinių įsipareigojimų dalinį ar visišką neįvykdymą. Paskolos sutartimi bankas ar kita įmonė perduoda paskolos gavėjo nuosavybės pinigus (ar prekes), o paskolos gavėjas įsipareigoja juos grąžinti (arba atsiskaityti). Kiekvienai sutarčiai būdingos tam tikros sąlygos, kurios priklauso nuo paskolas rūšies ir paskolos gavėjo tipo. Kuo išsamiau bus aptartos paskolos suteikimo sąlygos, tuo lengviau bus bankui (ar įmonei) kontroliuoti paskolos tikslinį panaudojimą ir paskolos sutarties įvykdymą bei užtikrinti paskolos grąžinimą ir palūkanų sumokėjimą. Kredito sutartis sudaroma 2 egzemplioriais.

Paskolos sutartyje turi būti numatytos šios banko teisės ir pareigos:

- 1) banko besąlyginė teisė reikalauti iš skolininko visų finansinių dokumentų, reikalingų jo ūkinei – finansinei veiklai įvertinti. Kreditą teikiant įmonei ši teisė paprastai nėra taikoma;
- 2) banko darbuotojų teisė tikrinti veiklą vietoje – įmonei tai padaryti taip pat nėra galimybių;

- 3) skoliniojo galimybė nurašyti negrąžintas lėšas nuo skolininko sąskaitų – paprastai įmonės sutartyse numato, kokių veiksmų bus imtasi vėluojant atsiskaitymams;
- 4) suteikti paskolą (ar prekes) sutartyje nurodytomis sąlygomis;
- 5) vienašališkai nutraukti paskolos sutartį, jei paskolos gavėjas neįvykdo ar netinkamai vykdo sutarties sąlygas ir pareikalauti iš paskolos gavėjo grąžinti visą įsiskolinimo sumą – ši taisyklė galioje ir bendraujant tarp dviejų įmonių, nors taikoma retai;
- 6) informuoti bankus apie tai, kad skolininkas nevykdo paskolos sutarties sąlygų, nors paprastai kitos įmonės retai pranešinėja kitoms įmonėms apie savo klientų būklę.

Paskolos sutartyje turi būti numatytos šios paskolos gavėjo teisės ir pareigos:

- 1) skolininko įsipareigojimas gautą paskolą (prekes) naudoti tik pagal sutartyje numatytą paskirtį;
- 2) skolininko įsipareigojimas gautą paskolą grąžinti bankui (kitai įmonei) sutartyje numatytais terminais ir tvarka ar atsiskaityti numatytais terminais su kita įmone;
- 3) Skolininko įsipareigojimas mokėti bankui (įmonei) palūkanas už paskolą (už prekes), delspinigius sutartyje nustatyta tvarka ir sumokėti visas kitas išlaidas, susijusias su paskolos išdavimu ir sąskaitos aptarnavimu, taip pat atlyginti notarui ir teisėjui už jų atliekamus veiksmus. Palūkanų normos dydis priklauso nuo daugelio faktorių: infliacijos lygio ir tempu, pinigų paklausos, kredito trukmės ir dydžio, konkurencijos finansų rinkoje aštrumo, apmokestinimo sąlygų ir kt.;
- 4) skolininko įsipareigojimas teikti bankui finansinę atskaitomybę ir kitus dokumentus, reikalingus jo ūkinei – finansinei būklei įvertinti, sutartyje numatytais terminais;
- 5) paskolos gavėjo įsipareigojimas pranešti bankui apie ketinimą gauti naujas paskolas bei laiduoti ar garantuoti savo turtu kitoms savo ir kitų asmenų prievolėms užtikrinti ir gauti banko sutikimą;
- 6) paskolos gavėjo įsipareigojimas pranešti bankui apie numatomą savo įmonės likvidavimą, reorganizavimą ar bankrotą.

Juridiniai asmenys, norintys gauti paskolą, turi pateikti kreditavimo darbuotojui šiuos dokumentus:

- 1) prašymą paskolai gauti;
- 2) finansuojamo projekto verslo planą, kuris atspindi projekto esmę ir atsipirkimo galimybę (ilgalaikėms investicijoms);
- 3) finansinių rezultatų ir pinigų srautų ataskaitas (finansinės ataskaitos turi būti patvirtintos mokesčių inspekcijoje) – įmonės neretai į šį aspektą kreipia mažiau dėmesio;
- 4) įmonės įstatus, steigimo sutartį, registracijos pažymėjimą;

- 5) įgaliojimą pasirašyti paskolos dokumentus;
- 6) paskolos gražinimo užtikrinimo garantijas;
- 7) debitorių ir kreditorių sąrašą;
- 8) įmonės turimo nekilnojamo ir kilnojamo turto sąrašą.

Jei visi šie reikalavimai yra išpildomi ir rizika yra priimtina kreditoriui, pasirašoma kreditavimo sutartis. Tačiau bet kuriuo atveju kredito gražinimo rizika išlieka.

Tačiau visi šie būdai labiau tinka komerciniams bankams ar kitoms finansinėms įstaigoms, o paprastos įmonės viską gerokai supaprastina sudarydami pirkimo – pardavimo sutartis. Paprastai ten būna pora punktų, kurie ir sudaro visą įmonės kreditavimo esmę (pvz.):

- ✓ Pirkėjas už Prekes Pardavėjui sumoka praėjus 30 kalendorinių dienų nuo Prekių perdavimo ir sąskaitos - faktūros išrašymo Pirkėjui dienos.
- ✓ Laiku nesumokėjęs už pateiktas Prekes, Pirkėjas moka 0.02% delspinigius už kiekvieną pavėluotą dieną.
- ✓ Jeigu Pirkėjas pažeidžia atsiskaitymų už pateiktas prekes terminus ar kitas sąlygas ilgiau kaip 15 (penkiolika) dienų, tačiau nepriklausomai nuo to, ar Pirkėjas moka Pardavėjui numatytus delspinigius, Pardavėjas turi teisę pareikalauti atlyginti Pardavėjo patirtus nuostolius ir/arba raštu informavęs Pirkėją prieš penkias dienas nutraukti Sutartį.

Dar vienas iš kreditų rizikos mažinimo būdų įmonėms kreditų draudimas [44]. Draudėjas (t.y. pardavėjas) pateikia draudikui duomenis apie norimus drausti pirkėjus bei nurodo pageidaujamą kredito limitą (maksimalią pagal sutartį apdraudžiamą įsiskolinimo sumą) kiekvienam pirkėjui arba kiekvienai šaliai, su kuria vykdomos prekybinės operacijos. Draudikas įvertina kiekvieno pirkėjo mokumą ir remdamasis šiuo įvertinimu nustato maksimalų kiekvienam pirkėjui suteikiamą kredito limitą. Draudėjas turi sumokėti draudikui mokesčių už pirkėjo rizikos analizę. Draudikas apdraudžia draudėjo pardavimus kreditan pirkėjams pagal išrašytas sąskaitas - faktūras. Draudiminiu įvykiu laikomas dalinis ar visiškas apdraustų sąskaitų - faktūrų neapmokėjimas dėl pirkėjo patvirtinto arba tariamo nemokumo. Tokiu atveju sutartą nuostolių dalį prisiima draudėjas. Draudiko kompensuojama nuostolio dalis vadinama draudiko atsakomybės dalimi. Draudimo išmoka bet kokių atveju negali viršyti nustatyto kredito limitu ir draudiko atsakomybės dalies. Šis būdas gana efektyviai sumažina kredito riziką, tačiau nemaža dalis įmonių ne itin noriai ja naudojasi, nes tai taip pat sudaro papildomus kaštus.

Vienas pagrindinių aspektų, į kurį kreipia dėmesį skolinantysis yra paskolos gražinimo galimybės. Paskolos gražinimas užtikrinamas [2]:

1. garantija – įsipareigojimas sumokėti garantijos gavėjui tam tikrą sumą ar jos dalį, jeigu klientas, už kurį įsipareigojęs juridinis asmuo garantavo, neįvykdo arba įvykdo netinkamai savo įsipareigojimus garantijos gavėjui [20];

2. laidavimu – kartais bankai, siekdami užtikrinti prievolės įvykdymą, reikalauja iš kredito gavėjo ne tik įkeisti nekilnojamąjį turtą, bet ir kad laiduotų tretieji asmenys. Paprastai taip daroma, kai skolininko rizika yra didesnė (skolininkas yra studentas arba ką tik pradėjęs dirbti asmuo). Laiduotojas gali būti ir fizinis, ir juridinis asmuo. Esant laiduotojo laidavimui, yra galimybė gauti didesnę kreditą. Tokiu atveju laiduotojas sudaro sutartį, kurioje nustatomi jo įsipareigojimai kreditoriui jei skolininkas, už kurį laiduojama, neįvykdys visos ar dalies savo prievolės. Informacija apie laiduotoją nustatyta tvarka perduodama priežiūros institucijoms (šiuo atveju Lietuvos bankui) ir laidavimas laikomas finansiniu įsipareigojimu. Dėl to laiduotojas gali turėti problemų imdamas kreditą pats: apie savo prievolę jau būna pamiršęs ir nenurodo jos pildomoje kredito paraiškoje. Ir nors jis sėkmingai vykdo savo skolinius įsipareigojimus, bet laidavimas nėra pasibaigęs [21].

3. turto įkeitimu - paprastai kreditinės įstaigos nusistato taisykles, kad gautas kreditas neviršytų tam tikrą įkeisto turto verčių, pvz. 70 proc. įkeisto turto vertės ir 50 proc. nekilnojamojo turto vertės [43]. Kuo mažiau patikimas klientas, kuo nestabilesnė padėtis rinkoje, tuo šie skaičiai gali būti didesni.

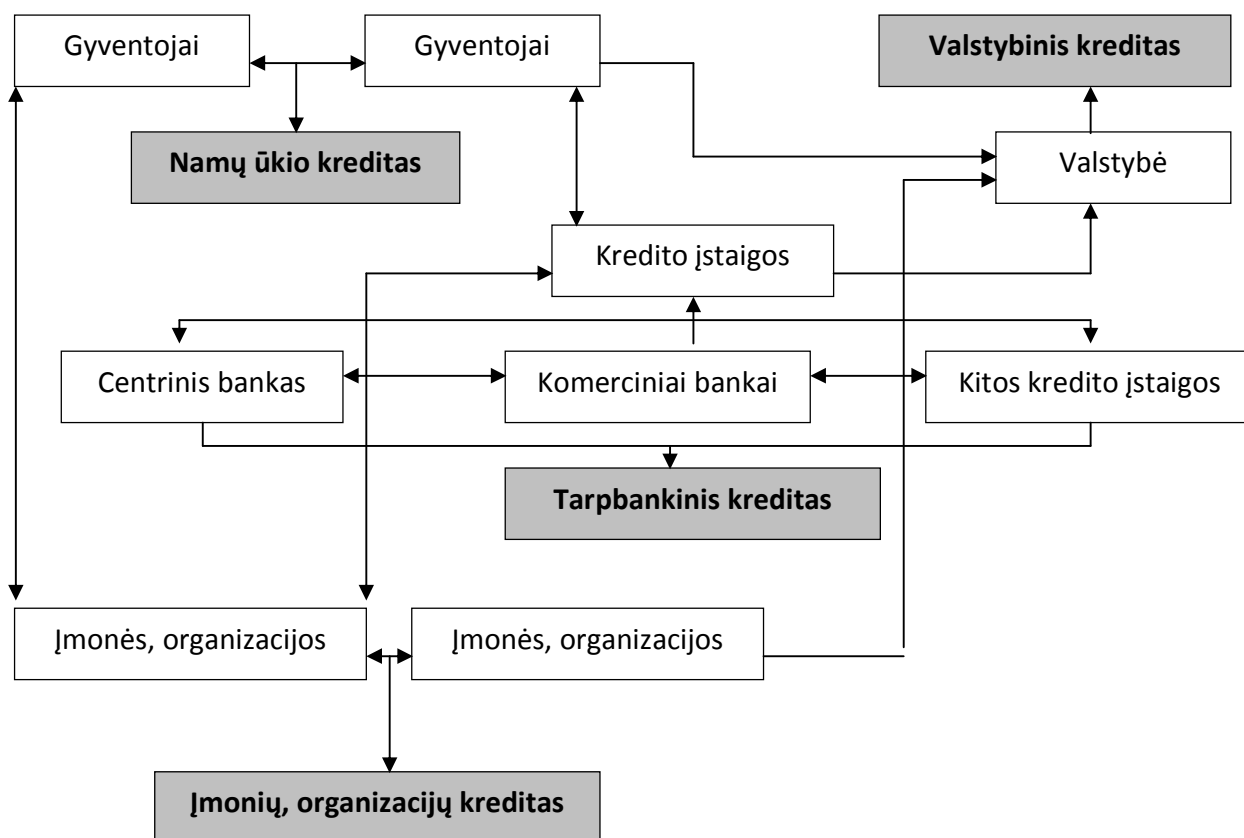
Siekdamos sumažinti kredito riziką kreditą teikiančios šalys naudoja įvairius metodus nuo įmonės veiklos ir finansinės padėties įvertinimo iki turto įkeitimo ar laidavimo. Kiekvienu atveju pasirenkamas atitinkamas sprendimas atsižvelgiant į įmonės ir rinkos situaciją bei pačio kredituotojo galimybes.

2. LIETUVOS KREDITO SISTEMOS ANALIZĖ

2.1. Kredito sistemos bendra apžvalga

Kredito sistema – ekonominių piniginių santykių, susijusių su įmonių, organizacijų ir gyventojų laikinai laisvų pinigų kaupimu ir tiksliniu jų teikimu apmokėjimo ir gražinimo pagrindais, įvairių formų ir metodų visuma. Tai finansinės sistemos dalis. Jai priklauso Lietuvos bankas, komerciniai bankai ir kitos finansinės institucijos [5].

Kredito sistemoje dalyvauja gyventojai, įmonės bei organizacijos, valstybė ir kredito įstaigos (bankai, kredito unijos, kredito kooperatyvai ir pan.). viena vertus, minėti kredito sistemos dalyviai yra kredito išteklių tiekėjai, kita vertus – kredito išteklių vartotojai. Šios sistemos veikimą galima pavaizduoti taip (3.1 pav.):



2.1 pav. Kredito sistemos veikimas

Kredito sistemoje susiformuoja santykiai tarp [2]:

1) pačių gyventojų – šiuo atveju tai vieno namų ūkio skolinimas kitam namų ūkiui. Šią sferą labai sunku išmatuoti kiekybiškai, nes dažnai tai nėra oficialiai įforminama (juridinių dokumentų duomenys nėra traukiami į statistiką), retai naudojamos kitos finansinės institucijos tam užfiksuoti;

2) gyventojų ir įmonių, organizacijų – neretai įmonės siekdamos padidinti apyvartą kredituoja ir pavienius asmenis. Tai neretai būna asmenys, dirbantys pagal autorinę sutartį, patentą, kurie perka gana dažnai ir po nedaug. Jiems paprastai mėnesio pabaigoje išrašoma sąskaitą už visą mėnesį ir taip atsiskaitoma iš karto už visas prekes;

3) gyventojų ir kredito įstaigų – dažniausiai naudojama gyventojų kreditavimo forma. Kreditus teikia komerciniai bankai ir kreditų įstaigos;

4) gyventojų ir valstybės – bene dažniausiai pasitaikanti tokio ryšio forma yra valstybės remiami būsto kreditai. Valstybė pati neskolina savo pinigų, tik perskirsto iš fondų gautas lėšas ar teikia garantijas.

5) pačių įmonių, organizacijų – tai labai paplitusi kredito forma, kuria naudosi daugelis įmonių. Paprastai įmonės sudaro sąlygas viena kitai atsiskaityti už prekes ne iš karto, o už iš anksto sutarto termino;

6) įmonių, organizacijų ir kredito įstaigų – labai paplitusi kredito forma, kuri turi labia didelę įtaką visai kredito sistemai šalyje ir apskritai ekonomikai;

7) įmonių, organizacijų ir valstybės – valstybinės įstaigos neretai su savo vykdomų projektų, statybų, renovacijų rangovais atsiskaito ne iš karto, bet atideda tuos mokėjimus vėlesniems laikams;

8) pačių kredito įstaigų – bankai sudaro atskirą sistemą, kurioje tarpusavyje taip pat nemažai skolina ir skolinasi iš kitų bankų;

9) kredito įstaigų ir valstybės – valstybinės įstaigos kartais ima kreditus savo reikmėms vykdyti, projektams įgyvendinti, o neretai ir statyboms vykdyti;

Daugeliu atvejų kreditiniai santykiai yra abipusiai, išskyrus valstybės santykius su kitais kredito sistemos dalyviais. Valstybė linkusi skolintis, bet pati kreditinių išteklių neteikia, išskyrus atvejus, kai perskolina iš tarptautinių organizacijų arba fondų gautus pinigus įmonėms su valstybės garantija.

Visi šie kreditiniai santykiai padeda susidaryti pagrindinėms **kredito sistemos dalims**:

1. gyventojų kreditui – šiuo atveju gyventojus kaip pirkėjus kredituoja kiti gyventojai, komerciniai bankai, kitos kredito įstaigos ir kitos organizacijos;
2. įmonių, organizacijų kreditui – šiuo atveju įmonės gali kredituoti kitos įmonės, kreditinės įstaigos (komerciniai bankai, kredito unijos) bei gyventojai;

3. tarpbankiniam kreditui – neišvengiamai bankai tarpusavyje taip pat atlieka kredito operacijas ir kiekvienas komercinis bankas tuo pačiu yra ir skolintojas ir skolininkas;
4. valstybiniam kreditui – valstybė tokiuose santykiuose yra skolininkas, ji laikinai skolinasi lėšas iš kitų juridinių ir fizinių asmenų, kurie vadinami valstybiniais kreditoriais, ji pati nustato skolinimosi sąlygas, terminus, paskolų naudojimo ir grąžinimo terminus, o kreditoriais gali būti įvairūs subjektai (tiek gyventojai, tiek įmonės tiek kredito organizacijos), kurie gali laikinai paskolinti lėšų valstybei.

Kredito sistema veikia per kredito rinką t.y. susidarius jos dalyvių kreditiniams santykiams. Ji giliai įsiskverbia į finansų sistemą dviem būdais.

1. kredito įstaigos, akumuliuojančios ir perskirstančios visuomenės pinigus, yra tos įmonės, kurios dalį sukurtos pridėtinės vertės atiduoda valstybei;
2. kreditiniai santykiai sąlygoja gyventojų, įmonių, organizacijų ir valstybės pinigų fondų formavimo bei naudojimo procesus [2].

Toliau detaliau bus nagrinėjama kiekvieno iš šių dalyvių įtaka kreditavimo sąlygoms Lietuvoje.

2.2 Kredito sistemos dalyvių funkcijų apibendrinimas

Lietuvoje kredito sistemai didžiausią reikmę turi 3 pagrindiniai dalyviai: Lietuvos Bankas, komerciniai bankai ir kredito unijos. Šios įstaigos turi tiesioginę reikšmę visai kreditavimo sistemai. Taip pat savas kreditavimo sistemas taiko ir įmonės, tačiau tai paremta daugiau ne tiesioginiu kreditavimu, o mokėjimų už paslaugas ar prekes atidėjimu.

Lietuvos bankas yra šalies centrinis bankas, kuris vienintelis išleidžia į apyvartą ir išima iš apyvartos Lietuvos Respublikos pinigus.

Pagrindinis Lietuvos banko tikslas – siekti kainų stabilumo, t. y. kuo mažesnės infliacijos. Įgyvendindamas šį tikslą, Lietuvos bankas vykdo pinigų politiką, kredito įstaigų priežiūrą, valdo užsienio atsargas atlieka kitas funkcijas [31].

Lietuvos bankas yra centrinis valstybės, o ne komercinis bankas, todėl jame neatidaromos gyventojų sąskaitos, nepriimami indėliai ir neteikiamos kitos, tik komerciniuose bankuose teikiamos, paslaugos [17].

Lietuvos bankas, įgyvendindamas pagrindinį tikslą, be kitų funkcijų, atlieka ir šias funkcijas [61]:

1. išduoda bei atšaukia licencijas Lietuvos Respublikos kredito įstaigoms ir leidimus užsienio valstybių kredito įstaigų skyrių bei atstovybių steigimui, prižiūri jų veiklą ir nustato jų finansinės apskaitos principus ir atskaitomybės tvarką;

2. kuria ir valdo tarpbankinę lėšų pervedimo sistemą ir nustato reikalavimus tarpbankinės lėšų pervedimo sistemos dalyviams;

3. nustato Lietuvos Respublikos kredito įstaigų skyrių, veikiančių Lietuvoje, finansinės apskaitos principus ir atskaitomybės tvarką;

Taigi Lietuvos bankas turi didelę įtaką Lietuvoje kreditavimo sistemai ir jos veikimui bei ją kontroliuoja. Tačiau pagrindinis kreditavimo sistemos veiksnys Lietuvoje yra **komerciniai bankai**.

Paslaugos suteikiamos ar operacijos atliekamos pagal kiekvieno banko nustatytus įkainius, kuriuos galima sužinoti pasirinktame komerciniame banke. Kai kurios paslaugos ar operacijos atliekamos be jokio mokesčio (pvz., sąskaitos atidarymas bei aptarnavimas).

Bankas, be kitų funkcijų, turi teisę atlikti šias operacijas:

- 1) duoti ir imti paskolas;
- 2) išduoti piniginius laidavimus, garantijas ir kitus laidavimo įsipareigojimus;
- 3) išleisti mokėjimo dokumentus (čekius, akredityvus, vekselius ir kt.) ir atlikti jais operacijas;
- 4) išleisti ir tvarkyti kreditines pinigines priemones;

Komerciniai bankai yra pagrindinis išorinio kredito tiekėjai, todėl nuo jų veiklos labai priklauso, kaip šalyje veikia kreditinė sistema. Šiuo metu sugriežtinus kreditavimo sąlygas, tai labai stipriai atsiliepė statybų sektoriui, kadangi keletą metų prieš tai didelė dalis paskolų buvo imama arba statyti, remontuoti arba pirkti nekilnojamą turtą.

Nuo jų išduodamų kreditų gavimo sąlygų, nuo jų pasiūlos priklauso ir visa kredito sistema. Lietuvoje per 2005 – 2008 metų laikotarpį bankų sektoriaus išduotų kreditų struktūra pagal klientų grupes procentais buvo tokia (2.1 lentelė):

2.1 lentelė

Komercinių bankų išduotų paskolų struktūra pagal gavėjus

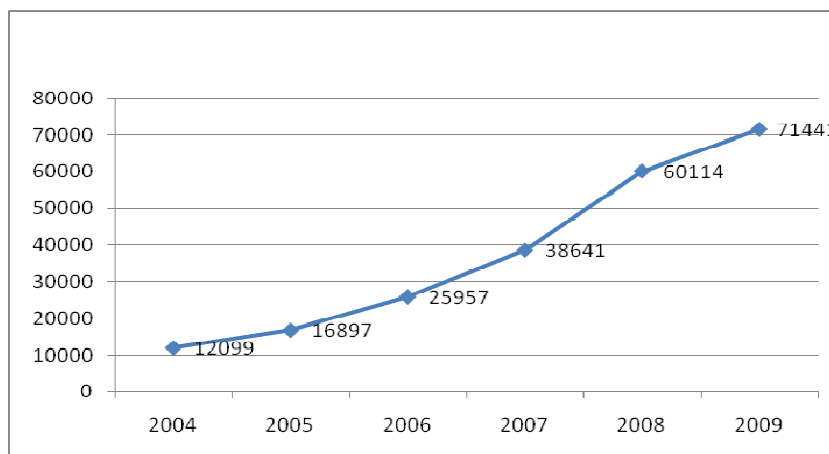
	2005 01 01	2006 01 01	2007 01 01	2008 01 01	2009 01 01
Įmonės	64,06	55,03	55,57	54,13	53,47
Gyventojai	25,75	30,08	36,65	40,17	40,96
Finansinės institucijos	10,19	14,89	7,78	5,69	5,57

Šioje lentelėje pateikti duomenys rodo, didžiausią dalį kreditų bankų sektorius išduoda įmonėms, tačiau šis rodiklis nuolat mažėja, kaip ir kreditai finansinėms institucijoms, tačiau nuolat sparčiai didėja gyventojams išduotų kreditų dalis. Tai rodo, kad bankai daugiau skatina vartotojus

(pirkėjus), nei gamintojus. Dėl šios priežasties Lietuvos įmonės vis dažniau susiduria su mokumo problemomis ir joms tenka ieškoti būdų, kaip iš savo resursų rasti išteklių.

Taip pat galima pastebėti, kad bendra komercinių bankų išduotų kreditų suma nuo 2005 iki 2009 – ujų nuolat didėjo, tačiau šis didėjimas nebuvo tolygus. Ir jei 2005 – aisiais jis siekė 39 proc., o 2006 – asiais ir 2007 – aisiais atitinkamai 29 ir 32 proc., tai 2008 – aisiais jau tik 15 proc.. dėl šių priežasčių galima teigti, kad kreditavimo sistema Lietuvoje ėmė lėtėti. Tai buvo ir vieną priežasčių, dėl ko sulėtėjo ir visos Lietuvos ekonomika, kadangi komerciniai bankai sudaro didžiąją dalį visos kreditavimo sistemos išduotų kreditų.

Pagal Lietuvos Banko duomenis [24] [25] [26] [27] [28] [29], išduotų kreditų kiekis (tiksliau klientų skolų likutis atitinkamų metų sausio 1 – ają dieną) nuolat didėjo (2.2 pav.):



2.2 pav. Komercinių bankų išduotų kreditų sumos sausio 1 – ajai

Paveiksle pateiktos paskolų sumos atitinkamų metų sausio 1 – ajai dienai milijonais litų. Iš šių duomenų galima spręsti, kad per penkerius metus kreditų kiekis Lietuvoje padidėjo beveik šešis kartus, t.y. vidutiniškai po 41,5 proc. kasmet. Tačiau nagrinėjant kiekvienų metų grandinius padidėjimus gaunami tokie rezultatai (2.2 lent.):

2.2 lentelė

Komercinių bankų išduotų kreditų didėjimas 2004 – 2008

Metai	2004	2005	2006	2007	2008
%	39,7	53,6	48,9	46,9	18,8

Lentelėje pateikti duomenys rodo, kiek procentų suteiktų kreditų padidėjo per nagrinėjamus metus. Iš šių duomenų galima daryti išvadą, kad bankai ekonomikos pakilimo laikotarpiu sparčiai didino kreditų kiekį, tačiau 2008 – aisiais staigiai sumažino kreditavimą, o tai buvo viena iš krizės priežasčių ir pasekmių [22].

Kitas svarbus kreditavimo sistemos veikėjas yra **kredito unijos**. Jos visame pasaulyje savo veiklą intensyviai plėtoja: vykdo įvairius projektus, teikia paslaugas, savo lėšomis remia verslo pradžia ir plėtrą.

Lietuvoje kredito unijos pradėjo veikti nuo 1994 m., padedant Kanados ir Jungtinių Amerikos Valstijų tarptautinėms vystymo agentūroms.

Kredito unijų veiklą reglamentuoja kredito unijų įstatymas (toliau – įstatymas) [32].

Kredito unija yra kooperatiniais pagrindais sukurta kredito įstaiga, teikianti paslaugas tik savo nariams. Kredito unijos nariai sudaro bendrą santaupų fondą, iš kurio teikia savitarpio paskolas vienas kitam, nustatydami sau priimtinas sąlygas. Savitarpio paskolos išduodamos įvairiems tikslams: būsto remontui, verslui pradėti ir plėtoti, statybai, mokslo reikmėms, atostogoms, žemės ūkio veiklai plėtoti ir pan. Kadangi dauguma kredito unijų yra sukurtos mažų ir vidutinių įmonių atstovų, žemdirbių, ūkininkų iniciatyva, todėl dauguma kredito unijų išduodamų savitarpio paskolų yra skirtos smulkiam ir vidutiniam verslui (SVV) remti: pirkti įrangą, pašarus, trąšas, grūdus, žemės ūkio padargus. Pradedantieji verslininkai savitarpio paskolas dažniausiai ima barams, kavinėms, mažoms ar specializuotoms parduotuvėms įrengti.

Vienam kredito unijos nariui leidžiamų duoti savitarpio paskolų suma negali viršyti dešimteriojo to nario pajaus dydžio bei 10 proc. kredito unijoje sukauptų indėlių ir kredito unijos paimtų paskolų sumos. Paskola turi būti užtikrinta įkeitimu, hipoteka, laidavimu ar garantija.

Nariai į unijas vienijasi pagal tam tikrą bendrą kriterijų:

- 1) darbas toje pačioje įmonėje, įstaigoje,
- 2) profesinis bendrumas,
- 3) priklausymas kokiam nors formaliam asmenų junginiui,
- 4) gyvenimas toje pačioje gyvenamojoje vietovėje.

Kredito uniją gali steigti fiziniai ar fiziniai ir juridiniai asmenys. Steigėjais gali būti ne mažiau kaip 5 Lietuvos Respublikos fiziniai asmenys. Kartu su fiziniiais asmenimis kredito uniją steigiančių juridinių asmenų skaičius turi būti mažesnis už steigėjais esančių fizinių asmenų skaičių. Mažiausias kredito unijos narių skaičius yra 50, įskaitant steigėjus. Minimali kredito unijos nario fizinio asmens piniginė įmoka, vadinama pajumi, yra 100 Lt, juridinio asmens – 1000 Lt. Kredito unijos savo įstatuose gali numatyti ir didesnę minimalų pajaus dydį. Vienos kredito unijos minimalus pajinis kapitalas negali būti mažesnis kaip 15 000 Lt.

Šiuo metu Lietuvoje veikia 67 kredito unijos. 1997 m. lapkričio 27 d. buvo įsteigtas Lietuvos kredito unijų centras – asociacija Lietuvos kredito unijos (ALKU). Centras atstovauja kredito

unijoms Lietuvoje ir užsienyje, teikia asociacijos nariams mokslinę-metodinę ir techninę pagalbą vadybos, finansų, rinkodaros ir informacinių technologijų srityse, konsultacines paslaugas.

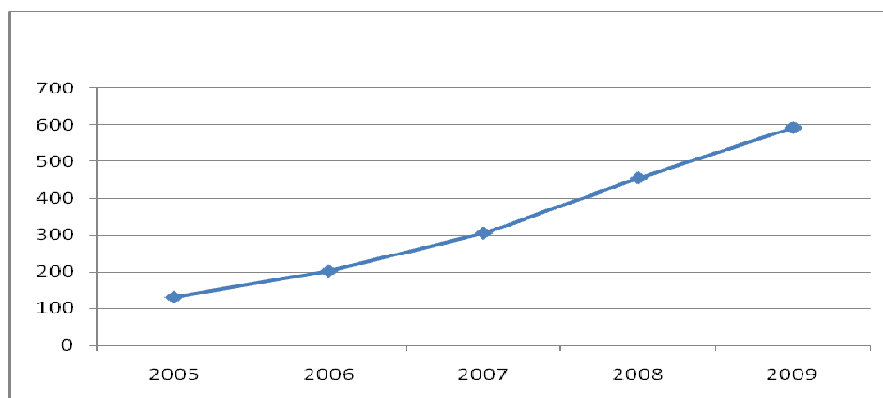
Centrinė kredito unija (CKU) – Lietuvos Respublikoje įsteigta kredito įstaiga, kuri verčiasi licencinių ir kitų finansinių paslaugų teikimu Lietuvos respublikos centrinės kredito unijos įstatyme numatytiems asmenims ir prisiima su tuo susijusią riziką bei atsakomybę.

Licencinės finansinės paslaugos – tai:

- 1) indėlių ar kitų grąžintinų lėšų priėmimas iš neprofesionalių rinkos dalyvių;
- 2) pinigų pervedimas;
- 3) elektroninių pinigų išleidimas ir tvarkymas;
- 4) kitos finansinės paslaugos, kurių teikimu galima verstis tik turint pagal kitus Lietuvos Respublikos įstatymus išduotą licenciją.

CKU paslaugas gali teikti savo nariams, kredito unijų, kurios yra CKU narės, nariams, Lietuvos Respublikoje įsteigtoms kredito unijų asociacijoms, kitoms Lietuvos Respublikoje įsteigtoms finansų įstaigoms. CKU, be finansinių paslaugų teikimo, palaiko kredito unijų CKU narių likvidumą ir mokumą, stebi kredito unijų CKU narių veiklą ir tikrina šias kredito unijas bei teikia informaciją Lietuvos bankui dėl nustatytų pažeidimų, organizuoja kredito unijų darbuotojų mokymus bankininkystės klausimais ir teikia metodinę pagalbą kredito unijoms CKU narėms. CKU turi būti bent 20 narių. Nariu gali būti kredito unija ir valstybė. Privalomos narystės CKU įstatyme nenumatyta – jeigu kredito unija nenorės priklausyti centrinei kredito unijai, ji galės veikti savarankiškai [32].

Lietuvoje kreditų unijų suteiktų kreditų suma yra gerokai mažesnė nei komercinių bankų, tačiau taip pat pastebima tendencija, kad jos nuolat didėjo [24] [25] [26] [27] [28] [29] (2.3 pav.):



2.3 pav. Kredito unijų išduotų kreditų likučiai sausio 1 – ajai dienai

Paveiksle patiktos kredito unijų išduotų paskolų sumos atitinkamų metų sausio 1- ajai dienai tūkstančiais litų. Iš šių duomenų galima spręsti, kad kredito unijos kiekvienas metais vis didino

išduotų kreditų sumas, tačiau kaip ir komerciniai bankai šis didėjimas sumažėjo 2008 – aisiais, nors mažėti ėmė jau 2006 - aisiais (2.3 lent.):

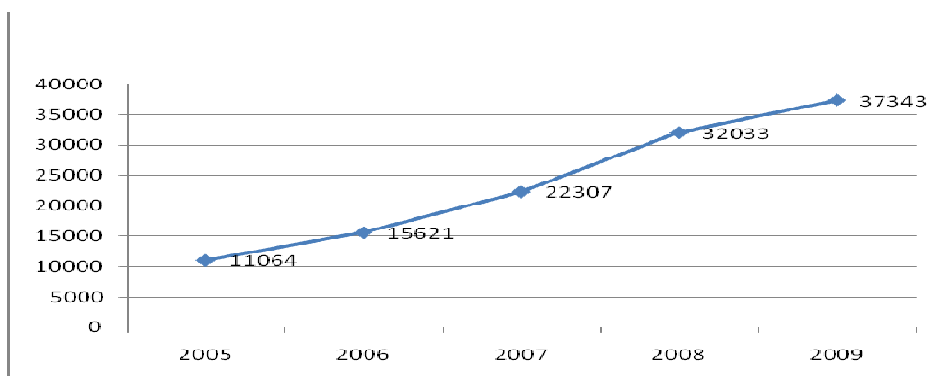
2.3 lentelė

Kredito unijų išduotų kreditų didėjimas

Metai	2004	2005	2006	2007	2008
	51,6	53,9	50,5	49,2	30

Šioje lentelėje pateikti duomenys rodo, kad kreditavimas po truputį ėmė mažėti jau 2006 – aisiais, tačiau didesnis mažėjimas užregistruotas 2008 – aisiais. Tokios pat tendencijos buvo užfiksuotos ir komercinių bankų duomenyse. Tai rodo, kad kreditavimo procesai Lietuvoje lėtėja, kaip ir pati ekonomika.

Kaip atskirus ir svarbius kredito rinkos dalyvius reikėtų išskirti ir **įmones bei gyventojus**. Tiesiogiai pinigine forma jie neteikia kreditų (arba jų dalis yra itin maža), tačiau jie yra kreditų vartotojai. Dažnas reiškinys – komercinis kreditas, tradicinis susitarimas tarp įmonės – pardavėjo (kreditoriaus) ir pirkėjo (skolininko). Tokiu atveju paprastai už prekes atsiskaitoma tam tikru iš anksto sutartu terminu ir cikliškumu, o ne iš karto po prekių pardavimo. Tai žymiai patogiau pirkėjams, todėl dažnai ši forma taikoma prekybinėse įmonėse. Įmonės kredituoti gali tiek gyventojus, tiek kitas įmones, tiek valstybines organizacijas. Tačiau tuo pačiu įmonės gali būti ir kredito gavėjai. Tokiu atveju jos paprastai naudojasi komercinių bankų ar kitų kredito įstaigų paslaugomis. Per laikotarpį nuo 2005 01 01 iki 2009 01 01 Lietuvos įmonių paimtų paskolų likučiai sausio dienai nuolat didėjo [24] [25] [26] [27] [28] [29] (2.4 pav.):



2.4 Lietuvos įmonių kreditų didėjimas nuo 2005 01 01 iki 2009 01 01

Vis dėl to reikia pastebėti, kad tas didėjimas nebuvo tolygus ir nuolat kito, kas rodo, kad verslo sąlygos Lietuvoje per šį laikotarpį nebuvo vienodos (2.4 lentelė):

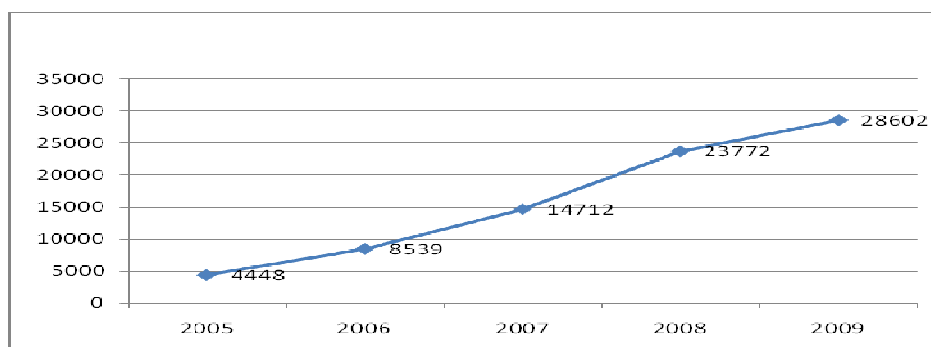
2.4 lentelė

Įmonėms teikiamų kreditų didėjimas

2005	2006	2007	2008	2009
27,3	41,2	42,8	38,3	16,6

Lentelėje pateikti duomenys rodo, kiek procentų per metus padidėjo išduotų kreditų Lietuvos įmonėms. Iš šių duomenų galima pastebėti, kad kreditų nuolat didėjo, tačiau tas didėjimas nuo 2008 –ųjų ėmė mažėti. Pagal naujausius duomenis 2009 –ųjų I ketvirtį šis didėjimas dar labiau sumažėjo ir buvo lygus 8,7 proc. Visi šie duomenys rodo, kad komerciniai bankai ėmė atsargiau dalinti kreditus įmonėms ir sumažino jų išdavimo apimtį.

Nemažą įtaką kreditavimo sistemai turi ir gyventojai, t.y. vartotojai, pirkėjai. Kaip jau minėta anksčiau, jų kreditų dalis komercinių bankų sektoriuje palyginus su kitų rinkos dalyvių dalimis nuolat didėjo kaip ir pati jų apimtis (mln. Lt) (2.5 pav.):



2.5 Lietuvos gyventojų paimtų kreditų didėjimas 2005 – 2009

Kaip rodo šie duomenys, išduotų kreditų sumos atitinkamų metų sausio 1 – aji diena vis didėjo, tačiau šis didėjimas nebuvo tolygus metų bėgyje (2.6 lentelė):

2.5 lentelė

Lietuvos gyventojų kreditų didėjimas

Metai	2004	2005	2006	2007	2008
%	84,9	92,0	72,3	60,1	20,6

Kaip matoma iš šių duomenų, gyventojų kreditavimas pastaraisiais metais ėmė stipriai mažėti. Tai galima paaiškinti tuo, kad dėl ekonominės krizės vis daugiau klientų nebegali laiku grąžinti pasiimtų kreditų ir bankai vengdami rizikos sugriežtino išdavimo sąlygas. Be to gyventojų pasiimtų kreditų naudojimas labai susijęs su būsto paskolomis (2.6 lentelė):

2.6 lentelė

Būsto paskolų didėjimas Lietuvoje 2004 – 2008

Metai	2004	2005	2006	2007	2008
Kreditų padidėjimas	84,9	92	72,3	60,1	20,6
Būsto paskolų padidėjimas	80,1	86,5	60,9	61,6	24,7

Koreliacijos koeficientas vertinant procentinį padidėjimą lygus 98,4 proc., o jei vertinami konkretūs skaičiai – 99,9 proc.. Tai rodo labai stiprų tiesioginį ryšį, dėl ko galima teigti, kad gyventojų kreditavimas nagrinėjamu periodu buvo stipriai susijęs su nekilnojamo turto rinka, o taip pat su statyba. Tą taip pat patvirtina ir tai, kad gyventojų paimti būsto kreditai per šiuo metus sudarė 70 – 77 procentus visų gyventojų kreditų. Dabartinis kreditų apimtį sumažinimas tiesiogiai atsiliepė šioms šakoms.

Taigi bendra tendencija Lietuvoje yra ta, kad šiuo metu kreditavimo sąlygos yra sugriežtintos ir jų išduodama mažiau, dėl ko ūkio subjektai patiria sunkumų ir turi ieškoti vidinių rezervų savo padėčiai pagerinti ar išlaikyti.

Visa Lietuvos kredito sistema yra labai priklausoma nuo komercinių bankų veiklos, kadangi jie ar jų dukterinės įmonės išduoda didžiąją dalį visų Lietuvoje išduodamų kreditų. Dėl šios priežasties smarkiai sumažėjus kreditų didėjimui (nuo 46,9% per 2007 – uosius iki 18,8% 2008 – aisiais) Lietuvos įmonės sunkiai prie to prisitaikė ir buvo priverstos su efektyvinti savo veiklą.

2.3 LR taikomų kreditų formų apžvalga

Dabartiniu metu LR praktikuojamos šios kredito formos:

- ✓ Valstybinis
- ✓ Bankinis
- ✓ Vartotojiškas
- ✓ Komercinis
- ✓ Tarptautinis

Valstybinis kreditas atspindi tokius kreditinius santykius, kuomet valstybė akumuliuoja pinigines lėšas grįžtamumo principu finansuoti valstybės išlaidoms. Šiuo atveju kreditoriai yra fiziniai ir juridiniai asmenys, skolininkas – valstybiniai organai (finansų ministerija, vietinės valdžios organai). Šio kredito dėka valstybė gali padengti biudžeto deficitą nevykdant popierinių pinigų emisijos, finansų rinkos formavimui. Tačiau nedeficitinis valstybės biudžetas net ir civilizuoatame pasaulyje yra daugiau teorinis nei prekinis dalykas. Valstybė naudoja gyventojų lėšas, laikomas taupomajame banke, socialinio draudimo lėšas arba išleidžia paskolas vertybinius popierius.

Laikiniai trūkstant lėšų, įvairios vyriausybės įstaigos gali teikti valstybini kreditą. Visuomeninę reikšmę turinčių projektų vykdymui gali būti skiriamos valstybinės subsidijos, savivaldybėms – subvencijos. Subsidijuoti gali ne tik valstybe, bet ir privataus verslo atstovai.

Subsidijas teikiančios firmos ir kiti asmenys valstybes atveju lėšas perduoda nemokamai ir negražintinai ir kreditai už tai nemokami. Pavyzdžiui, dalinis privačiu mokyklų finansavimas [1].

Yra skiriamos trys pagrindinės valstybinio kredito formos:

1. Valstybės skolinimasis;
2. Valstybės garantija;
3. Valstybės paskolų teikimas iš biudžeto lėšų arba kitų valstybinių kreditinių fondų.

Valstybinis kreditas sudaro dalį valstybės skolų. Tačiau didžiąją dalį skolų sudaro išorinės skolos, susijusios su tarptautiniu kreditu. Pataruoju metu šalies viduje daugiausia yra teikiamas kreditas pinigine forma. Tokia forma kreditus dažniausiai teikia bankai [1].

Šiuo metu svarstoma galimybė valstybinio kredito pagalba vykdyti būstų renovaciją [36], kuri įtraukų ir bankų paskolas ir kurios pagrindinis tikslas atgaivinti statybų sektorių. O jam atsigavus pagyvėtų ir kiti sektoriai, kadangi yra paskaičiuota, kad viena vieta statybų sektoriuje aplink save sukuria keturias ar penkias.

Banko kreditas – tai paskolos suteikimas tam tikram laikotarpiui, už kurį imamas palūkanų mokestis. Tai ekonominiai santykiai tarp kreditorių (bankų) ir skolininko, kuriuo gali būti tiek juridiniai, tiek ir fiziniai asmenys. Kitų šalių juridiniams ir fiziniams asmenims, imantiems kreditą mūsų šalyje, taikomos tos pačios taisyklės, reikalavimai ir atsakomybė kaip ir mūsų šalies juridiniams asmenims, jei ko kito nenumato šalies įstatymai. Banko kreditas susijęs su laisvų lėšų akumuliacija (sukauptamų), jų nepaskirstymu su grįžtamumo sąlyga bei piniginių ženklų emisija per kreditavimo sistemą. Piniginių lėšų grįžtamumas leidžia jas paskirstyti ne vieną kartą [7].

Banko kreditas – tai pagrindinė kredito forma. Jo įtaka ekonominiams procesams priklauso nuo naudojamų kreditavimo metodų atitinkamomis ekonominėmis sąlygomis. Bankų kreditas gali būti tiesioginis ir netiesioginis. Tiesioginis kreditas (bankas–skolininkas) yra populiariausias, o kreditavimas per tarpininką yra mažiau populiarus. Bankų kreditavimo sistema apima principus, kreditavimo objektą, paskolos suteikimo bei gražinimo mechanizmą, taip pat kontrolę.

Pinigine forma suteikiama paskola dažniausiai būna negrynais pinigais, o tik kreditinis susitarimas. Šio bankinio kredito ypatybė yra ta, kad tai visų pirma yra kreditas pirkėjui. Tačiau paskolos gali būti suteiktos ir grynais pinigais, pavyzdžiui darbo užmokesčio išmokėjimui. Kreditinė paskola – tai kuomet kreditorius (bankas) už skolininką laiduoja, garantuoja ar akceptuoja.

Kadangi rinkos ekonomikos sąlygomis bet kurios veiklos tikslas yra pelnas, todėl ir paskolų teikimas bei jų naudojimas taip pat turi duoti pajamas. Suteikdami kreditus bankai ima palūkanų

mokestį. Paskolų procentai priklauso nuo paskolos dydžio, pobūdžio, trukmės, rinkos, infliacijos ir kitų. Rinkos ekonomikos šalyse paprastai kreditai teikiami orientuojantis į nominalią palūkanų normą. [1].

Vartotojiškas kreditas – tai toks kreditas, kuomet kreditorius kreditą suteikia galutiniam vartotojui jo poreikiams patenkinti. Kredito pagalba gyventojai gali greičiau įsigyti norimas prekes ar paslaugas, kurios būtų įsigytos ateityje už ilgai taupytus pinigus. Vartotojiškas kreditas padidina pragyvenimo lygį, paspartina paslaugų, prekinių atsargų realizaciją, padeda kurti pagrindinius fondus. Kredito grąžinimas išmokėtinai leidžia palaiptinai taupyti, kaupti pinigus kredito grąžinimui.

Kredito ėmėjai yra fiziniai asmenys, o kreditoriai – bankai, kreditinės įstaigos (lombardai, nuomos punktai ir panašiai), įmonės, organizacijos. Tarp banko ir vartotojo gali būti tarpininkas, pavyzdžiui, prekybinė organizacija. Tačiau nuo to vartotojiško kredito turinys nesikeičia.

Šiam kreditui valstybė skiria daugiau dėmesio nei kitiems, nes ji yra suinteresuota gyventojų poreikiais, pragyvenimo lygiu. Šį kreditą valstybė gali reguliuoti per palūkanų normą, terminus, kredito prieinamumą.

Kreditavimo objektu gali būti investicijos į statybą, išlaidos būsto įsigijimui, nekilnojamo turto išlaikymui ir panašiai. Išduodant kreditą nustatomos visos sąlygos:

- 1) kredito objektas;
- 2) jo suma;
- 3) laikotarpis;
- 4) procentai;
- 5) grąžinimo garantija;
- 6) atsakomybė.

Kredito grąžinimo garantija gali būti: gaunamas darbo užmokestis, nuosavybės užstatymas (įskaitant ir tą, kuri buvo įsigyta už paskolas), taupomieji indėliai, trečių asmenų garantija ir panašiai. Pagal skolininko suteiktą informaciją apie save kreditoriai bando nustatyti, kokia iš tikrųjų yra kredito ėmėjo finansinė padėtis, jo gaunamos pajamos.

Priklausomai nuo tikslo išskiriami šie kreditai:

1) investiciniai – kreditai butams, namams statyti, jų rekonstrukcijai, sodų įsigijimui, garažų statybai ir panašiai. Šie kreditai labai artimai susiję su statybų sektoriumi, kadangi iš esmės visos lėšos panaudojamos statybų sektoriuje;

2) susimokėjimui už prekes ir paslaugas - kuomet prekės yra brangios ir ilgalaikio naudojimo tai gali būti gera alternatyva lizingui;

- 3) asmeninio ūkio plėtojimui – žemės ūkio technikos pirkimui, gyvulių pirkimui;
- 4) kreditai atskiroms socialinėms grupėms - kreditai jaunoms šeimoms, studentams. Paskolos paprastai suteikiamos lengvatinėmis sąlygomis;
- 5) kreditas čekiais - raštiškas mokėtojo pavedimas bankui nurašyti pinigus iš jo sąskaitos ir pervesti juos kitam asmeniui (įmonei).;
- 6) kreditinių kortelių pavidalu ir kitais – skirtos vartotojui susimokėti už prekes ar paslaugas negrynais pinigais, o taip pat ir gauti kreditą iš emitento. Kreditinė kortelė apima trijų šalių dalyvavimą: banko, kliento bei prekybinės įmonės. Bankas, išduodamas korteles, turi būti tikras, kad klientas bus pajėgus susimokėti savo skolas. Vis tik didžiąją dalį suteikiamo vartotojiško kredito sudaro trumpalaikiai kreditai [39].

Komercinis kreditas – tai tradicinis susitarimas tarp įmonės–pardavėjo (kreditoriaus) ir pirkėjo (skolininko). Kreditas suteikiamas prekių forma.

Esant komerciniam kreditui, kreditinių santykių dalyvių susitarimu, skolininkas skolą padengia vekselių forma. Vekselis – tai raštiškas skolininko įsipareigojimas kreditoriui (arba kreditoriaus įsakymas skolininkui) sumokėti nurodytą sumą nustatytu laiku.

Komercinis kreditas nuo bankų kredito skiriasi dalyvių sudėtimi, apiforminimo cikliškumu, procentų dydžiu ir kitais. Komercinės – prekybinės operacijos užbaigimas sutampa su kreditinio sandorio pradžia, kuris pasibaigs kuomet įmonė – skolininkė grąžins skolą. Kreditinis sandoris sudaromas tarp tiekėjo ir pirkėjo užbaigus prekybinį sandorį.

Esant komerciniam kreditui, perskirstomos yra materialinės vertybės, t.y. prekės arba paslaugos. Šiuo atveju į sandorį įtraukiami tik tiekėjo resursai. Tuo komercinis kreditas skiriasi nuo bankinio, nes bankinio kredito sandorio objektas yra laikinai laisvi piniginiai ištekliai, kurie gali būti ne tik kreditoriaus ir suteikiami grąžintinumo pagrindu.

Komercini kreditą gali teikti viena įmone kitai įmonei. Paprastai tai susieta su prekių tiekimu. Apmokėjimas vykdomas preke pardavus arba suteikus paslaugas. Ši kredito rūšis įforminama sąskaitos – faktūros pagalba ir pardavėjo ir pirkėjo apskaitos registruose įrašomas debitorinis ir kreditorinis įsiskolinimas. Pirkėjas išduoda pardavėjui liudijimą. Pavyzdžiui, parduotuve gavo iš gamybinės firmos partija avalynės su 1 mėnesio mokėjimo atidėjimu. Po mėnesio parduotuve turi atsiskaityti su firma už pateiktą avalynę ir sumokėti nustatyto dydžio procentą už kreditą. Išduodant komercini kreditą taikoma žemesnė procento norma [1].

Įmonei – tiekėjui kreditinis sandoris yra naudingas, nes tai ne tik pagreitina prekių (paslaugų) realizaciją, bet ir gauna pelną iš procentų, kurie įtraukiami į parduotų prekių kainą.

Įmonei-pirkėjai, komercinis kreditas taip pat yra naudingesnis nei bankinis kreditas, gautas skubiam susimokėjimui už prekes. Esant komerciniam kreditui, nuosavybės teisė į vertybes pereina pirkėjui, taip pat jas gali panaudoti gamybiniame procese, o išskolinimus padengti ir vėliau.

Komercinį kreditą gali gauti įmonės, gaminančios gamybos priemonės, įmonės, naudojančios jas, tačiau ne atvirkščiai, t.y. komercinis kreditas turi apibrėžtą kryptį. Šiuo atveju ir kreditorius, ir skolininkas yra produkto gamintojas arba tarpininkas jo realizacijoje. Komercinio kredito ribos iš vienos pusės priklauso nuo kreditoriaus galimybių suteikinti paskolą prekine forma, o iš kitos pusės ir nuo skolininko.

Esant komerciniam kreditui, rizika yra didesnė nei kitų kredito formų. Didžioji rizikos dalis tenka pardavėjui, nes pirkėjas gali laiku nesusimokėti skolos arba bankrutuoti.

Komercinio kredito trukmė priklauso nuo prekių tipo, sandorio vertės, pardavėjo bei pirkėjo finansinės padėties ir kt. [1].

Valstybei, integruojantis į pasaulinę ekonomiką, atsiranda **tarptautinis kreditas**. Jis sudaro palankias sąlygas vystyti tarptautiniams santykiams, sudaro sąlygas importui, didina eksportą ir panašiai. Jis, kaip ir nacionalinis produktas, užtikrina gamybos proceso nepertraukiamumą ir finansavimą visose jo fazėse. Atskiroms ūkio šakoms tarptautinis kreditas yra tiesiog būtinybė. Tai gali būti susiję su atskiros ūkio šalies lėšų apyvarta, gamybos ir realizacijos ypatumais, gamybos apimčių ir terminų neatitikimu, sudarant užsienio prekybos sutartis, didelių kapitalinių įdėjimų poreikiu [12].

Tarptautinis kreditas ekonomikos vystymąsi veikia tokiomis kryptimis:

1) skatina šalies užsienio ekonominius santykius. Užsienio prekyba, naudojant kreditą, jau tapo norma. Ypač kai kalbama apie prekybą didelės vertės, ilgo naudojimo ir gamybos ciklo prekes. Tuo pačiu atsiranda konkurencija tarp prekybos įmonių valstybėje – kreditorėje;

2) sudaro palankias sąlygas privatiems užsienio investuotojams, kadangi reikalauja pastariesiems lengvatų. Dažnai tokios sąlygos atsiranda kuriant šalies infrastruktūrą, būtiną nacionalinių ir tarptautinių organizacijų funkcionavimui, bankų, susijusių su tarptautiniu kapitalu, įsitvirtinimui ir panašiai;

3) garantuoja nepertraukiamus tarptautinius atsiskaitymus ir valiutines operacijas, kurios panaudojamos tarptautiniams valstybės ryšiams;

4) kelia šalies – skolininkės ekonomikos efektyvumą [2].

Tačiau nors ir yra daug kredito rūšių, tačiau paprastos įmonės daugeliu atveju tėra vartotojai ir pačios negali rimtai įtakoti kreditų davėjų, todėl joms tenka kurti savo kreditavo sistemas. Apie tai bus kalbama kitame skyriuje.

3. KREDITAVIMO SISTEMOS KŪRIMAS UAB BOCAS IR KO PAVYZDŽIU

3.1 Kreditavimo įmonėje iki 2008 – ujų metų veiklos apžvalga

UAB Bocas ir ko gyvuoja nuo 1991 metų ir nuo pat įkūrimo palengva plėtėsi nuo vienos mažos santechnikos prekių parduotuvės iki penkių padalinių trijuose miestuose (Šiauliuose, Vilniuje, Klaipėdoje), kurios pagrindinė veikla tapo statybinių medžiagų prekyba. Įmonėje galioja griežta vidinė hierarchija ir nustatyta tvarka, kuri atsiliepiama ir finansiniam valdymui: vadovai labai nenoriai taiko kreditavimo ar kitas atsiskaitymą palengvinančias sistemas, t.y. kuo daugiau prekių turi būti apmokėtos iš karto, taip sumažinant riziką neatsiskaityti ir neatgauti pinigų iki minimumo, bet tuo pačiu sumažinant apyvartą ir pelningumą. Dėl šios priežasties iki pat 2008 – ujų sausio 1 – osios įmonėje nebuvo jokios vieningos kreditavimo sistemos. Jos vietoje egzistavo pusiau oficiali kiekvieno padalinio atskira tvarka, kuri įgaudavo keletą formų:

1) Sudarydami sutartis dėl mokėjimų atidėjimų padalinių vadovai nustatydavo atsiskaitymo terminus ir kredito limitus kiekvienai įmonei savo nuožiūra (tuo prisiimdami visą riziką sau nemokumo atveju);

2) Jei įmonė imdavo prekių daug kartų, bet po nedidelį kiekį, visas jas įtraukdavo į vieną sąskaitą ir pateikdavo mėnesio pabaigoje;

3) Vykdamas įvairius projektus reikėdavo tartis atskirai dėl terminų ir kreditų limitų, atsižvelgiant į galimą riziką ir naudą.

Vieningos sistemos trūkumas sudarė nemažai problemų įmonei, kurių pagrindinės buvo šios:

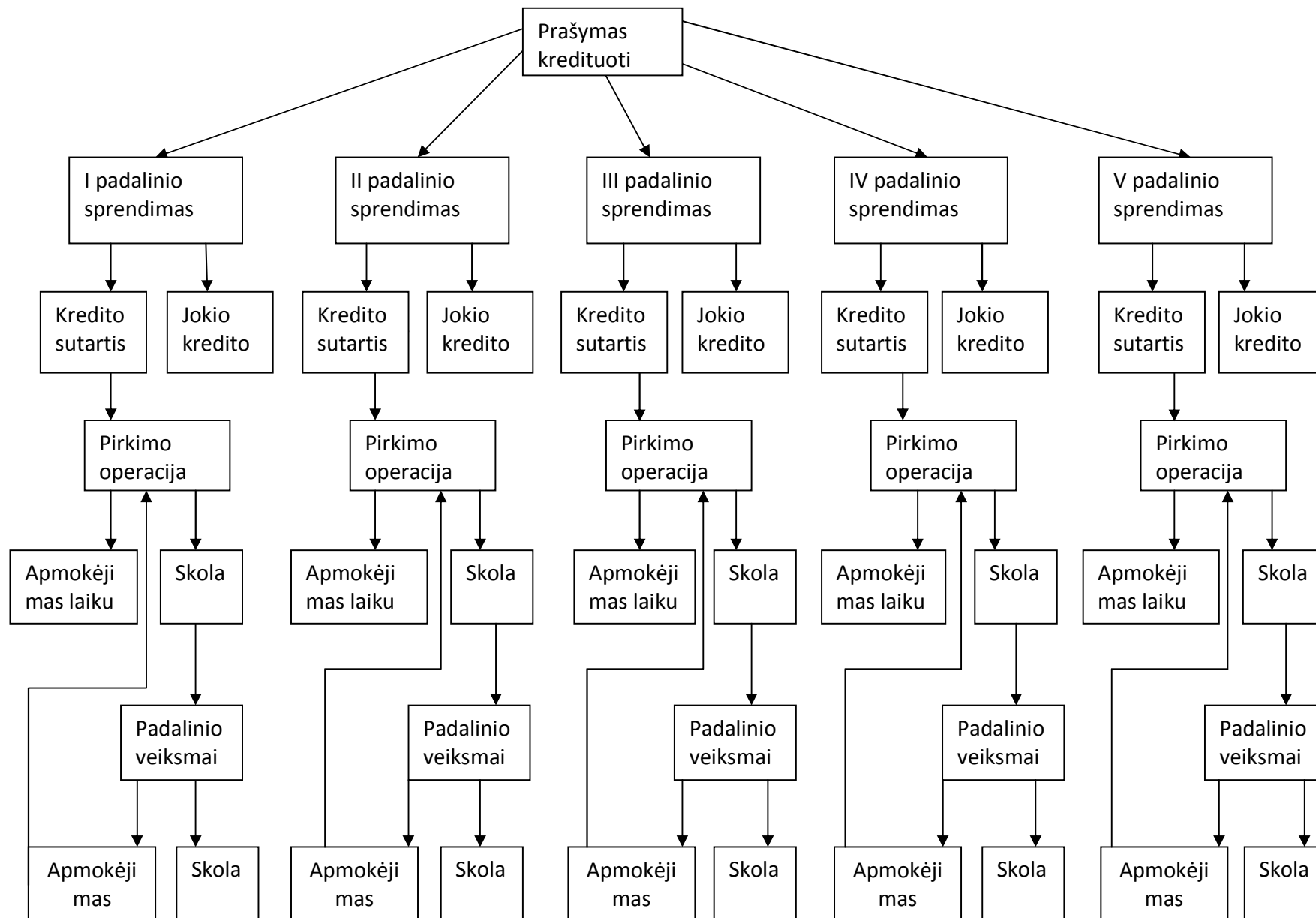
1) Kai kurios įmonės sudarė keletą sutarčių su skirtingais padaliniais skirtingomis sąlygomis ir taip sugebėjo žymiai pasididinti savo kredito limitą, tuo pačiu padidindama riziką atgauti skolas pardavėjui, nes ši riba viršijo normalų limitą, kuris garantuotų stabilų ir reguliary atsiskaitymą;

2) Padalinių vadovai neturėdavo pakankamai informacijos apie pirkėjų būklę, dėl ko būdavo sudėtinga priimti tinkamus sprendimus dėl kreditavimo sąlygų;

3) Kadangi visa rizika tekėdavo padalinių vadovams, jie vengėdavo sudarinėti daug sutarčių, tuo sumažindami pardavimų apyvartą;

4) Nemokėjimų ir skolos vėlavimų atveju jų susigrąžinimų tyrėdavo užsiimti patys pardavėjai, vadybininkai ar padalinių vadovai, kas užimdavo laiko.

Grafiškai kreditavimo būklę įmonėje būtų galima parodyti taip (3.1 pav.):



3.1 pav. UAB Bocas ir ko kreditavimo sistema iki 2008 01 01

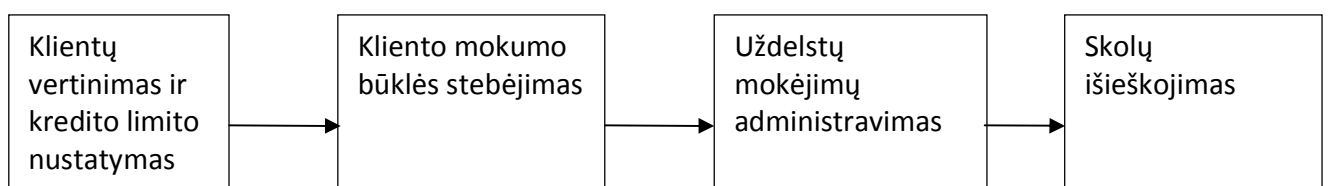
Kaip puikiai matyti iš 3.1 paveikslo, visas pirkėjų kreditavimo procesas yra gana sudėtingai ir neracionaliai organizuojamas: daugelis skirtingų padalinių darbuotojų atlieka tą patį darbą, kurį atlieka ir kitų padalinių atitinkami darbuotojai, t.y. darbai yra dubliuojami, o vienos sistemos nebuvimas dar labiau apsunkina duomenų apie pirkėjus kaupimą. Iš esmės galima net teigti, kad schematiškai visų padalinių kreditavimo sistemos yra identiškos, t.y. kiekvienas padalinys turi tarsi atskirą savo kreditavimo sistemą, kuria ir vadovaujasi.

Taip pat ši sistema yra sudaro papildomų problemų ir apskaitos sistemai: iš skirtingų padalinių gaunama skirtinga informacija apie tuos pačius klientus ir kartais tie patys klientai yra traktuojami kaip skirtingi fiziniai ar juridiniai asmenys. Dėl šios priežasties yra sudėtingiau kontroliuoti klientų skolas, o ir patys pirkėjai gauna ne tokias geras sąlygas, kokias galėtų išsiderėti apjungus visus jų pirkimus visuose padaliniuose, o ne imant kaip atskirus subjektus.

3.2 Esamos kreditavimo sistemos analizė

Dėl šių ir kitų priežasčių įmonei buvo reikalinga nauja kreditavimo sistema arba patobulinta senoji, kuri suderintų visos įmonės veiklą. Kuriant tokią sistemą taip pat svarbu nustatyti kiekvieno darbuotojo pareigas ir teises, bei peržiūrėti, kad jos nesidubliuotų, t.y. kad tą patį darbą neatlikinėtų keli asmenys. Taip pat svarbu, kad ši sistema būtų tikra sistema, reglamentuota ir aiškiai išdėstyta su kiekvieno darbuotojo pareigomis, bei optimali pirkėjų nemokumo rizikos mažinimo aspektu, t.y. pati kreditavimo sistema taip pat turi suteikti ir didesnę laiku atsiskaitančių klientų kiekį ir mažesnę visiškai nemokių klientų kiekį.

Siekdami sukurti kreditavimo sistemą atsakingi už tai asmenys rado informacijos, kokia ji galėtų būti [45]. Šią sistemą siūlo UAB Creditinfo Lietuva, tai yra mokama paslauga, tačiau bendra schema tinka ir įmonės vidinei sistemai kurti (3.2 pav.):



3.2 pav. UAB Creditinfo Lietuva kreditavimo sistema

Pirmoje fazėje čia UAB Creditinfo Lietuva analitikai pirmą kartą gavus informacijos apie galimą pirkėją, praėjus 12 mėnesių ar gavus duomenų apie jo nemokumą atlieka statistinį bei ekspertinį kliento kreditingumo vertinimą: nustato reitingo klasę bei nemokumo prognozę, kredito limitą, bei surenka svarbiausią informaciją apie klientą, t.y. registracinę informaciją apie įmonę, jos duomenų pasikeitimus, informaciją apie įmonės nemokumą, bankrotą, likvidavimą – tai bene aiškiausiai ir svarbiausias signalas kredituojančioms įmonėms,

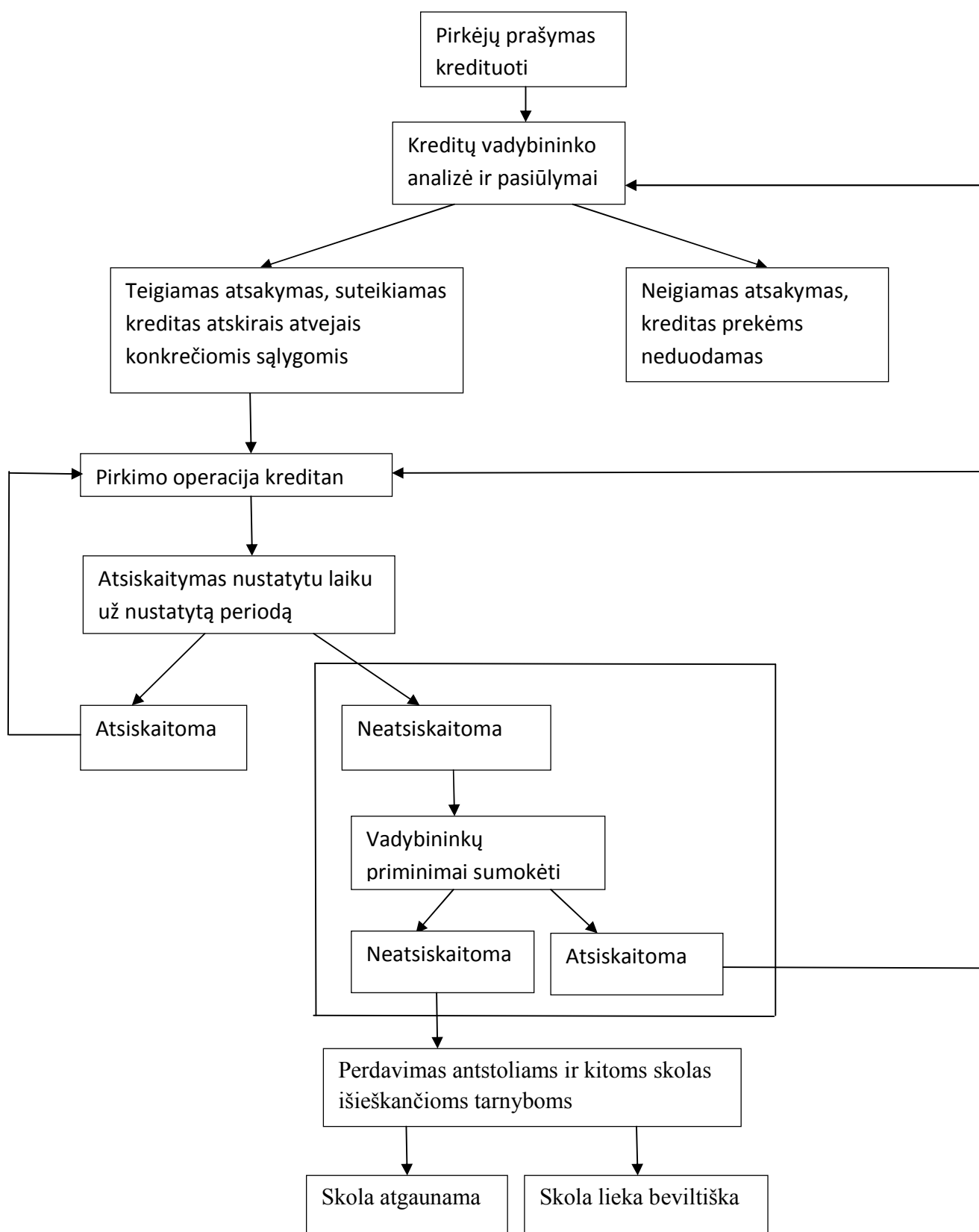
kad su tokiu pirkėju kreditavimo atveju rizika labai ženkliai išauga; išnagrinėja įmonės vadovus, kokia jų reputacija ir profesinė patirtis, patikrinama informacija apie įmonės skolas, apie iš varžytinių parduodamą įmonės turtą, atkreipiamas dėmesys ir į įmonės darbuotojų skaičių ir jų kitimą, nemažas dėmesys skiriamas įmonės įstatiniam kapitalui – įmonės turinčios didesnę įstatinį kapitalą turi didesnes galimybes gauti palankesnes kredito sąlygas, didesnę kredito limitą; patikrinama informacija apie įmonės pajamas – šie duomenys nusako, kiek realu ir kaip greitai įmonė sugebės įvykdyti kreditinius įsipareigojimus; bei surenkama informacija apie įmonei priklausantį nekilnojamąjį turtą bei jo statusą – šie duomenys gali būti panaudojami kaip informacija apie užstatą. Įvertinus šiuos aspektus įmonė priima sprendimą, ar galima ir kokiomis sąlygomis galima vykdyti kreditavimą

Toliau jų sistema automatiškai ir pastoviai atlieka kliento būklės stebėjimą: neigiamos ir teigiamos informacijos stebėjimas, pakartotinis reitingo ir kredito limito vertinimas. Visa ši sistema yra kompiuterizuota ir reikalauja šiame etape minimalaus žmogaus įsikišimo į visą procesą.

Vėliau reikalui esant įmonės darbuotojai siunčia raginimus skolininkams – čia jau prasideda įmonės darbuotojų veikla. Šia veikla užsiimti dar nebūtina samdyti profesionalių skolų išieškotojų, kadangi šiame etape dar tik primenama apie skolas. Tokiu atveju skambinama klientams, siunčiami įspėjamieji laišukai.

Jei tai nepaveda darbo imasi profesionalūs skolų išieškotojai ir paprastai išieško skolas, jei šios nesumokamos laiku ir jei yra iš ko dar jas išieškoti.

Atsižvelgiant į šiuos ir į kitus reikalavimus, turimą pavyzdį įmonės atstovai, kuriems buvo pavesta sukurti ar reformuoti kreditavimo sistemą pasiūlė tokį variantą: sukurti atskirą pareigybę – kreditų vadybininko, kuris būtų atsakingas už centralizuotą pirkėjų mokumo įvertinimą, sutarčių sąlygų sudarymą ir pasiūlymų padalinių vadovams kreditavimo sąlygų klausimais. Įmonės vadovų nuomonę tinkamas klientų įvertinimas yra pakankamas siekiant iki tinkamo laipsnio sumažinti kreditų rizikos laipsnį. Įgyvendinant šį projektą buvo nuspręsta pasirašyti sutartį su informacine sistema apie Lietuvos fizinių ir juridinių asmenų finansinę būklę. Visas šis sistemos reformavimas pareikalavo vieno papildomo darbuotojo etato ir informacinės sistemos licencijos pirkimo. Vertinant naujos kreditavimo sistemos įtaką pačiai sistemos schemai, galima teigti, kad ji tapo žymiai paprastesnė ir labiau centralizuota. Grafiškai tai būtų galima pavaizduoti taip (3.3 pav.):



3.3 pav. UAB Bocas ir ko kreditavimo sistema nuo 2008 01 01

Pagal šią schemą įmonė jau vykdo veiklą nuo 2008 – ujų sausio pirmosios dienos. Ši schema yra gerokai paprastesnė ir labiau centralizuota, tačiau turi ir savų trūkumų. Tai yra labai svarbus veiksnys įmonės kreditavimo sistemoje, tačiau ne mažiau svarbi kreditavimo sistemos dalis yra ir kreditavimo sąlygų pasirinkimas.

3.3 Kreditavimo sąlygų pasirinkimo analizė

Įmonė kurdama kreditavimo sistemą turi peržvelgti ir nustatyti galimas kreditavimo sąlygas. Šiuo atveju visada būna 3 galimybės: sugriežtintos kreditavimo sąlygos, liberalizuotos kreditavimo sąlygos arba palikti nieko nekeičiant. Galutiniam svarstymui yra pateikiamos galutiniai šių pozicijų variantai, t.y. iš kiekvienos pozicijos parenkamas optimalus variantas.

I variantas: kreditavimo sąlygų sugriežtinimas

Šio kreditavimo ypatumas tas, kad sumažinama kreditavimo apimtis tuo pačiu sumažinant apyvartą. Šiuo atveju yra mažinamas klientų atsiskaitymų terminas (pvz. nuo 90 iki 60 dienų), mažinamas pačių kredituojamų įmonių kiekis vertinant jų mokėjimų periodiškumą ir tvarkingą atsiskaitymą. Šis variantas labiau tinka rinkos susitraukimo sąlygomis

2007 – ujų metų pabaigoje, planuojant kreditavimo sąlygas šiuo atveju buvo teikiamos tokios šio varianto sąlygos:

Mokėjimo atidėjimas:

- a) Seniems klientams, atsiskaitantiems laiku – 45, išskirtiniais atvejais ir 60 dienų;
- b) Seniems klientams, turintiems nedidelių atsiskaitymo problemų – 30 dienų;
- c) Seniems klientams, turintiems didelių atsiskaitymo problemų – jokių kreditavimų, t.y. atsiskaitymai pirkimo metu;
- d) Naujiems klientams, neturintiems jokių atsiskaitymo problemų – 30 dienų;
- e) Naujiems klientams, turintiems atsiskaitymo problemų – jokių mokėjimų atidėjimų.

Kredito limitas:

- a) Seniems patikimiems partneriams – paliekamas tas pats ar mažinamas 20 proc.;
- b) Seniems nepatikimiems partneriams – mažinamas nuo 20 iki 50 proc.;
- c) Naujiems partneriams – suteikimas santykinai mažas limitas, t.y. iki 50 proc. senų patikimų klientų limitu.

Klientų draudimas – įmonė draudžia:

- a) Stambius pirkėjus;
- b) Nepatikimus pirkėjus;

- c) Naujus neaiškius pirkėjus.

II variantas: kreditavimo sąlygų liberalizavimas

Šis kreditavimo variantas yra priešingas I – ajam. Šiuo atveju siekiama išduoti kuo daugiau parduoti prekių, didinti apyvartą, tuo pačiu prisiimant didesnę galimo klientų nemokumo riziką. Tokiu atveju paprastai sudaromos palankesnės sąlygos apmokėti už prekes ne iš karto: neretai mokėjimo terminai atidedami ilgiau nei paprastai, nors klientų draudimas taip pat paprastai taikomas, ypač ne itin patikimų ar daug perkančių. Šis variantas tinka rinkos plėtros sąlygomis. Jis gali padidinti apyvartą ir pelną, tačiau yra rizikingesnis.

2007 –ųjų pabaigoje buvo siūlyti tokie variantai:

Mokėjimo atidėjimas:

- a) Seniems klientams, atsiskaitantiems laiku – 90, išskirtiniais atvejais ir 180 dienų;
- b) Seniems klientams, turintiems nedidelių atsiskaitymo problemų – 60 dienų;
- c) Seniems klientams, turintiems didelių atsiskaitymo problemų – 30 dienų arba jokių kreditavimų, t.y. atsiskaitymai pirkimo metu;
- d) Naujiems klientams, neturintiems jokių atsiskaitymo problemų – 30 dienų;
- e) Naujiems klientams, turintiems bet kokių atsiskaitymo problemų – 30 dienų arba jokių mokėjimų atidėjimų.

Kredito limitas:

- a) Seniems patikimiems partneriams – paliekamas tas pats arba didinamas pagal susitarimą;
- b) Seniems nepatikimiems partneriams – paliekamas tas pats;
- c) Naujiems partneriams – suteikimas santykinai mažas limitas,

Klientų draudimas – įmonė draudžia:

- a) Stambius pirkėjus;
- b) Nepatikimus pirkėjus;
- c) Naujus neaiškius pirkėjus.

III variantas: nekeisti kreditavimo sąlygų.

Šis variantas gali būti taikomas, kai rinka yra stabili, įmonė nenori nei didinti, nei mažinti apyvartos, o pasirinkta strategija tenkina įmonės vadovus. Šiuo atveju tai būtų sudarytų seniau padalinių vadovų sutarčių vykdymas neperžvelgiant jų sąlygų iš naujo.

Mokėjimo atidėjimas:

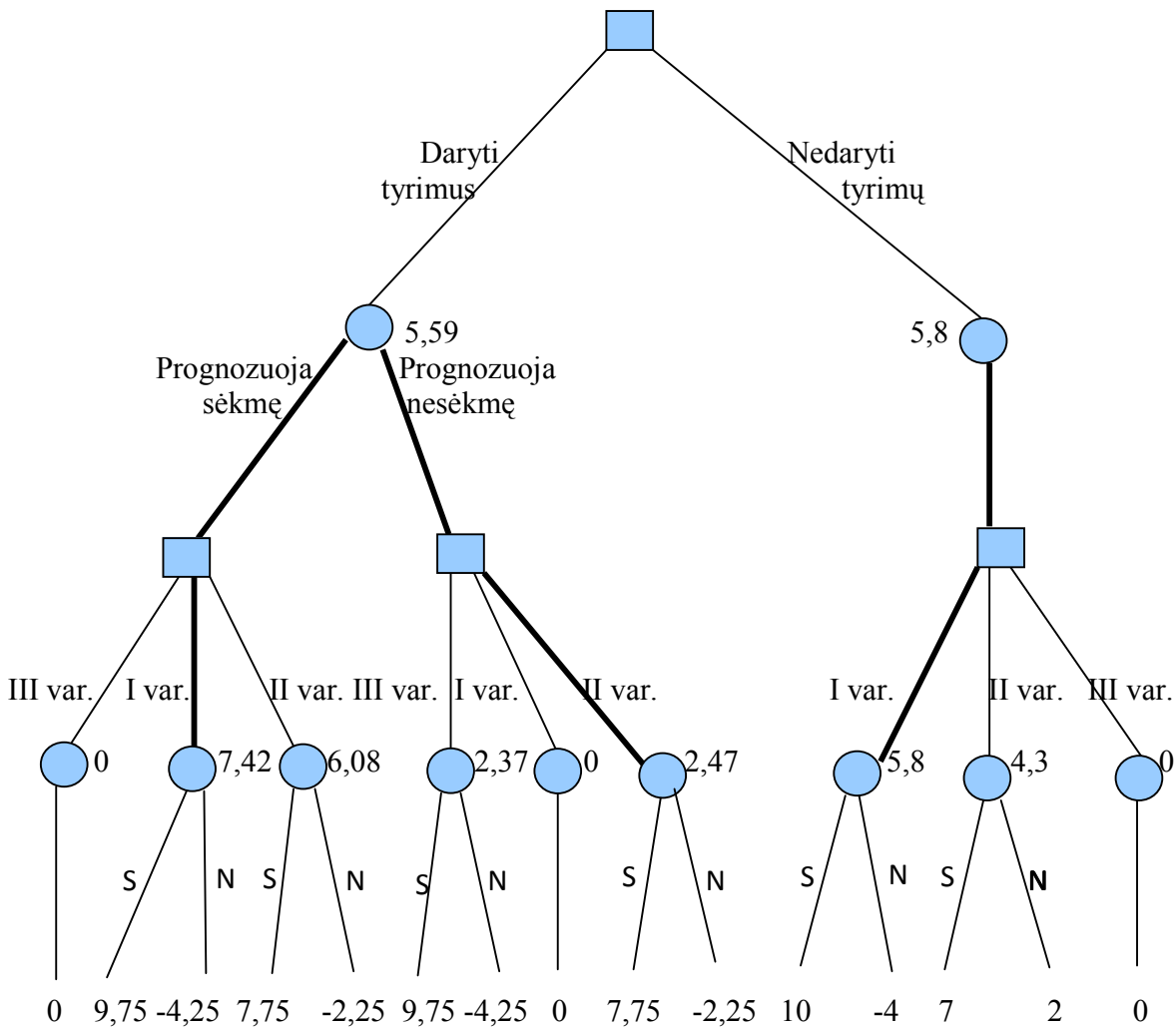
- a) Seniems klientams, atsiskaitantiems laiku – 60 dienų;
- b) Seniems klientams, turintiems nedidelių atsiskaitymo problemų – 45 dienų;

- c) Seniems klientams, turintiems didelių atsiskaitymo problemų – 30 dienų arba jokių kreditavimų, t.y. atsiskaitymai pirkimo metu;
- d) Naujiems klientams, neturintiems jokių atsiskaitymo problemų – 30 dienų;
- e) Naujiems klientams, turintiems bet kokių atsiskaitymo problemų – 30 dienų arba jokių mokėjimų atidėjimų.

Kredito limitas – paliekamas tas pats arba didinamas/mažinamas pagal atskirą susitarimą, o naujiems partneriams nustatomas susitarimo būdu.

Tokie variantai yra svarstomi įmonės viduje, tačiau įmonė gali pasinaudoti konsultacinės įmonės pagalba ir pasirinkti kitokius variantus.

Taigi visus šiuos variantus galima pavaizduoti sprendimų medžio pagalba (3.4 pav.):



3.4 pav. Kreditavimo sistemos pasirinkimo sprendimo medis

Pasiūlytas variantas I įmonės paskaičiavimais sėkmės atveju atneštų papildomai 10mln pajamų, nesėkmės – sumažintų 4mln., II variantas – sėkmės atveju 7mln, nesėkmės – 2mln nuostolio. Vadovai sėkme įsitikinę 70 proc.

Taip pat įmonės vadovai gali remtis konsultacinės įmonės paslaugomis. Jos paslaugos kainuoja 0,25 mln. Paprastai konsultacinės įmonės prognozės sėkmės atveju išsipildo 75 proc., nesėkmė – 65 proc.

Toliau apskaičiavus vidutinę kiekvieno varianto vidutinę naudą gaunami tokie rezultatai:

$$VN_1 = 10 \times 0,7 + (-4) \times 0,3 = 5,8$$

$$VN_2 = 7 \times 0,7 + (-2) \times 0,3 = 4,3$$

$$P(S_1/Z_1) = 0,7 \times 0,75 / (0,7 \times 0,75 + 0,3 \times 0,35) = 525/630$$

$$P(N_1/Z_1) = 1 - 525/630 = 105/630$$

$$VN_3 = 9,75 \times 525/630 - 4,25 \times 105/630 = 7,42$$

$$VN_4 = 7,75 \times 525/630 - 2,25 \times 105/630 = 6,08$$

$$P(S_1/Z_2) = 0,7 \times 0,25 / (0,7 \times 0,25 + 0,3 \times 0,65) = 175/370$$

$$P(N_1/Z_2) = 1 - 175/370 = 195/370$$

$$VN_5 = 9,75 \times 175/370 - 4,25 \times 195/370 = 2,37$$

$$VN_6 = 7,75 \times 175/370 - 2,25 \times 195/370 = 2,47$$

$$B_1 = 0,63 \times 7,42 + 0,37 \times 2,47 = 5,59$$

$$B_2 = 5,8$$

Taigi iš šių duomenų galima daryti išvadą, kad įmonei nereikia užsakinėti tyrimų pas konsultantus ir vykdyti savo liberalizuojančiąją kreditavimo sistemą, t.y. suteikiančių daugiau galimybių pirkėjams, tuo pačiu siekiant padidinti apyvartą.

Kadangi šis variantas buvo priimtas 2007 – ujų pabaigoje ir taikytas 2008 – aisiais, turint faktinius duomenis galima įvertinti, kaip ši sistema veikė.

3.4 Veiklos planavimo įmonėje analizė

Taigi ėmus taikyti kreditavimo sistemą reikia įvertinti, kaip pasikeitė pardavimų apyvarta ir klientų mokumas. UAB Bocas ir ko metų pradžioje suplanavo savo galimą pardavimų apimtį. Taigi atlikus statistinę analizę paaiškėjo, kad per praėjusius metus UAB Bocas ir ko pardavė prekių už 25mln Lt. Atsižvelgiant į tai ir į įmonės vadovų prognozes buvo nutarta, kad ateinančiais metais bus galima padidinti apyvartą iki 30 mln Lt.

Norint įvykdyti šią programą reikia įvertinti ir įmonės finansines galimybes. Pagal įmonės pasirašytas sutartis ir pardavimo ataskaitas matyti, kad 50 proc. Pirkėjų atsiskaito iš karto, 23 proc. - po 30 dienų, 13 proc. - po 60 dienų, 7 proc. – po 90 ir daugiau dienų, 7 proc. - abejotinos ir negražinamos skolos.

Įvertinus visus šiuos duomenis galima sudaryti įplaukų pardavimo biudžetą (3.1 lent.):

3.1 lentelė

3.1 Įplaukų už prekių pardavimus biudžetas

	Iš karto	Po 30 dienų	Po 60 dienų	Po 90 ir >	Viso gauta pajamų	Pajamos pagal mėnesius	Planuotos pajamos	Negražinamos skolos
Sausis	800	350	250	150	1550	1430	1800	190
Vasaris	700	370	200	170	1440	1210	1600	180
Kovas	1100	280	150	150	1680	1920	2100	150
Balandis	1200	450	140	110	1900	2090	2700	160
Gegužė	1450	480	250	90	2270	2350	3000	151
Birželis	1520	520	270	120	2430	2580	3400	154
Liepa	1700	700	260	140	2800	2870	3600	155
Rugpjūtis	1650	750	250	120	2770	2770	3400	160
Rugsėjis	1350	700	300	110	2460	2320	2700	215
Spalis	1050	620	310	120	2100	1780	2100	227
Lapkritis	800	450	250	110	1610	1370	1800	241
Gruodis	720	300	180	100	1300	1250	1800	257
Viso	14040	5970	2810	1490	24310	23940	30000	2240

*tai pajamos, kurios susidarė tą mėnesį, nepriklausomai nuo to, kada buvo gautas apmokėjimas;

Iš šių duomenų galima pastebėti, kad naujai taikoma kreditavimo sistema davė savo rezultatų: pasikeitė pinigų judėjimo srautų tempas. 2008 12 31 nebuvo įvykdytas planuotas pardavimų planas, kadangi dalis pajamų persikėlė į 2009 – uosius metus, be to tam tikra dalis pajamų buvo nurašyta į negražintinas skolas. Įvertinus ir šiuos faktorius vis dėl to 2008 – ūjų metų planas nebuvo įvykdytas. Ir nors kreditavimo sistema ir suteikė papildomų lėšų, tačiau prasidėjusi ekonominė krizė ėmė stipriai reikštis statybų sektoriuje. Tam tikra prasme taikoma kreditavimo sistema, mokėjimų atidėjimas šiek tiek pakeitė pinigų judėjimų srautus ir kuriam laikui atidėjo staigius krizės padarinius, tačiau bendra tendencija rodo, kad visi pirkėjų išskolinimai kuo toliau, tuo labiau didėja, kaip ir planų, numatytų metų pradžioje, atitrūkimas nuo realios padėties. Dėl šios priežasties taip pat svarbu įvertinti, dėl ko planai nebuvo įvykdyti.

3.5. Įmonės planų kontrolė

Kiekviena įmonė turi planuoti savo pirkimų ir pardavimų apimtis. Įvedus kreditavimo sistemą šis procesas taip pat turi būti kiek pakoreguotas, kadangi pasikeičia pinigų srautų judėjimo greičiai. Siekiant geriau išanalizuoti šiuos procesus galima atlikti analizę, kuria galima nustatyti kiek pardavimų apyvarta pasikeitė dėl kainos pokyčių ir kiek dėl pardavimų apimties pokyčių. Kadangi kainos pokyčiai iš esmės neturėjo jokios reikšmės kreditavimo sistemai, tai galima priimti tokią išlygą, kad pardavimų apimties pasikeitimas iš dalies buvo įtakotas ir kreditavimo sistemos.

Įmonė prekiauja labai daug gaminių pavadinimų prekių, todėl įvertinti visų prekių kainas ir jų pardavimo apimtis būtų labai sudėtingas ir netikslingas darbas. Dėl šios priežasties bus pasiimta viena konkreti prekė, kurios pardavimai pinigine išraiška sudaro vos ne pusę visos įmonės pardavimų, t.y. cementas. Ši prekė yra gaunama iš „Akmenės cementas“ pagal iš anksto (iki einamųjų metų sausio 1d.) sutartus kiekius, tačiau jų savikaina gali svyruoti. Taigi 2007 –ųjų metų pabaigoje buvo susitarta nupirkti per metus tam tikrą kiekį cemento ir nustatyta vidutinė jo pardavimo kaina, tačiau faktiniai duomenys skyrėsi nuo planuotų (3.2 lent.):

3.2 lentelė

3.2 Faktiniai ir planuoti cemento pardavimų duomenys

	Planuoti duomenys	Faktiniai duomenys
Pardavimo kaina, Lt	18	15
Pardavimų apimtis, vnt	800 000	784 145
Prekės savikaina, vnt	11,92	11,92

Iš šių duomenų matyti, kad reali situacija yra kitokia nei prognozuota – sumažėjo tiek kaina, tiek pardavimo apyvarta. Norėdami konkrečiau išnagrinėti, kas įtakoją tai turime susidaryti faktinę pelno (nuostolių) ataskaitą, statinį biudžetą ir lankstų biudžetą bei remtis šiais duomenimis (3.3 lent.):

3.3 lentelė

3.3 Faktinio, statinio ir lanksčiojo biudžetų palyginimas

	Faktinė pelno (nuostolio) ataskaita	Statinis biudžetas	Lankstus biudžetas
Pardavimo apimtis	784145,00	800000,00	784145,00
Pardavimo pajamos	11762175,00	13600000,00	13330465,00
Prekių savikaina	9347008,40	9536000,00	9347008,40
Pelnas	2415166,60	4064000,00	3983456,60

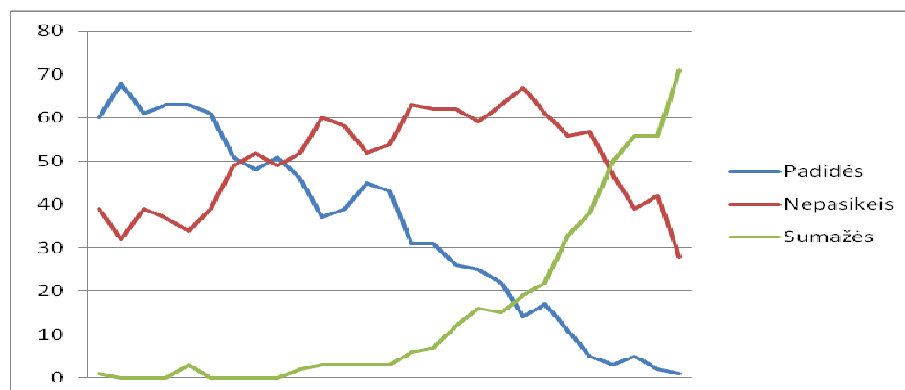
Remiantis šiais duomenimis galima teigti, kad nuokrypis nuo plano sudarė 1 648 833,40 Lt (planuoto ir realaus rezultato skirtumas: 4 064 000 – 2 415 166,60). Šis skirtumas yra labai didelis, iki pelno plano įvykdymo trūko 40 proc., tačiau svarbu išsiaiškinti, dėl kokių priežasčių jis nebuvo įvykdytas. Šiuo atveju plano neįvykdymui įtakos turėjo:

pardavimų apimčių pokytis: $3\,983\,456,60 - 4\,064\,000 = -80\,543,40$ Lt

dėl kainų nuokrypio: $2\,415\,166,6 - 3\,983\,456,6 = -1\,568\,290,00$ Lt

Taigi apibendrinant galima teigti, kad didžiausią įtaką plano neįvykdymui sudarė cemento kainos pokytis, kuris atsirado dėl sąlyginai padidėjusios šios prekės pasiūlos ir aktyvių konkurentų veiksmų, kurie privedė prie kainos mažinimo. Jei vertintume tik šiuo du veiksniais, tai prekės kainos pokytis lėmė net 95 proc. įmonės cemento pelno plano neįvykdymo ir tik 5 procentai plano neįvykdymo sudarė pardavimų kiekio neįvykdymas. Tiesa reikėtų atkreipti dėmesį ir į kiek specifines šios prekės tiekimo ir pirkimo sąlygas – prekė turi būti išimta iš gamyklos pagal išankstinius susitarimus, jos galiojimo terminas yra gana nedidelis, o gražinti ar neišimti viso skirto kiekio yra problematiška dėl išankstinių susitarimų.

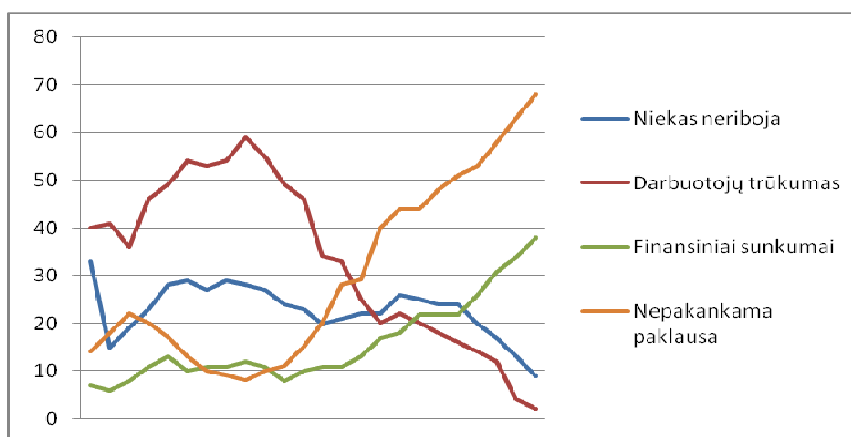
Atsižvelgiant į tai svarbu numatyti, kokios tendencijos laukia ateityje. Lietuvos statistikos departamento [33] apklausų rezultatai rodo neigiamas tendencijas Lietuvos statybų rinkos prekių kainoms (3.5 pav.):



3.5 pav. Prekių kainų prognozė Lietuvos statybų rinkoje

Paveiksle pateikti duomenys rodo, kad jau nuo 2007 – ujų spalio mėnesio prasidėjo kainų mažėjimo tendencija. Ir 2009 – ujų kovo mėnesį jau net 71 procentas respondentų prognozavo, kad kainos statybų sektoriuje kris. Analogiškai sumažėjo žmonių, kurie mano, kad kainos dar gali artimiausiu metu kilti ar likti panašiomis. Taigi atsižvelgiant į šiuos duomenis galima teigti, kad statybų sektoriaus įmonės turės rasti vidinių rezervų ir mažinti antkainius, kad galėtų ir toliau išlikti sumažėjusių kainų rinkoje.

Dėl šios priežasties svarbu išsiaiškinti, kas riboja statybų sektorių. Lietuvos statistikos departamento [33] atlikta įmonės vadovų apklausa parodė, kad daugiausiai dabar statybų sektorius skundžiasi sumažėjusia paklausa (3.6 pav):

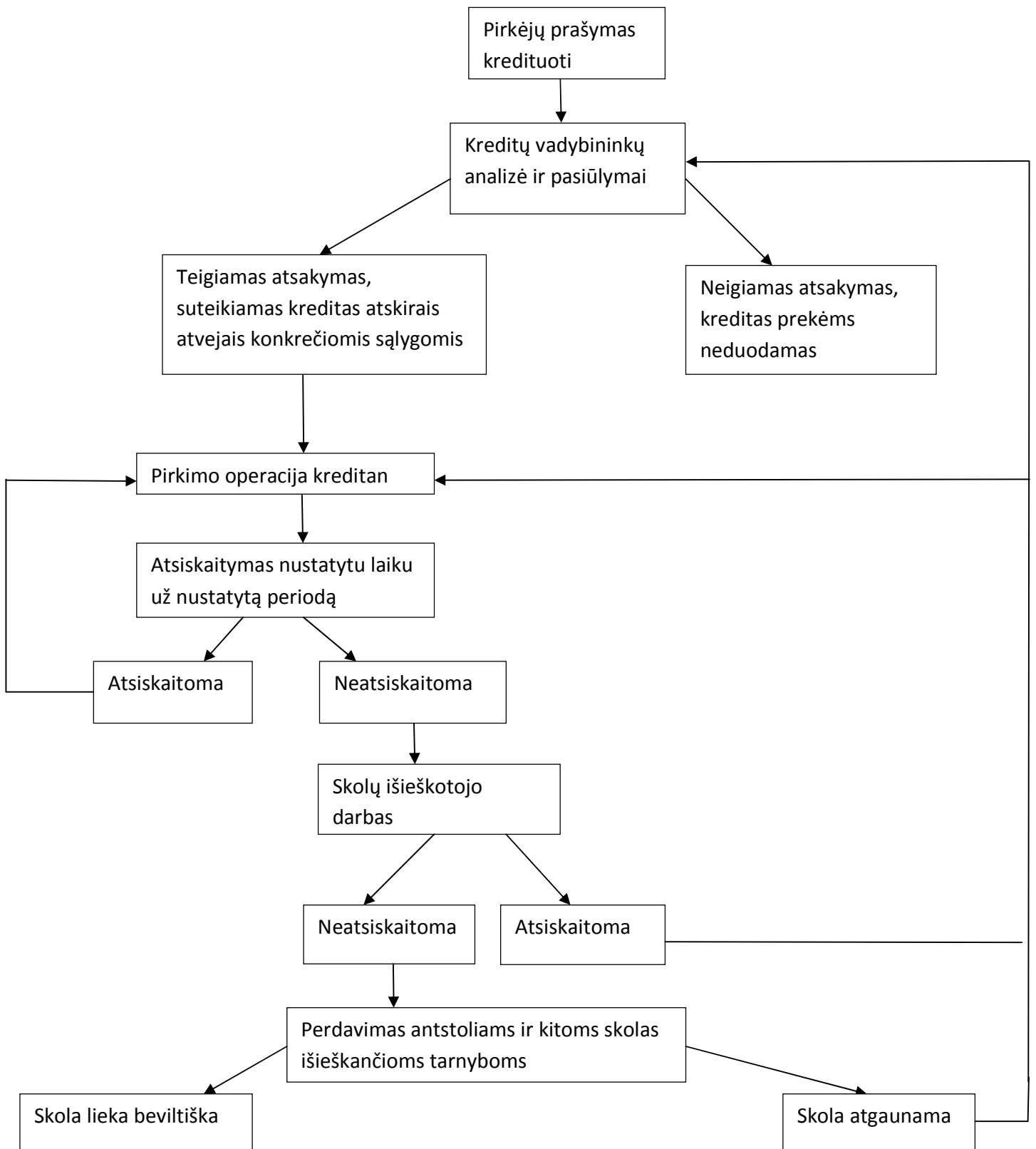


3.6 pav. Statybų rinką ribojantys veiksniai

Ši tendencija pradėjo ryškėti 2007 – ujų lapkričio mėnesį, o po kelių mėnesių prasidėjo ir finansiniai sunkumai. Beveik vienu metu statybų sektoriuje vis mažiau darbdavių ėmė skųstis darbuotojų trūkumu. Taigi sumažėjusi paklausa privedė prie finansinių sunkumų ir sumažėjus apyvartai ir siekdamas sutaupyti statybų sektoriaus įmonės ėmė atleidinėti darbuotojus.

3.6 Įmonės kreditavimo sistemos veiklos prognozės

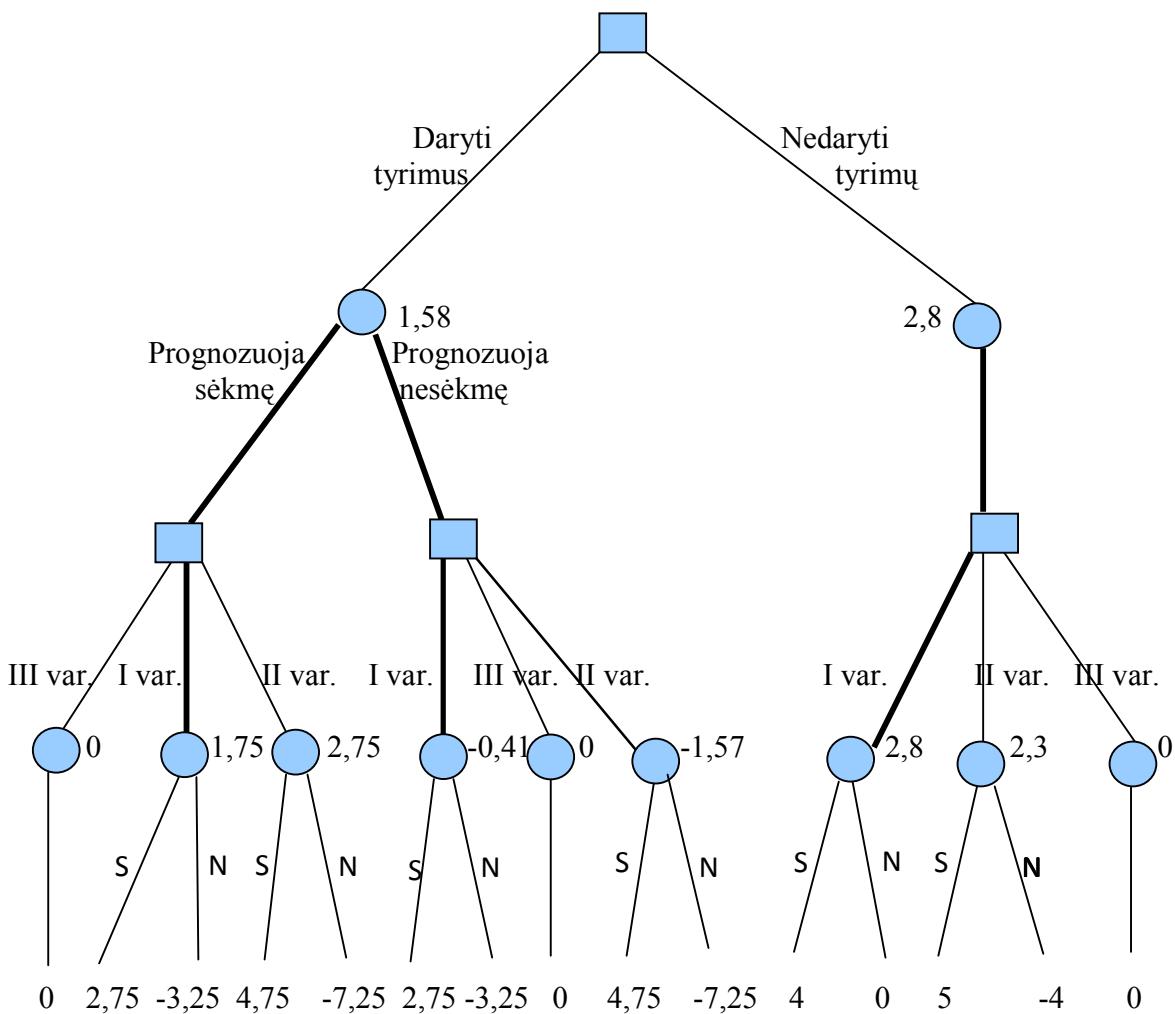
Nors įmonėje naudojama kreditavimo sistema ir leido supaprastinti pirkėjų kreditavimą ir tapo žymiai geriau kontroliuojama bei lengviau administruojama, tačiau vis dėl to ji turi savų minusų. Vienas pagrindinių sistemos trūkumų yra tas, kad nėra atgalinio ryšio pirkėjų nemokėjimo laiku atveju, t.y. pirkėjų mokėjimą nors ir kontroliuoja kreditų vadybininkai, tačiau skolas už skolų mokėjimą ir likvidavimą yra atsakingi pardavimo grandies atstovai: pardavėjai, vadybininkai ar kai kuriais atvejais padalinių vadovai. Dėl šios priežasties pirkėjai neretai kreipia ne itin didelį dėmesį į jų raginimus, o ir patys pardavėjai neturi nei jokių kitų papildomų žinių, įgaliojimų ar priemonių paskatinti mokėjimus. Dėl šios priežasties būtų tikslinga arba įsteigti dar vieną papildomą skolų išieškotojo darbo vietą ar suteikti papildomų žinių bei įgaliojimų dabartinam kreditų vadybininkui. Tai taip pat palengvintų darbą pardavimo vadybininkams, pardavėjams ir padalinių vadovams, kurie galėtų užsiimti tiesioginiu savo darbu (3.7 pav.):



3.7 pav. Siūloma įmonei kreditavimo sistema

Kaip matyti iš schemos, pati sistema beveik nepasikeitė, tačiau pasikeitė jos vykdytojai. Tuo siekiama optimizuoti pačią schemą ir daugiau suteikti galių bei pareigų kreditų vadybininkams ir skolų išieškotojams. Be to jie gavę daugiau teisių galės daugiau kontroliuoti ir pačias kreditavimo sąlygas: pastebėję mokėjimų vėlavimus šie darbuotojai galės pranešti apie tai pardavėjams, pardavimų vadybininkams ir atsižvelgiant į padėtį apriboti prekybą kreditan ar visai uždrausti tokią prekybą. Visos šios priemonės sumažins apyvartą, kiek išaugins įmonės personalo kaštus, tačiau sumažins pirkėjų nemokumo riziką bei suteiks daugiau laiko kitiems darbuotojams atlikti savo tiesiogines pareigas.

Pakeitus pačią kreditavimo sistemą būtų aktualu peržiūrėti ir kreditavimo sąlygų keitimą. Kadangi prasidėjusi ekonominė krizė stipriai paveikė statybinį sektorių, be to tai gana ryškiai buvo matoma ir pagal įmonės rezultatus, kur vietoje planuoto pardavimų augimo buvo pastebėtas smukimas, jau prieš 2009 – ują sausio pirmą dieną buvo kreditavimo sąlygos buvo peržiūrėtos. Buvo naudotasi tomis pačiomis alternatyvomis, tačiau kadangi rinka yra smukimo stadijoje, buvo pasirinktas nebe liberalios kreditavimo sąlygos, o sugriežtinančios. Visa tai paaikšina sprendimų medis (3.8 pav.):



3.8 pav. Pasirinkimą pagrindžiantis sprendimų medis

$$VN_1 = 4 \times 0,7 + 0 \times 0,3 = 2,8$$

$$VN_2 = 5 \times 0,7 + (-4) \times 0,3 = 2,3$$

$$P(S_1/Z_1) = 0,7 \times 0,75 / (0,7 \times 0,75 + 0,3 \times 0,35) = 525/630$$

$$P(N_1/Z_1) = 1 - 525/630 = 105/630$$

$$VN_3 = 2,75 \times 525/630 - 3,25 \times 105/630 = 1,75$$

$$VN_4 = 4,75 \times 525/630 - 7,25 \times 105/630 = 2,75$$

$$P(S_1/Z_2) = 0,7 \times 0,25 / (0,7 \times 0,25 + 0,3 \times 0,65) = 175/370$$

$$P(N_1/Z_2) = 1 - 175/370 = 195/370$$

$$VN_5 = 2,75 \times 175/370 - 3,25 \times 195/370 = -0,41$$

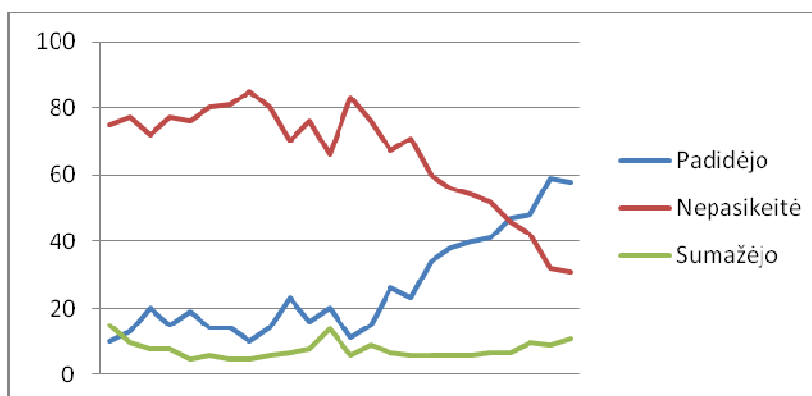
$$VN_6 = 4,75 \times 175/370 - 7,25 \times 195/370 = -1,57$$

$$B_1 = 0,63 \times 2,75 - 0,37 \times 0,41 = 1,58$$

$$B_2 = 2,8$$

Taigi kaip matyti iš sprendimų medžio duomenų, įmonei nereikia užsakinėti tyrimų pas konsultantus ir naudoti griežtesnę kreditavimo politiką. Visa tai sutampa su įmonės vadovų duomenimis ir nuomonėmis, todėl griežtesnės kreditavimo normos jau dabar yra taikomos. Nors tai ir sumažina apyvartą, tačiau sumažina nemokumo riziką, kuri šiuo metu gana stipriai padidėjo. Tačiau galima taikyti ir tarpinį variantą, t.y. seniems patikimiems klientams išlaikyti liberalias kreditavimo sąlygas, atsižvelgiant į jų dabartinius finansinius rodiklius, o kitiems taikyti griežtas kreditavimo sąlygas. Tai padėtų išlaikyti nuolatinius klientus – pagal Pareto dėsnį 20% klientų sukuria 80% visų pajamų [40].

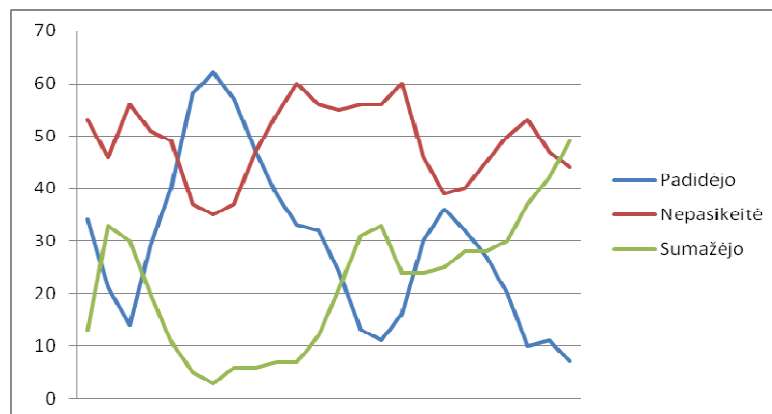
Tačiau bendra tendencija, kad kreditavimo sąlygos yra griežtinamos. Visa tai patvirtina Lietuvos Statistikos departamento [33] parengtos apklausos duomenys (3.9 pav.):



3.9 pav. Statybų sektoriaus klientų nemokumo dinamika

Šiame paveiksle vaizduojama, kaip kito klientų nemokumas statybų sektoriuje nuo 2007 01 01 iki 2008 12 31. Iš čia gana aiškiai matyti, kad nuo 2008 – ujų pradžios klientų nemokumas viso Lietuvoje gana ženkliai pradėjo didėti. Šiuos duomenis sugretinus su įmonės duomenimis (imat 2008 – uosius metus)

koreliacijos koeficientas yra tik 0,62, kas rodo silpną ryšį, tačiau jei imtume 9 paskutinius mėnesius, tai jis būtų 0,86, o imant 6 – net 0,92. Visi šie duomenys rodo, kad įmonei pradėjus aktyviau taikyti kreditavimo sistemą, prasidėjo ir tokios pat bėdos, kaip ir kaip daugeliui tos šakos įmonės, t.y. pradėjo augti pirkėjų skolos. Kadangi anksčiau mažiau buvo remiamasi pirkėjų kreditavimu, o daugiau parduodama tiesiogiai, tai nemokumas buvo minimalus, tačiau tai neleisdavo vystyti apyvartos. Vis dėlto dėl naujai taikomos kreditavimo sistemos įmonės apyvarta per 2008 – uosius metus beveik nepakito, o tai jau neblogas rezultatas, turint omenyje tai, kad didžioji dauguma statybos sektoriaus įmonių patyrė nuosmukį [33] (3.10 pav.):



3.10 pav. Statybų sektoriaus pardavimų apyvartos kitimas

Vis dėlto nors bendri metų skaičiai ir neblogi, tačiau pastebima ir tendencija, kad metų pabaigoje tiek dauguma Lietuvos statybos sektoriaus įmonių, tiek nagrinėjama įmonė antroje metų pusėje ėmė susidurti su mažėjančia pardavimų apyvarta. Dėl šios priežasties vis daugiau Lietuvos statybų įmonių finansinė padėtis ėmė blogėti: pagal Lietuvos statistikos departamento atliktą apklausą nuo 2008 01 01 iki 2009 01 01 įmonių, kurių padėtis pablogėjo padidėjo nuo 5 iki 56 procentų. Vis dėl to per 2008 – uosius statybos apimtys Lietuvoje padidėjo 1 proc. (tiesa 2007 – aisiais šis padidėjimas buvo 22 proc.) [34].

Taigi atsižvelgiant į visus šiuos neigiamus rodiklius galima prognozuoti, kad statybų sektorius artimiausiu metu nepadidins savo apyvartos, o tai savo ruožtu tam tikrą dalį šios šakos įmonių privers dar labiau ieškoti vidinių rezervų, o jų nelikus kai kurias ir bankrutuoti.

IŠVADOS

1. Didžioji dauguma kredito formų (bankinis kreditas, kredito linija, overdraftas, vekseliai, obligacijos, faktoringas) paprastoms įmonėms yra prieinamos tik kaip vartotojams, t.y. įmonės neturi jokių ar turi mažas galimybes įtakoti išduotų kreditų apimtį ir sąlygas. Dėl to ekonominės krizės metu sugriežtėjus kreditavimo sąlygoms įmonės turi ieškoti daugiau vidinių rezervų, t.y. naudoti komercinį kreditą.
2. Siekdamas sumažinti kredito riziką kreditą teikiančios šalys naudoja įvairius metodus nuo įmonės veiklos ir finansinės padėties įvertinimo iki turto įkeitimo ar laidavimo. Komerciniai bankai ir kredito įstaigos turi žymiai didesnes kredito rizikos mažinimo galimybes, tačiau teikiančios kreditą kitos įmonės gali pasinaudoti įmonių teikiančių informaciją apie būsimus pirkėjus ir taip sumažinti riziką.
3. Visa Lietuvos kredito sistema yra labai priklausoma nuo komercinių bankų veiklos, kadangi jie ar jų dukterinės įmonės išduoda didžiąją dalį visų Lietuvoje išduodamų kreditų. Dėl šios priežasties smarkiai sumažėjus kreditų didėjimui (nuo 46,9% per 2007 – uosius iki 18,8% 2008 – aisiais) Lietuvos įmonės sunkiai prie to prisitaikė ir buvo priverstos suefektyvinti savo veiklą.
4. Įmonės kreditavimo sistema iki 2008 –ųjų nebuvo efektyvi, kadangi atskiri padaliniai ir atskiri darbuotojai dubliavo vienas kito darbą ir neturėdami daug nei laiko nei galimybių tenkinosi tik paviršutiniška pirkėjų analize, dėl ko atsirado būtinybė kreditavimo sistemą modifikuoti. Kreditavimo sistema tapo aiškesnė struktūriniu ir funkcijų požymiais bei paprasčiau valdoma ir kontroliuojama.
5. Tikintis padidinti įmonės pardavimus pasinaudojant sprendimų medžio metodu vadovams buvo pasiūlyta naudoti sudaryti liberalias kreditavimo sąlygas pirkėjams, tačiau per 2008 – uosius užfiksuotas nedidelis sumažėjimas. Didžiąją dalimi tai lėmė sumažėjusios prekių kainos, tačiau apyvarta nedaug pakito. Įvertinant tai, kad bendra tendencija statybų rinkoje buvo gana ryškus smukimas, galima teigti, kad kreditavimo sistema pasiteisino.
6. Statybų įmonės labiausiai šiuo metu skundžiasi sumažėjusia paklausa ir finansiniais sunkumais, ir visa mažiau darbuotojų trūkumu ar kitais veiksniais. Taikoma įmonės kreditavimo sistema padėjo išlaikyti panašią apyvartą, tačiau padidėjo skolų grąžinimų rizika ir pati pirkėjų skola.
7. Atsižvelgiant į visus neigiamus rodiklius (Lietuvos statistikos departamento duomenis ir įmonės rodiklius) galima prognozuoti, kad statybų sektorius artimiausiu metu nepadidins savo apyvartos, o tai savo ruožtu tam tikrą dalį šios šakos įmonių privers dar labiau ieškoti vidinių rezervų, o jų nelikus kai kurias ir bankrutuoti. Dėl šios priežasties dauguma įmonių peržvelgs savo veiklos galimybes ir laikysis konservatyvesnių kreditavimo sąlygų.

REKOMENDACIJOS

1. Nors įmonės kreditavimo sistema yra pakankamai efektyvi, tačiau ją reikėtų dar patobulinti, įsteigiant dar vieną papildomą darbuotojo su skolininkais darbo vietą. Dėl didėjančios krizės nemokių klientų bus vis daugiau, o nuosavas darbuotojas padėtų sumažinti šios problemos nuostolius.
2. Kreditavimo sąlygų nereikėtų griežtinti seniems patikimiems klientams (atsižvelgiant į jų dabartinę būklę), taip stengiantis išlaikyti juos kaip klientus pas save. Remiantis Pareto dėsnio būtent 20 proc. pastovių klientų sukuria 80 proc. pajamų. Šiuo metu, kai apyvarta mažėja, o konkurentų daugėja, yra būtina išlaikyti pastovius pinigų srautus, todėl šis pasiūlymas galėtų padėti išlaikyti senus klientus.
3. Kadangi UAB Bocas ir ko didžiąją dalį pardavimų apimtį sudaro cemento prekyba ir šio produkto gaunami santykinai dideli kiekiai iš vienintelio Lietuvoje cemento gamintojo, galima išskirti šią prekę iš kitų produktų ir suteikti jos pirkėjams liberaleresnes kreditavimo sąlygas. Tai apsaugotų įmonę nuo šios prekės sandėliavimo ir jos pasendinimo bei suteiktų didesnių įplaukų galimybę.

LITERATŪRA

1. Albrechtas J., Finansai ir mokesčiai, Vilnius, 2003
2. Aleknavičienė V. Finansai ir kreditas. Enciklopedija. Vilnius, 2005.
3. Bučkiunienė, Įmonių finansai, Vilnius, 2001
4. Cibulskienė D., Tiekėjų kreditas kaip viena alternatyvių finansavimo formų Socialiniai tyrimai 2004 1 (4)
5. Giliauskienė G., Finansai ir mokesčiai, Vilnius 2002
6. Juozaitienė L. Įmonės finansai. Šiauliai: VŠĮ Šiaulių universiteto leidykla, 2000
7. Madura J. Financial Markets and Institutions. Atlantic University, Florida, USA, 2003
8. Mayer T., Duesenberry J. S., Zaliber R. Pinigai, bankai, ekonomika. Vilnius: Alma litera. 1995.
9. Martinkus B., Žilinskas V. Ekonomikos pagrindai. Kaunas: Technologija, 2001
10. Melicher R. W, Norton E.A. Finance. 11th ed. John Wiley & Sons, USA, 2003
11. Ramos J. A. S., Staking K. B., Calle A. A. 2000: Financial risk management. a practical approach for emerging markets. inter-american development bank
12. Rose P.S. Money and Capital Markets. 8th ed. McGraw-Hill, 2003 , New York
13. Valvonis V., Kreditų rizikos vertinimas banke, 2004, Pinigų studijos nr.4
14. Vaškelaitis V. Piniginiai atsiskaitymai. Teorija ir praktika. Vilnius: Eugrimas, 2001
15. Vaškelaitis V. Pinigai: komerciniai bankai ir jų rizikos valdymas. Teorija ir praktika. Vilnius, 2003
16. Ekonomikos terminai ir sąvokos, Žodynas, Vilnius 1999
17. Lietuvos bankas. Teisės aktų rinkinys. D 1-4. Vilnius, Lietuvos bankas. 1997
18. Bankas Snoras, Kredito linija Plus. [Internete]. [žiūrėta 2009.03.21]
<<http://www.snoras.com/retail/loans/creditplus/>>
19. Creditrisk [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21] <http://www.investopedia.com/terms/c/creditrisk.asp>
20. Garantijos ir laidavimai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21]
<http://www.danskebankas.lt/verslo/kreditai/garantijos>
21. Kaip galima tapti skolininku negavus paskolos [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21]
http://www.fps.lt/lt/naudinga_zinoti/skolu_valdymas/skolininkas_be_paskolos
22. Kas kaltas dėl krizės Lietuvoje: bankai ar vyriausybės? [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21]
<www.marketnews.lt/naujiena/kas_kaltas_del_krizes_lietuvoje_bankai_ar_vyriausybe_2009-02-06>
23. Komercinis kreditas [Internete]. [žiūrėta 2009.03.21]
<http://www.emokymas.lt/emokymas/investiciju_veiksmingumo_ivertinimas/172799.html>
24. Kredito įstaigų veiklos Lietuvoje 2008 m. audituoti rezultatai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.18]
<http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla2008.htm>

25. Kredito įstaigų veiklos Lietuvoje 2008 m. audituoti rezultatai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.18]
<http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla2007.htm>
26. Kredito įstaigų veiklos Lietuvoje 2008 m. audituoti rezultatai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.18]
<http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla2006.htm>
27. Kredito įstaigų veiklos Lietuvoje 2008 m. audituoti rezultatai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.18]
<http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla2005.htm>
28. Kredito įstaigų veiklos Lietuvoje 2008 m. audituoti rezultatai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.18]
<http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla2004.htm>
29. Kredito įstaigų veiklos Lietuvoje 2008 m. audituoti rezultatai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.18]
<http://www.lb.lt/lt/istaigos/veikla2003.htm>
30. Kreditrisiko [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21] <http://de.mimi.hu/finanz/kreditrisiko.html>
31. Lietuvos Bankas. Mokėjimo sistema KUBAS [Internete]. [žiūrėta 2009.03.21]
<<http://www.lb.lt/lt/mokejimmai/kubas.htm>>
32. Lietuvos kredito unijos, ALKU kredito unijų aštuonių mėn. veiklos rezultatai [Internete]. [žiūrėta 2009.03.21] <<http://www.lku.lt/content/view/188/29/>>
33. Lietuvos statistikos departamento duomenų bazė [Internete]. [žiūrėta 2009.04.11]
<http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280>
34. Lietuvos ūkio ekonomines ir socialines būkles 2008 metų sausio-gruodžio mėnesių apžvalga (statybos sektorius) [Internete]. [žiūrėta 2009.03.21] www.am.lt/VI/files/0.788720001235019212.pdf
35. LR Vyriausybės nutarimas dėl abejotinių aktyvų vertinimo, grupavimo ir specialiųjų atidėjimų sudarymo bendrųjų nuostatų patvirtinimo [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21]
<http://www.lb.lt/acts/result.asp?f=12003032015&y=1999&m=4&d=8&ye=2009&me=3&de=26&ss=ie%f0koti&p=26>
36. Renovacija: išsigelbėjimas arba pražūtis [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21]
<http://vz.lt/default2.aspx?blogid=1970044f-5368-4ea5-8107-8302bbb05882>
37. The mortgage market and credit risk management [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21]
<http://www.fsa.gov.uk/pages/library/communication/speeches/2003/sp149.shtml>
38. UAB "Infobankas" Kreditas kaip investicija. [Internete]. [žiūrėta 2009.03.21] <<http://infobankas.lt/>>
39. Ūkio Banko oficialus tinklapis. Vartojimo kreditas. [Internete]. [žiūrėta 2009.03.21]
<<http://www.ub.lt/index.php/lt/pservices/consumerloan/>>
40. Understanding the pareto principle [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21]
<http://betterexplained.com/articles/understanding-the-pareto-principle-the-8020-rule/>

41. Verslo įmonių patikimumo informacija [Internete]. [žiūrėta 2009.04.11]
http://www.inkaso.lt/kreditine_informacija.php
42. Verslo komercinis kreditas [Internete]. [žiūrėta 2009.04.11]
www.ziniukai.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=1080
43. Verslo kreditai [Internete]. [žiūrėta 2009.04.21] <http://www.parex.lt/verslo/finansavimas/verslokreditai>
44. Verslo kreditų draudimas [Internete]. [žiūrėta 2009.04.11]
<http://verslas.banga.lt/lt/patark.printer/3c0377e7d0ca7>
45. Verslo kreditų valdymo sistema [Internete]. [žiūrėta 2009.04.11] <http://infobankas.lt/?PageID=607>