

УДК 336.717.061.1

**Полякова Є. С.,***магістр, старший викладач кафедри економіки і підприємництва Миколаївського політехнічного інституту,***Лукашук М. В.,***студент економічного факультету Миколаївського політехнічного інституту*

## **КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

*У статті розглянуто основні підходи до управління дебіторською заборгованістю банківської установи в умовах фінансово-економічної кризи.*

**Ключові слова:** кредитна політика, дебіторська заборгованість, товарний кредит, споживчий кредит.

*В статье рассмотрены основные подходы по управлению дебиторской задолженностью банковской организации в условиях финансово-экономического кризиса.*

**Ключевые слова:** кредитная политика, дебиторская задолженность, товарный кредит, потребительский кредит.

*In article basic approaches are considered to the management by the debtor debt of bank establishment in the conditions of financial and economic crisis.*

**Key words:** credit policy, debtor debt, commodity credit, consumer credit.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах для банку важливе значення має ефективне управління дебіторською заборгованістю з метою вчасного надходження грошових коштів, оскільки дебіторська заборгованість займає значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан банківської установи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Управління недовідними активами фінансових установ розглядалися у працях зарубіжних науковців та практиків, зокрема: Н. Бакстера, У. Бреддіка, Д. Ван-Хуза, Д. Вуда, Р. Міллера, Д. Полфремана, П. Роуза, Дж. Сінкі. Серед російських вчених варто виділити роботи В. Колесникова, Л. Кроливецької, О. Лаврушина, Г. Панової, В. Усоскіна та інших. Проте, у вітчизняних працях ще недостатньо уваги приділено прак-

тичним аспектам управління дебіторською заборгованістю комерційних банків, що зумовлює актуальність статті.

**Мета і завдання дослідження** – дослідження кредитної політики як інструмента управління дебіторською заборгованістю

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується значними змінами в усіх сферах діяльності суспільства. Відбувається поступове уповільнення платіжного обороту, що викликає зростання дебіторської заборгованості в банках. Тому питання управління дебіторською заборгованістю є досить актуальним, тому що борг здійснює прямий вплив на величину оборотного капіталу.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів фінансовій установі на певну дату [2, с. 24-36]. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували фінансовій установі грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи [3, с. 22-35]. Дебіторська заборгованість поділяється на такі види:

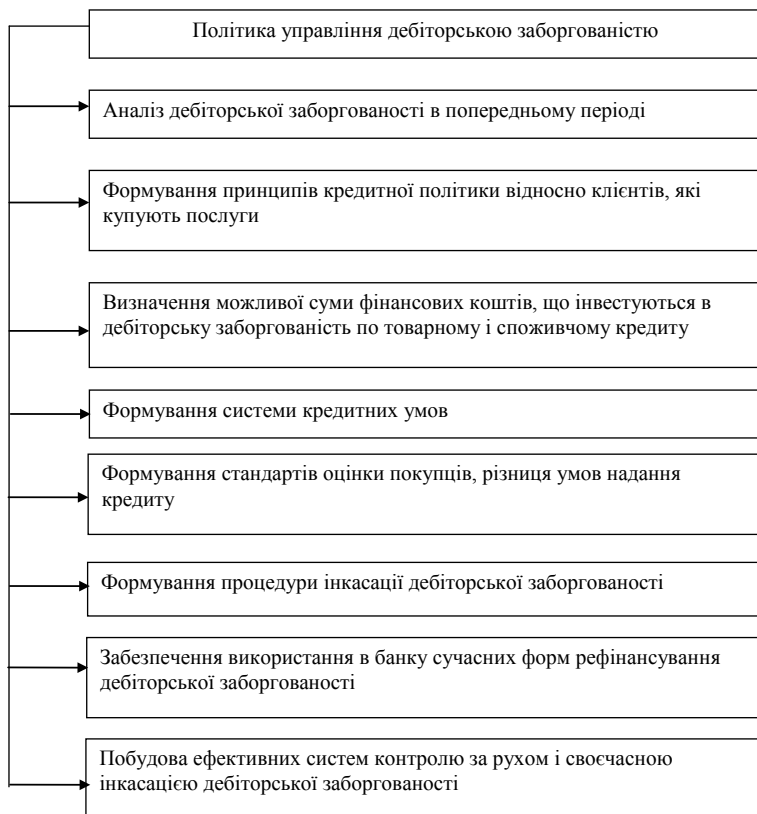
- дебіторська заборгованість за товари, строк плати яких не настав;
- за послуги, строк сплати яких минув;
- за отриманими векселями;
- за розрахунками з бюджетом;
- за розрахунками з персоналом та інші види дебіторської заборгованості.

У загальній сумі дебіторської заборгованості банків України на розрахунки з клієнтами доводиться близько 80%. Тому управління дебіторською заборгованістю в банку пов’язане насамперед з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості клієнтів за розрахунками за реалізовані послуги. Для ефективного управління нею в банках повинна створюватися і здійснюватися особлива фінансова політика.

Політикою управління дебіторською заборгованістю є частина загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики комерційного банку, спрямованої на розширення обсягу реалізації фінансових послуг [1, с. 24-36]. Формування політики управління дебіторською заборгованістю банку або його кредитної політики щодо клієнтів, які отримують фінансові послуги, здійснюється за такими етапами, що наведені на рис. 1.

Розглянемо докладніше другий етап – формування принципів кредитної політики щодо клієнтів, які купують послуги.

Управління дебіторською заборгованістю багато в чому залежить від розробки оптимальної кредитної політики, яка являє собою надання таких умов кредитування покупцям послуг, які приведуть до підвищення попиту на продукцію та максимізацію прибутку за рахунок перевищення додаткового прибутку над додатковими витратами.



**Рис. 1.** Політика управління дебіторською заборгованістю банку

При формуванні принципів кредитної політики щодо покупців в “Укрсоцбанку”, приділяється увага тому, у яких формах здійснювати реалізацію послуг у кредит і який тип кредитної політики варто вибрати.

Виділяють дві форми реалізації послуг у кредит: товарний (комерційний) кредит і споживчий кредит.

Товарний (комерційний) кредит є формою реалізації послуг її продавцем на умовах відстрочення платежу, якщо таке відстрочення перевищує звичайні терміни банківських розрахунків. Зазвичай цей кредит надається на термін від одного до шести місяців.

Споживчий кредит (у товарній формі) є формою реалізації послуг фізичним особам з відстроченням платежу. Він надається зазвичай на термін від шести місяців до двох років.

Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності банку. Розрізняють три типи кредитної політики банку щодо клієнтів, які купують послуги: консервативний, помірний і агресивний. Характеристика наведених вище типів надається у табл. 1.

*Таблиця 1*  
*Характеристика типів кредитної політики щодо клієнтів*

<b>Тип кредитної політики</b>	<b>Характеристика</b>
1. Консервативний	Спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні кредитної діяльності. Механізмом реалізації політики такого типу є:
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– скорочення кола покупців послуг у кредит за рахунок груп підвищеного ризику;</li> <li>– мінімізація термінів надання кредиту і його розміру;</li> <li>– ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості;</li> <li>– використання жорстких процедур інкасації заборгованості.</li> </ul> Здійснюючи цей тип кредитної політики, банк не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення обсягу реалізації продукції.
2. Помірний	Характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної та фінансової практики і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.
3. Агресивний (або м'який)	Має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації послуг у кредит, незважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризикованіші групи покупців послуг, збільшення періоду надання кредиту і його розміру, зниження вартості кредиту, надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

У процесі вибору типу кредитної політики повинні враховуватися такі чинники, як:

– загальний стан економіки, що визначає фінансові можливості покупців, рівень їх платоспроможності;

- кон'юнктура на ринку банківських послуг;
- сучасна комерційна і фінансова практика здійснення фінансових операцій; потенційна здатність банку нарощувати обсяг реалізації послуг при розширенні можливостей та за рахунок надання кредиту;
- правові умови забезпечення стягнення дебіторської заборгованості;
- фінансовий менталітет власників і менеджерів банків, їх відношення до рівня допустимого ризику в процесі здійснення банківської діяльності та інші.

Процес формування кредитної політики в комерційному банку пропонується розглянути за допомогою рис. 2.

I етап	Розробка стандартів кредитування, які відображають оптимальний ступінь ризику, прийнятий для кредитних рахунків. Досягнення оптимуму можливе, коли граничні витрати від кредиту врівноважуються з граничними прибутками від зростаючих продажів
II етап	Визначення кредитного періоду, тобто строк оплати заборгованості дебіторами або просто строк стандартної тривалості надання кредиту. Подовження кредитного періоду збільшує дебіторську заборгованість - частково за рахунок умов кредиту, частково за рахунок збільшення обсягу продажів.
III етап	Визначення вартості надання кредиту - надання знижок, якщо клієнт розплачується за послуги в оговорений в договорі термін.
IV етап	Визначення порядку збору платежів та систем штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань клієнтів.
V етап	Моніторинг погашення дебіторської заборгованості, який забезпечує керівництво достовірною і оперативною інформацією про її стан і результати управлінського впливу.

**Рис. 2. Етапи процесу формування кредитної політики в комерційному банку**

До переваг широкого застосування кредитної політики у стосунках з клієнтами – покупцями, потрібно зарахувати збільшення реалізації банківських послуг та збільшення доходів і прибутку банку в умовах високої ринкової конкуренції.

Недоліками кредитної політики є:

- можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості;
- додаткові фінансові витрати у випадку залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості;

– можливі (альтернативні) витрати у зв'язку з відволіканням грошових коштів з обороту.

**Висновки.** Отже, запропонована політика управління дебіторською заборгованістю банку, яка являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики банку, спрямована на розширення обсягів реалізації послуг та визначає ефективність роботи фінансової установи.

Великий вплив на процеси зростання дебіторської заборгованості здійснює політика банку у розрахунках з клієнтами, які купують послуги. А несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи. Зростання заборгованості по комерційному кредиту зумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Для сплати боргів організації повинні перетворювати високоліквідні активи в грошові кошти, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство.

Коли банк визначає, який тип кредитної політики йому обрати стосовно нечесних покупців, то повинен мати на увазі, що агресивний (м'який) її варіант може викликати відволікання великої суми фінансових коштів, знизити платоспроможність фінансової установи, викликати значні витрати зі стягнення боргів, а зрештою понизити рентабельність оборотних активів і використовуваного капіталу, а консервативний (жорсткий) її варіант негативно впливає на зростання обсягу реалізації послуг і формування стійких комерційних зв'язків.

### **Література:**

1. Агеева Е. И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 6. – С. 22-35.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24-36.
3. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. – К. : Ника-Центр, Сьлга, 2003. – 448 с.
4. Кірейцев Г. Г., Фінансовий менеджмент. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.