

Ярослав ЧАЙКОВСЬКИЙ

МЕТОДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ: ПОРІВНЯННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ І ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ

Резюме. Обґрунтовано пропозиції щодо застосування нових методів кредитування комерційними банками позичальників на основі вітчизняної практики та її порівняння із зарубіжним досвідом.

Ключові слова: банк, кредитний процес, методи кредитування, овердрафт, контокорент, кредитна лінія.

Банківська справа в Україні, в тому числі організація кредитування, перебуває на перехідному етапі. Це означає, що в практиці оформлення, видачі й погашення кредиту використовують як старі, так і нові форми. В роботі банків, наприклад, можна зустріти види кредиту, що були характерні для розподільчої системи, і не побачити нових форм, які властиві банківській системі ринкового типу. Через визначені економічні відносини українські банки ще не можуть впровадити деякі кредитні рахунки, які є типовими для західних банків. Інфляція, нестабільність фінансового стану клієнтів посилюють кредитні ризики, обумовлюють застосування форм кредитування, що захищають інтереси банку-кредитора.

І все ж менше сучасна практика суттєво змінилася. Це стосується насамперед головних напрямків банківської діяльності. Банки за своєю суттю стали комерційними підприємствами. Це надає комерційного характеру їх діяльності з кредитування юридичних і фізичних осіб. Платність кредитування набула помітніших рис. Намагання отримати дохід, в тому числі від кредитних операцій, стало основним мотивом діяльності кредитних установ.

Розмір кредитного продукту залежить не тільки від обсяг його власних коштів, а й від залучених ресурсів.

Особливість сучасної системи кредитування полягає також у її залежності від нормативів, які встановлює Національний банк України для комерційних банків, котрі здійснюють кредитування.

Суттєвою ознакою сучасної системи кредитування є її договірна основа. Між банком та клієнтом укладають кредитний договір, що зміцнює відповідальність як кредитора, так і боржника.

Специфіка сучасної системи кредитування полягає в тому, що українські банки в ряді випадків не мають єдиної методологічної і нормативної бази для організації кредитного процесу. Попередні банківські інструкції, які регламентували кредитні операції і орієнтовані на розподільчу систему, виявились несприятливими для умов ринку. Тому кожен комерційний банк на основі досвіду виробляє свої підходи, свою систему кредитування, хоча цілком очевидно, що загальноприйняті організаційні основи, які відображають міжнародний і вітчизняний досвід, дають банкам змогу суттєво впорядкувати кредитні відносини з клієнтом, поліпшити поверненість позик.

Особливість сучасної української практики кредитування полягає і в тому, що банки поступово відходять від принципу галузевого підходу при виборі схеми кредитування підприємств та організацій. Переважаючим став принцип уніфікованого порядку кредитування, за якого галузеві особливості організації видачі та погашення позик часто згладжуються [1, 227–228].

Відносини в сфері кредиту будують за визначеною системою. Під системою банківського кредитування розуміють сукупність елементів, що визначають організацію кредитного процесу і його регулювання відповідно до принципів кредитування. Під організацією кредитного процесу розуміють техніку і технологію кредитування [2, 221].

Основним елементом у системі банківського кредитування є його методи, тому що вони визначають ряд інших елементів цієї системи: вид кредитного рахунку, спосіб регулювання позичкової заборгованості, форми і порядок контролю за цільовим використанням залучених коштів та своєчасним їх поверненням.

Комерційні банки, виходячи з пріоритетів грошово-кредитної політики, власних інтересів та потреб позичальників, можуть застосовувати різні методи кредитування.

Розвиток згаданих методів відбувався від нижчого до вищого: за залишком, за оборотом і до їх поєднання. Основною визначальною рисою зазначених методів банківського кредитування є, на наш погляд, орієнтація їх на певні суворо визначені об'єкти кредитних вкладень [3, 85].

За сучасних умов принципово змінився підхід до організації кредитних відносин: відбувся перехід від пооб'єктного до прямого кредитування суб'єктів. Це означає, що акценти у механізмі надання позик змінилися з вибору об'єкта на оцінку суб'єкта угоди. Комерційні та партнерські відносини між її учасниками виключають диктат кредитора при визначенні об'єкта кредитування. Ризикові операції, що дають банку найбільший дохід, потребують вивчення не лише ефективності заходів (проектів), під які виділяють кошти, а й кредитоспроможності клієнта [4, 54].

Найпоширеніші у вітчизняній практиці цільові короткострокові кредити, які надають із кредитних рахунків. Ці кредити – одноразові й обслуговують конкретні комерційні операції.

На нашу думку, при видачі позик комерційні банки повинні застосовувати методи кредитування, враховуючи зарубіжний досвід. У світовій банківській практиці найпоширенішими методами кредитування є овердрафт, контокорент, кредитна лінія.

Комерційні банки в країнах із розвинутою ринковою економікою, особливо англійські, практикують надання кредиту у формі овердрафту. Овердрафт – це такий метод кредитування, коли банк у межах узгодженого ліміту проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку; в результаті на рахунку позичальника виникає дебетове сальдо, що виражає суму його заборгованості перед банком. Типова риса овердрафту – його короткостроковий і перехідний характер. Овердрафт дає клієнтові змогу вирішити проблему короткострокової заборгованості в періоди, коли витрати тимчасово перевищують надходження грошей на рахунок. Для підприємств – це метод кредитування оборотного капіталу.

За змістом овердрафт є розрахунковою кредитною операцією, що дає банку дохід у вигляді відсотків за користування кредитними ресурсами та комісійних. Правом на отримання овердрафту користуються клієнти банку, які мають стійкий фінансовий стан і уклали з банком відповідний договір.

На основі договору банк разом із клієнтом розробляє загальну концепцію обслуговування овердрафту.

Щоб визначити верхню межу кредитування за овердрафтом, банк детально аналізує майбутні грошові надходження і платежі (cash flow forecast) на основі бізнес-плану і планів реалізації продукції фірми-позичальника на період дії угоди про овердрафт.

Хоча динаміка коштів на рахунку з овердрафтом має яскраво виражений “свінговий” (такий, що коливається) характер, при якому кредитове сальдо періодично змінюється дебетовим і навпаки, в практиці англійських банків нерідкі випадки, коли періоди використання кредиту продовжують, а періоди погашення кредиту і позитивного сальдо скорочують. Більше того, наявність дебетового сальдо може стати перманентним станом рахунку. Щодо солідних клієнтів банки в принципі допускають подібну ситуацію, але при цьому посилюють контроль і детально стежать за станом платоспроможності фірми.

Строки овердрафту в Великобританії – від кількох місяців до кількох років, але банк, як правило, вимагає повного погашення кредиту раз на рік і щорічно обстежує справи клієнта. Якщо виникають сумніви у платоспроможності позичальника, договір розривають.

Процент за овердрафтом нараховують щоденно на непогашений залишок. Ця форму кредиту вважають найдешевшою, тому що клієнт платить тільки за фактично використані суми.

В умовах ринкової економіки класичним методом кредитування визнано контокорент, що в перекладі з італійської означає поточний рахунок. Для контокоренту характерні типові риси кредитних операцій і, насамперед, двосторонніх (з боку банку і з боку клієнта).

Під контокорентом розуміють договір, на підставі якого протягом визначеного в ньому терміну банк і клієнт регулюють свої грошові претензії один до одного, щоб у кінцевому результаті підсумувати сальдо, котре відображає результат заліку взаємних вимог. Контокорентний договір підписують, як правило, двічі на рік або щоквартально. Кожну суму, яку записують на контокорентний рахунок, фіксують із позначенням двох дат: коли операція була записана і день, з якого починають нараховувати відсотки. Найсуттєвіше при контокоренті

те, що всі взаємні вимоги не підлягають сплаті в період дії контокорентної угоди. Крім того, жодна з умов контокорентного договору не може вилучити одна сторона без згоди іншої.

Банк із метою прискорення платіжного обороту свого клієнта перебирає на себе всі його операції за поточними вимогами та зобов'язаннями. З цією метою відкривають контокорентний рахунок (поточний у такому разі закривають), що відображає всі надходження та платежі клієнта. Контокорентний рахунок – єдиний активно-пасивний рахунок клієнта в банку, за яким здійснюють усі кредитні та розрахункові операції: за дебетом відображають виплати за дорученням клієнта, а за кредитом – надходження на користь клієнта від третіх осіб або суми, що вніс клієнт. З кінцевим сальдо нараховують відсотки або на користь клієнта, або на користь банку, причому в останньому випадку за підвищеною ставкою, тому що банк несе більший ризик. Банк визначає граничну суму заборгованості за цим рахунком.

Регулювання кредитних взаємовідносин здійснюють за допомогою встановлених лімітів кредитування, тобто визначення максимально допустимого розміру дебетового або мінімально допустимого кредитового сальдо. Характерною рисою кредитних взаємовідносин за контокорентом є відсутність строку кожної окремої угоди, але тільки в межах контокорентного періоду.

У межах ліміту кредитування позичальник отримує широку можливість для маневрування оборотними коштами, оскільки може оперативну, у будь-який час, без попередньої домовленості з банком поповнити свій поточний рахунок відповідною сумою грошей.

Контокорентний кредит позичальник використовує за необхідності повністю або частково. Повнота його використання у межах виділеного ліміту залежить від конкретної фінансової ситуації клієнта та характеру його підприємницької діяльності.

Умови контокоренту можуть бути різними щодо рівня відсотків, тривалості дії договору, а також щодо того, кому з членів договору надане право дострокового припинення контокоренту, та інших позицій. Але незмінними є основні принципи контокорентного договору, а саме:

- контокорент передбачає взаємне кредитування клієнта і банку;
- кожен із контрагентів цього договору впевнений, що жодна зі сторін не вимагатиме здійснення розрахунків до закінчення контокорентного періоду;
- після закінчення контокорентного періоду вираховують сальдо, яке відображає результат заліку взаємних вимог.

Перспективною формою організації кредитних відносин банку з позичальниками, які мають високу репутацію і їх фінансовий стан добрий, може стати відкриття їм кредитних ліній. Це письмова угода між банком і потенційним позичальником, у якій вказано термін та умови надання кредиту на перспективу. Цей документ підтверджує, що банк дає згоду надавати кредити у заздалегідь визначених сумах протягом певного часу і на умовах, передбачених угодою. Поки діє кредитна лінія, клієнт може в будь-який момент отримати позику без додаткового оформлення та спеціальних переговорів із банком. Водночас він може й не скористатися своїм правом на отримання кредиту або взяти лише частину суми. У свою чергу, комерційний банк може відмовитися надавати кредит у рамках затвердженого ліміту, якщо зауважить значне погіршення фінансового стану клієнта або якщо він порушив умови договору. Початково погоджена величина кредитної лінії банк може скоригувати у випадку різкої зміни кон'юнктури або у зв'язку з юридичними обмеженнями (наприклад, перевищення законодавчо встановленого ліміту позик одному позичальникові).

Кредитну лінію відкривають на термін до одного року, рідше – до 2-х років. Більшість з них являє собою тривалі зв'язки з банком, які автоматично продовжують на новий термін. За такої ситуації ставки відсотків, ліміти кредиту та інші умови змінюються залежно від фінансового стану, умов і потреб позичальника. На практиці це виливається в перманентну пролонгацію кредиту, що дає можливість використовувати кредитну лінію як довгострокове джерело коштів.

Кредитна лінія – це гнучкий механізм короткострокового кредитування, завдяки якому задовольняють тимчасову потребу позичальника в оборотних коштах. Гроші витрачають здебільшого на покриття поточних, часто сезонних, витрат. Вигідність кредитної лінії в тому, що клієнт має доступ до значних кредитних ресурсів, але виплачує відсоток лише за ту суму, яку фактично позичив на даний момент. Отже, головне призначення кредитної лінії для клієнта – забезпечити власну ліквідність.

Кредитна лінія банк відкриває після детальної оцінки фінансового стану позичальника.

Укладаючи угоду на кредитну лінію, слід враховувати, що вона передбачає низку умов, які обмежують діяльність позичальника. Ці обмеження можуть бути позитивними (коли, приміром, визначають суму робочого капіталу, яку слід утримувати, або встановлюють величину певних фінансових показників) і, навпаки, негативними (коли, скажімо, кредитор лімітує суму використання капіталу, вимагає, щоб позичальник задля підтримки лінії тримав на безстроковому, безпроцентному депозитному рахунку в банку відповідні кошти). Щоб засвідчити, що лінію використовують за призначенням, комерційні банки європейських країн іноді вдаються до так званого "періоду очищення" – 30 – 60-денного терміну, протягом якого не видають жодного кредиту. У нас нині такі вимоги не практикують, оскільки більшість позичальників (малих фірм) просто не мають змоги "очистити" лінію. Крім того, тиск банківської конкуренції і бажання зберегти зв'язки з клієнтами утримують від легковажних спроб вдатися до таких обмежень.

Першим критерієм при оцінці вартості кредитної лінії є зобов'язання сплатити комісійні платежі. Фактично це ціна за банківське зобов'язання тримати лінію діючою. Відкриваючи кредитні лінії, необхідно внести у банк комісійні платежі. Розмір їх залежить від вартості всієї лінії або її невикористаної частини, а крім того, від репутації позичальника, різних послуг, які надає банк, тощо.

Другим критерієм вартості кредитної лінії є ставка відсотків, які сплачують на позичений капітал. Усі кредитні лінії мають змінні ставки відсотків, що базуються на ставках грошового ринку, плюс премія за ризик.

На прохання клієнта ліміт кредитування можна переглядати.

Відкриття кредитної лінії свідчить, як правило, про високий рівень довіри банку до позичальника і є вигідним методом кредитування кожного з них. Позичальник має можливість точніше оцінювати перспективи своєї діяльності в рамках отриманого кредиту, скоротити грошові витрати та час, які необхідні були б для оформлення кожної кредитної угоди зокрема. Банк, крім скорочення витрат на видачу окремих кредитів, може детальніше контролювати позичальника в процесі видачі та погашення кредиту.

Розрізняють відновлювану і невідновлювану кредитну лінію. У випадку відкриття невідновлюваної кредитної лінії після видачі позики та її погашення відносини між банком і клієнтом закінчуються. При відновлюваній кредитній лінії (револьверній) кредит надають і погашають у межах встановленого ліміту заборгованості повністю або частинами і відновлюють у міру погашення раніше виданого кредиту (автоматично).

Угода про відновлюваний кредит подібна до тієї, яку укладають на кредитну лінію, але термін її дії, як правило, – 2–3 роки. Протягом цього періоду клієнт неодноразово позичає і повертає борг. Часто відновлюваний кредит переглядають щодо терміну його погашення, тому він може бути тривалим джерелом формування оборотних коштів.

Слід зазначити, що механізм надання овердрафтного, контокорентного кредитів, відкриття кредитної лінії передбачає наявність постійних ділових взаємовідносин між банком і клієнтом, повну поінформованість банку щодо стану справ свого позичальника та високий рівень довіри до нього.

Отже, зарубіжна банківська практика свідчить, що овердрафт, контокорент, кредитну лінію доцільно застосовувати лише з найнадійнішими, першокласними позичальниками з високим рівнем платоспроможності, яка не викликає в банку сумнівів. У нестабільній економічній ситуації цього правила, на нашу думку, повинні дотримуватись і вітчизняні банки, запроваджуючи прогресивніші методи кредитування, що відповідають сучасним вимогам клієнтів.

Нині можливості організації кредитування у формі овердрафту, контокоренту, кредитної лінії обмежені вузьким колом клієнтів, які користуються найбільшою довірою банку і надійність фінансового стану та кредитоспроможність яких не викликають сумнів. Однак у перспективі, при стабілізації економічної ситуації ці методи, на нашу думку, можуть стати досить поширеними у банківській практиці.

Література

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
2. Банковское дело: Учебник. – 2-е изд., стереотип. / Под ред. проф. В. И. Колесникова, проф. Л. П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 480 с.: ил.
3. Дзюблук О. В. Комерційні банки в умовах переходу до ринкових відносин. – Тернопіль: "Тернопіль", 1996. – 140 с.
4. Івасів Б. С. Кредитний механізм і деякі його форми // Вісник НБУ, 1997. – № 11. – С. 54–56.
5. Савченко Г. Кредитування у формі овердрафт // Банківська справа. – 2000. – № 5. – С. 56–60.
6. Шидловська Н. О. Контокорентний кредит. Фофейтинг // Вісник НБУ, 1996. – № 5. – С. 46–48.