

УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНИХ ВЗАЄМИН БАНКІВ ІЗ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано стан кредитних відносин комерційних банків із суб'єктами підприємницької діяльності та запропоновано шляхи їх удосконалення в частині оптимізації процентної та кредитної політики.

Ключові слова: кредитні відносини банків із суб'єктами підприємницької діяльності, кредитна політика, процентна політика, кредитоспроможність, реструктуризація боргу.

Постановка проблеми. В умовах становлення та розвитку ринкових відносин в Україні вкрай актуальним залишається питання удосконалення кредитних взаємин банків із суб'єктами підприємницької діяльності, відродження ролі та значення кредиту у формуванні обігових коштів підприємств різних форм власності. За таких обставин, нині особливо гостро стоїть проблема активізації кредитних важелів впливу на підприємництво, оскільки саме банківська система, і насамперед, комерційні банки здатні належним чином стимулювати розвиток реального сектору економіки, а відтак сприяти процесам економічного зростання в Україні.

Аналіз останніх досліджень свідчить, що вивченню можливих напрямів оптимізації кредитних взаємин банків із суб'єктами підприємницької діяльності, вдосконаленню кредитного процесу, присвячено ряд наукових доробок провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. До їх числа слід віднести таких українських вчених, як З. Варналія, О. Дзюблюка, В. Лагутіна, В. Мачуського, А. Мороза, С. Покропивного, М. Савлука, Р. Слав'юка; російських вчених - Е. Виборову, Є. Жукова, Н. Єндоронову, Ю. Коробова, В. Колесникова, А. Смулова, І. Песчанску та ін. Однак у переважній більшості праць досліджуються або окремі аспекти функціонування кредитних відносин,

або їх дія на певних етапах економічного розвитку. За таких обставин саме виокремлена проблема потребує подальших теретичних розробок та практичних рекомендацій.

Зазначене вище обумовило мету даного наукового дослідження, а саме – обґрунтування теоретичних засад організації кредитних взаємин банків із підприємствами та виокремлення можливих напрямів їх удосконалення в умовах розвитку ринкових відносин в Україні.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Загальновідомо, що в умовах ринку економічні відносини, які виникають між суб'єктами в процесі кредитного забезпечення підприємницької діяльності, оформляються кредитними угодами. Вибір суб'єктів кредитних відносин здійснюється на добровільній договірній основі, яка базується на певних економічних інтересах їх учасників. Так, вибір клієнтів банком для кредитування підпорядкований загально розробленій кредитній політиці, яка виражається в розробці та впровадженні стратегії і тактики надання кредиту, враховуючи економічну ситуацію в країні, з одного боку, та фінансовим становищем окремо взятого клієнта – з іншого. Для господарських суб'єктів вибір банку в якості кредитора обумовлений сумою, термінами, ціною та умовами кредитування. Так, на укладання кредитних угод між банками та потенційними боржниками, насамперед, впливає величина процентної ставки, або ціна кредиту. Йдеться передусім про основну умову взаємовигідності кредитування, яка і полягає у встановленні плати за кредит.

З метою оптимізації процентної політики комерційних банків, ціна кредиту, з одного боку, повинна бути такою, яка б сприяла ефективному функціонуванню реального сектора економіки і одночасно забезпечувала б кредитним установам відповідний рівень процентної маржі, тобто компенсувала величину витрат, які пов'язані з наданням кредиту – з іншого. Але, в той же час, не можна допускати, щоб банки практикували покриття надзвичайно високих витрат за рахунок вартості кредитів. Отже, кредитні ставки повинні встановлюватися таким чином, щоб їх величина не спричиняла

виникнення додаткових збитків для комерційних банків внаслідок кредитного обслуговування клієнтів і одночасно повинна стимулювати зменшення витрат щодо видачі кредитів. Тому нижня межа процентної ставки повинна бути на рівні, який би забезпечував покриття всіх витрат банку і отримання мінімального розміру прибутку, достатнього для гарантування всіх ризиків, пов'язаних із кредитуванням. Верхня ж межа повинна бути встановлена, виходячи із основних параметрів грошово-кредитної політики Національного банку України і рівня процентних ставок, які склалися на кредитному ринку.

З метою становлення якісно нових взаємин між учасниками кредитних відносин, засадами котрих є взаємовигідне патерство, з нашої точки зору, комерційні банки мають формувати і ефективно проводити власну процентну політику, основою для провадження якої може бути диференційований підхід у встановленні плати за кредит для різних клієнтів, а саме: в залежності від кредитного рейтингу позичальників та напряму їхньої виробничої діяльності; в залежності від видів кредиту та умов їх видачі. Даний підхід у встановленні процентних ставок на мікрорівні дозволить більш ґрунтовно формувати кредитну політику банку, дивесифікувати кредитний портфель, зокрема, орієнтуватися на середні параметри процентної ставки, тобто регулювати їх таким чином, щоб їх середнє значення по банку не було нижчим, ніж мінімально допустимі межі і, одночасно, не були надзвичайно завищені внаслідок власних витрат банку.

Особливої актуальності в умовах становлення рівноправних взаємин між суб'єктами кредитних відносин набуває розробка та запровадження дієвого механізму зменшення або унеможливлення кредитних ризиків. Слід зауважити, що механізм зменшення або унеможливлення кредитних ризиків складається з двох послідовних процесів: а) ретельний аналіз кредитних заявок та надання кредиту; б) комплексний контроль за поточною діяльністю позичальника і своєчасне виявлення тих кредитів, які можуть бути несвоєчасно повернуті.

Аналіз зарубіжної банківської практики щодо виділення факторів, які найбільше впливають на зростання збитків банку по позиках, дозволяє зробити такі висновки. За даними Світового банку (табл. 1), внутрішні фактори для

банку є причиною 67% збитків банку за позиками, а частка зовнішніх факторів складає, відповідно, 33% збитків.

Таблиця 1.

Фактори, які спричиняють збитки банку при кредитуванні [1, с. 83]

Внутрішні фактори	67%	Зовнішні фактори	33%
Нестача забезпечення	22%	Банкрутство компанії	12%
Недостовірна оцінка інформації при вивченні заявки на позику	21%	Вимоги кредиторів про погашення заборгованості	11%
Слабкість операційного контролю і затримки у виявленні і реагуванні на попереджувальні сигнали	18%	Безробіття / сімейні проблеми	6%
Незадовільна якість забезпечення	5%	Крадіжка / шахрайство	4%
Неможливість отримання обумовленого у договорі забезпечення	1%		

Не випадково, що на першому місці в списку основних зовнішніх причин за операціями по видачі кредитів стоїть банкрутство компанії. Тому, у кредитному процесі дуже важливо правильно та об'єктивно оцінити, в першу чергу, кредитоспроможність позичальника, позаяк її достовірність істотно впливає як на результати конкретних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива і для суб'єктів підприємницької діяльності, адже від неї залежить рішення про видачу кредиту, а відтак - можливості залучення кредитних ресурсів у якості фінансового джерела.

Слід звернути увагу, що поняття кредитоспроможності включає в себе два принципових моменти: по-перше, прогноз платоспроможності даного клієнта за зобов'язаннями даного кредитного договору на найближчу перспективу, і, по-друге, ступінь індивідуального ризику банку, пов'язаного із можливим неповерненням позики конкретним клієнтом у терміни, що вказані в кредитному договорі. Ці моменти, що є базою для ранжування позичальників (клієнтів) за їхньою надійністю, суттєвим чином визначають ключові параметри кредитного договору (розміри кредиту, позичкового процента, строки платежів). Таким чином, поняття кредитоспроможності є комплексною характеристикою, котра використовується для описання взаємодії позичальника та банку в рамках кредитного договору з метою адекватної оцінки кредитних

ризиків і належного контролю за ними. Воно відображає двоєдину сутність банківського кредиту в ринковій економіці, що базується на стійкому балансі інтересів протилежних суб'єктів кредитної угоди – позичальника (клієнта) і комерційного банку.

В останній час українські банки основну увагу при кредитуванні приділяли забезпеченню, що пояснюється незадовільним станом більшості підприємств державного сектора економіки та “непрозорістю” бізнесу комерційних структур. Однак на сьогодні все більше спостерігається тенденція посилення ролі таких факторів кредитоспроможності, як позитивна кредитна історія, ділова репутація позичальника, його фінансові потоки. Це свідчить про нагромадження досвіду кредитування вітчизняними комерційними банками.

Виходячи із вищевикладеного, ми можемо прийти до висновку, що при видачі і моніторингу кредиту недостатньо провести формалізований аналіз фінансової звітності позичальника та оформити забезпечення. Для зниження кредитного ризику необхідно знати можливості та потреби бізнесу позичальника, перспективи його розвитку, технологічний процес, галузеві особливості та передбачити всі можливі варіанти розвитку ситуації на період дії кредитного договору, щоби кредит не став безнадійним. Починаючи із разової угоди щодо кредитування оборотних засобів, банк може надавати позичальнику постійно поновлюване кредитування в рамках довгострокових кредитних ліній або інвестиційний кредит під проекти, що дають поштовх до розвитку підприємства. При цьому банк може ставити умови “прозорості” бізнесу для нього самого, участі в прибутках, застави бізнесу у вигляді майна підприємства, тобто банк стає фінансовим партнером позичальника, що максимально понижує ризик неповернення кредиту.

Як показує практика, на сьогодні українські комерційні банки, спираючись на власний та зарубіжний досвід, починають приділяти увагу оцінці фінансових можливостей позичальників. Аналітичні можливості такого підходу обмежені із-за відсутності єдиної нормативної бази, опорних (порівняльних) величин фінансових показників у відповідності до галузевої приналежності. Крім того, результатом аналізу кредитоспроможності

позичальника повинно бути визначення класу кредитоспроможності. У теперішній час не має єдиного, в тому числі галузевого, класифікатора кредитоспроможності та надійності підприємств. В розвинених країнах існують рейтинги фінансового стану, надійності і кредитоспроможності фірм, котрі періодично публікуються і дають кредитору можливість правильно оцінити ризик при видачі кредиту. Таким чином, створення єдиної нормативної бази для визначення фінансового стану підприємств і системи періодично публікованих рейтингів надійності та кредитоспроможності підприємств могли б вирішити для комерційних банків проблему визначення надійності позичальників і мінімізувати ризики в банківській діяльності.

З метою покращання аналітичної роботи та оціночних критеріїв розрахунку кредитоспроможності клієнта корисним для вітчизняних банків може бути зарубіжний досвід. Так, у західних банках існує відповідний лист-опитувач для оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, особливістю якого є те, що підприємством-позичальником повинен надаватися аналіз фінансової звітності мінімум за три останні роки, завірений незалежними аудиторами. Запровадження у вітчизняну банківську практику вимог відповідної аналітичної інформації від клієнтів хоча б за два останні роки функціонування підприємства, підтверджену незалежними аудиторськими фірмами, дозволить уникнути фальсифікації фінансової звітності підприємств.

З метою удосконалення механізму зменшення або унеможливлення кредитних ризиків, з нашої точки зору, корисним може бути досвід розвинутих країн. Так, у багатьох розвинутих країнах світу банківські установи здійснюють такі заходи: 1) створюють окремі централізовані служби ризиків або закріплюють їх за центральними банками. Так, у Франції центральний банк здійснює періодичну інвентаризацію крупних кредитів (що перевищують встановлені ліміти) й обсяги заборгованості тощо і розповсюджує її результати серед відповідних установ. У США такою діяльністю займається служба обміну кредитною інформацією; 2) формують банк даних про юридичних та фізичних осіб (своєрідну картотеку підприємств і підприємців) та надають їх кредитним установам; 3) створюють картотеку несплачених чеків, векселів

(доміцильованих) та поширюють її серед банків, інших заінтересованих установ; 4) створюють комплексну базу інформаційних економічних ресурсів щодо народного господарства загалом, окремих сфер і галузей, а також розробляють прогнози діяльності підприємств на різний період. У США, за даними Податкового управління, окремі організації ведуть розрахунок середніх фінансово-економічних показників діяльності крупних та середніх компаній, які публікуються у відповідних збірниках.

У цьому контексті слід зазначити, що НБУ створена єдина інформаційна система “Реєстр позичальників”. Однак даний реєстр “забезпечує облік клієнтів комерційних банків України, які мають прострочену заборгованість за кредитами, збереження банківської інформації про клієнтів і доступ уповноважених осіб банків до інформації про клієнта” [2].

Вкрай необхідним, на сьогодні, залишається питання налагодження попередньої роботи банківських установ з можливими партнерами – діючими та новоствореними підприємствами. З цією метою, доцільним є вивчення досвіду розвинутих країн щодо створення основної інформаційної бази (картотеки) про суб’єктів господарської діяльності на основі: 1) бази даних по ризиках: по кожній кредитній установі та підприємству; 2) бази даних щодо неплатежів по векселях: в розрізі підприємств та регіонів; 3) бази даних по підприємствах: назви, адреси, балансів, керівництва, акціонерів, філій та судової інформації. Знання цих вимог та умов надання кредитів у деяких розвинутих країнах, механізм зменшення кредитних ризиків необхідні для підприємців України, особливо з урахуванням прагнення вступу держави до ЄС.

З огляду на економічну та політичну нестабільність в Україні, найкращою гарантією повернення кредиту є його забезпечення оскільки при виникненні негативних явищ, єдиним джерелом повернення кредиту для банку є реалізація заставленого майна. Використання кожної окремої форми забезпечення повернення кредиту залежить від різних обставин, серед яких можна виділити такі проблемні для банку як: перевірка кредитоспроможності гарантів та поручителів; прийняття в якості застави неліквідного майна; звернення

стягнення на заставу; можливість погашення боргу страховою компанією з огляду на нерозвиненість страхового бізнесу в Україні та його слабку економічну базу тощо.

В умовах високої ризиковості банківської діяльності особливої уваги, на наш погляд, набуває також розробка дієвих заходів щодо уникнення чи зменшення проблемної або ж простроченої заборгованості. У комерційних банках можуть застосовувати різноманітні схеми погашення проблемної та простроченої заборгованості із залученням третіх осіб, якими можуть бути, наприклад, інший боржник даного банку, кредитоспроможна особа, котра, у свою чергу, отримує кредит в даному банку, або особа, діяльність котрої контролюється банком.

Перспективним напрямом у системі таких заходів може бути реструктуризація заборгованості. Реструктуризація, тобто видозміна заборгованості може застосовуватися як комерційними банками, так і боржниками. При цьому банки переслідують такі цілі, а саме: дострокове вивільнення коштів із обороту і прискорення їх обороту; спрощення балансу за рахунок вивільнення від дебіторської заборгованості; зниження ризиків. Слід зауважити, що отримання додаткового прибутку за рахунок прискорення обороту капіталу компенсує витрати комерційних банків на реструктуризацію заборгованості. Позичальники також можуть бути зацікавлені у реструктуризації своїх зобов'язань у випадку фінансових труднощів, котрі пов'язані із їхнім погашенням. Адже їхня мета – знизити витрати на залучення коштів, тобто ціну запозиченого капіталу.

Водночас необхідно розуміти, що з метою удосконалення кредитних взаємин має бути створена юридична основа реструктуризації заборгованості між кредиторами та позичальниками. Вибір форм реструктуризації заборгованості кредиторами може бути достатньо великий (табл. 2). Право вимоги, яке належить кредитору на підставі зобов'язання, може бути переданим ним іншій особі за угодою або перейти до іншої особи на підставі закону. Причому для переходу до іншої особи прав кредитора не вимагається згода боржника, якщо інше не передбачено законом або договором. Право першого

кредитора переходить до нового кредитора у тому обсязі і на тих умовах, котрі існували до моменту переходу цього права.

Таблиця 2.

Способи і механізми фінансування під уступку права вимоги

<i>Спосіб уступки права вимоги</i>	<i>Механізм уступки права вимоги</i>
Продаж права вимоги фінансовому агенту	<ul style="list-style-type: none">• Факторинг• Форфейтинг• Облік векселів
Передача права вимоги у забезпечення кредиту (позики)	Кредити (позики) під заставу права вимоги (векселів та інших боргових зобов'язань)

Можлива також новація, тобто заміна початкового зобов'язання, існуючого між сторонами, іншим зобов'язаннями між тими ж особами, котрий передбачає інший предмет або спосіб виконання. У випадку новації склад учасників кредитних відносин не змінюється. Наприклад, заборгованість за кредитним договором або договору позики може бути замінена вексельним зобов'язанням. При оплаті товарів (робіт, послуг) векселем завершується зобов'язання по договору купівлі-продажу і виникає зобов'язання по векселю перед тим же кредитором. Можливі також зміни умов кредитної угоди без змін її юридичної форми, тобто переоформлення договору на нових умовах. В банківській практиці зміна умов кредитування і переоформлення позик може відбуватися як з ініціативи позичальника, так і з ініціативи банку. Однак, переоформлення позики банки розцінюють як пониження її якості та підвищення кредитного ризику.

При реструктуризації боргу склад учасників кредитних відносин може змінюватися. Цивільний кодекс передбачає можливість переміни осіб у зобов'язанні шляхом переходу прав кредитора до іншої особи (уступка права вимоги) або цесії. Існують різні економічні механізми, котрі забезпечують переміну осіб у зобов'язанні. Так, права вимог переходять до іншої особи при продажу дебіторської заборгованості на основі договору уступки прав вимог (договору цесії). Сам факт продажу боргових цінних паперів, котрі вільно обертаються, означає автоматичну зміну однієї із сторін кредитних відносин, а

саме перехід прав до іншого кредитора, причому в більшості випадків без відома боржника.

З метою реструктуризації заборгованості кредитор може звернутися до фінансового агента і отримати фінансування під уступку грошової вимоги. Існують також специфічні механізми реструктуризації заборгованості, оформленої векселем. Сама природа векселя як платіжного засобу та інструменту комерційного кредиту дозволяє кредитору управляти боргом, адже вексель можна передати за індосаментом, продати (облікувати), до наступлення строку платежу, закласти у якості забезпечення кредиту.

Висновки. Отже, застосування у банківській практиці окреслених заходів сприятиме підвищенню ефективності кредитного процесу і покращанню структури кредитного портфеля комерційних банків, а відтак позитивно впливатиме на розвиток кредитних взаємовідносин банків із суб'єктами підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. *Реверчук С.К., Ковалюк О.М., Стрельбицька Л. М., Крупка М.І. та ін.* Влада. Банки. Бізнес: політекономія взаємодії і розвитку: Наукова монографія / За ред. д. екон. наук, проф. С.К. Реверчука. - К.: Атіка, 2002. – 320 с.
2. Положення про єдину інформаційну систему “Реєстр позичальників” / Затверджено постановою Правління НБУ від 27.06. 2001.- №245.

Малахова Е. Л. Совершенствование кредитных отношений банков с субъектами предпринимательской деятельности

Проанализировано состояние кредитных отношений коммерческих банков с субъектами предпринимательской деятельности и предложено пути совершенствования в части оптимизации процентной и кредитной политики

Ключевые слова: *кредитные отношения банков с субъектами предпринимательской деятельности, кредитная политика, процентная политика, кредитоспособность, реструктуризация долга.*

