



НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Юлія БУГЕЛЬ

Визначено роль процесу управління кредитним портфелем комерційного банку та обґрунтовано практичні рекомендації щодо удосконалення методів управління ним в банківських установах України.

The role of commercial bank credit portfolio management system is defined, and the practical recommendations concerning its management methods improvement in banks of Ukraine are proved.

Кредитна діяльність банку пов'язана з отриманням значного прибутку та появою найбільших втрат внаслідок настання несприятливих подій. Держава і банки за допомогою інструментів регулювання кредитної діяльності можуть впливати не тільки на її прибутковість та ризикованість, але й на ділову активність суб'єктів господарської діяльності, спрямовуючи кредитні ресурси, насамперед, у ті сфери економіки, розвиток яких має пріоритетне значення для суспільства. Зниження рівня процентної маржі, зростання частоти та масштабів втрат внаслідок дії кредитного ризику, загострення конкуренції між фінансово-кредитними інститутами на кредитному ринку, розширення сфери використання похідних фінансових інструментів обумовлюють необхідність пошуку ефективних інструментів регулювання кредитної діяльності банків. Відтак, ефективне кредитування на сьогоднішній день – одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України. В умовах сучасного трансформаційного періоду вітчизняної економіки комерційні банки змушені постійно вдосконалювати стратегію і тактику своєї кредитної діяльності, оскільки

саме кредитні операції приносять банківським установам основну частину доходу.

Дослідженням питань теорії і практики організації кредитних відносин між банківськими установами та підприємствами займаються такі відомі вітчизняні вчені-економісти, як О. В. Дзюблюк, А. М. Мороз, М. І. Савлук, В. Т. Сусіденко та ін. Однак процес кредитування підприємств в Україні потребує подальших наукових досліджень і розробок. Залишаються невисвітленими питання оптимального поєднання зовнішнього та внутрішнього регулювання кредитної діяльності банків, застосування його сучасного інструментарію та методик оцінки ефективності, що значно знижує дієвість регулятивних заходів. Тобто, актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій з удосконалення банківського кредитування, широке практичне використання яких дасть банківській системі України змогу підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів у процесі кредитування позичальників. У зв'язку з цим основну увагу необхідно зосередити на пошуку шляхів удосконалення сучасної стратегії і тактики кредитування.

Позитивні тенденції на сучасному етапі трансформаційних перетворень економіки

України сприяли динамічному зростанню темпів приросту активів, обсягів залучених коштів та капіталу банківської системи. Як наслідок, динамічне зростання ресурсної бази банків дало змогу їм суттєво збільшити обсяги кредитування реального сектора економіки. Проте, для забезпечення ринку необхідними фінансовими ресурсами доцільно і надалі нарощувати їх обсяги, знижуючи водночас кредитні ставки. Адже, сьогодні банківські установи при встановленні процента за кредит враховують цілу низку чинників. На розмір позичкового процента впливає значна кількість чинників, що потребує зваженого підходу до управління кредитними вкладеннями. Водночас, деякі моменти враховуються недостатньо. Так, по-перше, незважаючи на зменшення облікової ставки Національного банку України, процентні ставки за кредитами, на нашу думку, залишаються ще на порівняно високому рівні. По-друге, між процентними ставками за кредитами і депозитами існує значний розрив – понад 10%. Натомість нижчий рівень кредитних ставок сприятиме не лише підвищенню якості кредитного портфеля, внаслідок кредитування широкого кола позичальників, але й дозволить розширити діяльність будь-якої банківської установи і, як наслідок, зміцнити свої позиції на ринку. Тобто, важливим напрямком роботи є здійснення заходів, що сприятимуть зниженню ціни кредиту та розширенню його доступу для ширшого кола клієнтів. Пріоритетним напрямком у вирішенні даної проблеми може стати впровадження диференціації рівня процентних ставок відповідно до результатів аналітичної роботи стосовно кожного індивідуального позичальника та відповідно до умов позичкової операції, визначених у процесі структурування кредиту.

Також суттєвою проблемою у сфері банківського кредитування є відсутність законодавчого забезпечення його здійснення. Нині правовідносини у сфері кредитування регулюються в основному нормами Цивільного кодексу України, Законів України “Про Національний банк України”, “Про банки і банківську діяльність”, “Про іпотеку”, “Про іпотечне креди-

тування”, в яких містяться загальні норми та положення з питань банківського кредитування, грошово-кредитної політики, захисту прав та інтересів кредиторів і забезпечення стабільності усєї банківської системи. При цьому права банків зафіксовані у цих та інших законах ігноруються. Отже, у нормативно-правовому аспекті доцільно удосконалити регулятивну базу, в тому числі закони, які захищають права кредиторів. Зокрема, прийняти Закон України “Про банківське кредитування” з урахуванням об’єктивних законів функціонування кредиту, принципів та умов організації кредитування, де визначити відповідальність як банку, так і позичальника, а також держави.

Закон України “Про банківське кредитування”, на нашу думку, має регламентувати всі види банківських кредитів, включаючи і малорозвинені кредити (іпотечні, консорціумні, довготермінові), а також форми і методи кредитування (кредитна лінія, овердрафт, контокорент); визначити порядок організації контролю у процесі кредитування; передбачити інфляційні ризики; розкривати проблеми і методи страхування кредитних ризиків та інші важливі питання. Врахування перелічених аспектів дасть змогу збільшити обсяги банківського кредитування, зменшити ризики у сфері активних кредитних операцій. В результаті це відіграє позитивну роль не лише для банків, але й для позичальників, які зможуть розширити свою діяльність за рахунок кредитних коштів, та держави, оскільки з пожвавленням банківського кредитування зросте обсяг надходжень до бюджету у вигляді податків.

Окрім цього, Національний банк України має розробити нове положення “Про кредитування”, нову методику оцінювання кредитного ризику та управління ним, положення “Про роботу з проблемними кредитами” тощо.

Ще одним важливим недоліком кредитної політики українських банківських установ є переоцінка значення такого поняття як забезпечення. Це пов’язано з об’єктивно існуючими макроекономічною нестабільністю і характерними для сьогоднішнього високими ризиками втрати ліквідності, непрозорістю фінансових

та інформаційних потоків підприємств тощо. Однак цей факт свідчить про те, що при надійному забезпеченні кредиту неплатоспроможне підприємство може бути визнане кредитоспроможним. У зв'язку з цим, українським банківським установам у сучасних економічних умовах основний акцент під час прийняття рішення про надання кредиту позичальникам – юридичним особам необхідно робити на якість менеджменту, аналіз фінансових звітів і рахунків і, лише в останню чергу, на забезпечення.

Щодо методів кредитування, то у сучасній банківській практиці застосовуються три основні методи кредитування: цільова позика, кредитна лінія і кредитування поточного рахунка у міру надходження платіжних документів до нього в межах відкритого ліміту кредитування ("овердрафт"). Найпоширеніші у вітчизняній практиці кредити цільові. Овердрафтне кредитування є кредитною підтримкою клієнта, надає йому можливість напрацювання кредитної історії, прискорює обіг грошових коштів, не передбачаючи жорсткого контролю за цільовим використанням коштів з боку банку. Для банку одним із найбільш важливих питань регулювання овердрафтного кредитування залишається спосіб визначення ліміту кредитування, бо величина потреби клієнта в позичених коштах має відповідати його потенційній спроможності їх повернути. Проте, частка овердрафту в кредитному портфелі банків поки що незначна. В даному аспекті доцільно здійснити адаптацію міжнародного досвіду кредитування до української банківської практики, звернувши особливу увагу на розвиток кредитних ліній, овердрафтів, контокоренту, консорціумних кредитів.

Для стимулювання надання банками довготермінових позик на інвестиційну діяльність необхідно: по-перше, вирішити питання пільг щодо оподаткування доходів і використання прибутку банків; у випадку створення обов'язкових резервів; по-друге, створити умови для акумуляції у банках значних вкладів, щоб забезпечити необхідний обсяг кредитів, котрі мають надавати банки. Для цього необхідно стимулювати формування термі-

нових депозитів шляхом диференціації норм обов'язкових резервів залежно від складу депозитів, зниження податку на прибуток за процентами на термінові депозити.

Не менш важливим сьогодні залишається питання професійних вимог до банківських працівників. Національний банк України визначає своїми нормативно-правовими актами професійні вимоги до керівників, головних бухгалтерів банків та має право вимагати звільнення з цих посад осіб, які не відповідають встановленим вимогам для зайняття зазначених посад [1]. Банки зобов'язані розробляти та затверджувати внутрішньобанківські положення про порядок проведення кредитних операцій та методик проведення оцінки фінансового стану позичальників (контрагента банку), їх класифікації, достатності резервів під кредитні ризики.

Щодо проблем у організації кредитних відносин на мікроекономічному рівні, то досить суттєвою на сьогодні є проблема наявності значної частки проблемних кредитів у портфелях комерційних банків. Істотна обтяженість сукупних банківських кредитних вкладень позиками, котрі можуть бути повернуті із затримкою або неповернуті взагалі, ускладнює реалізацію функції кредитного посередництва, позаяк потенційне розширення можливостей видачі нових кредитів стримується обсягом раніше виданих позичок, за якими були порушені базові принципи кредитування – поверненості і строковості. Основним джерелом проблем із якістю сукупного кредитного портфеля слід вважати недостатній рівень організації роботи з управління індивідуальним кредитним ризиком – і в першу чергу комплексної оцінки кредитоспроможності позичальника. Основним напрямком вдосконалення даної сфери організації кредитних відносин є підвищення ефективності "превентивних" заходів, метою яких є уникнення несприятливих для банку ситуацій із поверненням основної суми боргу за виданими позиками й нарахованих процентів.

Реалізація указанного завдання з огляду на розглянуті вище недоліки, які притаманні використовуваній банками системі фінансових ко-

ефіцієнтів, представляється можливим у разі застосування в процесі оцінки кредитоспроможності позичальника двох важливих напрямів вдосконалення даної сфери аналітичної роботи: з одного боку, це істотне розширення базового складу показників до рівня, який би надавав всебічну характеристику різноманітним аспектам діяльності клієнта, а з другого – це активне використання аналізу грошового потоку підприємства, що дає можливість оцінити обороти коштів позичальника, а відтак і більш точно прогнозувати його перспективи у використанні банківських кредитів [2, 41].

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень.

1. Аналіз кредитоспроможності позичальника не повинен обмежуватись виключно оцінкою ліквідності і фінансової стійкості підприємства, оскільки отримання повної, вичерпної інформації про діяльність підприємства, історію його взаємин із кредитними установами, якість управління, ефективність організації виробничого процесу є необхідним в силу тієї ключової ролі, яку відіграє дана аналітична робота у створенні базових передумов для мінімізації ризику за позичковими операціями банку, а відтак і ефективності організації кредитних відносин загалом. З таких позицій удосконалення методики оцінки кредитоспроможності має передбачати по суті використання якомога більшого переліку показників, котрі характеризували б реальні можливості ефективного використання і своєчасного погашення підприємством позичених коштів.

2. Оптимальним варіантом розрахунку фінансових коефіцієнтів, які характеризують різноманітні аспекти діяльності позичальника, є проведення не лише ретроспективного аналізу – на основі фактичних даних із наданої клієнтом звітності, але й аналізу перспективного, що може здійснюватись на основі прогнозних величин, представлених клієнтом, або розрахунку самого банку, виходячи із тих тенденцій, що склалися у динаміці змін відповідних показників у минулі періоди. Аналіз на перспективу має сприяти ефективному спостереженню за впливом виявлених ризиків на діяльність клі-

єнта і прогнозуванню появи чи відсутності нових ризиків, котрі зумовлюють можливість невиконання позичальником своїх зобов'язань за отриманими кредитами.

3. Прогнозна оцінка кредитоспроможності позичальника може достатньою мірою спиратися на стан справ у минулі періоди лише за умов стабільної економічної ситуації або принаймні стабільного фінансового стану клієнта. Коли ж мають місце високі темпи інфляції, спад виробництва, непередбачувані правові умови ведення господарської діяльності, точність прогнозів на перспективу суттєво знижується. Методом вирішення цієї проблеми може слугувати розширення складу фінансових коефіцієнтів, які використовуються банком для аналізу кредитоспроможності позичальника, що дає можливість отримати різнобічну оцінку його господарської діяльності та у певній мірі нівелювати розбіжності, що можуть виникати між прогнозованими і фактичними тенденціями, що складаються у процесі індивідуального відтворення.

4. Систему фінансових коефіцієнтів необхідно було б розширити передусім в плані детальнішої оцінки фінансової стійкості і ефективності господарської діяльності позичальника. Що стосується показників, які характеризують фінансовий стан, то в даному випадку йдеться про необхідність оцінки того аспекту діяльності позичальника, який визначає, наскільки раціонально сформована структура джерел коштів, що використовуються у виробничому процесі, і, відповідно, наскільки ефективним є залучення банківських кредитів. Сьогодні з цією метою використовують показники, які не відображають реальної ситуації.

5. Система показників, згідно якої проводиться оцінка кредитоспроможності позичальників, на нашу думку також є досить неповною. Завдяки її розширенню у виробничо-збутовому, інвестиційному та фінансовому напрямках, можна проаналізувати відповідно інвестиційну, виробничу, фінансову діяльність підприємства, його виробничий потенціал та фінансову стійкість, що дасть можливість зменшити ймовірність неповернення позики – кредитний ризик.

6. Важливим моментом в системі заходів із вдосконалення роботи комерційного банку з управління кредитним портфелем є також більш ретельний підхід до оцінки ділової репутації клієнта, адже даному аспекту приділяється недостатня увага або ж дана оцінка має суто формальний характер [3, 22]. Проте, саме від аналізу цих параметрів значною мірою залежать перспективи використання та своєчасного повернення позичених коштів.

7. Визначення репутації позичальника має охоплювати такі напрями, як кредитна історія позичальника; оцінка періоду функціонування підприємства (складу його засновників та основних цілей виробничо-господарської діяльності); аналіз професійних якостей керівництва підприємства; вивчення ринків збуту, попиту на продукцію підприємства, його конкурентних позицій; оцінка організаційної структури виробництва, взаємовідносин між різними ланками управління тощо [5, 26].

Проте, складність проведення даного аналізу на сьогодні зумовлена проблемою відсутності ефективної організації міжбанківського обміну кредитною інформацією. У даному питанні, корисним буде врахування досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, в яких питанню професійної діяльності на фінансовому ринку, пов'язаної із збором і аналізом різноманітних даних про репутацію позичальників і наданням відповідної інформації комерційним банкам, приділяється належна увага. Нажаль українські комерційні банки обмежені в отриманні всебічної інформації про репутацію позичальників, оскільки можливості власних аналітичних служб і служб безпеки не є достатніми навіть для перевірки тих даних, що надаються клієнтами. У зв'язку із цим, пріоритетним напрямком у вирішенні даної проблеми, є створення міжбанківської

інформаційної бази, заснованої на діяльності спеціалізованих аналітичних агентств, які б займалися збором та оцінкою значного обсягу не фінансової інформації про діяльність позичальників [4, 435].

Таким чином, впровадивши запропоновані методи в банківську діяльність можна значною мірою підвищити ефективність управління кредитними портфелями комерційних банків в Україні, звести до мінімуму ризику і втрати від кредитної діяльності. Зважаючи на те, що більшість перелічених напрямів вдосконалення відносин між клієнтом і банком з приводу кредитування не адаптовані до українських умов, потрібно вирішити проблему їх застосування, і зокрема, перш за все, вдосконалити чинне законодавство, а також підвищити рівень кваліфікації банківських службовців.

Література

1. *Постанова Правління Національного банку України від 30.12.99 № 634 «Інструкція про порядок підготовки, видання, реєстрації та систематизації нормативно-правових актів Національного банку України».* – Інтернет – портал Верховної Ради України: www.rada.gov.ua
2. Вітлінський В., Великоіваненко Г., Наконечний Я., Пернарівський О. *Концепція стратегії кредитного ризику // Банківська справа.* – 2000. – № 1. – С. 39–42.
3. Грищенко Р. *Національні незалежні рейтингові агентства: концепція створення та функціонування // Вісник НБУ.* – 2003. – № 6. – С. 22 – 24.
4. Дзюблюк О. В. *Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки.* – Київ, 2000. – 512 с.
5. Терещенко О. *Дискримінантний аналіз в оцінці кредитоспроможності підприємства // Вісник НБУ.* – 2003. – № 6. – С. 24–27.