

ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ В БАНКАХ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ

Анотація. В своїй статті автор розглядає діючий порядок організації кредитного процесу в комерційних банках в Україні та окреслює проблеми його реалізації на мікроекономічному рівні. Особливу увагу в статті приділяється питанням оптимізації кредитних відносин банків із суб'єктами підприємницької діяльності на основі розробки та деталізації етапів кредитного процесу з метою максимального врахування потреб клієнтів та захисту банку від втрат. На основі теоретичних узагальнень та проведеного аналізу автор пропонує можливі напрями оптимізації кредитних взаємин банків із суб'єктами господарювання.

Ключові слова. Кредитний процес, етапи кредитного процесу, кредитна угода, принципи формування кредитної угоди, діагностика кредитоспроможності клієнта, форми забезпечення повернення банківських позичок, ліквідність кредитного портфеля банку.

I. Вступ. Перехід до ринкової економіки, розвиток комерційних відносин справляють позитивний вплив на основи функціонування банківського кредиту в господарстві нашої країни. В сучасних умовах основними макроекономічними завданнями кредитування банками підприємницької діяльності є: сприяння раціоналізації виробництва і збуту; збільшення обсягів необхідної на ринку продукції; отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Проте практична реалізація указаних завдань супроводжується цілим рядом труднощів, головна серед яких - підвищена ризиковість банківського бізнесу пов'язана, перш за все, із можливістю неповернення коштів. Тому кредитні операції на сьогодні є достатньо дорогими в силу високого рівня ризиків і відповідних витрат перш за все для комерційних банків, і тому екстенсивний шлях розвитку кредитного ринку має поступитися місцем інтенсивному, за якого набуває значення передусім якість кредитних операцій.

Вивченню можливих напрямів оптимізації кредитних взаємин банків із суб'єктами підприємницької діяльності, вдосконаленню кредитного процесу, зокрема в частині провадження та реалізації його етапів, присв'ячено ряд наукових досліджень провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. До їх числа слід віднести таких українських вчених, як З. Варналія, І. Гуцала, О. Дзюблюка, В. Лагутіна, В. Мачуського, А. Мороза, С. Покропивного, М. Савлука, Р. Слав'юка, І. Сокиринську; 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. З цієї точки зору саме виокремлена проблема даного наукового дослідження є достатньо актуальною.

II. Постановка завдання. Для оптимізації взаємовідносин комерційних банків та підприємницьких структур в Україні, на наш погляд, слід звернути увагу на вирішення таких завдань: 1) вивчення загальних аспектів організації та практичної реалізації кредитного процесу; 2) формування якісно нової системи кредитування, пов'язаної із становленням повноцінних партнерських відносин між учасниками кредитної угоди; 3) розробка нових форм та методів кредитування і вдосконалення технології видачі та погашення банківських позичок.

Основу даної наукової роботи утворюють загальнонаукові прийоми і методи досліджень, а саме: системної оцінки; методу аналізу і синтезу; метод груповання, порівняння та узагальнення економічних показників; моделювання.

III. Результати. На практиці *перший етап* реалізації кредитного процесу полягає у отриманні і розгляді заяви клієнта. Слід зазначити, що метою попереднього аналізу пакету документів, перелік яких вимагається банком, є з'ясування основних даних як про самого потенційного позичальника, так і про той проект господарської операції, для реалізації якого необхідним є додаткове залучення грошових ресурсів у формі банківського кредиту. Як правило,

основний набір документів, що вимагаються комерційними банками для розгляду питання про видачу кредиту є типовим. Однак окрім того, банки можуть вимагати також іншу документацію, яка містить додаткову інформацію про особливості фінансово-господарської діяльності позичальника.

Аналізуючи перелік документів, необхідних для початку процесу кредитування, чи можемо ми вести мову про його недоліки? Ні, проблема, вочевидь, полягає в іншому. Слід зазначити, що практична реалізація кредитного процесу, в умовах перехідної економіки, пов'язана передусім із якістю документів, що представляються до розгляду комерційних банків суб'єктами підприємницької діяльності. Так, уже на цьому етапі у банку виникають труднощі щодо перевірки достовірності інформації, наданої клієнтом, а для потенційного позичальника – збір документації, що вимагається банком супроводжується додатковими матеріальними видатками (наприклад, оцінка вартості застави та її нотаріальне оформлення). Тому чітке розмежування повноважень різних структурних підрозділів банку повинне сприяти підвищенню відповідальності окремих відділів щодо прийняття рішень про доцільність та можливість видачі кредиту конкретному позичальнику.

Порядок оформлення кредитної угоди є достатньо важливим етапом кредитного процесу. Відносини між кредитором і позичальником, їх зв'язок один з одним є відносинами двох суб'єктів процесу відтворення, які виступають, по-перше, як юридично самостійні особи; по-друге, як ті, що забезпечують майнову відповідальність один перед одним; по-третє, як суб'єкти, що виявляють інтерес один до одного. За таких обставин потрібно розуміти, що практична реалізація кредитного процесу у послідовній єдності всіх взаємоув'язаних етапів кредитування, організація кредитних відносин комерційних банків із підприємницькими структурами відбувається насамперед через певний, чітко визначений *порядок заключення кредитної угоди*, позаяк будь-які економічні відносини мають певні економічні та юридичні аспекти.

Сам процес укладення кредитного договору між банком і позичальником може бути розглянутий з точки зору кількох послідовних етапів, котрі з огляду

на загальний процес організації кредитних взаємин можна було б охарактеризувати як свого роду підетапи, що визначають відповідні організаційні заходи: 1) формування змісту кредитного договору клієнтом за основними необхідними йому параметрами (вид, сума, строк, забезпечення кредиту тощо); 2) розгляд банком представленого клієнтом проекту кредитного договору і оцінка можливості надання кредиту з урахуванням попереднього аналізу кредитоспроможності та власних можливостей надати позику – у плані ресурсного забезпечення; 3) спільне коригування змісту договору банком і клієнтом з метою досягнення оптимального для обох сторін варіанту; 4) підписання кредитного договору банком і клієнтом, що визначає набуття указаним документом юридичної сили [1; 4].

Результатом заключення кредитного договору та надання юридичної сили кредитним відносинам банку і позичальника, є видача позики, що передбачена у кредитній угоді і банківський контроль щодо виконання умов угоди. Таким чином, кредитний договір є інструментом для реалізації стратегічних планів банку по відношенню до конкретного позичальника та одночасно основою для застосування тактичних дій з метою їх практичної реалізації. Відповідно, кредитний договір є не тільки формально-юридичним поняттям, його основний зміст лежить у площині економіко-правової взаємодії мікроекономічних суб'єктів ринкового середовища (банка та клієнта-позичальника), з урахуванням провідної (активної) ролі банку в цій взаємодії.

З нашої точки зору, у процесі укладання кредитної угоди можна виокремити чотири основних принципи, на яких має базуватися кожен кредитний договір: 1) міцна правова основа; 2) добровільність вступу в угоду; 3) взаємна зацікавленість кожної із сторін один в одному; 4) узгодженість умов угоди. Правову основу кредитної угоди складають закони та інші юридичні, а також нормативні акти загальногосподарського значення, які відносяться до сфери банківської діяльності. Реалізація даного базового принципу укладання кредитного договору у діючій практиці відбувається не у повній мірі, позаяк українське законодавство потребує удосконалення, а саме у питаннях захисту

прав кредиторів, посилення юридичної та економічної відповідальності за порушення умов кредитної угоди.

Добровільність заключення кредитного договору виражається у свободі вибору банку, до якого звертається клієнт за позикою, а також вирішення банком питання про можливість вступу в кредитні відносини з даним клієнтом. Обидві сторони вступають в договірні відносини на основі вільного виявлення волі. На практиці даний принцип укладання кредитних угод також реалізується не в повній мірі, позаяк дуже часто суб'єкти підприємницької діяльності вимушені звертатися у різні банківські установи з проханням про видачу кредиту. Така ситуація пов'язана із рядом причин, а саме: незгодженість між банком і позичальником умов кредитування; відсутність у клієнта високоліквідної застави; незадовільна для суб'єктів господарювання процентна політика банку; обмеженість термінів користування кредитом тощо.

Головне, чим мають керуватися сторони при вступі в договірні відносини, полягає у взаємній зацікавленості їх один в одному. Позичальнику необхідна на строк певна сума коштів, яку готовий надати банк, переслідуючи мету отримати дохід на розміщенні грошових коштів. Взаємна зацікавленість сторін один в одному обумовлює можливість узгодження умов кредитної угоди, в процесі якого кожна із сторін прагне знайти оптимальний варіант задоволення власних інтересів. Власне, вступаючи у кредитні відносини, принцип взаємної зацікавленості кожної із сторін один в одному, дотримується у практичній діяльності банківських установ у повній мірі, позаяк для комерційних банків – це отримання прибутку від розміщення коштів у вигляді процентів, а для підприємницьких структур – задоволення потреб у додаткових грошових ресурсах для здійснення виробничої діяльності.

Аналіз вітчизняної практики укладення кредитних договорів між банками та суб'єктами підприємницької діяльності свідчить більшою мірою про ігнорування виділених нами принципів, що у багатьох випадках виглядає як нав'язування банком клієнту стандартного вигляду договору та його умов і що слід розцінювати як негативне явище, яке суперечить рівноправним,

партнерським засадам взаємовідносин банків із підприємствами. Чітке формування у кредитній політиці та неухильне дотримання банками вказаних принципів повинно, з нашої точки зору, стати однією із ключових передумов оптимізації кредитних відносин банків із суб'єктами підприємницької діяльності.

В умовах нестабільної економічної ситуації перехідного періоду, інфляційних очікувань та високої ймовірності виникнення кредитних ризиків, комерційні банки особливо ретельно повинні підходити до оцінки здатності позичальника ефективно використати отриманий в банку кредит та своєчасно і в повному обсязі погасити його. За таких обставин, основним завданням банківського *аналізу кредитоспроможності клієнтів* є визначення факторів, які можуть спричинити неповернення позики або навпаки, забезпечують її своєчасне погашення. Слід зазначити, що сучасні практичні підходи до методології аналізу кредитоспроможності позичальників в комерційних банках можуть базуватися на комплексному застосуванні фінансових та нефінансових критеріїв. Проте, якими б різноманітними не були варіанти оцінки кредитоспроможності, їх об'єднує те, що вони базуються на даних звітності та стосуються минулого періоду. Ось чому необхідно, щоб українські банки звернулися до зарубіжного досвіду прогнозування фінансового стану позичальника у майбутніх періодах.

Разом із тим використовувані на сьогодні вітчизняними банками методики оцінки кредитоспроможності позичальника потребують істотного удосконалення з огляду на порівняно високий рівень ризиків, що притаманний підприємницькій діяльності в перехідній економіці, а відтак і високий рівень кредитних ризиків для самих банківських установ. У цих умовах за необхідне, з нашої точки зору, видається розробка загального *алгоритму процесу діагностики кредитоспроможності суб'єктів господарювання*.

Діагностика кредитоспроможності клієнта може складатися із двох взаємопов'язаних частин: внутрішньої та зовнішньої діагностики кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Перша частина

передбачає проведення аналітичної роботи комерційного банку щодо встановлення попереднього та заключного діагнозу кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. До другої частини, а саме провадження зовнішньої діагностики, з нашої точки зору, слід віднести аналітичну роботу комерційного банку щодо оцінки кредитного ризику, пов'язаного із конкретними умовами надання певного виду кредиту суб'єктам господарювання.

До основних показників, які складають методику діагностики кредитоспроможності позичальника можна віднести такі індикатори: ліквідності, платоспроможності і оборотності. При цьому одним із основних показників оцінки симптомів некредитоспроможності позичальника є, з нашої точки зору, значна питома вага зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами у загальній величині заборгованості. Вагомим аргументом на користь цього твердження є те, що у відповідності до черговості платежів в першу чергу здійснюються платежі в бюджет та позабюджетні фонди, а потім уже усі інші платежі. Тому, насамперед, банк повинен звертати увагу на обсяги заборгованості, її структуру, кредиторів та можливість її вчасного погашення. Також до основних індикаторів визначення ступеня некредитоспроможності відносяться коефіцієнти покриття (співвідношення оборотних коштів і зобов'язань) та розмір недостатності фінансових ресурсів [2; 19].

У процесі внутрішньої діагностики кредитоспроможності суб'єктів господарювання велике значення необхідно приділяти вивченню ефективності прийняття інвестиційно-фінансових рішень. Слід зазначити, що при діагностиці ефективності прийняття рішень інвестиційно-фінансового характеру необхідно виходити із того, на якій стадії розвитку знаходиться суб'єкт господарювання і яка його галузева приналежність. Основні види фінансового положення об'єкта діагностики до і після прийняття рішень інвестиційно-фінансового характеру можна згрупувати за типами стійкого, задовільного і складного фінансового положення.

Попри необхідність дослідження фінансового положення суб'єктів господарювання банку необхідно провести детальний аналіз ризику кредитування. Слід зазначити, що оскільки механізм управління ризиком кредитування достатньо складний, то розмежування на сектори ризику необхідно проводити на основі стану ліквідності кредитного портфеля. При цьому загальна ліквідність кредитного портфеля банку в цілому визначається як відношення величини непогашених кредитів (за всіма видами кредитних операцій) до загального обсягу наданих кредитів. Під загальною ліквідністю кредитного портфеля, з нашої точки зору, слід розуміти спроможність банку без порушення технологічного режиму роботи вилучати кошти на здійснення кредитних операцій. При цьому одним із основних індикаторів ризику є частка простроченої заборгованості у загальній величині портфеля.

Для підвищення ефективності операцій кредитування в процесі дослідження і управління ризиком доцільно у процесі діагностики використовувати додаткову систему показників у відповідності до конкретного виду кредиту. Зокрема, можна використовувати наступну систему показників: 1) частка того чи іншого виду кредитів у загальному обсязі виданих кредитів; 2) відношення наданих кредитів конкретного виду (за строками, галузям економіки) до загального обсягу залучених фінансових ресурсів; 3) відстеження в динаміці показника розміру непогашених кредитів; 4) відношення величини резерву до наданого кредиту у розрізі строків, галузей економіки; 5) показники структури кредитного портфеля; 6) група показників ліквідності банку; 7) група показників ліквідності кредитного портфеля. Отже, провадження банком комплексної діагностики кредитоспроможності суб'єктів господарювання, з нашої точки зору, повинне сприяти підвищенню ефективності кредитної діяльності банків, а запропоновані заходи можуть оптимальним чином доповнити існуючі нині методики оцінки кредитоспроможності клієнта та мінімізації кредитного ризику.

Забезпечення повернення кредитів є одним із основних напрямів аналітичної діяльності банку оскільки, якому виду забезпечення кредиту

надасть перевагу банк, залежить подальша ефективність його кредитної діяльності. Як свідчить практика, переважно у банківській діяльності застосовують чотири форми забезпечення кредитів, а саме: застава, поручительство, гарантія і страхування. Разом з очевидною надійністю названих форм забезпечення кредитів, їх використання вносить у відносини контрагентів за кредитними операціях деяку незручність. Ця незручність проявляється у відносній громіздкості укладення нотаріальних актів, заставних листів, особливо у випадках співвласності, а то і дещо вищою вартістю оформлення цих юридичних актів. Нарешті істотна незручність випливає з того, що суб'єкти підприємницької діяльності, котрі бажать отримати кредит, часто не володіють достатніми можливостями матеріального чи правового забезпечення кредиту. В кінцевому підсумку ці форми забезпечення кредиту теж можуть виявитися не цілком безпечними і для кредиторів. Зокрема, такими можуть виявитися засоби застави а також гарантії, які самі вказують на потребу у власному захисті.

Як правило, у структурі кредитного портфеля комерційних банків за видами забезпечення переважає застава. Однак, при певних позитивних моментах використання застави з метою зниження кредитного ризику, покриття витрат пов'язаних із видачею позики за рахунок реалізації заставного майна, даний вид забезпечення може мати і негативні наслідки. Так, використання комерційними банками у якості заходу щодо мінімізації кредитного ризику забезпечення у будь-якій формі супроводжується рядом проблем. Як свідчить банківська практика, із забезпеченням позичок виникають певні труднощі, діапазон яких коливається від правильності оцінки вартості майна, його юридично-правового оформлення – до пред'явлення претензій на заставлене майно або кінцевої реалізації для покриття збитків. Для суб'єктів підприємницької діяльності умова пред'явлення комерційним банком гарантій повернення кредиту у вигляді високоліквідної застави викликає, щонайменше, незручності. Так, при відсутності такої застави кредитні ресурси комерційних

банків для суб'єктів підприємницької діяльності стають абсолютно недоступними.

З нашої точки зору, комерційні банки при організації кредитних відносин із суб'єктами підприємницької діяльності повинні вишукувати альтернативні способи мінімізації кредитного ризику, такі як, наприклад, юридично-правова та економічна участь банку в кінцевих результатах виробничої діяльності клієнта (наприклад, гарантією повернення кредиту можуть слугувати вироблені товари, новобудови тощо). Додатковими формами забезпечення кредиту слугують гарантії і поручительства інших юридичних осіб, платоспроможність яких не викликає сумнівів, а також (що рідше) страхові поліси надійних страхових компаній. Однак при згоді на подібне забезпечення у комерційного банку з'являються додаткові витрати на перевірку фінансового стану і платоспроможності поручителів, гарантів і страховиків, що має визначити впевненість банку у їхніх можливостях виконувати зобов'язання позичальника щодо повернення наданих у кредит коштів. У таких умовах найбільш доступною і відносно надійною формою фінансового забезпечення інтересів кредиторів може бути страхування. При цьому спостерігається і така залежність: попит на страхування зростатиме лише при умові зниження надійності інших форм забезпечення. Роль страхування при цьому може проявлятися двояко: шляхом страхування менш надійних форм матеріального та правового забезпечення (застави), або ж шляхом безпосереднього надання гарантій у виді страхування вимог.

Порядок надання кредиту як етап кредитного процесу визначає сукупність організаційно-технічних умов, за яких сума позики передається у розпорядження позичальника. Власне, цей етап кредитного процесу відображає в повній мірі участь кредитних ресурсів в неперервності кругообороту виробничого капіталу господарюючих суб'єктів. Комерційні банки та їхні клієнти можуть самостійно обирати оптимальний варіант кредитування: позичка може надаватися або шляхом оплати банком розрахункових документів за товарно-матеріальні цінності, роботи та послуги або шляхом перерахування

суми кредиту на поточний рахунок позичальника для використання на цілі, передбачені кредитним договором, зі збереженням права контролю банку за цільовим використанням кредиту.

Порядок погашення кредиту є завершальним в процесі організації кредитних відносин банку із суб'єктами підприємницької діяльності. Відповідно до порядку, передбаченого договором, погашення може відбуватися одноразово (однією сумою) або в розстрочку (по частинах). Поступове погашення кредиту передбачається періодично відповідно до надходження коштів від реалізації продукції або інших доходів. Як засвідчує банківська практика, труднощі з погашенням позик виникають набагато раніше, ніж настає термін погашення. Тому основним завданням для банківських працівників є попередження фінансових труднощів клієнта та захист банківських інтересів, перш ніж ситуація вийде з-під контролю та втрати стануть неминучими. В цьому випадку збитки для банку будуть значно більшими, ніж несплата позики та відсотків по ній. По-перше, підривається репутація банку, оскільки велика кількість прострочених кредитів може призвести до пониження довіри вкладників та інвесторів і навіть до загрози банкрутства банку. По-друге, банк змушений нести додаткові витрати, пов'язані із стягненням проблемної позики. По-третє, певна частина позичкового банківського капіталу заморожується в непродуктивних активах. По-четверте, втрата від позичкових операцій прямо впливає на рівень прибутку, а звідси – понижує можливості матеріального стимулювання працівників банку, що може призвести і до відтоку кваліфікованих кадрів. Названі втрати по своїх розмірах можуть набагато перевищити прямий збиток від непогашеного боргу по окремих позиках, а тому банк повинен постійно здійснювати нагляд та контроль за використанням позички та своєчасністю її погашення.

Важливим елементом системи заходів комерційного банку з мінімізації кредитного ризику і забезпечення практичної реалізації всіх умов кредитування, узгоджених з клієнтом, котре в обов'язковому порядку повинне бути передбачено практичною реалізацією кредитного процесу, а саме в плані

цільового використання позичених коштів та своєчасного і повного їх повернення з виплатою належних процентів є *контроль за своєчасним погашенням кредиту*. Досвід роботи вітчизняних банківських установ показує явно недостатню увагу, що приділяється саме цьому аспекту кредитного процесу. Водночас у процесі управління кредитними ризиками банк виходить з того, що оцінка кредитного ризику має носити постійний характер і її метою є виявлення ознак проблемних кредитів.

Метою провадження контрольних заходів за використанням позичальником наданого йому кредиту є недопущення витрачання коштів на непередбачені в кредитній угоді цілі. У випадку погіршення фінансово-господарського стану позичальника, використання кредиту не за цільовим призначенням, ухилення від контролю банку, недостовірності звітності, або її приховування, а також у випадку, коли наданий кредит виявляється незабезпеченим, банк має право пред'явити вимогу про дострокове стягнення кредиту і відсотків по ньому. Важлива увага при цьому має приділятися виявленню ознак, котрі негативним чином можуть позначитися на дотриманні принципу повернення виданих позик.

IV. Висновки. Отже, розглянуті вище проблеми провадження всіх етапів організації кредитного процесу, з нашої точки зору, можна розв'язати за допомогою чітко розписаного та деталізованого алгоритму кредитування у кожному окремому банку. Це загалом дозволить якісно організувати відповідну взаємодію банків із суб'єктами підприємницької діяльності та максимально врахувати їхні інтереси.

Література. 1. Ендророва В.Н. Технология выдачи кредита // Финансы и кредит. - № 13. – 2002. С. 3-8. 2. Выборова Е.Н. Особенности диагностики кредитоспособности субъектов хозяйствования // Финансы и кредит. - № 1. – 2004. С. 17-22.

РЕЦЕНЗІЯ

на наукову статтю кандидата економічних наук,
доцента кафедри банківської справи

Тернопільського національного економічного університету

Малахової Олени Леонідівни

***“Організація кредитного процесу в банках:
сучасний стан та напрями оптимізації”***

Розробка наукових основ і практичних рекомендацій щодо організації банківськими установами України кредитного процесу та адаптації його до ринкових умов розвитку національної економіки, набуває нині особливого значення, оскільки потребує розв’язання комплексу завдань та їх системного вирішення. Розв’язання цих завдань є важливим напрямом забезпечення розвитку вітчизняної банківської системи як фінансово стабільної складової економіки України.

З огляду на це, можна констатувати незаперечну актуальність теми даного наукового дослідження О. Л. Малахової, яке спрямоване на розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо оптимізації кредитного процесу в банківських установах в Україні та формування якісно нових взаємин банків із суб’єктами господарювання.

Ретельне вивчення змісту даної наукової статті О. Л. Малахової свідчить про належний теоретичний рівень опрацювання досліджуваної проблеми та про значну практичну цінність.

Значну увагу автором приділено вивченню теоретико-методологічних засад практичної реалізації кредитного процесу в комерційних банках та організації кредитних відносин банків із позичальниками. Особливу цінність для удосконалення кредитних відносин комерційних банків із підприємствами реального сектора економіки становить пропозиція щодо запровадження у діяльність комерційних банків комплексної діагностики кредитоспроможності клієнтів.

Відзначаючи позитивні сторони представленої до друку наукової статті, логічність дослідження важливої проблеми та практичне значення, можна рекомендувати її до друку у науковому журналі „Економіка: проблеми теорії та практики”.

**Доктор економічних наук, професор,
завідуючий кафедрою банківської справи
Тернопільського національного
економічного університету**

О.В. Дзюблюк