



ЕТАПИ КРЕДИТУВАННЯ

У ринкових умовах господарювання банки покликані сприяти досягненню високих кінцевих результатів роботи господарюючих суб'єктів. А це, зокрема, виробництво продукції високої якості, своєчасна поставка її споживачам, отримання прибутку. Цьому сприяє банківський кредит.

Відповідно до кредитної політики кожного банку визначається й організація процесу кредитування. Він пов'язаний з:

- визначенням повноважень співробітників банку, які причетні до процесу кредитування й прийняття рішень;
- визначенням обов'язків працівників кредитного відділу;
- визначенням стандартів кредитування;
- складанням внутрішньої інструкції, що визначає процедури кредитування в комерційному банку та вимоги, які є обов'язковими до виконання службовцями банку.

В економічній літературі різні автори розглядають різну кількість етапів процесу кредитування, практично не приділяючи уваги самій організації цього процесу. Вся робота, пов'язана з оформленням кредитного договору, наданням кредиту та його поверненням, визначенням кредитоспроможності та структуризацією, формуванням та закриттям кредитної справи, розділена на декілька етапів.

Що є спільним та відмінним у наведених етапах кредитування в економічній літературі та Положенні про кредитування № 246? Аналіз можна здійснити за даними таблиці 1.

Розглядаючи етапи, висвітлені в економічній літературі, можна зробити висновок про схожість та відмінність в кількості етапів від 3 до 6 та в їх різносторонній інтерпретації, яка включає в себе декілька окремо взятих аналітично-контрольних фаз.

На нашу думку, найбільш вдало визначила етапи процесу кредитування Р. Р. Коцовська.

Кредитні операції банку приносять найбільший дохід, у структурі доходів банку вони складають до 80%. Цим і визначено роль та значення персоналу, що займається видачею позик. Структура та якість кредитного портфеля впливає на фінансовий стан банку, а тому відбір позичальників, аналіз умов видачі кредиту, фінансовий контроль постачальника є основними для працівників кредитних підрозділів. Від досвіду та кваліфікації працівників кредитних відділів банку залежить визначення надійності та прибутковості кредитів, виданих клієнтам.

Таблиця 1

Етапи кредитування

№ п/п	Етапи кредитування	Україна				Росія			США		
		Кириченко	Мороз	Савчук	Коловська	НБУ	Даврушин	Панова	Коробов	Пітер С. Рут	Уоскін
1	Попередній аналіз ринку, розробка стратегії кредитних операцій	+						+			
2	Розгляд заявки на отримання кредиту та інтерв'ю з майбутнім позичальником	+	+	+			+	+	+	+	+
3	Оцінка кредитоспроможності та ризику	+	+	+		+		+	+	+	+
4	Підготовка кредитного договору та його підписання	+	+	+		+		+			+
5	Контроль за виконанням умов договору та погашення кредиту	+	+	+		+		+			+
6	Обслуговування кредиту					+					
7	Погашення кредиту					+					
8	Формування портфеля кредитних заяв							+			
9	Прийняття рішення про доцільність видачі позички							+			
10	Оформлення кредитної справи							+		+	
11	Робота з клієнтом після отримання позички							+			
12	Схвалення заявки і підписання зобов'язання та кредитного договору							+		+	
13	Контроль за дотриманням умов договору за своєчасністю погашення кредиту та процентів									+	
14	Попередній					+					
15	Поточний					+					
16	Підсумковий					+					

Залежно від організаційної структури банку визначають відділ або групу відділів, які відповідають:

- за оформлення та видачу кредитів;
- за аналіз кредитоспроможності позичальників;

- за контроль по погашенню кредиту та відсотків;
- за аналіз кредитного портфеля.

На думку І. Корякіна, одним із способів удосконалення кредитних операцій є спеціалізація кредитних функцій з метою максимального врахування потреб клієнтів та захисту банку від втрат.

При структуруванні кредитного підрозділу головним критерієм повинна бути функція максимального комфорту для клієнтів у їх стосунках з банком, на що впливають такі фактори:

- налагодження довірливих стосунків;
- доступність для клієнтів кредитного підрозділу;
- врахування особливостей кожної групи клієнтів;
- оперативний розгляд заяв;
- простота та зрозумілість процедур;
- прозорість процесу прийняття рішень;
- обґрунтованість висновків.¹

Робота кредитного підрозділу має будуватись у відповідності з визначеними етапами процесу кредитування, який в узагальненому вигляді передбачає:

- ◆ збір інформації;
- ◆ аналіз інформації;
- ◆ супроводження виданих кредитів;
- ◆ аналіз кредитного портфеля.

Розподіл функцій у кредитному підрозділі реалізується шляхом створення спеціалізованих секторів (інформації, аналізу, супроводження), відповідальних за певні етапи кредитного процесу. Відповідно добираються й кадри.²

Кредитування - процес надто складний і багатогранний. Він потребує значної аналітичної роботи, яка передує факту видачі кредиту з метою визначення виваженого управлінського рішення на основі результатів обробки отриманої та зібраної працівниками банку інформації про клієнта.

Для прийняття рішень щодо видачі кредиту поки що в Україні спостерігається певна асиметрія необхідної інформації: сторона, що надає позику, має менше інформації про сторону, що отримує її.³

На нашу думку, наведені різними авторами етапи процесу кредитування визначені надто узагальнено, наприклад: I етап - оцінка кредитоспроможності; II - укладання кредитного договору та надання кредиту; III - поточний контроль за виконанням кредиту; IV - погашення кредиту. Кожен названий етап пов'язаний з різного роду напрямками певної аналітичної роботи, а вона - кредитною операцією, отже, і мається на увазі авторами, однак фактично не висвітлюється як складова частина визначених етапів кредитування. Запропоновані нами етапи, процедури та фази процесу кредитування дають можливість мати перелік визначених процедур та спрямованості аналітичної роботи працівників банку, які причетні до процесу кредитування, здійснення відповідного контролю планів на майбутнє з потенційними та вже визначеними позичальниками.

Вивчаючи процес кредитування, вважаємо, що найбільш доцільним розподілом економічної роботи є наступна:

1 Корякін І. Розподіл функцій у кредитному підрозділі. Вісник НБУ, жовтень 1998, с. 42.

2 Корякін І. Розподіл функцій у кредитному підрозділі. Вісник НБУ, жовтень 1998, с. 43.

3 Грищенко З.О. Гроші та грошово-кредитна політика. - К.: 1996, - С. 80.

- визначення етапів;
- визначення процедур;
- визначення фаз.

Процес кредитування - це сумісна діяльність банку та клієнта з метою отримання позикових коштів та покриття невідкладних, поточних і перспективних витрат.

Процес кредитування можна розглядати як сукупність послідовних етапів, визначених процедур, кожна з яких має певний перелік робіт для виконання, які вносять якісні характеристики щодо оцінки кредиту.

Процес кредитування розглядається як перехід від одного етапу до іншого з обов'язковим виконанням визначених процедур та контрольних завдань, передбачених фазами, які схематично показані на рисунку 1.

Відповідно до рисунка 1 процес кредитування має наступні етапи:

- попередній;
- поточний;
- підсумковий.

Кожен з етапів передбачає процедури, що характерні тільки для нього, в свою чергу процедури передбачають виконання визначених фаз контрольно-аналітичної роботи працівників банку.



Рисунок 1. Процес кредитування

Процес кредитування передбачає двох партнерів - кредитного інспектора

та представника клієнта-позичальника, від порозуміння між якими певною мірою залежить кінцевий результат. Важливо визначити та зіставити проблеми клієнта та позицію кредитного інспектора, бути готовими виправити або переглянути угоди, враховуючи запланований результат обох сторін.

У той же час, необхідно пам'ятати, що можуть виникнути непередбачені обставини, а тому партнери повинні бути достатньо гнучкими, аби скоригувати свої домовленості та організацію подальшої роботи.

Кредитний інспектор вивчає взаємостосунки в “системі клієнта”, довідується, хто уповноважений приймати рішення.

У процесі співпраці кредитний інспектор та клієнт повинні бути впевненими у правильності зробленого вибору, почувати себе компетентними.

При цьому кредитний інспектор повинен зробити все, щоб отримати інформацію, яка його цікавить, і одночасно завоювати довіру та повагу потенційного позичальника та подолати деякою мірою опір з боку клієнта.

Працівникам банку для досягнення успіху у роботі з потенційним клієнтом необхідно мати та уміти:

- продемонструвати ґрунтовні знання банківського менеджменту, бухгалтерського обліку та аналізу;
- бути чесним у роботі;
- наполегливо переконувати клієнта;
- виявляти довіру до нього.

У процесі кредитування представник банку повинен дотримуватись професійного підходу: компетентність, використання знань, досвіду в інтересах як банку, так і клієнта, об'єктивність та безпристрасність в роботі, конфіденційність.

Практичний досвід процесу кредитування свідчить, що витрачений час на експертизу балансу та фінансової звітності, вивчення інших документів забирає більше половини загального терміну, відведеного на процес кредитування, решта ж витрачається на безпосереднє кредитування. Враховуючи це, необхідно правильно організувати процес кредитування.

Початковою процедурою є підготовка.

Відповідно до законодавства та прийнятої політики банку в галузі кредитування передбачаються загальні принципи та обмеження кредитування. У документі викладають принципи, мету, умови видачі кредиту різним категоріям позичальників, визначають межі компетенцій при прийнятті рішень про видачу позик, граничні розміри, вимоги щодо погашення заборгованості, порядок видачі кредиту акціонерам, працівникам, комплекс заходів по контролю за якістю кредитного портфеля (1, 2 фаза).

При першому контакті з клієнтом виявляються причини виникнення потреби в кредитних коштах, і за результатами співбесіди проводиться подальше планування завдань як для клієнта, так і для працівника банку (3, 4, 5 фаза).

Діагноз є другою процедурою процесу кредитування. Його мета - зібрати та проаналізувати інформацію для того, щоб реально оцінити, яку допомогу може отримати клієнт.

У процесі попереднього діагнозу кредитний працівник використовує метод зіставлення даних звітного періоду з попереднім, планових завдань з фактичними досягненнями, галузевими нормами.

У ході діагностики використовуються різноманітні опубліковані матеріали, внутрішні документи та звіти, графік виконання завдань з описанням результатів діяльності.

Клієнт звертається до банку з відповідною заявою про отримання кредиту, вказуючи мету, розмір кредиту, вид, строк позики та забезпечення. Працівник кредитного відділу та представник клієнта, зустрічаючись, обговорюють проблеми, пов'язані з наданням кредиту, визначеною обґрунтованістю звернення про отримання позики і поясненням причини звернення до банку. (1, 2 фази).

Перелік необхідних документів визначається співробітником банку, може уточнюватись у процесі експертизи.

Подальший аналіз наданих документів здійснюється після проведеного інтерв'ю (бесіди) з подавачем кредитної заявки і тільки після того, як буде зроблено висновок про перспективу угоди.

Діагностична робота здійснюється за такими напрямками:

- визначення структури та прийняття рішень про збір даних;
- виявлення фактів і збір даних;
- аналіз отриманих фактів;
- зворотний зв'язок з клієнтом на основі отриманих результатів.

Визначальне значення має систематизація даних, які аналізують для виявлення взаємозв'язків, співвідношень і тенденцій розвитку взаємовідносин. У процесі аналізу використовуються статистичні методи: середні та відносні величини, моделювання, порівняння, графічна побудова, експлуатація. Особливе значення має метод порівняння, при якому виявляються майбутні досягнення, використовуються приклади та методи інших організацій, галузі.

Діагностика закладає основу для наступної процедури кредитування-планування. Здійснюючи планування, займаються пошуком і оцінкою інформації щодо можливих шляхів рішення. Слід ставитись до проведення оцінки не упереджено, виключити поспішність у прийнятті рішень, та пам'ятати, що можлива тільки одна правильна відповідь з огляду на можливі ризики банку.

Отже, на даному етапі необхідно здійснити оцінку кредитоспроможності, визначитись з оцінкою альтернативних рішень, пропозиціями клієнту на основі проведеної оцінки (1, 2, 3 фаза). Маючи результати оцінки кредитоспроможності, є можливість визначитись з рішеннями щодо надання кредиту та пов'язаними з ним ризиками на основі подальшого планування (4, 5, 6 фаза).

У процесі діагностики та планування закладаються підвалини наступної процедури кредитування - оцінки ризику.

Видача кредиту для банків супроводжується певним ризиком. Ризик може бути пов'язаний як з несплатою основного боргу, несплатою відсотків, так і з забезпеченням.

Забезпеченість повернення кредиту залежить від форми та реальної

економічної ситуації, котра складається під впливом різноманітних факторів. Головним з них вважається фінансовий стан позичальника, а також якість забезпечення, що пропонується ним як гарантія повернення кредиту та відсотків.

Залежно від оцінки результатів кредитоспроможності підприємства та забезпечення кредиту ступінь ризику несвоєчасного повернення кредиту та відсотків для банку змінюється.

Визначившись з можливими ризиками, клієнту пропонується коригування його заявки, а потім визначаються пункти договору, які потребують узгодження обох сторін.

Наступна процедура процесу кредитування - підписання кредитного договору та інших документів (договору застави, поруки, гарантій).

Маючи результати, отримані у процесі здійснення діагностування, планування та оцінки ризику, є можливість попрацювати над умовами кредитного договору.

У процесі структуризації позики визначаються характеристики кредиту:

- ❖ вид кредиту;
- ❖ сума;
- ❖ строк;
- ❖ забезпечення;
- ❖ спосіб погашення;
- ❖ процентна ставка;
- ❖ інші умови.

Після завершення структуризації позики працівник приймає рішення: провести завершальні переговори про підписання угоди або ж відмовити у видачі кредиту. Працівник кредитного відділу, маючи всю необхідну інформацію, зібрану попередньо, повинен ще раз її оцінити та прийняти остаточне рішення щодо надання кредиту. В разі позитивного рішення уточнюються умови договору, визначаються пункти, в які не можуть бути внесені зміни, та пункти, по яких можна піти на компроміс. Договір підписують представники банку та клієнта згідно з визначеними для них повноваженнями, якщо необхідно - гарант.

Наступна процедура - завершення роботи. Вона важлива для клієнта та працівника банку. Визначено результат попередньо проведеної роботи - тобто клієнт отримує позику, оформивши заздалегідь всі необхідні документи:

* свідоцтва та повноваження осіб, що підписали кредитний договір (картка із зразками підпису, наказ про призначення на посаду);

* документи, що підтверджують отримання кредиту (кредитний договір, зобов'язання клієнта);

* документи, що дають повноваження розпоряджатись заставою (додається короткий опис об'єкта застави, транспорт і т. д.).

Усі зібрані документи підшиваються у кредитну справу, яка потім поповнюється звітами, матеріалами листування, результатами проведених зустрічей у процесі здійснення контролю за виданими позиками.

Кредитна справа - це сукупність отриманої, зібраної, проаналізованої та документально оформленої інформації щодо позичальника.

Проводячи процедуру завершення, визначаються з плануванням контролю за виданими кредитами та планами на майбутнє з даним клієнтом.

Завершальною процедурою процесу кредитування є контроль.

Банківські працівники контролюють виконання умов договору, дотримання строків погашення позики і відсотків, оцінюють фінансовий стан позичальника в процесі дії кредитного договору. Після проведених завершальних розрахунків по кредиту та відсотках проходить закриття кредитної справи, здійснюється підготовка документів для передачі в архів.

До кредитної справи необхідно додати висновки, що стосуються обслуговування боргу та сплати відсотків, зауваження та напрямки контролю, а також вказівки, на що необхідно звернути особливу увагу в подальшій співпраці з даним клієнтом. Кредитна справа повинна бути оформлена відповідно до вимог “Про затвердження переліку типових документів Головного архівного управління при Кабінеті Міністрів України,¹ (наказ № 102/98 від 20.07.98 р. № 141, зареєстрований у Міністерстві Юстиції України від 17.09.98 р. № 576/3016).

Джерела та література:

1. Банковский менеджмент. Под редакцией доктора экономических наук, профессора Кириченко А. А. - К., 1998. - С. 370-378.
2. Основы банковского дела / под ред. доктора эк. наук. Мороза А. М. - К., 1994. - С. 94-99.
3. Вступ до банківської справи / Учебний посібник. Відповідальний ред. Савлук М. І. - К., 1998. - С. 199-205.
4. НБУ. Банківські операції. Підручник 2. Під загальною редакцією Коцовської Р. Львівський банківський коледж, 1997. - С. 300.
5. Положение о кредитовании, утверждено постановлением правлением Национального банка Украины от 28 сентября 1995 № 246. Баланс № 44 от 1 ноября 1995. С. 6-10.
6. Банковское дело. Под ред. доктора экономических наук, профессора О. И. Лаврушина. - М., 1998. - С. 230-233.
7. Панова Г. С. Банковское обслуживание частных лиц. - М., 1994. - С. 81-83.
8. Банковский портфель-3. Серия портфель делового человека. Ответ. ред. Коробов Ю. И., Рубин Ю. Б., Солдаткин В. И. - М., 1995. - С. 49.
9. Питер С. Роуз, Банковский менеджмент. Перевод с англ. Со 2-го издания. - М., 1995. - С. 180-182.
10. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. - М., 1993.-С. 245-259.

¹ Приказ Главного архивного управления при Кабинете Министров Украины № 102/98 от 20 июля 1998 г. // Информационная система “Юрист +”.