

УДК 331.108

## **КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Белякова В.П.**

*Визначено сутність та особливості кредитних відносин суб'єктів господарювання як об'єкту аналізу і контролю їх діяльності. Ідентифіковано паритетність кредитних відносин банків та інших суб'єктів господарювання. Досліджено питання аналізу доцільності, спроможності та надійності кредитних відносин. Розглянуто процес оцінки кредитоспроможності позичальників. Визначено складові процеси контролю кредитних відносин як зі сторони кредитора, так і позичальника.*

**Ключові слова:** кредитні відносини, кредитор, позичальник, кредитоспроможність, контроль кредитних відносин.

### **ВСТУП**

Суб'єкти господарювання провадять діяльність з використанням власних та залучених коштів. Власні кошти (або капітал) є невід'ємною складовою ресурсів учасників ринку та виступають основою організації процесу господарювання. При цьому, виконання переважної більшості поточних та перспективних завдань діяльності потребує залучення додаткових коштів, які можуть бути одержані у процесі реалізації кредитних відносин суб'єктів господарювання. Зазначене набуло особливої актуальності у сучасному ринковому середовищі, яке вимагає від економічних суб'єктів вирішення низки питань, що безпосередньо впливають на ефективність їхньої діяльності.

Забезпечення економічного зростання, досягнення ефективності діяльності, а також підтримка фінансової стійкості та надійності суб'єктів господарювання можливі лише завдяки формуванню якісних джерел фінансування діяльності. Трансформаційні процеси у вітчизняній економіці призвели до пошуку нових механізмів фінансового забезпечення підприємств, оптимізації структури джерел фінансування та повноцінного використання можливостей залучених кредитних коштів. Відсутність необхідних ресурсів, їх недостатня кількість або неможливість вчасної мобілізації перешкоджає нормальному перебігові виробничого процесу, може звести нанівець ефективність діяльності або навіть бути причиною банкрутства суб'єкта господарювання. Таким чином, шляхом реалізації кредитних відносин суб'єкти господарювання мають можливість уникнути проблем, обумовлених обмеженістю власних коштів.

Причини та наявні висновки поточної фінансово-економічної кризи слугують додатковим аргументом на користь розгляду обраної теми дослідження. Відсутність балансу за кредитними відносинами призвела до колапсу міжнародної фінансової системи, що у подальшому спричинило зростання частоти оголошення випадків настання дефолту у реальному секторі економік країн світу. Усе вищезазначене обумовлює необхідність та доцільність детального дослідження кредитних відносин суб'єктів господарювання та їх відображення у системі аналізу і контролю.

Як у зарубіжній, так і вітчизняній науковій літературі проблематика кредитних відносин суб'єктів господарювання досліджуються достатньо давно. Серед українських дослідників вагомий внесок у розвиток обраної тематики зробили такі вчені як І.О. Бланк, М.Т. Білуха, В.М. Івахненко, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, С.В. Мних, В.В. Сопко та ін. Поміж зарубіжних авторів дослідженням цих проблем займалися І.Т. Балабанов, Ю.Ф. Бріггем, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, А.Д. Шермет та ін.

Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій сфері, питання аналізу і контролю кредитних відносин суб'єктів господарювання є найбільш дискусійним та потребує подальших досліджень, що і зумовило вибір теми статті та визначило її мету. Остання полягає у детальному дослідженні механізмів аналізу і контролю кредитних відносин суб'єктів господарювання.

### **1 КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ АНАЛІЗУ**

Під кредитними відносинами суб'єктів господарювання ми розуміємо систему економічних відносин між господарюючими суб'єктами у ході організації процесу кредитування, проведення відповідних контрольно-аналітичних досліджень та процедур, а також реалізації відносин економічної власності з приводу надання коштів у позику і плати за неї.

З точки зору суб'єктів господарювання, розгляд кредитних відносин повинен включати як залучення, так і розміщення грошових коштів. Прикладом залучення коштів при реалізації кредитних відносин виступає банківський кредит, одержаний суб'єктом господарювання на здійснення інвестицій в основні засоби.

Кредитні відносини з позиції розміщення можна продемонструвати на прикладі юридичних та фізичних осіб, які розміщують тимчасово вільні кошти на поточних та строкових рахунках банків і тим самим їх кредитують. Наведені приклади засвідчують, що хоча банки і є головними суб'єктами кредитних відносин, проте вони у однаковій мірі залежні від інших суб'єктів господарювання, які виступають їх кредиторами. Зазначене доводить паритетність кредитних відносин банків та інших суб'єктів господарювання.

При встановленні кредитних відносин між суб'єктами господарювання існує необхідність пошуку аргументів і надання доказів щодо доцільності, спроможності та надійності таких відносин, що є підставою їх відображення у системі аналізу і контролю. Кредитор розглядає доцільність кредитних відносин з точки зору ефективності позики, спроможність – можливості надання позичальнику необхідної суми грошей на визначених умовах, а надійність – відповідності кредитоспроможності позичальника встановленим критеріям. Для позичальника доцільність визначається актуальною необхідністю залучення кредиту для забезпечення поточних та/або стратегічних потреб, а також прийнятністю умов отримання позики, спроможність – можливістю виконання та дотримання встановлених кредитором вимог до кредитоспроможності, надійності – спроможністю кредитора надати необхідну суму коштів та дотримуватись початково узгоджених умов кредитного договору.

Забезпечення отримання аргументів та доказів щодо доцільності, спроможності та надійності кредитних відносин суб'єктів господарювання можна показати на наступному прикладі. Припустимо, до банку звернулося промислове підприємство із проханням надати йому кредит, при цьому, за результатами попереднього розгляду заявки та проведення переговорів вдалося встановити, що такі кредитні відносини характеризуються наступними параметрами (табл. 1).

**Таблиця 1 Параметри кредитних відносин між банком та підприємством\***

Параметр	Значення / коротка характеристика
Кредитний рейтинг банку	Високий для вітчизняної банківської сфери. В (стабільний) – згідно шкали Standard & Poor's
Рівень попередніх кредитних відносин між кредитором та позичальником	Високий, позичальник обслуговується в банку більше 7 років, довгострокові партнерські відносини. Позичальник належить до групи VIP-клієнтів банку
Сума заявки кредиту	120 млн. грн.
Строк кредитування	5 років
Попередньо узгоджена відсоткова ставка	20% річних (без додаткових комісій) в грн.
Умови погашення заборгованості	Щорічно рівними частинами тіло кредиту із відсотками щоквартально
Класовість позичальника-юридичної особи згідно [1]	Клас «А», висока якість обслуговування зобов'язань
Ефективність позики для банку	ROA = 2,7%, RAROC = 43%
Напрямок використання кредитних коштів позичальником	Реалізація інвестиційного проекту (IRR = 29%)
Очікувані вигоди для позичальника за умови реалізації запланованих стратегічних рішень	Розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки збуту, зростання частки підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках. Як результат – зростання прибутковості та вартості бізнесу позичальника

\*Примітка: розроблено та складено автором

З позиції кредитора, реалізація кредитних відносин є доцільною, оскільки розрахункове значення ROA (рентабельності активів) є високим та таким, яке більш ніж у 2 рази перевищує ROA по банку в цілому, а показник ефективності з урахуванням ризику (RAROC) у 1,5 рази перевищує норму доходності капіталу банку. Спроможність банку щодо реалізації таких кредитних відносин викликала певні труднощі щодо забезпечення необхідної строковості кредиту, а саме – у банку наявні пасиви відповідної строковості лише на суму 95 млн. грн. Відтак, для уникнення розриву ліквідності, банк повинен додатково залучити як мінімум 25 млн. грн. зі строком погашення не раніше ніж через 5 років. Відсоткова ставка для банку є прийнятною і забезпечує належну ефективність власного капіталу та активів. Оскільки протягом тривалого часу позичальник обслуговується у банку та належить до групи VIP-клієнтів, а його класовість є найвищою – клас «А», то з урахуванням вищенаведених висновків можна стверджувати про обґрунтовану доцільність, спроможність та надійність таких кредитних відносин для кредитора.

Для позичальника доцільність реалізації кредитних відносин є значною, оскільки кошти плануються направити на виконання інвестиційного проекту, який має забезпечити високу внутрішню норму рентабельності (IRR = 29%), розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки збуту, зростання частки підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках, і, як результат, зростання прибутковості та вартості

бізнесу позичальника. Висновок щодо спроможності позичальника підтримувати у майбутньому достатній рівень кредитоспроможності може бути зроблений за результатами аналізу бізнес-плану інвестиційного проєкту, який повинен надати аргументи збереження фінансово-економічного стану підприємства протягом часу реалізації такого проєкту. Оскільки позичальник має довгострокові партнерські відносини з банком, який характеризується достатнім розміром капіталу, професійним менеджментом та якісним обслуговуванням, то надійність такого партнера не викликає сумнівів у підприємства. Все вищезазначене надає позичальнику переконливі аргументи щодо доцільності, спроможності та надійності реалізації кредитних відносин.

Наведені аргументи та докази можуть бути представлені у кількісній та якісній формі, проте суб'єкти господарювання повинні надавати перевагу доказам кількісного характеру, що дозволить їм ефективно приймати управлінські рішення з використанням автоматизованих систем аналізу та контролю кредитних відносин. У загальній формі, аналіз кредитоспроможності позичальника може надати необхідні аргументи і докази спроможності та надійності кредитних відносин суб'єктів господарювання. Підтвердження доцільності таких відносин має свої особливості, проте докази ефективності можуть бути отримані шляхом розрахунку коефіцієнтів рентабельності проведення операцій за кредитором та позичальником, зокрема показників «економічний прибуток» (economic profit) та/або «економічна додана вартість» (economic value added).

Питання методики аналізу кредитоспроможності позичальника найкраще досліджено у банківській сфері, оскільки банківський кредит – це найбільш поширений вид кредитних відносин, а самі банки – провідна ланка фінансового, у т.ч. грошового ринку та ринку капіталу. На сьогодні у міжнародній та вітчизняній банківській практиці використовується значна кількість систем оцінки кредитоспроможності, які зазвичай враховують наступні блоки інформації за позичальниками:

§ якісні характеристики позичальника, у т.ч. особистісні якості вищого керівництва та власників, строк роботи суб'єкта господарювання на ринку, порядність, ділова репутація, ефективність системи управління;

§ фінансові показники, які підтверджують здатність позичальника формувати додатний грошовий потік, необхідний для повного та вчасного повернення кредиту;

§ сума, умови погашення, цільове спрямування та інші характеристики позики;

§ дохідність позики як для позичальника, так і для кредитора.

Процес аналізу кредитоспроможності позичальника має забезпечувати вирішення трьох наступних завдань:

§ оцінка економіко-правових засад діяльності позичальника;

§ дослідження фінансового стану за кількісними та якісними параметрами;

§ аналіз доцільності та ефективності кредитування позичальника.

При вирішенні першого завдання вивчаються особистісні якості вищого керівництва та власників, установчі документи й інші внутрішні положення, досліджуються загальноекономічні показники та ефективність системи управління, аналізується рівень ділової репутації та ділового партнерства, специфіка виробничо-господарської діяльності, активність на внутрішньому та зовнішньому ринках, інші соціально-політичні та економічні аспекти. За такими даними надається якісна оцінка спроможності та надійності позичальника.

Дослідження фінансового стану позичальника проводиться як з використанням пропонувананих наглядовими органами методик (наприклад згідно [1]), так і на основі внутрішніх, розроблених власними силами банків підходів, які можуть включати широкий набір показників і критеріїв кількісного та якісного аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання. Такі аналітичні процеси повинні здійснюватися періодично, не рідше одного разу на визначений період (наприклад місяць, квартал, півріччя).

До того ж, дослідження позичальника передбачає аналіз динаміки показників фінансового стану протягом визначеного періоду (наприклад 1, 3 або 5 років), а також порівняння фактичного стану позикоотримувача з нормативними значеннями обраних фінансових коефіцієнтів, які можуть розроблятися кожним кредитором окремо спираючись на середні галузеві рівні. До ключових показників фінансового стану позичальника найбільш часто відносять наступні:

§ виручка (дохід) від реалізації (товарів, робіт, послуг) у динаміці протягом аналізованого періоду;

§ витрати діяльності (за видами у динаміці);

§ прибутки (збитки) та рівень рентабельності (у динаміці);

§ рух грошових коштів за рахунками у національній та іноземній валюті у динаміці;

§ склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості;

§ абсолютні та відносні характеристики фінансової стійкості та надійності;

§ наявність та стан погашення кредитів протягом аналізованого періоду, наявність інформації про позичальника у Бюро кредитних історій;

§ динаміка показників майнового стану.

Окрім зазначених показників при аналізі суб'єктів господарювання можуть бути додатково використані такі дані: стан та динаміка ринкової позиції позичальника; факти державної підтримки та наявність урядових гарантій; імідж ділового партнерства; ефективність управління тощо. Згідно отриманих результатів проведеної оцінки позичальника, кредитор визначає його загальний рівень кредитоспроможності та відносить до однієї із визначених груп (класів), кожна з яких характеризується відповідним суб'єкту

господарювання ризиком. Так, якщо за результатами проведеного аналізу кредитором встановлено, що позичальник може бути віднесений до класу «А» згідно прийнятої у [1] класифікації, то це свідчить про низький рівень ризику суб'єкта господарювання та потенційне позитивне рішення стосовно видачі йому кредиту.

Виходячи з таких розрахунків та залежно від класовості позичальника, кожен суб'єкт господарювання може самостійно здійснити оцінку потенційної можливості ділової співпраці із кредитором, а також визначити пріоритетні завдання щодо підвищення своєї кредитоспроможності. Залежно від включення позичальника до однієї із визначених кредитором груп ризику суб'єктів господарювання, повинна також розраховуватись величина ризику, на яку наражається кредитор при наданні позики, а також відповідна сума капіталу на покриття можливих втрат за операцією.

Завершальним етапом аналізу кредитоспроможності позичальника є визначення доцільності та ефективності використання кредитних коштів.

Доцільність використання кредитів визначається теорією кредитування, згідно якої залучення будь-яких форм і видів кредитування є доцільним лише за наявності об'єктів кредитного покриття [2,3]. При цьому забезпечується виконання двох наступних завдань: формування додаткового грошового потоку на забезпечення потреб суб'єкта господарювання та підтримка його ділової активності для створення джерела ресурсів покриття основної суми та відсотків за кредитом. При аналізі доцільності отримання позичальником кредиту враховуються дані щодо зміни:

§ обсягів кредитування у динаміці та еластичності кредитування відносно кінцевих результатів діяльності;

§ структури кредитування (за об'єктами, строками та рентабельністю);

§ граничного рівня кредитування та джерел залучення коштів.

Коригування обсягів залучення кредитів доцільно здійснювати за умови зміни потреби суб'єкта господарювання у кредитних ресурсах, а також при зниженні ефективності їх використання. Управлінське рішення щодо доцільності приймається за результатами співставлення рівня динаміки показників діяльності (наприклад, приросту обсягів виробництва, товарообороту, прибутку) супроти темпів приросту обсягів залучення коштів. Наприклад, якщо темпи приросту обсягів товарообороту позичальника зростають відповідно до темпів приросту кредитування з одночасним збереженням рівня рентабельності, то приймається позитивне рішення щодо подальшого нарощення обсягів кредитування. При виявленні негативних тенденцій за показниками рентабельності діяльності в умовах зростання обсягів кредитування доречно провести додатковий аналіз дотримання встановленого рівня прибутковості на інвестований капітал. За умови зниження рентабельності власного капіталу нижче прийнятого мінімального рівня доцільно проаналізувати можливість зменшення товарообороту з одночасним скороченням обсягів кредитування.

Згідно інформації щодо структури об'єктів кредитування приймається рішення про доцільність зміни стратегії управління суб'єктом господарювання. З точки зору кредитора, надання коштів на інноваційно-інвестиційну діяльність є більш привабливим напрямком кредитування супроти покриття поточної заборгованості та негативних результатів діяльності. Тому, суб'єкти господарювання у більшій мірі повинні кредитуватися під перспективні напрямки розвитку, що дозволить залучати більші обсяги кредитів під нижчі відсотки, а також співпрацювати із кредиторами високої ділової репутації.

Аналіз граничного рівня кредитування і джерел залучення коштів пов'язаний з оцінками якості та доцільності використання кредитних ресурсів. Сутність такого аналізу має на меті визначити рівень нагальності потреби у кредитних коштах. Так, якщо потреба є незначною та короткостроковою, то доцільність кредитування знижується, а за оберненої ситуації (нагальна потреба та значний строк реалізації проекту) – зростає. Так, якщо суб'єкт господарювання на кінець кварталу має певну нестачу коштів на сплату податків та заробітної плати, то для нього більш доречним є тимчасове нарощення короткострокової кредиторської заборгованості, аніж залучення достатньо дорогих кредитних ресурсів. У той же час, доцільність залучення кредиту на виконання інвестиційного проекту згідно даних табл. 1 є високою, оскільки його реалізація забезпечить розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки збуту, зростання частки підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках, і головне – зростання прибутковості та вартості бізнесу.

Всі вищезазначені кількісні та якісні показники, які характеризують доцільність, спроможність та надійність кредитних відносин повинні отримати адекватне відображення в системі аналізу і контролю суб'єкта господарювання. До того ж, оскільки середовище суб'єкта господарювання справляє суттєвий вплив на його кредитні відносини (тобто визначає їх особливості, наприклад за умов сезонності, орієнтації на експортно-імпорتنі операції або ведення діяльності посередницького характеру), то така інформація також повинна бути врахована.

Окрім зазначеного аналітична система позичальника має включати опцію вибору серед існуючих альтернатив кредитора, який пропонує найбільш вигідні умови надання позики. Така опція може базуватись на інформації щодо здорожчання кредиту у часі (як відношення суми тіла кредиту та відсотків за ним до величини кредиту) за різними варіантами кредитування, умов погашення тіла кредиту та відсотків за позикою, величини додаткових комісій, потреби та розміру застави, наявності додаткових гарантій (у т.ч. третіх осіб), інших важливих умов для позичальника. У табл. 2 наведено інформацію, на підставі якої

позичальник може прийняти рішення щодо вибору кредитора із існуючих альтернатив, при цьому базовими умовами кредитування є сума позики в 55 млн. грн. на термін 3 роки.

Припустимо, що наведені у табл. 2 варіанти залучення кредитних коштів аналізуються рітейлером, для якого існує необхідність поповнення обігових коштів. У такому випадку з високим рівнем ймовірності вибір позичальника прийде на перший запропонований варіант, адже для сфери торгівлі визначальну роль відіграють вартість залучення коштів та факт відсутності вимоги надання кредитором застави. Якщо запропоновані варіанти кредитування розглядатимуться будівельною компанією, що планує залучити кредит на будівництво житлового будинку, то ймовірно вибір такого позичальника зупиниться на другій альтернативі, яка характеризується помірною вартістю кредитних ресурсів та умовою повернення основної суми боргу в кінці строку кредитування (фактично – після здачі будинку в експлуатацію).

**Таблиця 2 Альтернативні варіанти залучення підприємством кредиту\***

Характеристика кредиту	Кредитор 1	Кредитор 2	Кредитор 3
Здорожчання кредиту у часі, коеф.	1,6	1,74	1,81
Умови погашення тіла кредиту	Щорічно рівними частинами	В кінці строку кредитування	У складі ануїтетних платежів - поквартально
Умови сплати відсотків за кредитом	Помісячно	Поквартально	
Додаткові комісії	Щомісячно – 0,03% залишку кредиту	Одноразово при видачі кредиту – 1%	Відсутні
Потреба та розмір застави	Вимога відсутня	200% тіла кредиту	150% тіла кредиту
Додаткові гарантії (у т.ч. третіх осіб)	Не вимагаються	Не вимагаються	Не вимагаються

*\*Примітка: розроблено та складено автором*

У свою чергу для кредитора, аналіз кредитних відносин повинен надавати можливість ідентифікації найбільш прийнятних варіантів кредитування на підставі використання даних про кредитоспроможність позичальників, які подали заявки на отримання позики, та враховувати складову оцінки ризиків індивідуальних суб'єктів господарювання. Такий аналіз має включати одержання наступної інформації за позичальниками: рівень очікуваних та неочікуваних втрат (потреби в економічному капіталі); мінімально можлива та попередньо узгоджена процентна ставка; рівні абсолютної доходності та показники рентабельності проведення операцій на скоригованій на ризик основі. Приклад здійснення аналізу альтернативних варіантів розміщення коштів кредитором наведено у табл. 3.

За результатами аналізу інформації табл. 3 кредитор повинен прийняти рішення про першочергову доцільність кредитування позичальника, який звернувся із проханням фінансування Проекту 3, адже RAROC за ним є найвищим (25,94%). Можливим є також прийняття позитивного рішення щодо кредитування Проекту 1, за яким скоригована на ризик рентабельність знаходиться на рівні, що перевищує мінімальну вимогу акціонерів кредитора щодо прибутковості капіталу (20% до оподаткування). У той же час, фінансування Проекту 2 є найменш привабливим, адже таке використання ресурсів не забезпечує належну ефективність кредитування.

Таблиця 3 Альтернативні варіанти розміщення коштів кредитором\*

№ з/п	Основні характеристики кредиту	Формула	Проект 1	Проект 2	Проект 3
1.	Строк кредиту, років		1,0	1,0	1,5
2.	Рівень очікуваних втрат, % від суми кредиту		1,3	2,0	1,0
3.	Економічний капітал, % від суми кредиту		7,5	6,5	6,3
4.	Мінімальна рентабельність капіталу, % річних		15,0	15,0	15,0
5.	Трансфертна вартість кредитних ресурсів, % річних		18,0	18,0	18,0
6.	Сума кредиту, грн.		5 500 000	2 300 000	7 420 000
7.	Прямі витрати, % від суми кредиту		0,4	0,4	0,4
8.	Накладні витрати, % від суми кредиту		1,1	1,1	1,1
9.	Податок на прибуток, %		25,0	25,0	25,0
10.	Величина економічного капіталу, грн.	6. x 3.	412 500	149 500	467 460
11.	Вартість залучених ресурсів за рік, грн.	(6. - 10.) x 5.	915 750	387 090	1 251 457
12.	Операційні витрати на рік, грн.	6. x (7. + 8.)	82 500	34 500	111 300
13.	Дохід на капітал до сплати податків за рік, грн.	10. x 4. / (1 - 9.)	82 500	29 900	93 492
14.	Очікувані витрати, грн.	2. x 6.	71 500	46 000	74 200
15.	Процентний дохід в точці безбитковості за рік, грн.	11.+12.+13.+14.	1 152 250	497 490	1 530 449
16.	Мінімальна процентна ставка за кредитом, %	15. / 6.	20,95	21,63	20,63
17.	Мінімальна маржа, %	16. - 5.	2,95	3,63	2,63
18.	Попередньо узгоджена процентна ставка по кредиту, %		21,0	21,0	21,0
19.	Дохід банку, грн.	6. x 18.	1 155 000	483 000	1 558 200
20.	Чистий дохід до вирахування очікуваних втрат, грн.	19. - 11. - 12.	156 750	61 410	195 443
21.	Чистий дохід після вирахування очікуваних втрат, грн.	20. - 14.	85 250	15 410	121 243
22.	RAROC, %	21. / 10.	20,67	10,31	25,94
23.	Акціонерна додана вартість (SVA), грн.	21. - 10. x 4.	23 375	-7 015	51 124

\*Примітка: розроблено та складено автором

За результатами проведеного аналізу суб'єкт господарювання приймає рішення про реалізацію кредитних відносин у вигляді видачі або залучення кредиту, що слугує підставою ініціювання процесу контролю. З цього моменту перед кредитором постає задача постійної перевірки та оцінювання кредитного ризику за позичальником, який, зі своєї сторони, направляє зусилля на дотримання умов та вимог прийнятих зобов'язань.

## 2 КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ КОНТРОЛЮ

У теорії фінансових ринків, потреба у проведенні контролю кредитних відносин суб'єктів господарювання обґрунтовується існуванням проблеми асиметрії інформації (information asymmetry), коли одні учасники відносин краще обізнані про потенційний ризик проведення конкретних операцій або інструментів, аніж інші. Недосконалість фінансового ринку прийнято розглядати як різні форми відображення інформаційної асиметрії: попередньої – у вигляді так званого «несприятливого відбору» (adverse selection), проміжної – у вигляді «морального ризику» (moral hazard) та фактичної – у вигляді контролю за фактичним станом контрагентів (costly state verification) [4, с. 704].

Зупинимося більш детально на процесах контролю кредитних відносин з позиції кредитора. Згідно статистичних досліджень, у банківській сфері 80% проблемних кредитів виникає через недостатній контроль за рівнем кредитного ризику. Інші причини, такі як неадекватна оцінка кредиту та кредитоспроможності позичальника, неправильно проведена структуризація, помилки у кредитному договорі, породжують близько 20% проблемних ситуацій у кредитуванні [5, с. 394].

У загальному розумінні, контроль кредитних відносин суб'єктів господарювання – це особливий вид діяльності, направлений на стеження за процесом управління та його оцінювання у частині реалізації кредитних відносин. Контроль кредитних відносин включає порядок авторизації операцій, розподіл обов'язків, вимоги до облікових регістрів, порядок контролю, що забезпечує збереження активів і документів обліку, стандарти документації. Функція контролю має бути відокремлена від комерційної діяльності, а бек-офіс – від виробництва, торгівлі та/або інших підрозділів, які укладають угоди.

Ефективна система контролю повинна відповідати наступним характеристикам: простота і зрозумілість; інтегрованість із плануванням; гнучкість; підзвітність; повнота; своєчасність; динамічність; самоконтроль/завчасне попередження. При цьому, до компонент ефективної системи контролю кредитних відносин належать:

- § стратегія контролю кредитного ризику;
- § політика і процедури щодо виконання цієї стратегії;
- § методики оцінювання кредитного ризику і контролю;
- § моніторинг відповідності прийнятим політикам і звітність;
- § безперервне оцінювання ефективності стратегій, політики і процедур.

Враховуючи зазначене, до основних завдань суб'єкта господарювання щодо організації контролю кредитних відносин можуть бути віднесені:

- § забезпечення системи контролю кредитних відносин;
- § забезпечення виконання нормативних обмежень за кредитними операціями відповідно до вимог наглядових органів;
- § забезпечення дотримання внутрішньогосподарських нормативних обмежень за розміром кредитних операцій;
- § здійснення аналізу зміни рівня цін на інструменти фінансового ринку (у т.ч. кредити);
- § наступне проведення аналізу фінансового стану і репутації позичальника на стадії до видачі кредиту, а також професійне здійснення кредитного моніторингу;
- § оптимізація співвідношення між доходами та витратами суб'єкта господарювання при здійсненні кредитних операцій;
- § належний стан звітності і моніторингу за кредитними відносинами;
- § визначення в службових документах і дотримання встановлених процедур та повноважень при ухваленні рішень.

При цьому, до ключових функцій підсистеми внутрішньогосподарського контролю за кредитними відносинами доцільно включати:

- § встановлення індикаторів (критеріїв) та параметрів прийнятного рівня кредитного ризику;
- § моніторинг (систематичне спостереження за рівнем кредитного ризику);
- § виявлення відхилень від планових та нормативних показників (зіставлення фактичних показників з плановими) та оцінювання кредитного ризику;
- § застосування дій, спрямованих на усунення наслідків відхилень;
- § обґрунтування необхідності використання коригувальних дій.

Отже, сутність процесу контролю кредитних відносин полягає у виявленні, аналізі, вимірюванні та контролі рівня кредитного ризику, прийнятого кредитором і його підрозділами, оцінюванні величини кредитного ризику та виробленні оптимальних рекомендацій менеджменту для ухвалення адекватних управлінських рішень з метою мінімізації можливих втрат.

Процес контролю кредитних відносин позичальника є менш складним порівняно із кредитором, що пояснюється обмеженістю функції втрат боржника за кредитними операціями. Проте у стратегічній перспективі такі втрати можуть значно зрости через зниження кредито- та конкурентоспроможності позичальника, що у результаті може призвести до втрати окремих основних засобів, оборотних активів або навіть бізнесу в цілому аж до банкрутства. Відтак, позичальник також повинен налагоджувати адекватну систему контролю кредитних відносин, яка має включати наступні складові:

- § перевірка юридичної дозволеності реалізації кредитних відносин;
- § перевірка роботи позичальника в межах визначених кредитором лімітів;
- § дослідження правильності калькулювання платежів позичальника за основною сумою та відсотками по кредиту;
- § перевірка відповідності графіку погашення заборгованості;
- § перевірка стану застави та протидія примусовому її стягненню зі сторони кредитора;
- § дослідження правильності відображення операцій залучення коштів в облікових регістрах;
- § аналіз відповідності стану обслуговування кредиту визначеним у договорі кредитування іншим умовам та вимогам зі сторони кредитора та позичальника;
- § перевірка доцільності та ефективності використання обраного джерела кредитних ресурсів з позиції відповідності ринковим умовам.

Таким чином, контроль кредитних відносин з точки зору позичальника направлений на забезпечення дотримання умов та вимог прийнятих зобов'язань перед кредитором, а також підтвердження оптимальності здійсненого вибору серед існуючих на ринку альтернатив джерел кредитування з метою досягнення суб'єктом господарювання максимального ефекту від використання кредитних коштів.

### **ВИСНОВКИ**

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що під кредитними відносинами суб'єктів господарювання слід розуміти систему економічних відносин, які виникають між економічними суб'єктами у ході організації процесу кредитування, проведення відповідних контрольно-аналітичних досліджень та процедур, а також реалізації відносин економічної власності з приводу надання коштів у позику і плати за неї. Основним видом кредитних відносин прийнято вважати банківський кредит, а самі банки виступають головним суб'єктом кредитних відносин. При цьому, зважаючи на суттєву залежність банків від коштів економічних суб'єктів, можна стверджувати про паритетність кредитних відносин банків та інших суб'єктів господарювання.

При встановленні кредитних відносин між суб'єктами господарювання існує необхідність пошуку аргументів і надання доказів щодо доцільності, спроможності та надійності таких відносин, що є підставою їх відображення у системі аналізу і контролю. Аналіз кредитних відносин може бути проведений на підставі дослідження кредитоспроможності суб'єктів господарювання, а також повинен включати оцінку ефективності розміщення та залучення кредитних коштів. У той же час, контроль кредитних відносин – це особливий вид діяльності суб'єктів господарювання, направлений на стеження за процесом управління та його оцінювання у частині реалізації кредитних відносин.

Ураховуючи викладене можна зробити висновок про практичну доцільність налагодження та розвитку системи аналізу та контролю кредитних відносин суб'єктів господарювання з метою забезпечення ефективності залучення кредитних коштів та мінімізації можливих втрат.



**ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків : затв. постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 р., №279 ; [із змін. та допов.] // Офіційний вісник України. – 2000. – № 32 (від 25.08.2000). – С. 228. – (стаття 1378, код акту 16471/2000).
2. Дзюблюк О. Інтеграція банківського та промислового капіталів і кредитні відносини / О. Дзюблюк // Економіка України. – 2002. – №10. – С. 11-17.
3. Мочерний С., Устенко О. Кредит і кредитні відносини в контексті економічної власності / С. Мочерний, О. Устенко // Банківська справа. – 2000. – №5. – С. 3-6.
4. Енциклопедія фінансового ризик-менеджмента / [В. Е. Барбаумов, М. А. Рогов, Д. Ф. Щукин и др.] ; под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – [4-е изд. ; перераб. и доп.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.
5. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / [Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.

---

**Белякова Вікторія Павлівна**, здобувач кафедри фінансового аналізу та контролю Київського національного торговельно-економічного університету, м. Київ, тел. +380679822285, e-mail: vp.beliakova@gmail.com