

шая (точнее – отрицательная) у банка «Перспектива» (– 35,67%). Средняя динамика прироста по группе составляет 47,62%. Теперь так же рассчитаем среднее выборки на начало и на конец года и сравним полученные результаты:

$$\bar{x}_H = \frac{18787,93}{82} = 204,21$$

$$\bar{x}_K = \frac{18297,91}{75} = 243,97$$

Отсюда следует, что в среднем величина активов по группе в целом увеличилась на 39,76 млн. грн. (19,47%).

Из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- Значительная динамика прироста активов позволит банкам в 2007 г. активно проводить политику «длинных денег». Кредитование будет осуществляться на более длительные сроки, поскольку реализовать крупный проект в короткий срок – сверхзадача. Благодаря «длинным деньгам» появится возможность осуществлять крупные инвестиционные проекты.
- Наблюдается отставание темпов капитализации банковской системы по сравнению с ростом их активов (за счет выдачи кредитов). Проблема достаточности капитала, по нашему мнению, довольно остро встанет перед коммерческими банками в 2007 г. Существует два основных пути решения этой проблемы. Первый касается проведения административных мер Национальным банком Украины, второй – проведение мер, направленных на нормализацию соотношения достаточности капитала, самими коммерческими банками. В первом случае НБУ необходимо повысить норматив адекватности капитала (Н–2). При этом о повышении необходимо сообщить заранее, чтобы банки могли в указанные сроки привести в соответствие свои активы. Во втором случае банкам необходимо увеличить свои долговые пассивы. Комплексное проведение этих мероприятий, по нашему мнению, позволит решить проблему адекватности капитала в 2007 г.
- В недостаточной степени в Украине были капитализированы именно крупные банки. Но в течение 2006 г. в банковской системе Украины также наблюдалось наращивание активов, и более динамично оно происходило именно у крупнейших и крупных банков, что привело к усугублению ситуации относительно адекватности капитала, которую банкам придется решать в 2007 г.

Дальнейшее развитие данного исследования состоит в апробации (теоретически) предложенных мер в банковском секторе Украины в 2007 году, анализе полученных результатов и поиске новых вариантов решения проблемы сбалансированности роста активов.

Источники

1. www.bank.gov.ua
2. www.aub.com.ua

Дубовик А.В.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В последние годы наблюдается рост количества предприятий в Украине. Многие из них успешно функционируют и развиваются, некоторые – еще начинают, но только единицы достаточно обеспечены собственным капиталом. Проведенные исследования показывают, что удельный вес собственных средств малых предприятий в среднем колеблется в пределах 30% от общей суммы [4]. Это один из самых острых вопросов не только для предпринимателей, а и для всех экономистов: как и откуда привлечь ресурсы в бизнес? Вариантов множество, но который из них самый дешевый и практичный? Большинство предпринимателей выбирают банковский кредит. За последние несколько лет ВВП в фактических ценах постоянно растет, подтверждая стабильное, постепенное развитие экономики. Общее развитие и стабилизация экономической системы, а также гарантирование выплат вкладов послужили повышению доверия населения банковским учреждениям. В государстве значительно возросли размеры вкладов населения на депозитные счета [5]. Только за 2006 год срочные вклады увеличились почти в полтора раза (субъектов хозяйствования с 26807 млн. грн до 37675 млн. грн., физических лиц – с 55257 млн. грн. до 81850 млн. грн.) [6]. Все это говорит о насыщении финансового рынка свободными средствами. Потребность предприятий в кредитных ресурсах не способна удовлетворить постоянно растущее предложение денег. Банки вынуждены расширять количество предоставляемых операций и услуг, идти на дополнительные риски и трудности. Одним из направлений работы банков становится развитие кредитования малых предприятий, в том числе и частных предпринимателей.

Процедура получения банковского кредита для средних и крупных предприятий довольно известна: подается заявка на кредит и ряд документов, по которым проводится оценка кредитоспособности с помощью системы аналитических коэффициентов. Она довольно хорошо исследована множеством авторов таких, как Билык М.Д., Бланк И.А., Ковалев А.П., Котляр М.Л., Петриченко Л.Ю., Савицкая Г.В., Шермет А.Д. и другие. Но при всех преимуществах и недостатках эта методика не может быть сразу применена в ряде случаев ввиду того, что некоторые из субъектов предпринимательской деятельности – плательщики единого налога – не имеют не то, что полноценного бухгалтерского учета, но даже и простейшего баланса.

Как установить реальное финансовое состояние подобного клиента, если к юридическим лицам отнести его нельзя, а рассматривать как физическое – нелогично, так как основного показателя кредитоспособности физического лица – дохода самого предпринимателя – недостаточно для получения требуемого размера кредита?

Национальный банк Украины в Положении «О порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям банков» дает только необходимый минимум аналитических коэффициентов и других показателей для расчета финансового состояния заемщика [2]. В остальном каждый банк сам определяет, как оценивать кредитоспособность своих клиентов.

В 1997 году в Украине появилась Программа микрокредитования по линии ЕБРР. Европейский банк один из первых начал разрабатывать систему оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства. Многие отечественные банки положили ее в основу своих технологических карт.

Кредитный специалист досконально изучает бизнес клиента, посещает места ведения хозяйства, а также место жительства заемщика, встречается с женой (мужем) и партнерами по предприятию. Задача банковского работника заключается в сборе полной и достоверной информации о финансовом состоянии заемщика. На основе полученных сведений именно банк составляет основные формы бухгалтерской отчетности – баланс, отчет о финансовых результатах – и уже по ним рассчитывает показатели кредитоспособности клиента (ликвидности, маневренности, доли собственного капитала, покрытия, оборотности дебиторской и кредиторской задолженности и др.) [3].

Эта методика имеет некоторые негативные стороны. Во-первых, оценить реальную стоимость некоторых активов очень трудно из-за частого отсутствия первичных документов, подтверждающих их цену, дату ввода в эксплуатацию, и, как следствие, не удастся установить износ этих активов. Работнику банка приходится экспертным путем устанавливать их действительную стоимость, а иногда и «на глаз».

Во-вторых, заемщик зачастую умышленно завышает или занижает некоторые показатели для искусственного улучшения своего финансового состояния. В Балансе, составленном банком на основе информации клиента, есть такие статьи, как «Денежные сбережения» и «Личные займы», и кредитному специалисту не легко убедиться в наличии этих сбережений или отсутствии займов, что заемщик может умело использовать.

В-третьих, очень трудно оценить затраты предпринимателя вне бизнеса: на личные нужды, семью, представительские расходы и прочие, не связанные с ведением хозяйственной деятельности. Случаются такие курьезные ситуации, когда кредитному специалисту приходится учитывать, какими продуктами питается семья, как они одеваются, сколько денег тратят на отдых.

Иногда клиент опасается предоставлять часть данных, если он, к примеру, укрывает их от налоговых служб. Если говорить о субъектах малого предпринимательства – юридических лицах, то по Закону Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» таковыми считаются субъекты предпринимательской деятельности какой-либо организационно-правовой формы и формы собственности, в которых число работников не превышает 50, а объем годового валового дохода не превышает 500 тыс. евро. [1]. Но иногда денежные поступления в несколько раз больше, чем заявлено в отчете.

Как следствие всего вышеперечисленного оформление таких кредитов занимает достаточно много времени. Практика показывает, что банковским работникам требуется около семи дней для выдачи подобной ссуды. Также нельзя забывать, что во время расчета финансового состояния 40% оценки кредитоспособности составляют субъективные показатели. К ним можно отнести рыночную позицию заемщика, его конкурентоспособность, эффективность управления хозяйственной деятельностью, опыт работы и другие. Определение этих данных полностью зависит от банковского работника и становится как бы инструментом искусственного воздействия на результат принятия решения о кредитовании, но уже не со стороны клиента, а кредитного специалиста.

Таким образом, в целях совершенствования оценки кредитоспособности частных предпринимателей необходимо:

1. При оценке финансового состояния рассматривать заемщика как субъект хозяйствования, но кредит оформлять, как для физического лица. А для повышения ответственности кредитных специалистов при принятии решения о выдаче кредита использовать бонусную методику, применяемую, например, Приватбанком. Это позволит заинтересовать работника в добросовестном исполнении своих обязанностей, а клиента – не скрывать информацию от заемателя, так как банку для документального оформления требуется только стандартный набор документов заемщика – физического лица: справка о доходах, паспорт, идентификационный код, счет на покупку и прочие. Остальная информация, касающаяся непосредственно бизнеса, остается между клиентом и кредитным специалистом.
2. При подготовке сотрудников для работы с СПД уделять внимание не только способности работников грамотно собирать и обрабатывать информацию, но и умению психологически воздействовать на клиента, чтобы установить доверительные отношения с ним.
3. Разработать алгоритмы, методические указания по конкретным видам деятельности предпринимателей, чтобы кредитному специалисту было легче установить размеры средних торговых наценок, приблизительных доходов и расходов для каждой отрасли, региона, вида товара и т.п. Разнообразие бизнеса частных предпринимателей не велико, и часто банки кредитуют «схожих» по роду деятельности клиентов. Тогда банковский работник может использовать опыт прошлых займов для облегчения работы с новыми.

По нашему мнению, это снизит издержки и риски банков при проведении кредитных операций, опи-

санных выше, а также позволит повысить производительность труда специалистов в 2–3 раза.

В заключение, отметим, что актуальность упомянутых проблем увеличивается вместе с ростом кредитов в малый бизнес, поэтому в обсуждении этой темы будет возникать еще множество споров и коллизий, которые, надеемся, приведут к новым решениям.

Источники и литература

1. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва», 19.10.2000р.
2. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків», 03.08.2000р.
3. Положення «Про кредитування суб'єктів підприємницької діяльності», ВАТ Інпромбанк, Харків, 2003р.
4. Кривоног О.Л. Банківське кредитування малих підприємств // Фінанси України. – 2005. – №8. – С.101.
5. Онищук Я.В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу // Фінанси України. – 2003. – №7. – С.51–59.
6. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2007р. // Вісник НБУ. – 2007. – №2. – С.50.

Ерпулёва Т.И.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОЙ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

На современном этапе функционирования банковской системы Украины все большую актуальность приобретает вопрос увеличения доли проблемной задолженности в кредитном портфеле коммерческих банков. Прежде всего, это связано со стремительным ростом потребительского кредитования: по данным экспертов объем выданных потребительских кредитов составляет около 7 млрд. гривень (в эту сумму не включены кредиты на покупку автомобилей и недвижимости), что соответствует 1,8% ВВП. Рост объемов проблемных кредитов в некоторых банках, которые входят в первую десятку, составил от 30% до 35%.

Целью данной работы является выявление причин возникновения кредитной задолженности и поиск возможных решений оптимизации кредитного портфеля.

Прежде всего, задолженность считается проблемной в случаи нарушения сроков уплаты процентов по кредиту либо основного долга, при существенном снижении рыночной стоимости обеспечения по кредиту, а также в других случаях предусмотренных законодательством [1].

Увеличение доли проблемных кредитов приближает банк к вероятности банкротства, во избежание этого банки вынуждены формировать резерв, регламентируемый Положением НБУ «Про порядок формирования и использования резервов для компенсирования возможных потерь по кредитованию коммерческих банков» [1]. В соответствии с этим положением банковские ссуды разделяют на пять групп: стандартные, под контролем, субстандартные, сомнительные, безнадежные.

Стандартные кредиты характеризуются минимальной степенью риска (2%), что соответствует условиям стабильного финансового состояния заемщика.

Для кредитов под контролем степень риска допускается до 5%. Работа с этими кредитами не создает проблем для финансовой деятельности коммерческих банков.

Субстандартные займы – это кредиты с повышенным риском, т.е. до 20%. Финансовое состояние клиента на момент оценки при таком виде банковского кредита вызывает серьезные сомнения и требует детальной оценки кредитоспособности заемщика.

Сомнительными являются кредиты, возврат которых вызывает сомнение банка. Для сомнительных ссуд характерна степень риска в пределах 50%. В эти ссуды входят просроченные и пролонгированные кредиты.

Безнадежные к погашению – займы, которые не могут быть возвращены и сохранение которых на балансе счета не имеет смысла (степень риска достигает 100%).

Учитывая группу кредита и предоставленный залог формируются соответствующие процентное соотношение резерва к сумме выданного кредита. С ухудшением платежеспособности заемщика либо не соблюдением им графика погашения ссуды класс заемщика понижается, соответственно формируется больший резерв.

В последнее время, наметилась тенденция замалчивания коммерческими банками наличия проблемной кредитной задолженности: так, в отчетности банков в среднем указано 5% тогда как в реальности, доля задолженности достигает 15% от кредитного портфеля. Банки скрывают реальные цифры, боясь потерять определенный рейтинг или престижность, но если тенденция сохранится, то в Украине проблема достигнет такого же масштаба, как и в России, где невозврат составляет 20–30% всех выданных кредитов. Но для Украины с ее недостаточно развитой инфраструктурой, включающей в себя: бюро кредитных историй и коллекторские компании, рост потребительского кредитования несет в себе еще большую опасность, чем в России.

Целесообразно связать рост проблемной задолженности с агрессивной политикой, проводимой коммерческими банками. В прошлом году финансовые учреждения начали массово выдавать кредиты в магазинах, основываясь на скоринговых оценках заемщиков, а не на справках о доходах. Стремясь завоевать долю рынка, кредиторы начали соревноваться в скорости выдачи ссуд, при этом, требуя минимальный пакет документов, как правило, паспорт и налоговый номер, за это время кредитный работник не может каче-