

КОНДРАТЮК Д.С., ст. гр. ЭКИ-09а
Науч. руков.: Беличенко А.Ф., к.э.н., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г.Донецк

КРЕДИТНЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАИНЕ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Проанализированы проблемы кредитного риск-менеджмента в Украине и предложены пути решения проблемы, исходя из опыта других стран.

Актуальность. Кредиты и депозиты - две основополагающие работы любого банка, а кредитные операции - самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов. Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг и т.д. В тоже время данные операции связаны с большими кредитными рисками, которым подвергаются банки. Так как кредитный риск-менеджмент – молодая отрасль в Украине, внедряться в украинских банках она начала в начале 2000-х годов, то весьма актуальной остается проблема непогашения кредитов, процентов по кредитам, нарушения сроков выплат, порядка выдачи траншей и т.д.

Цель исследования. Изучение возможностей минимизировать кредитные риски: тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит. Выполнение всех этих условий гарантирует успешное проведение важнейшей банковской операции - предоставление кредитов.

Основная часть. Кредитный риск - непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту, риск процентных ставок и т.д. Методы управления кредитным риском в основном связаны с анализом соответствующих документов, которые предоставляет в банк клиент для рассмотрения вопроса о выдаче кредита.

Итак, приведем перечень основных документов, предоставляемых предприятием - заемщиком:

- Баланс предприятия-заемщика на 1-е число последнего месяца и последнюю квартальную дату;
- Техничко-экономическое обоснование (ТЭО), характеризующее окупаемость, рентабельность кредитной сделки;
- Копии договоров, контрактов, подтверждающих кредиткуемые сделки;
- Копии учредительных документов предприятия-заемщика;

- Сведения о кредитах, полученных в других банках;
- Документы, подтверждающие наличие обеспечения кредита (договор залога имущества, страховой полис, гарантии и т.д.);
- Обязательство-поручение;
- Заполненный заемщиком бланк заявления на выдачу кредита.

А для оформления потребительского кредита заемщику необходимо предоставить следующие документы:

- Паспорт;
- Идентификационный номер;
- Справку о доходах (при наличии).

К сожалению, в украинских банках сейчас распространена практика отсутствия проверки материального состояния клиента. Так называемыми «оформлениями кредита за 20 минут» банк подвергает себя большому риску. Тем не менее, банки пытаются подстраховаться, заручившись поддержкой крупных гипермаркетов и выставляя весьма высокие проценты под относительно малый срок кредитования. По сути, банк делает заинтересованным в возвращении кредита еще и 3-е лицо - продавца, т.к. бесцелевых кредитов сейчас уже не выдают - слишком высокий риск. Весьма подозрительно, если заемщик не хочет говорить цель, для которой он занимает деньги. Причем довольно часто это незначительные суммы - до 1000 грн.

В зарубежной практике на оформление кредита уходит от нескольких дней до месяца. При этом решение о целесообразности выдачи кредита принимается либо уполномоченным должностным лицом, либо соответствующим органом управления банка, после тщательной проверки платежеспособности клиента. В крупных банках создается кредитный комитет (отдел), как специальный орган, уполномоченный рассматривать документы и принимать решения по большинству вопросов, связанных с кредитованием, и лишь в особых случаях выносить их на рассмотрение правления.

Наиболее эффективной признана практика американских банков, которые применяют «правило пяти си», где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «си»:

1. Характер заемщика (character), т.е. имеется в виду его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Банк стремится прежде всего выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относится к своим обязательствам, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить психологический портрет заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию;

2. Финансовые возможности (capacity), т.е. выяснение платежеспособности заемщика за последние несколько месяцев или лет в зависимости от объема предстоящей кредитной сделки;

3. Капитал, имущество (capital), т.е. наличие собственного капитала и

согласие заемщика использовать его в какой-то части, в случае необходимости, на погашение кредита, определение структуры капитала, соотношение с другими статьями активов и пассивов;

4. Обеспечение (collateral), т.е. его достаточность, качество и степень реализуемости залога в случае непогашения ссуды. Обеспечение кредита дает возможность преодолеть слабость других критериев оценки кредитного риска, однако в любом случае банкир всегда должен помнить одно правило: никогда не предоставлять кредит на основе только залога или гарантии. (Подробно вопросы, связанные с залогом, будут рассмотрены ниже);

5. Общие экономические условия (conditions), т.е. выяснение текущего состояния экономики соответствующего региона или страны, а также непременно - экономики отрасли, к которой принадлежит заемщик.

Данный подход существенно повышает надежность кредитного анализа, но из-за высоких “накладных расходов” использования такой информации, лишь крупные украинские банки могут позволить себе получение “пакетных” справок о своих потенциальных заемщиках на систематической основе. Мелкие коммерческие банки в основном вышеперечисленные операции игнорируют.

Проблема заключается в том, что предприятия и организации-клиенты коммерческих банков не желают предоставлять информацию о самих себе, что серьезно затрудняет сбор нужных сведений. На Западе отказ от предоставления подобной информации является важным показателем, характеризующим данную компанию с отрицательной стороны.

Для решения данной проблемы можно выдвинуть следующие решения:

1. Опираясь на опыт Франции необходимо создание в Украине центральной службы риска, которая будет заниматься сбором информации о кредитоспособности клиентов, а также сведений о полученных и не погашенных ими кредитах. Всякий банк, желающий получить информацию о клиенте, перед тем как выдать или увеличить ему сумму кредита, вправе обратиться за услугами к этой службе;

2. Использовать американское “правило пяти си” для оценки платежеспособности клиентов как самостоятельно так и при привлечении различных консалтинговых корпораций;

3. Увеличить сроки рассмотрения кредитных решений. При принятии решений учитывать экономическое состояние страны, использовать методы прогнозирования и моделирования на кредитном рынке;

4. Внедрение материальной ответственности за предоставление недостоверных данных или же скрытия их от соответствующих структур.

Выводы. Таким образом, пока в Украине отсутствует всеобщая информационная сеть по всем предприятиям (потенциальным заемщикам) и пока предприятия будут бояться предоставлять в такую сеть информации о себе, кредитные риски в Украине будут очень высокими. Необходим комплексный подход к решению указанных выше задач с привлечением законодательных органов с целью создания цивилизованного кредитного рынка.

Библиографический список

1. Алексей Ковалев. Управление кредитными рисками в России и зарубежный опыт // журнал "Финансовый директор", 2007. №4.
2. Слобода Л.Я. Удосконалення корпоративного ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]// Вісник Хмельницького національного університету, 2010. Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_3_2/068-072.pdf.
3. Організація системи ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomist.kiev.ua/studentu/organizaciya-sistemi-rizik-menedzhmentu-v-bankax-ukraïni.html>.
4. Печалова М.Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке [Электронный ресурс]//Менеджмент в России и за рубежом, 2001. №1. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001/pechalova.shtml>.