

УДК 336.717.061

Д.А. ГОРОВИЙ, А.В. ДОБРОВОЛЬСЬКА
ВЗАЄМОДІЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сьогодні банки завдяки кредитним операціям, які вони виконують, залишаються основним джерелом для поповнення коштів промислових підприємств. В той же час банки є вторинними в економіці по відношенню до підприємств, оскільки самі не виробляють додаткову вартість, а лише розподіляють наявну між державою, самими банками, юридичними і фізичними особами. Операція кредитування, властива банкам, є однією з найризикованіших для їх діяльності. У процесі кредитування сучасні банки використовують ряд організаційно-економічних прийомів надання й повернення кредитів. Проте сучасні прийоми оцінки позичальника уповільнюють процес надання кредиту і не гарантують його повного повернення.

В Україні є три варіанти гарантування кредиту: застава, гарантії третьої особи або страхової компанії. На жаль, жодна з цих схем не гарантує 100% повне повернення коштів. Адаже головною умовою застави є її відносна ліквідність на момент заключення договору і більша на 30% вартість за суму кредиту. Однак на час погашення кредиту ліквідність застави може зменшитися, або його вартість суттєво впаде в ціні.

Для запобігання такої ситуації в статті запропоновані заходи з побудови фінансових ланцюгів, яка б з'єднували банк та підприємство на довгострокову перспективу шляхом створення між ними спільних підприємств. У такому випадку банк та підприємство утворюють між собою спільний взаємовигідний консорціум. Подібні інструменти вже існують в арабському світі під назвою «сукук». Основою його є створення проміжної спільної компанії, де банк і підприємство-позичальник виступають співвласниками. Банк кредитує підприємство через віртуального посередника, який у той же час стає ланцюгом додаткової взаємодії між ними. Трансформація таких інструментів для реалії українського ринку допоможе як банкам, так і підприємствам-позичальникам у досягненні власних цілей на ринку.

Ключові слова: банк, підприємство-позичальник, позика, кредитування, оцінка позичальника, застава, гарантії кредиту, сукук, іджара.

Д.А. ГОРОВОЙ, А.В. ДОБРОВОЛЬСКАЯ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Сегодня банки благодаря кредитным операциям, которые они выполняют, остаются основным источником для пополнения средств промышленными предприятиями. В то же время банки являются вторичными в экономике по отношению к предприятиям, поскольку сами не производят прибавочную стоимость, а лишь распределяют имеющуюся между государством, самими банками, юридическими и физическими лицами. Операция кредитования, присущая банкам, является одной из самых рискованных для их деятельности. В процессе кредитования современные банки используют ряд организационно-экономических приемов предоставления и возврата кредитов. Однако современные приемы оценки заемщика замедляют процесс предоставления кредита и не гарантируют его полного возврата.

В Украине существует три варианта обеспечения кредита: залог, гарантии третьего лица или страховой компании. К сожалению, ни одна из этих схем не гарантирует 100% полный возврат средств. Ведь главным условием залога является его относительная ликвидность на момент заключения договора и стоимость больше на 30% чем сумма кредита. Однако на время погашения кредита ликвидность залога может уменьшиться, или его стоимость существенно упадет в цене.

Для предотвращения такой ситуации в статье предложены меры по построению финансовых цепей, которая соединяли бы банк и предприятие на долгосрочную перспективу путем создания между ними совместных предприятий. В таком случае банк и предприятие образуют между собой общий взаимовыгодный консорциум. Подобные инструменты уже существуют в арабском мире под названием «сукук». Основой его является создание промежуточной совместной компании, где банк и предприятие-заемщик выступают совладельцами. Банк кредитует предприятие через виртуального посредника, который в то же время становится целью дополнительного взаимодействия между ними. Трансформация таких инструментов для реалії украинского рынка поможет как банкам, так и предприятиям-заемщикам в достижении собственных целей на рынке.

Ключевые слова: банк, предприятие-заемщик, заем, кредитования, оценка заемщика, залог, гарантии кредита, сукук, иджара.

D.A. GOROVYI, A.V. DOBROVOLSKA
THE INTERACTION OF COMMERCIAL BANKS AND INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

Nowadays, banks remain the main source for replenishing the funds of industrial enterprises, due to the credit operations they perform. At the same time, banks are secondary in economy in relation to enterprises, since they do not produce additional value themselves, but only distribute the existing one between the state, banks themselves, legal entities and individuals. The lending business, inherent to banks, is one of the most risky for their activities. Modern banks use a number of organizational and economic methods of providing and repaying loans in the process of lending. However, modern methods of assessing a borrower slow down the process of granting a loan, but do not guarantee its full return.

In Ukraine, there are three options for guaranteeing a loan: a pledge, a third-party guarantee or a guarantee of the insurance company. Unfortunately, none of these schemes guarantees 100% full refund. After all, the main condition of the pledge is its relative liquidity at the time of the contract conclusion and a value greater for the loan amount on 30%. However, at the time of repayment the loan, the liquidity of the collateral may decrease, or it will significantly fall in price.

In order to prevent such a situation, it is proposed in the article the measures for the construction of financial circuits, which would connect the bank and the enterprise in the long-term perspective by creating joint ventures between them. In this case, the bank and the company form a joint mutually beneficial consortium. Similar instruments already exist in the Arab world under the name of "sukuk". It is based on the creation of a special purpose vehicle, where the bank and the borrowing company act as co-owners. The bank lends the business through a virtual intermediary, which at the same time becomes a chain of additional interaction between them. The transformation of such instruments for the realities of the Ukrainian market will help both banks and borrowing companies to achieve their own goals at the market.

Keywords: bank, enterprise-borrower, loan, crediting, borrower assessment, pledge, loan guarantees, sukuk, ijara.

© Д.А. Горовий, А.В. Добровольська, 2018

Вступ. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні характеризується гострим дефіцитом фінансового капіталу для вирішення проблем забезпечення фінансовими ресурсами потреб усіх суб'єктів економічної діяльності. Нестача його відчувається як державними структурами, комерційними фірмами, так і фізичними особами, яким вони необхідні для вирішення питань власного бізнесу, побудови чи придбання житла, а також речей тривалого використання. Саме на цей етап розвитку економіки перепадає необхідність пошуків нових напрямків діяльності банківської системи – як передумови реального створення ринкових відносин у країні. Адже саме банки є тими важелями діяльності економіки України, які на цей час мають можливість надати усім суб'єктам економічної діяльності фінансові ресурси у вигляді банківського кредиту. Основна проблема є у тому, що діяльність банків націлена лише на один вид клієнтів – фізичні особи, хоча ще 20 років тому ситуація складалася навпаки – головними клієнтами банків були юридичні особи. Це сталося через значну кількість банкруств промислових підприємств та відповідну переорієнтацію банків на більш масового та надійного клієнта.

Аналіз стану питання. Основний вид діяльності будь-якого банку – кредитування, яке приносить йому прибуток. В Україні в комерційних банках, які ведуть агресивну кредитну політику, питома вага кредитування складає до 80% всіх активних операцій банків. Одним з основних шляхів зниження кредитного ризику є всебічний і ретельний аналіз кредитоспроможності позичальника. Проведення такого аналізу дозволить надати керівництву банку якісну інформацію для ухвалення рішення про видачу кредиту, у випадку якщо фінансовий стан і репутація позичальника виявиться задовільним, або відмові у видачі позики, коли результати аналізу негативні.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питанням покращення методик оцінювання позичальників та зниження кредитних ризиків займалися такі вчені: Вітлінський В. [1], Примостка Л. [2], Дмитренко М. [3], Великоіваненко Г. [4], Роуз П. [5], Лютий О. [6] та інші. Проте за нинішніх умов господарювання доцільним є не лише покращення методик оцінки позичальника зі сторони банку, але й налагодження довготривалого партнерства між банком та підприємством-позичальником.

Мета цієї статті полягає в акцентуванні уваги на необхідність налагодження довготривалого партнерства між банком та підприємством-позичальником та запропонованні дієвої схеми такої співпраці, заснованої на закордонних аналогах.

Постановка задачі. Банки на сьогодні є однією з центральних ланок системи ринкових структур і оптимізація їх роботи обов'язково призведе до покращення макроекономічних показників держави, прискорення обігу грошової маси, прискорення розрахунків та платежів. А використання безготівкових

форм кредитних розрахунків або пластикового носія зменшить обсяг готівкової грошової маси, яка зможе піти на вирішення проблеми платежів.

З іншої сторони – банки є вторинними в економіці по відношенню до підприємств, оскільки самі не виробляють додаткову вартість, а лише розподіляють наявну між державою, самими банками, юридичними і фізичними особами. Таким чином, необхідність операцій кредитування сьогодні має велику актуальність внаслідок таких аспектів:

– економічна доцільність як для клієнта, так і для банку, бо тоді банки не тільки отримують нове джерело прибутку чи джерело зменшення постійних витрат, але й розширюють арсенал доходних активів.

– вдоволення виробничих, соціальних та побутових потреб юридичних та фізичних осіб.

– покращення макроекономічного стану держави через зменшення потоку готівкової грошової маси у державі і, як наслідок, можливість відправлення його на покриття заборгованості по заробітній платі.

У процесі кредитування сучасні банки використовують ряд організаційно-економічних прийомів надання й повернення кредитів. Сукупність цих прийомів як одиничних дій за організацією кредитного процесу, його регулювання у відповідності з принципами кредитування, називається механізмом кредитування. Механізм кредитування на сьогодні включає в себе [5]:

- 1) аналіз кредитоспроможності позичальника;
- 2) організаційно-економічні прийоми видачі й погашення кредитів (елементи кредитування);
- 3) засоби кредитування;
- 4) підготовка й висновки кредитного договору;
- 5) здійснення банківського аудиту за дотриманням кредитного договору (кредитний моніторинг).

Проте з одного боку такий механізм суттєво уповільнює отримання кредиту, а з іншого – не призводить до гарантованого відсікання недоброякісних позичальників. Сьогодні для мінімізації останнього фактору перед наданням кредиту здійснюється наступна перевірка:

- 1) оцінка ефективності та окупності кредитного заходу;
- 2) аналіз техніко-економічного обґрунтування кредитного заходу;
- 3) аналіз бізнес-плану;
- 4) забезпечення й ступінь ризику кредитної операції;
- 5) фінансовий стан підприємства та його класифікація;
- 6) достовірність наданих документів;
- 7) історія взаємовідносин з банківськими інститутами;
- 8) своєчасні розрахунки з партнерами;
- 9) гарантії повернення кредиту.

Основна задача аналізу кредитоспроможності – визначити спроможність і готовність позичальника діяти у відповідності з умовами кредитного договору. Банк має

визначити ступінь ризику, що він готовий взяти на себе, і розмір кредиту, що може бути наданий на даних обставинах [7].

Щоб провести якісну рейтингову оцінку, необхідно враховувати об'єктивні фактори діяльності клієнта. До таких факторів можна віднести наступні [8]:

- 1) місце знаходження клієнта;
- 2) термін існування підприємства;
- 3) частка банку в уставному фонді позичальника;
- 4) кількість місяців, що залишилось до погашення кредиту тощо.

Однак головним недоліком всіх цих заходів є незабезпеченість інтересу банку. Банк не зацікавлений як в невідачі кредиту, так і в неотриманні прибутку, чи в неотриманні предмету гарантії по кредиту.

В Україні [9] є три варіанти гарантування кредиту: застава, гарантії третьої особи або страхової компанії. Проте третій варіант застосовується вкрай рідко через небажання значного ризику з боку страхових компаній.

На жаль, жодна з цих схем не гарантує повне повернення позикових коштів, що допоможе йому в його наступній діяльності. Адже головною умовою застави є її відносна ліквідність на момент заключення договору і більша на 30% вартість за суму кредиту. Однак на час погашення кредиту ліквідність застави може зменшитися, або вона суттєво впаде в ціні.

Для запобігання такого можна спробувати побудову фінансових ланцюгів, яка б з'єднувала банк та підприємство на довгострокову перспективу шляхом створення між ними спільних підприємств. У такому випадку банк та підприємство утворюють між собою спільний взаємовигідний консорціум. З одного боку таке об'єднання не є формальним і не призводить до створення об'єднаної юридичної особи (а, відповідно, до зміни власників у кожному суб'єкті господарювання). З другого боку, таке об'єднання є досить стійким через взаємну зацікавленість. А по-третє, таке об'єднання дозволяє посилити контроль над діяльністю один одного і в той же час відмовитися від складної бюрократизованою процедури узгодження кредиту при необхідності укладання кількох позикових угод, або створення кредитних ліній.

Така схема взаємодії фактично є подібною до тієї, яка вже використовується у країнах Близького Сходу, адже в арабських країнах здійснювати позику у грошовій формі не дозволяє віра. Так, за законами ісламу, стягувати відсотки за використання коштів забороняється, оскільки доходи можна одержувати тільки в результаті підприємницької діяльності [10].

Тому арабські фінансисти винайшли спосіб, як обходити це обмеження не вступаючи у протиріччя з канонами віри, які у деяких країнах (Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ) імплементовані в місцеве законодавство. Такі фінансові інструменти, що не порушують ісламські принципи, називаються «сукук» [11,12]. Існує чотирнадцять видів цих інструментів.

У найпростішому випадку, який можуть застосовувати і вітчизняні банки для об'єднання зусилля

з підприємством-клієнтом, використовується операція лізингу – іджара (рис. 1).

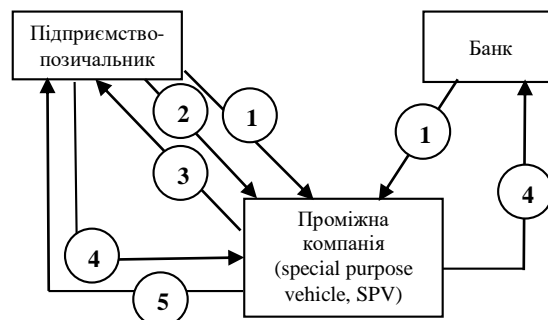


Рис. 1 Використання схеми «іджара»

Для цього банком та підприємством-позичальником створюється спільна проміжна компанія (special purpose vehicle, SPV) – (1). З боку банку сума, вкладена в цю компанію і яка фактично буде спрямована позичальнику, є кредитом для позичальника. Позичальник продає проміжній компанії якийсь актив за суму, передану банком, (2) і одразу бере його в оренду (3). У такому випадку цей актив є гарантією позики. Крім того, орендна плата, що одержується проміжною компанією, направляється банку – це і є його процентний дохід (4). Коли настає строк погашення, емітент викуповує назад орендований актив (5) – відбувається повернення основної суми кредиту.

Запропонована схема взаємодії підприємства-позичальника та комерційного банку суттєво відрізняється від існуючої схеми взаємодії між банком та позичальником під час кредитування з використанням застави у якості гарантії, оскільки не включає в себе посередника – страхову компанію, яка лише фактично відбирає частину позики на себе, проте страхує предмет застави лише від певних випадків.

Висновки. На сьогодні банки завдяки кредитним операціям, які вони виконують, залишаються основним джерелом для поповнення коштів промислових підприємств. В той же час банки є вторинними в економіці по відношенню до підприємств, оскільки самі не виробляють додаткову вартість, а лише розподіляють наявну між державою, самими банками, юридичними і фізичними особами. Операція кредитування, властива банкам, є однією з найризикованіших для їх діяльності. У процесі кредитування сучасні банки використовують ряд організаційно-економічних прийомів надання й повернення кредитів. Проте сучасні прийоми оцінки позичальника уповільнюють процес надання кредиту і не гарантують його повного повернення.

В Україні є три варіанти гарантування кредиту: застава, гарантії третьої особи або страхової компанії. На жаль, жодна з цих схем не гарантує 100% повне повернення коштів. Адже головною умовою застави є її відносна ліквідність на момент заключення договору і більша на 30% вартість за суму кредиту. Однак на час

погашення кредиту ліквідність застави може зменшитися, або його вартість суттєво впаде в ціні.

Для запобігання такої ситуації в статті запропоновані заходи з побудови фінансових ланцюгів, яка б з'єднувала банк та підприємство на довгострокову перспективу шляхом створення між ними спільних підприємств. У такому випадку банк та підприємство утворюють між собою спільний взаємовигідний консорціум. Подібні інструменти вже існують в арабському світі під назвою «сукук». Основою його є створення проміжної спільної компанії, де банк і підприємство-позичальник виступають співвласниками. Банк кредитує підприємство через віртуального посередника, який у той же час стає ланцюгом додаткової взаємодії між ними. Трансформація таких інструментів для реалій українського ринку допоможе як банкам, так і підприємствам-позичальникам у досягненні власних цілей на ринку.

Список літератури

- Вітлінський В. Кредитний ризик та його врахування при обчисленні ставки відсотка / В. Вітлінський, О. Пернарівський // *Банківська справа*. – 1997. – №5. – С. 63-66.
- Примостка Л. О. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія /Л. Примостка. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
- Дмитренко М. Управління ризиками в комерційних банках / М. Дмитренко // *Вісник НБУ*. – 1998. – №9. – С. 23.
- Великоіваненко Г. Моделювання внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку / Г. Великоіваненко, Л. Трокоз // *Економічний аналіз*. – 2012. –Т. 11(1). – С. 313-319.
- Роуз, П.С. Банковский менеджмент: Предоставление финансовых услуг : пер. с англ. / П.С. Роуз ; Под общ.рук. М.В. Белова, др. . – М.: Дело, 1997 . – 743 с.
- Лютий О.І. Банківський маркетинг. Підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
- Ілляшенко С. Кредитні ризики та створення резервів для їх покриття / С. Ілляшенко // *Вісник НБУ*. – 1999. – №7. – С.39-41.
- Галицин В.К. Система управління кредитними ризиками комерційного банку / В.К. Галицин, І.В. Бушуєва. – К.: Науковий світ, 2000. – 146 с.
- Мороз А.М. Банківські операції: Підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. - 384 с
- Журавлев А.Ю. Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты./ А.Ю. Журавлев – М.: «Умма», 2004. – 283 с.
- Грошков И. Арабскому миру нужны инвестиции / И. Грошков// *Эксперт*. – 2004. – №26 (427) – С. 22-29.
- Исламские облигации (сукук): введение и применение. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://islam.plus/nauka/1675-islamskie-obligacii-sukuk-vvedenie-i-primenenie>

References (transliterated)

- Vitlinsky V., Pernarivsky O. *Kredytnyy ryzyk ta yoho vrakhuvannya pry obchyslenni stavky vidсотка* [Credit risk and its inclusion in the calculation of interest rates]. *Bankivska sprava* [Banking], 1997, no 5, pp. 63-66.
- Primostka L. O. *Bankivski ryzyky: teoriya ta praktyka upravlinnya: monohrafiya* [Banking Risks: Theory and Practice of Management: Monograph]. Kyiv, KNEU, 2008. 456 p.
- Dmitrenko M. *Upravlinnya ryzykamy v komertsyinykh bankakh* [Risk Management in Commercial Banks]. *Visnyk NBU* [NBU Herald], 1998, no 9, p. 23.
- Velikoivanenko G., Trokoz L. *Modelyuvannya vnutrishnikh kredytnykh reytnykhiv pozychal'nykh komertsyynoho banku* [Modeling of internal credit ratings of commercial bank borrowers]. *Ekonomichnyy analiz* [Economic Analysis], 2012, vol. 11 (1), pp. 313-319.
- Rose, P.S. *Bankovskiy menedzhment: Predostavlenie finansovykh uslug* [Banking Management: Providing Financial Services]. Moscow, Delo, 1997. 743 p.
- Lyutyty O.I., Solodka O.O. *Bankivskiy marketing. Pidruchnyk*. [Bank Marketing. Handbook]. Kyiv, Tsentr uchbovoyi literatury, 2010. 776 p.
- Ilyashenko S. *Kredytni ryzyky ta stvorennya rezerviv dlya yikh pokryttya* [Credit risks and the creation of reserves for their coverage]. *Visnyk NBU* [NBU Herald], 1999, no 7, pp. 39-41.
- Galytsyn V.K., Bushuyeva I.V. *Systema upravlinnya kredytnymy ryzykamy komertsyynoho banku* [Credit risk management system of a commercial bank]. Kyiv, Naukovy svit, 2000. 146 p.
- Moroz A.M., Savluk M.I., Puhovkina M.F. et al. *Bankivski operatsiyi: Pidruchnyk* [Banking Transactions: Textbook]. Kyiv, KNEU, 2000. 384 p.
- Zhuravliev A.Yu. *Islamskii finansy v sovremenno m mire. Ekonomicheskie i pravovye aspekty*. [Islamic finance in the modern world. Economic and legal aspects]. Moscow, Umma, 2004. 283 p.
- Groshkov I. *Arabskomu miru nuzhny investitsii* [The Arab world needs investment] *Ekspert* [Expert], 2004, no 26 (427), pp. 22-29.
- Islamskie obligatsii (sukuk): vvedenie i primieneniie* [Islamic bonds (sukuk): introduction and application]. Available at: <http://islam.plus/nauka/1675-islamskie-obligacii-sukuk-vvedenie-i-primenenie>

Надійшла (received) 25.10.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Горовий Дмитро Анатолійович (Горовой Дмитрий Анатольевич, Gorovyi Dmytro Anotoliiovych) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри економіки та маркетингу; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0416-3857>; email: digogo@ukr.net

Добровольська Анастасія Валентинівна (Добровольская Анастасия Валентиновна, Dobrovolska Anastasiia Valentynivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; e-mail: bydetbolno69@gmail.com