



## Аспекти міжсуб'єктних відносини роздрібно-банківського кредитування

Анатолій Миколайович Харченко,  
викладач кафедри фінансів і кредиту  
Черкаського інституту банківської справи  
Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

**Анотація.** Висвітлюється зміст взаємовідносин суб'єктів роздрібно-банківського кредитування і зазначено деякі його аспекти. Охарактеризовано необхідність роздрібно-банківського кредиту для суб'єктів підприємництва залежно від особливостей кругообігу обігових коштів.

**Ключові слова:** роздрібний банківський кредит, кредитування, правові інтереси, кругообіг обігових коштів.

**Постановка проблеми.** Банківська система України найбільш динамічно реагує на зміни, які відбуваються в суспільстві та в країні. Прикінцеві роки ХХ століття були ознаменовані фінансовими кризами і загальним збіднінням населення України [1]. Найважливішими завданнями того періоду для банків було нарощення власної ліквідності. Банки зухвало пропонували населенню найвигідніші умови розміщення коштів, у той час як роздрібно-банківського кредитування мало незначні межі та обсяги.

На початку ХХІ століття працівники банківської сфери в Україні звернули увагу на те, що збільшився просярок населення країни, який став жити більш заможно і, у свою чергу, користуватися все активніше кредитними ресурсами як для споживчих потреб, так і на потреби ведення малого та середнього бізнесу.

На сьогодні кредит уже виступає як одна з найважливіших категорій ринкової економіки, що відображає реальні фінансові зв'язки і відносини економічного життя суспільства та реалізуються через механізм кредитування [2, с. 172]. Останнім часом роздрібно-банківського кредитування набуває все більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, тому відповідно банківський бізнес забезпечує таку можливість [3, с. 45].

Стан і перспективи розвитку роздрібно-банківського кредитування тісно пов'язані з економічними та соціальними параметрами держави. Тому дуже важливо дослідити особливості відносин економічних суб'єктів при наданні роздрібно-банківського кредиту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На дослідження становлення і розвитку кредитування спрямовані праці О. І. Барановського, М. Д. Білик, О. В. Васюренка, В. В. Вітлінського, А. М. Герасимовича, Р. А. Гриценка, Б. С. Івасіва, В. В. Корнеєва, О. І. Лаврушина, А. М. Мороза, Л. О. Примостки, М. Ф. Пуховкіної, А. В. Соколової, Н. П. Шульги та іншими.

Однак зважаючи на те, що роздрібний банківський кредит ще тільки набуває свого теоретичного і практичного розвитку, тому деякі питання набувають актуальності у процесі кредитування, через що слід відмітити необхідність у дослідженнях різних його аспектів, а особливо визначити особливості взаємовідносин суб'єктів цього процесу.

**Мета статті** – провести аналіз взаємовідносин суб'єктів роздрібно-банківського кредитування і зазначити їхні особливості.

**Виклад основного матеріалу.** В основі функціонування роздрібно-банківського кредитування лежать об'єктивні економічні інтереси учасників кредитних відносин – комерційного банку, з одного боку, та юридичних і фізичних осіб – з другого. Умовою його успішного функціонування є забезпечення єдності цих інтересів [4]. І навпаки, що суб'єктивніше будуть організовані кредитні відносини, що менше вони відповідатимуть об'єктивним економічним інтересам банку і позичальника, то менш дієвішими будуть результати функціонування роздрібно-банківського механізму, які проявляються, перш за все, у надмірному забезпеченні платіжними засобами суб'єктів господарювання на неповоротній (простроченій, безнадійній) основі і, як наслідок, порушення товарно-грошової збалансованості, кризах платежів, нестабільності грошової одиниці тощо.

У період інтеграції економіки до європейської та світової кредитні відносини стають вираженням повернення вартості, тобто припиняється безповоротне фінансування видатків бюджету, надання кредитів збитковим господарствам, а також на цілі, які не відповідають внутрішній природі кредиту і принципам комерційної діяльності.

Безліч самостійних суб'єктів господарювання намагаються отримати найбільший прибуток шляхом зниження витрат виробництва, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, що нагально потребує раціонального й ефективного використання всіх ресурсів і, насамперед, кредиту для досягнення найвищих результатів [5]. На відновлення істинного призначення кредиту великий вплив мають зміни, які відбуваються в банківській системі, і створення у зв'язку з цим кредитного ринку, де пропозиція кредиту приходить від вільних, економічно самостійних, рівних між собою у правах акціонерних комерційних банків. Принципи роботи, умови діяльності цих банків повністю відповідають суті, призначенню і ролі кредиту в розвиненому товарному виробництві. Кредитні відносини базуються на цілком певних правових і економічних інтересах суб'єктів цих відносин, і тільки спільність цих інтересів передбачає їхню практичну реалізацію.



Правові інтереси мають подвійне існування. З одного боку, кредитори, користуючись залученими коштами клієнтів для надання позичок, мають правове зобов'язання перед ними на весь період роздрібно-го кредитування. У разі неповернення або прострочення позичок несуть правову відповідальність перед клієнтами. З іншого боку, боржники, отримуючи позики в тимчасове користування (чужу власність), несуть юридичну відповідальність перед кредитором за строковість її повернення і сплату відсотків за користування.

У реальній практиці і боржники, і кредитори свою правову відповідальність і зобов'язання можуть по чергово змінювати, тобто боржники можуть ставати кредиторами, а кредитори – боржниками. Реалізація правових зобов'язань і відповідальності відбувається з підписанням кредитної угоди між боржниками і кредиторами [5].

Практична реалізація правової сторони кредитних відносин пов'язана як із правочинністю суб'єктів, так і правовим полем їхньої діяльності. Відсутність необхідних законів, волонтаристське тлумачення чинних, перевищення прав урядовими структурами і посадовими особами породжують суб'єктивізм функціонування роздрібного кредитного механізму, що зменшує його дієвість в економічних процесах суспільства.

Неприпустимо з позиції державного правового регулювання кредитних відносин саме у сфері роздрібного створювати правовий вакуум між банками і позичальниками.

Отже, якщо правова сторона характеризує зобов'язання і відповідальність за встановлення кредитних відносин, то економічна створює базу для взаємовигідного економічного співробітництва між кредитором і боржником.

Вектори економічних інтересів суб'єктів кредитного механізму на перший погляд можуть не збігатися, адже і банки-кредитори, і господарські суб'єкти-позичальники є комерційними структурами, основна мета яких – максимальна величина прибутку. Тому спільність економічних інтересів полягає у виробничій необхідності, комерційній доцільності та у фінансовій можливості у кредитних відносинах як з боку кредитора, так і з боку боржника.

Теоретико-методичні аспекти аналізу взаємовідносин суб'єктів кредитного механізму базуються на таких особливостях їхньої діяльності:

по-перше, банки виступають розрахунковими центрами, операторами і посередниками у фінансових операціях своїх клієнтів, які належать до різних галузей і форм власності. Отже, залежність банків від клієнтської бази значно висока, тому, проводячи такий аналіз, доцільно врахувати особливості діяльності клієнтів банку в тій частині, яка безпосередньо стосується банку: структура капіталу, тривалість виробничого і повного циклу обороту капіталу, необхідність і доцільність залучення кредиту тощо;

по-друге, будучи «кровоносними судинами» руху капіталу в ринковій економіці, банки здатні створювати платіжні засоби, які підлягають державному регулюванню. Дотримання економічних нормативів є

чи не основним завданням будь-якого комерційного банку, а досягнення певного рейтингу на основі виконання економічних показників діяльності – «лакмусовим папірцем» для формування клієнтської бази, яка хоче бачити в особі банку надійного партнера;

по-третє, оцінюючи макроекономічну ситуацію, банки повинні аналізувати внутрішні резерви співпраці з клієнтом, адже обмеження кола клієнтів, яким можна надати позику, призводить до зростання адекватного джерела формування обігових коштів суб'єктів підприємництва – кредиторської заборгованості і, зазвичай, простроченої, що погіршує розрахунки в економіці;

по-четверте, у процесі надання банківських послуг і одержання прибутку домінує рух фінансового капіталу, переважно у формі залучення клієнтських коштів. Відповідно до банків, особлива увага повинна приділятися аналізу фінансових платежів і характеристикам грошових потоків: рівню ліквідності, ризиків вкладень, оборотності наявних ресурсів, фінансової стійкості та їх платоспроможності. Аналіз виробничих показників, затрати, структура активів та управління ними тощо мають порівняно менше значення. Для малого і середнього бізнесу характерна зворотна картина: рух фінансових потоків виконує допоміжну функцію порівняно із виробничою діяльністю;

по-п'яте, особливо важливими для банку є методи ранньої діагностики змін як у роботі клієнтів, так і у власній діяльності, що пов'язано з роботою банків із залученими коштами. Це означає, що банки мають можливість відстрочити кризу ліквідності і платоспроможності за своїми зобов'язаннями. У роботі з клієнтами банку важливо проводити стратегічний аналіз фінансових результатів як клієнтів, так і своєї діяльності.

Отже, ураховуючи вищезазначені особливості аналізу діяльності банків як суб'єктів кредитних відносин, розглянемо проблеми необхідності, можливості та доцільності кредитних відносин як з боку банку-кредитора, так і з боку боржника – суб'єкта бізнесу.

Необхідність кредиту і його параметри для суб'єктів підприємництва пов'язані, перш за все, з особливостями кругообігу обігових коштів.

У рамках загального кругообігу обігових коштів залежно від конкретних причин, мети і призначення її окремих частин можна визначити такі складові, які мають відносно самостійний рух: частину обігових коштів, які обслуговують поточний кругообіг; частину коштів, які обслуговують суміжні кругообіги, тобто плавний перехід попереднього циклу в наступний; частину коштів, які обслуговують підприємства щодо випуску нових видів продукції, поліпшення якості виробів, які випускають, удосконалення технологій тощо.

Призначення першої з них, найзначнішої за величиною – забезпечення безперервності даного поточного циклу виробництва. Вона охоплює як резерв грошових коштів, так і запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення неперервності ходу виробництва і реалізації окремого індивідуального кругообігу на період сфери обігу [6].



Виділення другої частини обігових коштів обумовлене не сезонністю виробництва, як це має місце в бізнесі сезонних галузей виробництва, а пов'язане, головним чином, із достроковою поставкою сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, що призводить до утворення запасів понад потребу поточного циклу виробництва. Рух коштів, які авансовані в такі запаси, переривається, оскільки сформовані запаси товарно-матеріальних цінностей виробничо споживаються не в поточному виробничому циклі, а в подальших циклах виробництва. Не беручи участі в поточному виробничому циклі, призупиняючи свій рух на стадії виробництва, вони, тим не менше, створюють необхідні умови для початку наступного циклу, а значить, забезпечують безперервність кругообігів авансованої вартості. Ці дві складові авансованої вартості об'єднує те, що вони обслуговують потребу поточного виробництва.

Третя частина авансованої вартості пов'язана із забезпеченням малого і середнього бізнесу щодо випуску нових видів продукції, поліпшенням якості виробів, які випускають, удосконаленням технологій, у той же час впливає на зниження частки коштів, потрібних для обслуговування поточного виробництва. Як показує практика, ця частина авансованої вартості стає постійним компонентом обігових коштів, і її питома вага в їхньому обсязі може відносно змінюватися. На кругообіг цієї частини впливають специфіка і характер технологічних операцій.

Потреба суб'єктів господарювання у джерелах формування обігових коштів, а відповідно й участь кредиту, визначаються на підставі загальної потреби в обігових коштах і участі в їх формуванні власного капіталу. Очевидним кроком у напрямі впорядкування організації обігових коштів, особливо у кризовий і посткризовий періоди, є відродження практики їх прогнозування, планування. Такий підхід передбачає:

- 1) планування потреби обігових коштів без розподілу їх на нормовані, ненормовані;
- 2) наступна деталізація їх потреби за статтями на основі фінансових циклів і характеру зростання затрат в одиницю періоду виробництва;
- 3) на основі загальної потреби в обігових коштах, визначення потреби в залученні джерел формування внаслідок вибору стратегії їх фінансування.

Унаслідок великої мобільності обігових коштів у процесі кругообігу відбуваються часові коливання (відхилення) як в їхніх обсягах, елементах, так і їхніх джерел фінансування. Вони виникають на різних стадіях індивідуальних кругообігів і, зрештою, знаходять своє узагальнене відображення в невідповідності за строками, величинами грошових коштів, авансованих у кругообіг і вивільненими в цій формі в результаті закінчення кругообігу, тобто реалізації товарів. Такі постійні коливання, незалежно від причин їх виникнення, відображаються у формі тимчасових невідповідностей між величинами грошових коштів на початковій і кінцевих стадіях індивідуального кругообігу цих коштів.

У тих випадках, коли така невідповідність виникає в результаті перевищення суми необхідних тер-

мінових платежів над сумою надходжень, виникає потреба (попит) на грошові кошти і, відповідно, на банківський роздрібний кредит. У протилежному варіанті відбувається тимчасове вивільнення і осідання грошових коштів на рахунках у банку або погашення такого кредиту. Тому участь банківського кредиту в джерелах формування обігових коштів правомірно базувати на аналізі його безпосереднього зв'язку з обігом останніх.

А принципами роздрібного банківського кредиту можна назвати традиційними як і для кредиту в цілому – поверненість, терміновість і платність – створюють необхідність у дослідженні його кругообігу на основі внутрішніх закономірностей кругообігу обігових коштів [7].

В економічній літературі деякі автори вважають, що вид потреби підприємства в обігових коштах визначає залучення коштів того чи іншого джерела їх формування. Зокрема, вважається, що постійні потреби, які виникають у зв'язку з кругообігом вартості всередині підприємства і забезпечують виконання виробничої програми (постійна частина поточних активів і позаоборотні активи повинні фінансуватися за рахунок довгострокових пасивів і власних коштів). Забезпечення руху продукту за межами бізнесу, а також фінансування його тимчасових потреб (зміна частини поточних активів) повинні задовольнятися за рахунок роздрібного кредиту банку [8].

#### **Висновки.**

1. Взаємовідносини можна характеризувати як спільність економічних інтересів, що полягають у виробничій необхідності, комерційній доцільності та у фінансовій можливості у кредитних відносинах як з боку кредитора, так і з боку боржника.
2. Участь банківського кредиту у джерелах формування обігових коштів правомірно базувати на аналізі його безпосереднього зв'язку з достатністю обігового капіталу і принципами роздрібного банківського кредиту.
3. Відносини суб'єктів роздрібного банківського кредитування базуються на особливостях, таких, які варто врахувати, особливості діяльності клієнтів банку в тій частині, яка безпосередньо стосується банку: структура капіталу, тривалість виробничого і повного циклу обороту капіталу, необхідність і доцільність залучення кредиту. Банки повинні аналізувати внутрішні резерви співпраці з клієнтом, адже обмеження кола клієнтів, яким можна надати позику, призводить до зростання адекватного джерела формування обігових коштів суб'єктів підприємництва. Особлива увага повинна приділятися аналізу фінансових платежів і характеристикам грошових потоків: рівню ліквідності, ризиків вкладень, оборотності наявних ресурсів, фінансової стійкості та їх платоспроможності. Аналіз виробничих показників, затрати, структура активів та управління ними тощо мають порівняно менше значення.

**Список використаних джерел**

1. Портал споживача [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.consumerinfo.org.ua/must\\_know/quality/581/4134/](http://www.consumerinfo.org.ua/must_know/quality/581/4134/).
2. Сопко В. Удосконалення механізму кредитування як один із чинників підвищення прибутковості банків / В. Сопко, М. Голик // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 3 (15). – С. 153–156.
3. Шмігельська З. К Особливості розвитку ринку споживчого кредитування в Україні / З. К. Шмігельська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 45–48.
4. Харченко А. М. Роздрібне банківське кредитування: сутність і важливість виділення на сучасному етапі розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні / А. М. Харченко // Науковий журнал «Економіка та право». – 2008. – № 2 (21). – С. 40–44.
5. Вовчак О. Д. Банківське мікрокредитування малого підприємництва в Україні : монографія / О. Д. Вовчак, П. М. Сенищ, О. І. Антонюк. – К. : УБС НБУ, 2012. – 190 с.
6. Фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~1/20/all/2013/10/28/311735>.
7. Офіційний сайт Альфа-Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.alfabank.com.ua/rus/analytics/product/economics/2012>.
8. Barn C. (2009). The 4\$ trillion housing headache. CNN Money [Electronic resource]. – Available from : <http://money.cnn.com/2009/05/27/news/mortgage.overhang.fortune/index.htm>.

**Summary.** In the article lights the relationship between the content of the retail bank lending, said some of its features. Characterized the need for retail credit entities, depending on the characteristics of the working capital cycle.

**Keywords:** retail bank loan, credit, legal interests, the working capital cycle.