

УДК 168.3:336.77

## ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

БЕЛЯКОВА В., аспірант кафедри фінансового аналізу і контролю КНТЕУ

**В** умовах нестабільності на світовому та вітчизняному ринках капіталів для більшості господарюючих суб'єктів актуальним питанням є забезпечення грошовими коштами для фінансування власної

---

© Белякова В., 2011

*ВІСНИК КНТЕУ 3/2011*

79

діяльності. Уникнути проблем, обумовлених обмеженістю власного капіталу, можна шляхом залучення альтернативних джерел фінансування, до яких належать кредитні кошти, лізинг, факторинг, форфейтинг тощо. Запозичення грошових коштів, накопичення кредиторської заборгованості та її обслуговування увійшли до практики всіх суб'єктів господарювання. Найбільша частка у залученому капіталі відводиться кредитним коштам. Вони сприяють забезпеченню ефективної діяльності, досягненню економічного зростання, а також підтримують фінансову стійкість та надійність. Усе зазначене обумовлює необхідність та доцільність детального дослідження інформаційної бази при реалізації кредитних відносин суб'єктами господарювання та її доведення.

Проблематика кредитних відносин широко висвітлюється вченими, зокрема слід відзначити таких українських дослідників, як І. Бланк [1], Л. Лігоненко [2], Є. Мних [3], В. Сопко [4] та ін., а також зарубіжних авторів І. Балабанова [5], Е. Хелферта [6], А. Шеремета [7] та ін. Однак досліджуване питання лишається дискусійним і потребує аналізу та подальшого вивчення у частині узгодження інтересів зацікавлених сторін у процесі реалізації кредитних відносин.

Метою статті є детальне дослідження процесу отримання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства, а також побудова механізму узгодження інтересів зацікавлених сторін кредитних відносин.

Процес залучення зовнішніх джерел фінансування діяльності характеризується значним ризиком, обумовленим імовірністю неповернення позикодавцю в установленій строк одержаних коштів, несплати відсотків за користування ними, лізингових платежів та ін. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначає зміст зобов'язань як заборгованість підприємства [8]. У той же час, власні та залучені джерела грошових коштів у обов'язковому порядку повинні відображатися в системах обліку та фінансової звітності. Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку та П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" власний капітал визначається як частина в активах підприємства після вирахування його зобов'язань [9]. У затвердженому наказом Міністерства фінансів України П(С)БО 2 "Баланс" [10] (Форма № 1) власні джерела відображаються у I розділі пасивів як власний капітал. Таким чином, усі інші джерела фінансування діяльності суб'єктів господарювання, крім власного капіталу, потрібно розглядати як зобов'язання. Оскільки суми платежів за кредитні ресурси не залежать від прибутковості суб'єкта господарювання, то вони повинні класифікуватись як першочергові. Їх вартість встановлюється заздалегідь відповідно до юридично оформлених угод на одержання кредитів і договорів. Однак вартість власного капіталу встановлюється за принципом "активи мінус зобов'язання" вона залежить від результатів діяльності та є прогнозованою, тобто під час практичної реалізації може зазнавати коригувань. Отже,

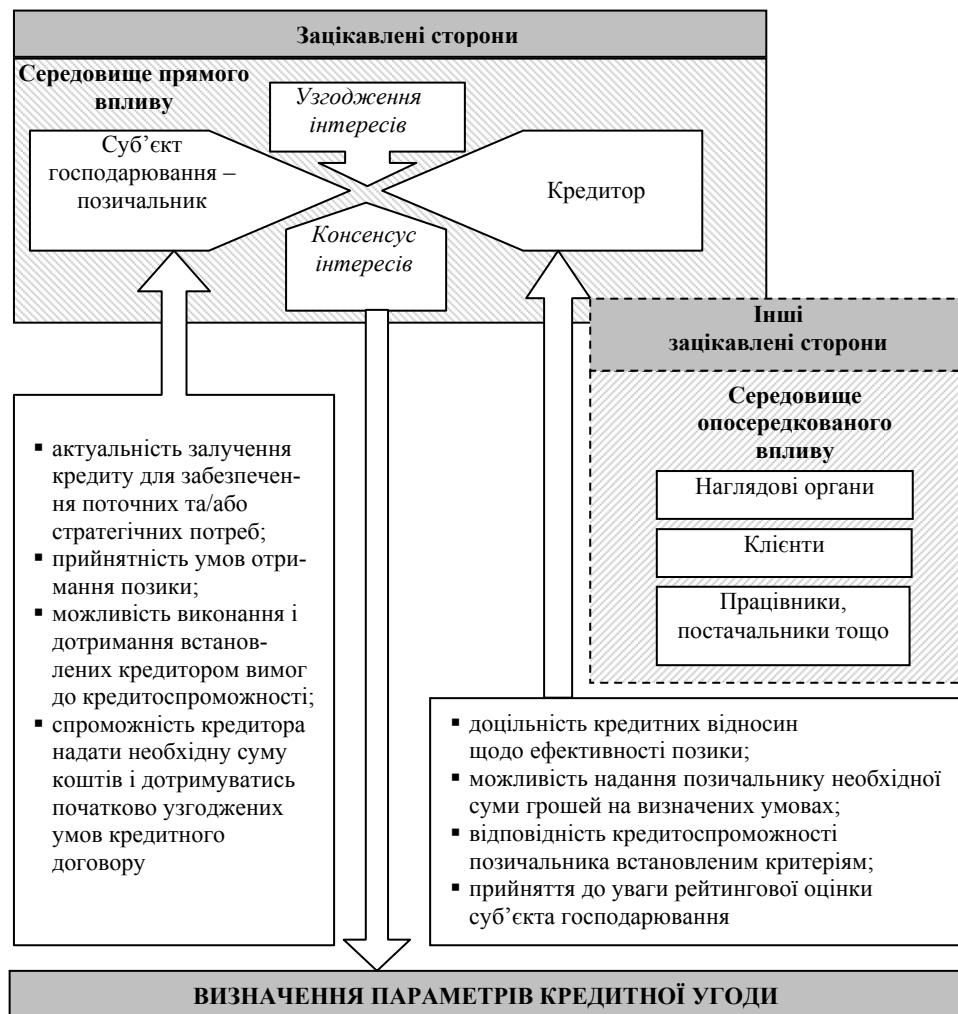
важливою умовою є об'єктивна оцінка вартості додатково залучених коштів, якісний аналіз грошових потоків із урахуванням супроводжувальних витрат на обслуговування запозичених коштів.

Прикладом залучення коштів при реалізації кредитних відносин виступає банківський кредит, одержаний суб'єктом господарювання на здійснення інвестицій в основні засоби. Підставою для встановлення вартості банківських позикових ресурсів слугують відсоткові ставки, які диференціюються залежно від виду кредиту. Потрібно зважати й на те, що відповідно до податкового законодавства України на суму сплачених відсотків прибуток до оподаткування зменшується. Тому, при встановленні вартості позикового капіталу, необхідно відкоригувати її на ставку податку на прибуток. Залучені кошти можна розглядати як запозичення, що сприяє економічному зростанню господарюючого суб'єкта, або як боргове зобов'язання, що збільшує навантаження на суб'єкт господарювання.

Прийняті суб'єктами господарювання кредитні зобов'язання в частині залучених коштів повинні відповідати таким умовам: *безумовності* – забезпечення режиму виконання всіх зобов'язань перед кредиторами; *зниження ризиків* – розміщення і погашення позик так, аби максимально знизити вплив коливань кон'юнктури ринку капіталів і спекулятивних тенденцій ринку цінних паперів; *оптимальності структури* – підтримання оптимальної структури кредиторської заборгованості за строками обертання і погашення; *збереження фінансової незалежності* – підтримка оптимальної структури кредиторської заборгованості між кредиторами резидентами та кредиторами нерезидентами; *прозорості* – дотримання публічності для забезпечення доступу рейтингових агентств до достовірної інформації про економічний стан підприємства з метою підтримки високої кредитної репутації та рейтингу позичальника; *узгодженості* – узгодження інтересів кредиторів, ресурси яких залучаються, та суб'єкта господарювання.

При встановленні кредитних відносин між зацікавленими сторонами існує необхідність пошуку аргументів і надання доказів щодо доцільності, спроможності та надійності таких відносин, реалізація яких відображається у механізмі узгодження їх інтересів (*рисунки*).

Дію механізму узгодження інтересів зацікавлених сторін у процесі реалізації кредитних відносин доцільно проаналізувати на прикладі. Відповідно до попередньо визначених критеріїв узгодження інтересів кожної із зацікавлених сторін із метою досягнення консенсусу їх інтересів у процесі реалізації кредитних відносин припустимо, що такі відносини мають бажання реалізувати три позичальники та три кредитори. Відповідно до визначених критеріїв у *табл. 1* наведено вхідні дані за групою зацікавлених сторін кредитних відносин – суб'єктами господарювання – позичальниками.



### Механізм узгодження інтересів зацікавлених сторін при реалізації кредитних відносин

Показники, які характеризують потенційну можливість надання кредитних коштів іншою групою зацікавлених сторін – кредиторами, наведено у *табл. 2*. Порівнявши потреби та можливості позичальників, а також умови надання коштів кредиторами, можна констатувати, що консенсус інтересів не буде досягнутий між позичальником 1 та кредиторами А, Б, В, через повну невідповідність зустрічних вимог (*табл. 1–2*). Консенсус інтересів може бути досягнутий між позичальником 2 та кредитором Б, а також позичальником 3 та кредитором В, адже всі визначені критерії відповідають зустрічним вимогам. Ідентифіковані зацікавлені сторони з високою ймовірністю зможуть реалізувати свої кредитні відносини. Позичальники 2 і 3 та кредитор А також дійдуть згоди, при чому в кожній зі сторін виникають можливості маніпулювання параметрами кредитної угоди з метою отримання додаткових вигод або зменшення витрат на реалізацію кредитних відносин.

Таблиця 1

**Характеристика суб'єктів господарювання – позичальників  
у контексті реалізації кредитних відносин**

Критерії	Позичальник 1	Позичальник 2	Позичальник 3
1. Актуальність залучення кредиту для забезпечення поточних та/або стратегічних потреб	Висока (на придбання основних засобів)	Середня (для реалізації маркетингової та збутової політики)	Середня (на модернізацію)
2. Прийнятність умов отримання позики	У національній валюті, під 17 % річних із можливою пролонгацією	У національній або іноземній валюті (долар США); у гривнях під 22 %, у доларах – 12 %	У національній або іноземній валюті (долар США); у гривнях під 21 %, у доларах – 10 %
3. Можливість виконання і дотримання встановлених кредитором вимог до кредитоспроможності	Середня	Середня	Висока
4. Спроможність кредитора надати необхідну суму коштів та дотримуватись початково узгоджених умов кредитного договору	10 млн грн без права дострокового повернення позикових коштів	2 млн грн або 255 тис. доларів США	14 млн грн або 1775 тис. доларів США без права дострокового повернення позикових коштів

Таблиця 2

**Характеристика суб'єктів господарювання – кредиторів  
у контексті реалізації кредитних відносин**

Критерії	Кредитор А	Кредитор Б	Кредитор В
1. Доцільність кредитних відносин щодо ефективності позики	Доцільні за умови маржі у 4 %	Доцільні за умови маржі у 5 %	Доцільні за умови маржі у 4.5 %
2. Можливість надання позичальнику необхідної суми грошей на визначених умовах	Портфель вільних коштів складає 65 млн грн. Відсоткові ставки за видами кредитного бізнесу коливаються в межах від 20 % до 25 %	Портфель вільних коштів становить 200 млн грн. Відсоткові ставки за видами кредитного бізнесу коливаються в межах від 22 % до 24 % у гривні та від 12 % до 15 % у доларах США	Портфель вільних коштів становить 40 млн грн. Відсоткові ставки за видами кредитного бізнесу коливаються в межах від 21 % до 25 % та від 13 % до 15 % у доларах США
3. Відповідність кредитоспроможності позичальника встановленим критеріям	Висока, середня	Висока, середня	Висока
4. Прийняття до уваги рейтингової оцінки суб'єктів господарювання	Обов'язкове	Не обов'язкове	Обов'язкове

Таким чином, кредитор розглядає доцільність кредитних відносин щодо ефективності позики, спроможність – з позиції можливості надання позичальнику необхідної суми грошей на визначених умовах, і надійність як відповідність кредитоспроможності позичальника встановленим критеріям. Для позичальника доцільність визначається 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, надійність – спроможністю кредитора надати необхідну суму коштів та дотримуватись початково узгоджених умов кредитного договору.

Аргументи та докази можуть бути представлені у кількісній та якісній формі, однак 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. Аналіз кредитоспроможності позичальника може надати необхідні аргументи і докази спроможності та надійності кредитних відносин суб'єктів господарювання. Підтвердження доцільності таких відносин має свої особливості, при цьому докази ефективності можуть бути отримані шляхом розрахунку показників рентабельності операцій між кредитором і позичальником.

Методика аналізу кредитоспроможності позичальника найкраще досліджена у банківській сфері. На сьогодні у міжнародній та вітчизняній банківській практиці використовується значна кількість систем оцінки кредитоспроможності, які зазвичай враховують такі блоки інформації щодо позичальників:

- фінансові показники, які підтверджують здатність позичальника формувати достатній грошовий потік, необхідний для повного і вчасного повернення кредиту;
- якісні характеристики позичальника, зокрема особистісні якості вищого керівництва та власників, строк роботи суб'єкта господарювання на ринку, порядність, ділова репутація, ефективність системи управління;
- величина, умови погашення, цільове спрямування та інші характеристики позики;
- дохідність позики як для позичальника, так і для кредитора.

Процес аналізу кредитоспроможності позичальника має забезпечувати вирішення завдань:

- оцінки економіко-правових засад діяльності позичальника;
- дослідження фінансового стану за кількісними та якісними параметрами;
- аналізу 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.

Фінансовий стан позичальника досліджується як із використанням пропозованих наглядовими органами методик (наприклад, згідно з Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [11]), так і на основі внутрішніх, розроблених власними силами банків підходів, які можуть охоплювати широкий набір показників і критеріїв кількісного та якісного аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання. Такий аналіз потрібно періодично повторювати, не рідше одного разу на визначений період (наприклад, місяць, квартал, півріччя).

Крім того, дослідження позичальника передбачає аналіз динаміки показників фінансового стану упродовж визначеного періоду (наприклад, 1, 3 або 5 років), а також порівняння фактичного стану позикоотримувача з нормативними значеннями обраних фінансових коефіцієнтів, які може розробляти кожний кредитор окремо, спираючись на середній галузевий рівень. До ключових показників фінансового стану позичальника найчастіше відносять такі:

- 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 по рахунках у національній та іноземній валюті у динаміці;
- склад і динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості;
- абсолютні й відносні характеристики фінансової стійкості та надійності;
- наявність і стан погашення кредитів протягом аналізованого періоду, наявність інформації про позичальника у Бюро кредитних історій;
- динаміка показників майнового стану.

Крім 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 з отриманими результатами 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.

Зважаючи на такі розрахунки та відповідно до класу 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 того, до якої групи ризику відносить кредитор позичальника, повинна розраховуватись величина ризику, на який наражається кредитор при наданні позики, а також сума капіталу на покриття можливих втрат за операцією.

Завершальним етапом аналізу кредитоспроможності позичальника є визначення доцільності та ефективності використання кредитних коштів. При аналізі доцільності отримання позичальником кредиту враховується інформація 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.

Коригувати обсяги залучення кредитів доцільно за умови зміни потреби суб'єкта господарювання у кредитних ресурсах, а також при зниженні ефективності їх використання. Управлінське рішення щодо доцільності ухвалюється за результатами зіставлення рівня динаміки показників діяльності (наприклад, приріст обсягів виробництва, товарообороту, прибутку) із темпами приросту обсягів залучення коштів.

Відповідно до інформації щодо структури об'єктів кредитування приймається рішення про доцільність зміни стратегії управління суб'єктом господарювання. Із позицій кредитора, надання коштів на інноваційно-інвестиційну діяльність – більш привабливий напрям кредитування порівняно з покриттям поточної заборгованості та негативних результатів діяльності. Саме тому кредитування під перспективні напрями розвитку дозволяє залучати більші обсяги кредитів під нижчі відсотки, а також співпрацювати із кредиторами, що мають високу ділову репутацію.

Аналіз граничного рівня кредитування і джерел залучення коштів пов'язаний з оцінками якості і доцільності використання кредитних ресурсів. Такий аналіз має за мету визначити рівень нагальності потреби у кредитних коштах. Якщо потреба незначна і короткострокова, то доцільність кредитування знижується, а за протилежної ситуації (нагальна потреба і значний строк реалізації проекту) – зростає. До того ж, оскільки середовище суб'єкта господарювання суттєво впливає



на його кредитні відносини (визначає їх особливості, наприклад, за умов сезонності, орієнтації на експортно-імпортні операції або ведення діяльності посередницького характеру), то таку інформацію також слід брати до уваги.

Крім зазначеного, аналітична система позичальника має містити опцію вибору серед існуючих альтернатив кредитора, який пропонує найбільш вигідні умови надання позики. У свою чергу, кредитор повинен знайти найбільш прийнятні варіанти кредитування на підставі даних про кредитоспроможність позичальників, які подали заявки на отримання позики, та врахувати складову оцінки ризиків.

Таким чином, узгодження інтересів через зіставлення потреб щодо отримання коштів позичальником та умов їх надання кредитором варто вважати консенсусом інтересів зацікавлених сторін при реалізації кредитних відносин, що має привести до підписання кредитної угоди.

На основі викладеного можна зробити певні висновки: *по-перше*, при встановленні доцільності залучення позикового капіталу для фінансування діяльності суб'єктів господарювання мають враховуватися всі можливі ризики при ініціюванні операції залучення позикових коштів; *по-друге*, кредитні відносини суб'єктів господарювання вимагають встановлення меж нівелювання інтересів, які визначено у механізмі узгодження інтересів зацікавлених сторін при реалізації кредитних відносин. Процес узгодження інтересів вимагає зустрічного аналізу зіставності потреб з обох сторін із метою досягнення консенсусу. Останній, у свою чергу, є підставою для визначення параметрів кредитної угоди.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. — 512 с.
2. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 255 с.
3. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 412 с.
4. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2000. — 258 с.
5. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование деятельности хозяйствующего субъекта. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 208 с.
6. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт ; пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. — М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 663 с.
7. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. — М. : Инфра-М, 2006. — 415 с.

8. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні* : Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon/rada.gov.ua>.
9. *Загальні вимоги до фінансової звітності* : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon/rada.gov.ua>.
10. *Баланс* : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon/rada.gov.ua>.
11. *Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків* : затв. постановою Правління Національного банку України від 6 лип. 2000 р. № 279 ; [із змін. та допов.] // Офіційний вісник України. — 2000. — № 32 (від 25.08.2000). — С. 228. — (ст. 1378, код акту 16471/2000).