

РОЛЬ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ

Більшість банків сьогодні працюють за принципом задоволення вимог і потреб банків. Прийшов час, коли банки повинні задуматися над стратегічним плануванням своєї діяльності.

В Україні спостерігається тенденція до універсалізації діяльності комерційних банків, що є недоліком, оскільки залишаються незаповненими окремі ніші кредитно – фінансового ринку. Нова редакція Закону України “Про банки та банківську діяльність” дещо змінила цю тенденцію: банківські ліцензії поділені на повні, обмежені, ліцензії на виконання певних операцій. Дрібні комерційні банки можуть перейти в розряд кооперативних, вимоги до яких будуть більш м’якшими. Вже зараз банкіри повинні розробляти стратегію у зв’язку з майбутніми змінами нормативної бази і свого статусу. Процес стратегічного управління банком має бути таким, як це зображено на рис 1 (рис. 1).



Рис. 1. Процес стратегічного управління банком

Для керівників банку насамперед повинна бути ясною його мета: які позиції банк може займати у передбачуваному майбутньому наприклад: функціонування банку на ринку тільки у межах країни, робота за принципом заповнення ринкової ніші; утвердження банку як великої кредитної установи, що здійснює операції на європейському та світовому ринках; вихід на міжнародний рівень і створення великого європейського банку.

Політика банку в кожному випадку буде неоднаковою. Стратегія повинна враховувати зовнішні умови банківської діяльності, визначати той результат, що його банк прагне досягти.

Традиційно формування стратегії не передбачає чіткої фіксації часових меж її реалізації (припускається, що банк функціонуватиме завжди). Тому в стратегічному плануванні кількісні показники та їх конкретні значення, як правило, не встановлюються. Стратегічні плани націлені на довгострокову перспективу та базуються на аналізі існуючих тенденцій розвитку економіки, фінансових ринків, а також містять елементи прогнозування й опис основних принципів прийняття рішень. У стратегічних планах немає подробиць, деталізації положень і точних дат виконання. Отже, стратегічне планування (на відміну від довгострокового) спрямовано не на просту фіксацію показників банківської діяльності на довгострокову перспективу, а передбачає вибір таких напрямів та сфер роботи банку, котрі забезпечать зростання його конкурентоспроможності. Тобто, стратегічне планування є функцією напряму розвитку банку, а довгострокове планування – функцією часу.

Стратегія банку в часі повинна бути розбита на етапи:

- Завоювання ринку в регіонах країни;
- Вихід на рівень країни;
- Вихід у число великих банків регіону колишнього СРСР;
- Функціонування як великого європейського банку.

З позиції стратегії банку важливо так організувати управління, щоб воно відповідало генеральній лінії сформованій на відповідному етапі розвитку.

Стратегія – довгостроковий, якісно визначений напрямок розвитку банку стосовно сфери ресурсів та форми його діяльності, системи взаємовідносин всередині банку і з зовнішнім середовищем, що повинно його привести до досягнення поставленої мети.

Забезпечення прибуткової діяльності та підвищення рентабельності активів – одне з найактуальніших завдань українських банків. Збереження позитивних тенденцій їх розвитку, які б відповідали тенденціям світової банківської системи та потребам вітчизняної економіки, можливе лише за умови нарощування обсягів кредитування реального сектору економіки, зокрема шляхом використання нових банківських та інформаційних технологій з метою зниження вартості послуг і підвищення їх якості.

Кредити видаються тільки в межах наявних ресурсів, що є в розпорядженні банку. Про кожен випадок надання позичальнику кредиту в розмірі, що перевищує 10 % власного капіталу, комерційний банк мусить повідомити НБУ. Загальний розмір кредитів, наданих банком, стосовно всіх позичальників, з урахуванням 100 % суми позабалансових зобов'язань виданих одному позичальнику не може перевищувати 25 % власних коштів комерційного банку.

Загальний розмір кредитів, наданих банком, стосовно всіх позичальників, з урахуванням 100 % позабалансових зобов'язань банку, не може перевищувати восьмикратного розміру власних коштів банку.

Кредитування позичальників має здійснюватися з додержанням комерційним банком економічних нормативів регулювання банківської діяльності та вимог НБУ щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів.

Кредитування здійснюється в межах параметрів, визначених політикою банку, які включають: пріоритетні напрямки в кредитуванні, обсяги кредитів та структуру кредитного портфеля, граничні розміри кредиту на одного позичальника, методика оцінки фінансового стану та кредитоспроможності позичальника, рівень процентної ставки тощо.

Для одержання кредиту позичальник звертається до банку з кредитною заявкою, до складу якої входить певний пакет документів. Склад необхідних документів залежить від характеру кредитної операції, і для різних клієнтів він може бути різним.

Кредити надаються на підставі укладеної між банком і позичальником кредитної угоди (договору). Де передбачаються: мета, сума, строк, порядок, форма видачі і погашення кредиту, форма забезпечення зобов'язань позичальника, процентна ставка і форма сплати процентів і основного боргу, права, зобов'язання, відповідальність сторін тощо.

При виникненні у позичальника тимчасових фінансових труднощів з об'єктивних причин та неможливості у зв'язку з цим погашення кредиту в строк, установлений кредитним договором, банк може в окремих випадках надати позичальнику відстрочку (продлонгацію погашення боргу) зі зміною кінцевого строку погашення кредиту. Продлонгація кредиту оформляється додатковою угодою до кредитного договору.

Складовими елементами системи кредитування у Банку є:

- частка власних коштів позичальника в операції, що потребує додаткового залучення коштів;
- цільове призначення кредиту;
- методи кредитування;
- способи врегулювання можливої кредиторської заборгованості;
- форми й доступний порядок контролю за цільовим та ефективним використанням отриманих у позику коштів і своєчасним їх поверненням.

За допомогою всіх цих елементів відбувається організація процесу кредитування.

Розглядаючи організацію процесу кредитування сукупність дій, які приводять для утворення та вдосконалення взаємозв'язків між частинами цілого, тобто етапами кредитування, слід виділити наступні з них:

- формування портфеля заявок на кредит;
- збір та аналітичне вивчення кредитоспроможності та фінансового стану;
- прийняття рішення про доцільність видачі позики;
- вибір виду кредиту;
- контроль за використанням позики, яким передбачається повернення кредиту і сплати за ним;
- робота банку із сумнівними та безсумнівними кредитами.

Отже, процес отримання кредиту є дуже ретельним, що зумовлено уникненням ризику банку. Він супроводжується ретельним вивченням економічного стану позичальника кредитором, його спроможністю по виконанню та дотриманню принципів кредитування.