

ПРОЕКТ ЄС ТАСІС “НАДАННЯ ПІДТРИМКИ МАЛИМ
І СЕРЕДНІМ ПІДПРИЄМСТВАМ НА СЕЛІ”

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
“ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ”

КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКО- ГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

**Збірник рекомендацій
Частина 1**

За редакцією М.Я. Дем'яненка

Київ «Знання Прес» 2005

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
“ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ”

ПРОЕКТ ЄС ТАСІС “НАДАННЯ ПІДТРИМКИ МАЛИМ
І СЕРЕДНІМ ПІДПРИЄМСТВАМ НА СЕЛІ”

**КРЕДИТНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СІЛЬСЬКО-
ГОСПОДАРСЬКИХ
ТОВАРО-
ВИРОБНИКІВ**

Збірник
рекомендацій
Частина 1

За редакцією М.Я. Дем'яненка

Київ

“Знання-Прес”

2005

УДК 334.732:631.115.8(083.13)

Видано за підтримки проекту ЄС ТАСІС "Надання підтримки малим і середнім підприємствам на селі".

Рецензенти:

В.І.Грушко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Інституту економіки та права "Крок";

П.А.Лайко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри податкової та страхової справи Національного аграрного університету при Кабінеті Міністрів України

Рекомендовано до друку вченою радою ННЦ "Інститут аграрної економіки"; протокол № 5 від 7 червня 2005 р.

К 79 **Кредитне** забезпечення сільськогосподарських товаровиробників: Зб. рекомендацій / Міністерство аграрної політики України; Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"; Проект ЄС ТАСІС "Надання підтримки малим і середнім підприємствам на селі". – Ч. 1 / За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: Знання-Прес, 2005. – 199 с.

ISBN 966-311-006-6

ISBN 966-311-012-0 (Ч. 1)

У збірнику розглядаються питання, пов'язані з одержанням кредиту сільськогосподарськими товаровиробниками з різними обсягами виробництва.

УДК 334.732:631.115.8(083.13)

ISBN 966-311-006-6

ISBN 966-311-012-0 (Ч. 1)

© Національний науковий центр
"Інститут аграрної економіки",
2005

ЗМІСТ

ВСТУП (Алексійчук В.М.).....	5
1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ (Алексійчук В.М.).....	7
2. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ (Дем'яненко М.Я., Сомик А.В.).....	8
3. ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ (Сомик А.В.).....	21
3.1. Сутність іпотечного кредитування.....	21
3.2. Коло осіб, які можуть бути заставодержателями.....	26
3.3. Перелік документів, які входять до іпотечної угоди.....	27
3.4. Дії кредитора з надання іпотечних кредитів.....	27
3.5. Механізм страхування іпотечних кредитів.....	28
4. ЗДЕШЕВЛЕННЯ ВАРТОСТІ КРЕДИТІВ (Гудзь О.Є.).....	29
5. ВИКОРИСТАННЯ ВЕКСЕЛІВ ЯК ЗАСОБУ ЗДЕШЕВЛЕННЯ ЗАЛУЧЕНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ (Рудненко Т.Б.).....	40
5.1. Характеристика векселів.....	41
5.2. Заповнення реквізитів.....	47
5.3. Оплата векселя.....	56
5.4. Недійсність векселя.....	57
5.5. Гарантії за векселем.....	59
5.6. Вартість векселів.....	64
6. НОВІ ФОРМИ КРЕДИТУВАННЯ (Гудзь О.Є.).....	68
6.1. Лізинг.....	69
6.2. Факторинг.....	78
6.3. Форфейтинг.....	82
7. КРЕДИТУВАННЯ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ (Гончаренко В.В., Горячов О.В., Пожар А.А.)....	85
7.1. Загальна схема отримання кредиту в кредитній спілці.....	86
7.2. Етапи отримання кредиту в кредитній спілці.....	86

Розділ

VII

КРЕДИТУВАННЯ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ

Протягом останнього десятиріччя кредитні спілки набули значного поширення в Україні. Загальна їх кількість сьогодні перевищує 600. Вони надають своїм членам кредити на найрізноманітніші споживчі потреби – придбання побутової техніки, відпочинок, отримання освіти, лікування, ремонт та будівництво житла, проведення газу та ін. Крім цього, кредитні спілки надають кредити на ведення різних видів підприємницької діяльності та розвиток селянських і особистих підсобних господарств.

Аналіз діяльності багатьох кредитних спілок свідчить про те, що мешканцям міст отримати кредит набагато легше, ніж селянам. Міські жителі можуть легко показати величину і стабільність отримання свого місячного доходу, надавши довідку про заробітну плату з місця роботи чи декларацію про доходи від підприємницької діяльності. Дохід селян має іншу природу. Він є сезонним, має не грошову, а товарну форму і проявляється у вигляді вирощених фруктів, овочів, худоби, птиці та іншої сільськогосподарської продукції. При цьому лише частина натурального доходу селян трансформується у грошову форму, а самі селяни не завжди

бачать можливі варіанти конвертації товарної форми доходу у грошову. Тому місячний дохід селян у грошовій формі, як правило, суттєво коливається, не обліковується і не має формального підтвердження. Таким чином, він не може бути показаний у такий спосіб, як дохід міського мешканця. Саме у цьому полягає одна з найголовніших проблем у отриманні кредитів селянами.

7.1. ЗАГАЛЬНА СХЕМА ОТРИМАННЯ КРЕДИТУ В КРЕДИТНІЙ СПІЛЦІ

Процедура отримання кредиту в кредитній спілці включає такі етапи:

- Звернення селянина до кредитної спілки з проханням про прийняття його в члени спілки;
- Ознайомлення селянина із статутом, принципами функціонування кредитних спілок, правами та обов'язками членів і, власне, прийняття в члени спілки;
- Обговорення із працівниками кредитної спілки мети та розміру необхідного кредиту;
- Надання селянином детальної інформації про стан власного господарства, рівень доходів від господарської та іншої діяльності, доведення власної платоспроможності і здатності повернути кредит;
- Укладення угоди про надання кредиту і отримання коштів.

7.2. ЕТАПИ ОТРИМАННЯ КРЕДИТУ В КРЕДИТНІЙ СПІЛЦІ

Першим етапом процедури отримання кредиту є звернення селянина до кредитної спілки з проханням прийняти його в члени спілки. Звернення має бути оформлене письмово у вигляді стандартної заяви, яка містить анкетні і паспортні дані. Слід відзначити, що кредитні спілки діють, як

правило, за так званим територіальним принципом, тобто в межах певної території (району або області). Тому стати членом кредитної спілки можуть тільки особи, що постійно проживають на території діяльності кредитної спілки.

Другим етапом є прийняття селянина у члени кредитної спілки. При цьому майбутній член спілки має обов'язково бути ознайомлений із положеннями статуту, головними кооперативними принципами, особливостями функціонування кредитних спілок, умовами прийняття в члени, кредитування тощо. У разі, якщо особа погоджується з усіма умовами, відбувається її прийом у члени кредитної спілки. При цьому сплачується вступний та обов'язковий пайовий внески. Вступний внесок при можливому виході члена із кредитної спілки не повертається, а пайовий – повертається. Розміри цих внесків, як правило, є невеликими і визначаються кожною кредитною спілкою самостійно.

На третьому етапі відбувається обговорення умов надання кредиту. Селянин, що хоче отримати кредит, повідомляє працівника спілки, яка сума кредиту йому потрібна, на який термін, а також якою може бути зручна для позичальника схема сплати кредиту та відсотків. Під час цієї, на перший погляд, досить простої процедури обговорення умов кредиту працівники спілки і визначають, наскільки серйозно підходить позичальник до своїх майбутніх боргових зобов'язань.

При визначенні розміру кредиту береться до уваги його цільове призначення. Цей підхід до надання кредитів передбачає, що розмір кредиту визначається не наявністю достатнього забезпечення (застави), а метою отримання кредиту. Це викликано тим, що різні види вкладання коштів мають різний ступінь ризику. І кредитна спілка прагне контролювати можливі ризики ще на етапі ухвалення рішення про надання кредиту. Крім цього, зіставляючи розмір кредиту

і мету, на яку він береться, працівники кредитної спілки прагнуть виявити несумлінних позичальників (наприклад, що можна сказати про селянина, який хоче взяти кредит у розмірі 40 тис. грн. на придбання 1 корови!).

Види кредитів, що надаються кредитними спілками, за цільовим призначенням та терміном їх надання наведені в таблиці 7.1.

7.1. Види кредитів кредитних спілок за цільовим призначенням та терміном їх надання

Види кредитів	Строк	Мета
<i>Короткотермінові</i>	До 12 місяців	Поточні потреби селянського господарства – придбання насіння, розсади, молодняку птиці, поросят, кормів, добрив, ремонт підсобних приміщень тощо.
<i>Середньотермінові</i>	Від 1 до 3-х років	Інвестиції, придбання багаторічних культур, будівництво, закупівля техніки, обладнання та устаткування, худоби тощо.

Мета *короткотермінових кредитів* – фінансування прямих витрат, тобто задоволення поточних потреб у грошових коштах, що виникає при веденні селянського господарства.

Строки кредитів відповідають певному циклу робіт селянського господарства, що пов'язане з його сезонністю і складає для господарства один сільськогосподарський сезон або максимум – один рік. Але при наданні кредиту обов'язково враховується цільове використання коштів і початок планованої віддачі від вкладених у даний вид

сільськогосподарської діяльності коштів. На основі цього розраховується помісячний прогноз руху грошових коштів селянського господарства, який показує надходження та витрати грошових коштів, а також чистий залишок грошових коштів або їх нестачу.

Основна сума короткотермінового кредиту повинна повертатися на щомісячній, щоквартальній, піврічній або річній основі в залежності від розробленого прогнозу руху грошових коштів селянського господарства. Відсотки за користування короткостроковим кредитом, як правило, мають сплачуватись на щомісячній основі.

Мета *середньотермінових кредитів* – фінансування інвестицій селянського господарства в будівництво, техніку, обладнання та устаткування, закладення саду чи винограднику, тобто вкладання коштів в об'єкти, які будуть давати віддачу протягом тривалого часу. Термін таких кредитів повинен відповідати економічному життєвому циклу того чи іншого активу, який фінансується за рахунок цього кредиту. При отриманні середньотермінових кредитів селянин також має надати прогноз руху грошових коштів селянського господарства, який показує плановані надходження та витрати грошових коштів протягом терміну, на який бажано отримати кредит.

Для прийняття кредитною спілкою позитивного рішення щодо надання кредиту селянинові сума, яку він хоче отримати у кредит, повинна бути підкріплена відповідними джерелами коштів, за рахунок яких цей кредит і відсотки по ньому будуть погашатись. Цими джерелами є доходи від селянського господарства. Однак ці джерела, як правило, є сезонними, мають не грошову, а товарну форму і проявляються у вигляді вирощених фруктів, овочів, худоби, птиці та іншої сільськогосподарської продукції. При цьому лише частина натурального доходу селян трансформується у грошову

форму, а самі селяни не завжди можуть конвертувати свою товарну продукцію у грошову форму. Тому важливо, щоб селянин чітко уявляв, скільки він може виробити сільгосп продукції, де він її буде продавати і який дохід від цього отримає. Кредитна ж спілка перевірить, наскільки правильними є його прогнози і відповідно до цього буде ухвалювати рішення про надання кредиту.

Правильно розрахований розмір кредиту, який базується на реальному прогнозі доходів та руху грошових коштів селянського господарства, демонструє здатність селянина самостійно розрахувати свої можливості щодо сплати кредиту та відсотків, виходячи з прогнозних показників урожайності культур та ймовірного валового доходу від свого господарства.

Слід відзначити, що кредитні спілки при ухваленні рішень щодо надання кредитів, особливо середньотермінових, завжди враховують, яку частину власних коштів позичальник готовий вкласти у той вид діяльності чи об'єкт, на який береться кредит. І чим більша частка фінансується власними коштами позичальника, тим більша ймовірність отримання кредиту. Як правило, мінімальна частка фінансування за рахунок власних коштів має складати 20-25%, а за рахунок кредиту, відповідно, 80-75%. Такий підхід застосовується тому, що кредитна спілка прагне, щоб позичальник брав на себе частину ризику, пов'язану із розміщенням позичених у спілки коштів, і цим демонстрував власну впевненість у реальності та ефективності вкладання коштів у своє селянське господарство.

Після з'ясування названих вище питань і обставин починається етап оформлення документів, необхідних для отримання кредиту.

Четвертий етап є найвідповідальнішим і займає найбільше часу. Для прийняття зваженого рішення щодо надання або

ненадання кредиту сільському господарю, кредитна спілка має отримати детальну і реальну інформацію щодо його надійності, платоспроможності, обґрунтованості його виробничих планів, здатності заробити необхідні для повернення боргу кошти, вміння рахувати і прогнозувати результат, ставлення до праці та інші особисті якості.

Для отримання кредиту селянин має продемонструвати працівникам кредитної спілки всі зазначені якості. Найкраще це можна зробити, детально описавши своє селянське господарство і розробивши простий виробничий план (бізнес-план) діяльності селянського господарства.

Нижче наведено орієнтовну схему, за якою доцільно висвітлити питання, які описують стан і розмір селянського господарства, на яких варто зосередити увагу при підготовці документів на отримання кредиту в кредитній спілці.

1. Основні напрями товарної діяльності господарства. Необхідно коротко описати всі види діяльності селянського господарства, від яких селянин отримував грошові доходи у минулому році (наприклад, здача молока, виробництво та продаж овочів і фруктів, вирощування свиней тощо).

Основні напрями діяльності господарства:
(дати короткий опис)

-
-
-

2. Кількість працівників господарства. До запропонованої таблиці треба внести кількість людей, постійно зайнятих у господарстві, і тих, яких наймають для виконання разових чи сезонних робіт (якщо такі є).

7.2. Кількість працівників господарства

	Прізвище, ім'я, по батькові	Вік	Оплата за рік
<i>Господар</i>			X
<i>Дружина</i>			X
<i>Діти</i>			X
<i>Батьки, що прожи- вають разом</i>			X
<i>Тимчасово зайняті</i>			
Всього:			

3. Виробничі ресурси господарства

Цей розділ є найбільшим і найзмістовнішим. Саме тут має бути дана інформація щодо всіх виробничих ресурсів, якими володіє селянське господарство.

7.3. Земля

1. Розмір земельних паїв, що належать членам сім'ї позичальника (гектарів)	
2. Місцезнаходження земельних паїв (км. від селянського господарства)	
2. Розмір присадибної ділянки (соток)	
3. Знаходиться під садом (соток)	
4. Знаходиться під городом (соток)	
6. Кількість внесених протягом останнього року добрив	
7. Інша інформація стосовно землі селянського господарства	

7.4. Багаторічні насадження

Насадження	Кількість, шт.	Урожай у минулому році	Продано в минулому році (кількість)	Продано в минулому році на суму (грн.)
Дерева				
Яблуні		ящиків	ящиків	
Груші		відер	відер	
Сливи		відер	відер	
Вишні		відер	відер	
Черешні		відер	відер	
Абрикоси		відер	відер	
Горіхи		відер	відер	
<i>Ін. дерева</i>				
Кущі				
Полуниця		відер		
Смородина		1-л банок		
Малина		1-л банок		
<i>Ін. кущі</i>				

Подібна інформація має також бути надана щодо *городніх культур*, а також *худоби, птиці, кролів, бджіл* тощо. При наданні інформації особливу увагу слід приділити графам, де має бути відображена виручка від реалізованої продукції сільського господарства. Зрозуміло, що вказати абсолютно точні цифри досить складно, тому достатньо навести приблизні, але такі, які якомога ближче відповідають реальним.

7.5. Городні та зернові культури

Культура	Площа посіву, сотки		Урожай в минулому році	Продано в минулому році (кількість)	Продано в минулому році на суму (грн.)
	Минулого року	Цього року			
Картопля			мішків	мішків	
Помідори			відер	відер	
Огірки			відер	відер	
Капуста			качанів	качанів	
Морква			кг	кг	
Цибуля			кг	кг	
Часник			кг	кг	
<i>Зернові:</i>					
Пшениця			мішків	мішків	
Ячмінь			мішків	мішків	
Соняшник			відер	відер	
<i>Інше:</i>					
Разом:	х	х	х	х	

7.6. ВРХ та інша худоба

	К-ть	Вік, років (для кожної окремо)	Кількість молока за минулий рік, л	Продано молока за минулий рік, л	Отримано від продажу молока, грн
Корови			х	х	х
У т.ч. дитинні					
Телята			х	х	х
Бички			х	х	х
Кози					
Вівці			х	х	х
Разом:		х			

7.7. Свині та поросята

	Кількість	Вік (для кожної окремо)	Продано в минулому році (жива вага)	Продано в минулому році на суму (грн.)

7.8. Птиця та кролі

	Кількість	Продано в минулому році (кількість)	Продано в минулому році на суму (грн.)	Отримано яєць за минулий рік, шт.	Продано яєць за минулий рік, шт.	Продано яєць за минулий рік на суму (грн.)
Кури						
Гуси						
Качки						
Індики						
Кролі				х	х	х
Інше:				х	х	х
Разом:	х	х				

7.9. Бджоли

Кількість сімей	Кількість вуликів	Отримано меду в минулому році, кг	Продано меду в минулому році, кг	Продано меду в минулому році, на суму, грн.

У цьому розділі має також бути дана інформація щодо виробничих споруд, будівель та іншого нерухомого майна, а також техніки і обладнання, задіяного в процесі сільськогосподарського виробництва та такого, що перебуває у власності сільського господаря.

7.10. Споруди, будівлі та інше нерухоме майно:

Вид	Розмір, рік зведення	Матеріал стін	Матеріал даху	Газ	Волопровід	Електропостачання
Житловий будинок						
Хлів						
Сарай						
Гараж						
Погріб						
Інше:						

7.11. Техніка та обладнання:

Назва	Модель	Кількість	Рік випуску	Купівельна ціна

4. Потенційна річна віддача від господарської діяльності селянського господарства

У цьому розділі мають бути узагальнені дані щодо фінансових результатів господарської діяльності селянина за минулий рік. Розрахунки мають бути проведені на основі даних попередніх розділів анкети і враховувати всі витрати на здійснення сільськогосподарської діяльності, як-от: закупівля насіння, добрив, кормів, паливно-мастильних матеріалів, ремонт та обслуговування техніки, споруд та будівель, оплата праці найманих працівників та ін.

7.12. Річні доходи селянського господарства (минулий рік):

Вид доходу	Сума річного доходу, грн	Примітки
Від тваринництва		
Від дерев і кущів		
Від городу		
Пенсія, зарплата всіх членів господарства		
Інші доходи		в т.ч. позичені кошти _____ грн.
Всього доходів		

7.14. Річні витрати селянського господарства (минулий рік):

Вид витрат	Сума річних витрат, грн	Примітки
Утримання будинку (електрика, газ, вода)		
Утримання техніки		
Купівля кормів		
Купівля насіння та розсади		
Купівля добрив та хімікатів		
Купівля молодняка		
Обробіток землі		
Транспортні послуги		
Оплата найманих послуг		
Інші витрати		у т.ч. повернення боргів _____ грн.
Всього витрат		

Різниця між отриманими доходами і витратами і становитиме *чистий річний дохід* селянського господарства, а якщо його розділити на 12 місяців – вийде *середній місячний дохід*. Ці два показники мають важливе значення для визначення розміру кредиту, який може отримати селянин у кредитній спілці. Кредитні спілки часто виходять з того, що перший показник має принаймні на 30-40% перевищувати суму кредиту та відсотків по ньому. Крім цього, якщо аналогічним чином помісячно фіксувати суму доходів та витрат, фактично отримуємо звіт про рух грошових коштів селянського господарства, який дозволить найбільш точно розробити графік сплати кредиту та відсотків у залежності від планованих грошових надходжень у відповідні місяці.

Зроблений за наведеною схемою опис селянського господарства дає достатньо підстав для прийняття кредитною спілкою рішення щодо надання короткотермінового (до

1 року) кредиту. Єдине, що має бути уточненим – це його розмір та графік сплати кредиту.

Для отримання середньострокового кредиту, крім наведеного вище фінансово-майнового аналізу селянського господарства, необхідно розробити і подати кредитній спілці виробничий план (бізнес-план) діяльності. Бізнес-план має містити детальний опис того, як саме сільський господар збирається використати наданий кредит і який сподівається отримати прибуток. Бізнес-план має містити детальні розрахунки, які цілком і повністю підтвердять правильність сподівань позичальника і його надійність. Про особливості складання такого плану позичальник може дізнатися від працівників кредитної спілки.

У бізнес-плані має бути інформація, що дасть працівникам кредитного комітету спілки чітке уявлення про стан господарства позичальника, його приблизну вартість, потенціал, культури, які вирощуються, тварин, птицю, техніку, обладнання, будівлі тощо. Важливим моментом є також те, що в бізнес-плані мають бути чітко визначені суми та напрями використання кредитних коштів, відображена продумана система збуту вирощеної продукції та обґрунтовано розмір планованого доходу на термін надання кредиту (період до 3-х років).

Після подання до кредитної спілки документів, в яких міститься вказана інформація, наступним кроком стане виїзд кредитного інспектора спілки безпосередньо на місце і перевірка наданої, а також збір додаткової інформації. За потреби можуть проводитись бесіди із сусідами позичальника з метою з'ясування його особистих якостей та авторитету серед людей. Аналіз особистості позичальника, в основному, стосується чотирьох аспектів, а саме: високих моральних якостей, ощадливості, готовності і здатності потенціального позичальника працювати.

Кредитний комітет кредитної спілки, ухвалюючи рішення про надання кредиту та його умови, обов'язково ретельно вивчає всі зібрані матеріали та аналізує результати проведеної кредитним інспектором попередньої оцінки фінансово-майнового стану позичальника. При цьому до уваги, в основному, береться така інформація:

- моральні якості і чесність заявника;
- вік і стан його здоров'я;
- професійні знання заявника;
- стан його господарства;
- наскільки ефективно він керує господарством;
- наявність рухомого і нерухомого майна;
- фінансовий стан, особливо відсутність боргів;
- досягнення, результати за останні роки і плани на майбутнє;
- фінансовий план (план доходів та витрат).

Слід відзначити ще один важливий елемент, необхідний для отримання кредиту в кредитній спілці. Це – забезпечення кредиту (тобто те, що може слугувати гарантією повернення кредиту та відсотків у випадку небажання чи неможливості позичальника виконати свої зобов'язання перед спілкою). У цивільному законодавстві України передбачено декілька видів забезпечення виконання зобов'язань. Найширше використання у практиці кредитних спілок знайшли такі види забезпечення виконання зобов'язань, як *застава* та *порука*. Якщо йдеться про кредит під заставу майна або майнових прав, то, крім кредитної угоди, сторони укладають договір про заставу майна або договір про заставу майнових прав. Такий договір є юридичним документом, який регулює відносини сторін стосовно застави. Визначені в цьому документі умови, звісно, повинні відповідати вимогам чинного законодавства, оскільки в іншому

випадку цей договір можна буде визнати недійсним. Слід зазначити, що відносини, пов'язані із заставою, недостатньо чітко врегульовані чинним законодавством. У зв'язку з цим для забезпечення зобов'язань кредитні спілки найчастіше використовують *поруку*. Порука оформлюється у формі договору поруки, який засвідчує певні зобов'язання поручителя (поручителів). Якщо позичальник не дотримується умов кредитної угоди (або дотримується їх лише частково), то поручитель або поручителі будуть зобов'язані на вимогу кредитної спілки повернути кредит та сплатити нараховані згідно з кредитною угодою проценти за позичальника. При цьому, у них виникає право вимагати від позичальника відшкодування сплачених за нього коштів. Для кредитної спілки така форма забезпечення кредиту дрібним селянським господарствам часто є оптимальною.

У разі, коли кілька сільських господарів не мають можливості самостійно дати гарантію повернення кредиту, існує можливість створення ними так званого **“позикового кола”**, тобто об'єднання, яке гарантує повернення кредиту кожним із його членів на підставі колективної відповідальності. Схема такого позикового кола зображена на рисунках 7.1 і 7.2. Наприклад, сільські господарі 1, 4, 6 і 7 не можуть самотужки забезпечити покриття необхідних їм кредитів, на відміну від господарів 2, 3 і 5. (рис. 7.1). У такому разі вони створюють об'єднання із спільною взаємною відповідальністю. Таке об'єднання дає їм змогу скласти значно більше забезпечення, а отже – отримати кредит (рис. 7.2).

Усі умови, на яких кредитна спілка надає кредити своїм членам, а також права і обов'язки сторін відображаються в кредитних договорах. Типові кредитні договори затверджуються рішенням спостережної ради. Всі пункти договорів повинні відповідати вимогам чинного законодавства.



Рис. 7.1. Схема утворення позикового кола сільських господарів

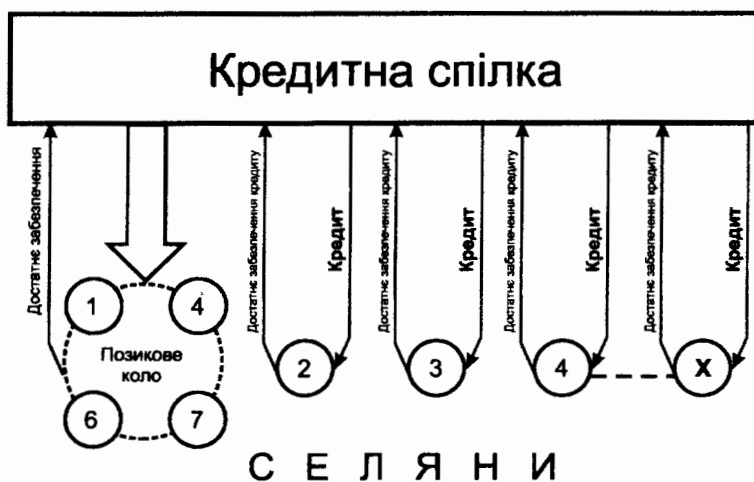


Рис. 7.2. Схема функціонування позикового кола сільських господарів.

Слід відзначити, що застосовувана окремими кредитними спілками система забезпечення кредитів “позикове коло”, є досить ефективною при наданні кредитів під колективну солідарну майнову відповідальність групи людей, які добре знають один одного. Вона базується на ідеї так

званої райфайзенівської системи кооперативного кредитування села, яка довела свою життєздатність та ефективність у багатьох країнах світу, зокрема в складних соціально-економічних та політичних умовах. Суть цієї системи полягає в тому, що селяни, які є членами кредитної спілки, формують “позикове коло”, учасники якого добре знають один одного і готові нести солідарну майнову відповідальність перед кредитною спілкою за отриманий кожним членом “кола” кредит. Об’єднані міцним зв’язком взаємної солідарної відповідальності дрібні селянські господарства, не маючи майна для застави, яке відповідало б вимогам кредиторів, стають сильною, достатньо платоспроможною одиницею, яка може забезпечити гарантії повернення кредиту на кілька ступенів вище, ніж система застави. Члени “позикового кола” несуть перед кредитною спілкою матеріальну, а перед своїми товаришами ще й моральну відповідальність за своєчасне виконання взятих на себе в межах “кола” боргових зобов’язань. І якщо в одного або кількох членів “позикового кола” виникне проблема з поверненням кредиту, решта членів будуть виконувати за них взяті зобов’язання. Кругова порука в цьому випадку має вагомое психологічне значення для кожного позичальника і спонукає його до виконання взятих на себе зобов’язань, тому що традиційні двосторонні відносини “кредитор-позичальник” у системі “позикового кола” замінюються на тристоронні відносини “кредитор-група-позичальник”. У такий спосіб між кредитором і окремим позичальником стає група, яка, з одного боку, несе матеріальну відповідальність перед кредитором, а з іншого – має моральні важелі впливу на позичальника.

Застосовуючи таку схему кредитування, кредитна спілка розподіляє кредитний ризик на багатьох учасників “позикового кола”, загальне майно яких значно перевищує суму наданих кредитів. Члени ж “позикового кола”, взявши на

себе додатковий ризик за своїх товаришів, дістають реальну можливість отримати кредит. А відмова від застави дозволяє кредитній спілці здешевити та спростити процес оформлення кредиту. Таким чином, застосування схеми “позикового кола” є вигідним як для кредитної спілки, так і для селян.

На п'ятому етапі відбувається засідання кредитного комітету спілки і розгляд документів на отримання кредиту. За рекомендацією кредитного інспектора кредитний комітет ухвалює рішення про схвалення або відхилення заявки на отримання кредиту. Рішення про надання великих кредитів, як правило, приймає правління кредитної спілки за поданням кредитного комітету. Якщо позичальник успішно виконає основні рекомендації викладених вище етапів, рішення про надання йому кредиту, напевно, буде позитивним.

Після ухвалення позитивного рішення між спілкою і позичальником оформляється кредитна угода, в якій фіксуються права та обов'язки сторін. Крім кредитної угоди, оформляється договір про забезпечення кредиту (заставу чи поруку).

Шостий етап – це безпосереднє отримання коштів, яке може відбуватись або готівкою, або шляхом оплати кредитною спілкою рахунків, що виставляються на позичальника. Кредитна спілка часто використовує схему оплати рахунків, на покриття яких надається кредит, з метою запобігання нецільовому використанню коштів. Так, наприклад, при купівлі сільськогосподарського обладнання кошти можуть бути не видані позичальнику готівкою, а переказані на рахунок продавця цього обладнання.

Такими є основні етапи та найважливіші моменти отримання селянами кредиту в кредитних спілках. При їх урахуванні отримати кредит у кредитній спілці буде нескладно.