

## **КРЕДИТНІ СПІЛКИ В ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО (СТАЛОГО) ПРИРОДНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА**

**В.В.Косюга, президент асоціації «Дніпровський банківський союз»**

**О.В. Добровольська, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет**

У розвиненому суспільстві фінансові послуги мають не менше значення, ніж виробництво. Найбільш активно розвивається той сегмент сфери послуг, який пов'язаний із задоволенням потреб суспільного виробництва та споживання, а також фінансово-кредитне обслуговування, страхові послуги тощо. Одним із учасників ринку фінансових послуг є ощадно-кредитні кооперативи – кредитні спілки, які в Україні завжди були формою самоорганізації громади.

Після проголошення незалежності України почався процес відродження кредитних спілок як організацій реальної взаємної допомоги між громадянами на випадок тимчасових фінансових труднощів. Цьому сприяло закріплення у ст. 36 Конституції України права на об'єднання фізичних осіб у громадські організації для задоволення своїх потреб та інтересів, зокрема, економічних та соціальних.

Нині особливого значення набуває як кількісне зростання фінансових посередників, так і підвищення ефективності їхньої діяльності; важливо розвивати не тільки банківські установи, а й небанківські фінансові інститути різних видів, для забезпечення повноцінного функціонування фінансової інфраструктури, що слугуватиме запорукою економічного зростання. Проблеми діяльності кредитних спілок ще більше загострилися в умовах фінансової кризи та кризи банківської системи України. Усе це визначає актуальність і необхідність дослідження питань сучасного стану та подальшого розвитку кредитних спілок.

«Допомагаючи ближньому – допомагаєш собі, допомагаючи собі і ближньому – допомагаєш державі стати заможнішою» – це гасло кредитних спілок. Адже сила кредитних спілок не в більшості грошей, а у кількості людей, яких вона об'єднує. Кредитна спілка має свою, продиктовану духом цієї організації – філософію, початки якої лежать в кооперативних принципах та філософії кооперативного руху взагалі.

На сьогоднішній день за обсягом експортних поставок АПК поступається лише металургії та хімічній промисловості. Та є одна особливість – сільгоспвиробники з року в рік нарощують обсяги експортних поставок, а металурги та хіміки – зменшують їх.

Суттєве місце у валовому обсязі сільгосппродукції займає продукція, вирощена саме малими та середніми сільгоспвиробниками. Приміром, вони забезпечують виробництво 70-80% всієї плодоовочевої продукції.

Аграрії повертають близько 95% всіх кредитів, які вони беруть у комерційних банках та кредитних спілках. Спеціалісти визнають – це дуже високий показник. Тож фінансистам вкрай вигідно мати справу з сільгоспвиробниками, хоча очевидно, що для цього вони повинні будуть мати додаткові знання та уміння. Важливо також, щоб стосунки між аграріями та фінансистами були сучасними та взаємовигідними.

Всього в Україні 176 банків, та лише 10-20 з них активно займаються кредитуванням сільгоспвиробників. На них припадає до 80% аграрних позик.

Хоч як би всі ми не закликали тих самих банкірів кредитувати сільське господарство, вони не робитимуть цього доти, доки не побачать свій зиск.

Наш підхід простий. Ми стверджуємо, що гроші генеруються не в банках і не в кредитних спілках. Вони «зростають» та множаться на землі. Тому їх виробляють не фінансисти, а сільгоспвиробники.

Це концептуально важливо. Зрозумівши цю істину, ми зрозуміємо й іншу – у системі агрокредитування на ключовому місці мають перебувати аграрії. Фінансисти покликані обслуговувати їх та робити це якісно, по-сучасному.

Власне, кредитується не саме виробництво, а використані нові технології. Ті самі технології, які забезпечують виробництву високу рентабельність, а з нею – і прибутковість. Тільки тоді кредитна спілка може розраховувати на повернення позики і матиме зацікавленість у наданні та розвитку кредитування.

Сучасний кредитний аналітик, займаючись агрокредитуванням, повинен досконало знати специфіку сільського господарства та особливості агротехнологій, які застосовуються. Лише тоді він зможе зрозуміти, з якими ризиками має справу, і як їх уникнути.

Ретельний аналіз основних типів агротехнологій, які застосовують малі та середні сільгоспвиробники, є унікальною особливістю нашого дослідження. Він може зацікавити не лише фінансові інститути, але й агропідприємства, які отримують можливість самостійно розрахувати, як і на підставі яких кредитних ресурсів вони зможуть обробляти ті чи інші культури, сформувати свою виробничу та маркетингову стратегію.

Не вміючи проаналізувати технологію, він не зможе прорахувати вірогідність успіху, тобто, правильно оцінити ризики кредитування. Тому він і прагне убезпечити себе. Звідси й високі заставні вимоги. Принцип простий – в разі чого, продамо майно позичальника. І чим більше його продамо, тим більше отримаємо грошей. Тому часто вартісна вимога за позиковим майном удвічі-втричі перевищує суму кредиту.

Інша справа, якщо кредитний аналітик знається на аграрних технологіях, здатен грамотно оцінити ризики. Він стає союзником для того фермера, який ці технології застосовує, всіляко йому допомагає.

Кредитний фахівець, по суті, проектує грошовий потік. З достатнім ступенем достовірності цей грошовий потік показує, чи буде кредит платоспроможним. Зазначу, що пропонований нами підхід уже використовується банками. Ми хочемо цей досвід удосконалити, збільшити варіантність, реалізувати пілотні проекти, які доводять його ефективність, поширити на всі фінансові установи, довести його вигідність і для тих, хто

кредитує малих та середніх сільгоспвиробників, і для тих, хто користується їхніми послугами.