

УДК 336.71

Степура А.Т.

*аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

НОВІ КРЕДИТНІ ПРОДУКТИ БАНКІВ ДЛЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИХОДУ З ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розвитку кредитування малого та середнього бізнесу. Розглянуто підходи до створення нових продуктів банками для своїх клієнтів. Розглянуто окремі проблеми банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні на сучасному етапі. Зазначено особливості малого та середнього бізнесу щодо кредитування оборотних коштів. Запропоновано, обґрунтовано авторський підхід до визначення ліміту ризику позичальника під час кредитування малих підприємств під торговельну виручку.

Ключові слова: банківський продукт, інноваційне кредитування, кредитування малого та середнього бізнесу, кредитування оборотних коштів, ліміт кредитного ризику позичальника.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена развитию кредитования малого и среднего бизнеса. Рассмотрены подходы к созданию новых продуктов банками для своих клиентов. Рассмотрены отдельные проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в Украине на современном этапе. Указаны особенности малого и среднего бизнеса по кредитованию оборотных средств. Предложен, обоснован подход к определению лимита риска заемщика при кредитовании малых предприятий под торговую выручку.

Ключевые слова: банковский продукт, инновационное кредитование, кредитование малого и среднего бизнеса, кредитование оборотных средств, лимит кредитного риска.

ANNOTATION

The article is devoted to the development of lending to small and medium-sized businesses. The approaches to creating new products by banks for their clients are considered. Some problems of bank lending of small and medium business in Ukraine at the present stage are considered. It is indicated on the peculiarities of small and medium-sized businesses in terms of working capital financing. The author's approach to determining the borrower's risk limit when lending to small enterprises for trade revenues is proposed and substantiated.

Key words: banking product, innovative lending, lending to small and medium business, working capital lending, borrower credit risk limit.

Постановка проблеми. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу в комерційних банках є одним з найпоширеніших видів діяльності. Розвиток економіки безпосередньо пов'язаний зі збільшенням обсягів кредитування реального сектору. Проте часто у підприємств-позичальників відсутні або є недостатні ліквідні активи для забезпечення зобов'язань за кредитами [1, с. 35]. Особливо ситуація змінилась після фінансово-економічної кризи 2008 року і після банківської кризи 2014 року. Більш жорстка кредитна політика банків щодо надання для застави фіксованого високоліквідного забезпечення закриває шлях до кредитування потенційних підприємств-позичальників, що суттєво скорочує і так невисокий попит на кредитні ресурси банків на сучасному етапі.

Звісно, такі зміни в кредитній і безпосередньо залоговій політиці значно звужують коло потенційних позичальників банків, а особливо це стосується малих і середніх підприємств, які часто не мають у власності такого «твердого» забезпечення або інших високоліквідних активів. І ситуація, що склалася сьогодні з кредитуванням реального сектору економіки України, багато в чому залежить і від неможливості малих і середніх підприємств кредитуватися на тих умовах, що можуть запропонувати банки.

Тому пошук і впровадження нових (інноваційних) підходів до кредитування обігових коштів підприємств, зокрема малого та середнього бізнесу, є особливо актуальними завданнями, що реально дадуть можливість вийти з кредитного колапсу, що склався сьогодні у вітчизняній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи та проблемні аспекти розвитку інновацій у банківській сфері розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених у галузі банківської справи [1–5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досі бракує реальних методичних і практичних робіт щодо вдосконалення кредитування саме малого та середнього бізнесу, а особливо у сучасних непростих економічних умовах виходу України з фінансово-банківської кризи. І це однаково актуально як для пошуку інноваційних підходів до інвестиційного кредитування, так і для кредитного обслуговування поточних потреб малого та середнього бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У цьому аспекті ми пропонуємо розглянути удосконалений підхід до організації кредитування підприємств малого та середнього бізнесу щодо поповнення обігових коштів, а саме обґрунтувати авторське бачення порядку визначення ліміту ризику на одного позичальника під час кредиту без застави на поповнення обігових коштів для малих підприємств, а також охарактеризувати його відмінності й переваги. Запропоноване визначення ліміту ризику на позичальника також дасть змогу мінімізувати ризики щодо кредитування без забезпечення або під «м'яке» забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, нові банківські продукти створюються на основі аналізу потреб клієнтів і можливостей

банків щодо їх задоволення. Сьогодні існують два основні напрями у створенні нових послуг:

1) адаптація наявних послуг і технологій незалежних розробників (так званий фінансовий напівфабрикат);

2) самостійна розробка послуги, технології або модифікація традиційної послуги під конкретний напрям діяльності банку (групи клієнтів).

Класифікація банківських інновацій за характером потреб, що задовольняються, виділяє інновації, які пов'язані із задоволенням вже наявних потреб, та інновації, які спрямовані на створення (задоволення) нових потреб. Сьогодні основна маса новацій, що здійснюються кредитними установами, спрямована на задоволення вже наявних потреб [2, с. 44].

Водночас інновації, що спрямовані на створення нових потреб, зустрічаються не так часто, оскільки потребують наявності у банку певного творчого й інвестиційного потенціалу, підкріпленого результатами ретельного маркетингового та соціологічного дослідження. Крім того, ця група інновацій несе ризики невдач заходів, вжиття яких відбувається в разі недостатньої повноти даних, отриманих у результаті дослідження ринку, а також помилковості прийнятого керівного рішення [3, с. 215].

Створення нової послуги простим структуруванням вже напрацьованих банківських продуктів є ускладненим. На перше місце виходить виявлення потреб клієнтів, а розробка нової послуги є спробою задоволення такої потреби [2, с. 56]. Тому банківські інновації, що побудовані на вже створених продуктах є найбільш поширеними з огляду на відносну дешевизну їх розробок, нескладність впровадження та знижених ризиків невдач впровадження нового продукту. Вони спрямовані перш за все на підвищення експлуатаційних якостей і показників ефективності вже присутніх на ринку продуктів і послуг.

Класичним прикладом цього виду нововведень можна назвати реалізацію перехресних продуктів, наприклад всіляких різновидів кредитування разом з іншими видами послуг, що початково не пов'язані між собою. Так, наприклад, поняття кредиту відомо здавна, а факторинг і лізинг, що з'явилися набагато пізніше, не супроводжуються наданням кредиту безпосередньо, але містять у своїй основі завуальоване кредитування.

Щодо безпосередньо кредитування малих і середніх підприємств, то основні проблеми з їх кредитним обслуговуванням в сучасних умовах виходу з банківської кризи часто торкаються саме можливості надання позичальникам так званого твердого ліквідного забезпечення. Обпікшись на помилках попередніх криз 2008 і 2014 років, українські банки стали дуже обережно підходити до забезпечення кредитів.

Водночас надання кредитів без забезпечення або під так зване м'яке забезпечення (товари в обігу, сировина й матеріали, готова продукція) в різні часи по-різному активно здійснювалось у банках.

Так, у другій половині 1990-х та на початку 2000-х років у практиці комерційних банків часто застосовувалися так звані довірчі кредити, що були такою собі пільгою для добре працюючих підприємств. Позичка видавалась на підставі письмового подання клієнта, його заявки за особливою банківською формою та строкового зобов'язання. З урахуванням інформації про клієнта, рівня довіри до нього комерційний банк міг змінити необхідність представлення йому того чи іншого документа [4, с. 17]. Довірчий кредит – це універсальний кредит, адже він здатний задовольняти будь-які потреби підприємства, що викликані накопиченням запасів товарно-матеріальних цінностей, відсутністю вільних грошових коштів для виплати заробітної плати, платежів до бюджету тощо. Загалом такий кредит задовольняє потреби позичальника у поточних платежах, які викликані його короткостроковими потребами. Термін дії такого кредиту становить до 60–90 днів або відкриття кредитної лінії до 1 року з терміном траншу всередині кредитної лінії із зобов'язанням до 90 днів.

Бланковий кредит – це кредит, що надається без забезпечення товарно-матеріальними цінностями або цінними паперами. До бланкових кредитів можна віднести також довірчі кредити, коли у них немає конкретного забезпечення, оскільки він, як і чисто бланковий кредит, на практиці надається лише тим клієнтам, у яких із банком склалися тривалі ділові відносини і які мають високий рівень платоспроможності.

Слід відзначити, що масштаби виданих кредитів багато в чому залежать від вихідних правил і умов, якими керується банк у процесі кредитування. І на практиці, як правило, застосовуються такі параметри кредитування.

1) Розмір кредиту визначається в сумі фактичного розриву в платіжному обороті клієнта (розриву ліквідності). Така ситуація виникає, коли наявні необхідні платежі клієнта перевищують вільні кошти, що перебувають у його розпорядженні.

2) Параметри майбутньої позички розраховуються відповідно до сум майбутніх (очікуваних) платежів. Як у попередньому варіанті, позичка надається у сумі 100% розриву ліквідності, як довіра, що надається клієнту, який має тимчасові фінансові труднощі.

3) Деяка інша ситуація складається, коли банк кредитує реальне накопичення товарно-матеріальних цінностей. Тоді сума кредиту визначається на підставі наданої клієнтом-позичальником інформації про залишки товарно-матеріальних цінностей, що кредитуються; розміром кредиту є їх оплачений залишок.

4) Під час кредитування виробничих витрат сумою кредиту виступає різниця між витратами та сумою відвернення у плановому періоді.

5) Під час кредитування сезонних потреб розміром кредиту є сума сезонного перевищення витрат над доходами.

б) Найбільш поширеним колись, наприклад у промисловості, був кредит під товари, що відвантажені. Тут сумою кредиту є вартість товарів за їх балансовою вартістю.

У подальшій практиці кредитування довірче кредитування отримало певне поширення. У багатьох кредитних установах України ця послуга була представлена як стандартний банківський кредит, грошові кошти за яким спрямовуються на досягнення цілей основної господарської діяльності, якими здебільшого є поповнення обігових коштів.

Проте ситуація суттєво змінилася після 2008 року з настанням фінансово-економічної кризи, яка принесла як значні негативні зміни макроекономічної ситуації, так і суттєве погіршення фінансового стану і зниження платоспроможності окремих підприємств. Особливо важко кризу перенесли саме малі й середні підприємства. Зазначені зміни в економіці об'єктивно потягли суттєве корегування кредитної політики банків у бік її консервативності та більш жорсткої безпосередньо залогової політики. Кредитування підприємств призупинилося не лише під «м'яке» забезпечення, але й (особливо малих і середніх) іноді взагалі. З проходження гострої фази фінансово-економічної кризи 2008 року банки України стали поступово відновлювати кредитування реального сектору, проте не можна стверджувати, що з 2008 року до сьогодні вони помітно лібералізувались у кредитній діяльності щодо корпоративних клієнтів. А стосовно забезпечення кредитів (щодо «класичного», неінсайдерського банкінгу) банки, що залишились на кредитному ринку, мінімізуючи ризики, стали все більше схилитися до так званих твердих застав, зокрема комерційної та житлової іпотеки, високоліквідних майнових прав, депозитних рахунків.

Далі відзначимо, що наявні методики різних банків і розробників, що використовуються для визначення ліміту кредитного ризику позичальника частіше спираються на такі показники, як розмір власного капіталу підприємства-позичальника та розмір прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства [5, с. 85].

Нами пропонується використовувати ще один показник, а саме торговельну виручку компанії, яка надходить безпосередньо на розрахунковий рахунок у банк, причому саме виручку, що зараховується на рахунок, а не відбивається у бухгалтерській звітності. В разі сезонного бізнесу слід враховувати середньомісячну виручку за попередні 12 місяців. В разі несезонного бізнесу можливий розрахунок ліміту з огляду на останні 6 місяців діяльності підприємства. З метою нівелювання коливань виручки та зниження ризику оптимальним є застосування коефіцієнта для встановлення ліміта кредитування до величини середньомісячної виручки в розмірі не більше 75%.

Головні відмінності визначення ліміта кредитування від встановлення ліміту овердрафту по розрахунковому рахунку підприємства такі:

1) розрахунок овердрафту виконується від загальних надходжень на рахунок підприємства, тоді як розрахунок по ліміту кредиту встановлюється безпосередньо від надходжень лише від виручки;

2) ліміт по овердрафту, як правило, розраховується та встановлюється у розмірі до 50% від надходжень на рахунок, а не 75%, як пропонується від виручки.

Таким чином, з огляду на розрахунок ліміту кредитування від середньомісячної виручки підприємства, пропонується новий кредитний продукт для кредитування саме малого та середнього бізнесу, а саме кредит під виручку. Основними користувачами цього банківського продукту є торговельні підприємства, як роздрібні, так і гуртові. Такий кредитний продукт може пропонуватися на термін до 6 місяців із щотижневим графіком погашення основного боргу рівними платежами та сплатою процентів раз на місяць.

Затребуваність такого кредитного продукту також вбачається очевидною з огляду на те, що саме у малих підприємств часто виникає потреба у залученні грошових коштів через різні коливання потреб, що пов'язані як з ендогенними, так і з екзогенними змінами (сезонні коливання збільшення/зменшення продажів, сезонний характер бізнесу, розширення бізнесу тощо).

У табл. 1 приведено порівняльну характеристику стандартного кредиту банку на поповнення обігового капіталу й нового кредитного продукту.

Новий кредитний продукт відрізняється від стандартної кредитної лінії за декількома параметрами.

1) Мета кредитування. Для банку це розуміння, на які цілі витрачаються кредитні ресурси, за рахунок яких джерел, у які терміни буде погашено кредит, тобто співвідносяться за термінами пасиви й активи банку. Часто за стандартним кредитом грошові кошти спрямовуються на цілі, які нерелевантні з терміном наданого кредиту, а до моменту його погашення у позичальника не вистачає коштів, що може приводити або до невиконання своїх зобов'язань позичальником перед банком, або до суттєвих змін умов кредитного договору. Водночас у новому кредитному продукті надання кредиту на поповнення обігових коштів відповідне поверненню кредиту від реалізації обігових активів та отриманого прибутку.

2) Процентна ставка за кредитом. Ставки за наведеними кредитними продуктами також відрізняються одна від одної. Ставка по стандартному продукту варіюється залежно від позичальника, розміру кредиту, якості забезпечення тощо. Процентна ставка по кредиту під виручку вища ставок на подібні терміни кредитування, що пов'язано з специфікою цього продукту, вона свідомо завищена на етапі розробки продукту через беззаставний характер кредитування.

3) Графік погашення кредиту. Сама наявність чітко встановленого графіку погашення

Таблиця 1

Порівняльна характеристика кредитних продуктів банку на поповнення обігових коштів

№ з/п	Параметри продукту	Стандартний кредит або кредитна лінія	Кредит під виручку
1	Мета кредиту	Основна господарська діяльність	Поповнення обігових коштів
2	Термін кредитування	До 12 місяців	До 6 місяців
3	Валюта кредитування	Гривня, іноземна валюта	Гривня
4	Процентна ставка	20–23% річних	Від 25% річних
5	Комісії за надання	В разі відкриття кредитної лінії	Немає
6	Порядок погашення тіла кредиту	Протягом дії кредитного договору, як правило, раз на місяць, у кінці строку.	Рівними частинами кожні 7–10 днів
7	Відстрочення погашення кредиту	Немає	До 1 місяця
8	Погашення процентів	Щомісячно	Щомісячно
9	Забезпечення кредиту	Ліквідне майно, зокрема нерухомість, транспорт, майнові права.	Без забезпечення, під поруку основних власників бізнесу
10	Вимоги до позичальника	Ефективна діяльність протягом не менше 6 місяців	Ефективна діяльність протягом не менше 6 місяців
11	Фінансовий стан позичальника	Добрий	Не нижче середнього
12	Термін розгляду заявки і прийняття рішення по кредиту	До 14 днів	2–3 дні з моменту виїзду співробітника банку на місце ведення бізнесу

Джерело: складено автором

кредиту є позитивним моментом як для банку щодо його платіжної позиції, так і для позичальника, що суттєво дисциплінує його стосовно розподілу своїх доходів і витрат. Окремо слід відзначити як позитивний момент більшу інтенсивність погашення (раз на тиждень), що принципово є можливим для клієнтів з регулярними доходами, а особливо для торговельних підприємств. Більш щільний графік погашення кредиту ще більше мобілізує клієнта щодо дотримання платіжної дисципліни, впливає на прискорення його обігових коштів, зменшує процентні витрати тощо. Для банку це загалом є більш ефективним моніторингом кредиту.

4) Забезпечення кредиту. Це один із параметрів, що суттєво відрізняє наведені кредитні продукти один від одного. На відміну від стандартного кредитного продукту, кредит під виручку не передбачає жорсткого забезпечення (що особливо актуально для невеликих підприємств), обов'язковою є лише порука осіб-власників бізнесу, що також актуально для багатьох позичальників банків (особливо в періоди нагальної потреби термінового поповнення товарних запасів (наприклад, напередодні свят для торговельних підприємств), у періоди найбільших сезонних коливань, а також для розширення діяльності). Цей кредитний продукт також не потребує додаткових фінансових витрат і витрат часу на оформлення застави.

Проте відзначимо, що для мінімізації ризиків банку, а особливо на етапі впровадження продукту, можна ввести певні обмеження за таким продуктом, наприклад у розрахунок ліміту

приймати не просто виручку підприємства, а виручку, що безпосередньо інкасується банком на розрахунковий рахунок у банк. Тоді готівкові кошти, які поступають не від реалізації товарів і послуг, інкасувати протягом довгого часу буде складно й витратно.

Висновки. Представлений підхід до визначення ліміту ризику на позичальника під час беззаставного кредитування на поповнення обігових коштів малих та середніх підприємств є можливим і доцільним для застосування банками України у сучасних умовах. Запропоноване нижче визначення ліміту ризику на позичальника також дасть змогу мінімізувати ризики по кредитуванню без забезпечення або під «м'яке» забезпечення.

Закінчуючи, також відзначимо, що рано чи пізно і остання банківська криза 2014 року має скінчитися, принаймні у своїй гострій фазі вона вже пройшла. І банкам у будь-якому разі необхідно буде відновлення кредитування як основного виду діяльності та джерела доходу. Тому пошук і впровадження нових підходів у кредитуванні підприємств, зокрема малого та середнього бізнесу, є особливо актуальними, такими, що реально дадуть можливість вийти з кредитного колапсу, що склався сьогодні у вітчизняній економіці. Надання банком беззаставних кредитів на нових (інноваційних) засадах, зокрема у поточній ситуації, може стати конкурентною перевагою і дасть змогу і найкращим чином задовольнити потреби вже наявних клієнтів, і залучити до власних банківських послуг нових потенційних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карамишева Г.М., Новікова А.Г. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1. С. 34–38.
2. Сгоричева С.Б. Банківські інновації. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 208 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Санкт-Петербург, 2011. 448 с.
4. Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Вісник Української академії банківської справи. 2010. № 1. С. 13–20.
5. Футало Т.В. Залучення кредитних ресурсів підприємствами малого бізнесу у сфері торгівлі. Фінанси України. 2003. № 10. С. 84–90.

REFERENCES:

1. G.M. Karamysheva, A.G. Novikova (2011). "Problems of lending to small and medium-sized businesses in a post-crisis state of the economy", Actual problems of the economy, no. 1, p. 34–38.
2. S.B. Yegorycheva (2010). Bankivski inovacii [Banking innovations], Centr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
3. R.A. Fathutdinov (2011). Inovaciony menegment [Innovative management], St. Petersburg, Russia.
4. S.V. Naumenkova, O.V. Luta (2010). "Features of financial and credit support for small business development in Ukraine", Visnyk ukrainskoi akademii bankivskoi spravy, no. 1, p. 13–20.
5. T.V. Futalo (2003). "Attraction of credit resources by small business enterprises in the sphere of trade", Finansy Ukrainy, no. 10, p. 84–90.

Stepura A.T.

*Postgraduate Student at Department of Banking,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

NEW CREDIT PRODUCTS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF SURMOUNTING THE FINANCIAL AND BANKING CRISIS IN UKRAINE

Lending to small and medium-sized businesses in commercial banks is one of the most widespread types of activities, and the development of the Ukrainian economy is directly linked to an increase in lending to the real sector.

The main problems with lending to small and medium-sized businesses in the context of the exit from the banking crisis often touches the discrepancy of potential borrowers with the terms of lending that can now be offered by banks, including regarding the possibility of providing liquidity to borrowers. After the financial and economic crisis of 2008 in the area of securing loans, banks remaining in the credit market, minimizing risks, began to increasingly rely on so-called "solid" mortgages: commercial and residential mortgages, highly liquid property rights, deposit accounts, etc., that is especially complicated for small and medium-sized businesses.

As a compromise solution between creditor banks and borrower clients who are in a situation of the credit collapse, it is proposed to improve the organization of unsecured lending to replenish working capital, the content of which consists in an excellent approach to determining the credit risk limit of the borrower. To calculate the limit it is suggested to use the indicator – the sales revenue of a company, which goes directly to the current account with the bank. Based on the calculation of the lending limit on the average monthly proceeds of the enterprise, a new loan product for lending to small and medium-sized businesses is proposed – "loan for revenue". The main users of this banking product are trading companies.

The presented approach to determining the limit of credit risk on the borrower in the case of unsecured lending to replenish working capital of small and medium enterprises is appropriate for the use of banks in Ukraine in modern conditions. The proposed determination of the credit risk limit on the borrower will also minimize the risks of lending without collateral or under "soft" collateral.