

УДК 336.77:338.43

*С. В. Ведернікова,
к. е. н., доктор філософії у галузі економіки, професор Міжрегіональної кадрової Академії,
зав. кафедри економіки та підприємництва, Міжрегіональна кадрова Академія м. Одеса, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН МІЖ БАНКАМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

*S. Vedernikova,
Candidate of Economic Sciences, Dr. filosofii at the Branch Economy, Prof. Interregional Academy of Personnel,
Head. the Department of Economics and Business, Interregional Academy of Personnel. Odessa. Ukraine*

IMPROVEMENT CREDIT RELATIONS BETWEEN BANKS AND ENTERPRISES

У статті розглядаються теоретичні та практичні основи формування ефективних кредитних відносин між комерційними установами та підприємствами. Надано докладну характеристику основним видам кредитних продуктів, які надаються комерційними установами, їх недолікам та перевагам, а також на основі зарубіжного досвіду запропоновані шляхи впровадження та розвитку "комбінованих" та гібридних банківських кредитних продуктів. Сформульовано висновки аргументують необхідність повернення до кредитування за окремим та укрупненим об'єктом, що якісно змінить процедури надання та повернення кредитів і, як наслідок, зміцнить взаємовідносин між банками та підприємствами, акцентуючи увагу на формуванні портфеля партнерських відносин.

The article deals with the theoretical and practical basis for the formation of effective relationship between credit institutions and commercial enterprises. Receive a detailed description of the main types of credit products provided by commercial institutions, their advantages and disadvantages, and based on international experience and the ways of implementation of "combined" hybrid bank and credit products. Formulated conclusions argue the need to return to lending for individual and large-sized object that qualitatively change the procedures for granting and repayment of loans, and therefore strengthen the relationship between banks and enterprises, focusing on a portfolio of partnerships.

Ключові слова: кредитні послуги, види кредитів, кредит за укрупненим об'єктом, кредит за окремим об'єктом, кредитна лінія, овердрафт, вексельний кредит, револьверний кредит, портфеля партнерських відносин.

Key words: credit services, types of loans, loan for aggregated object credit for individual objects, line of credit, overdraft, credit bills, revolving loan portfolio of partnerships.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Одним із найважливіших внутрішніх чинників впливу на ринкові перспективи діяльності кожного банку, слід вважати розробку ним стратегії створення конкурентних переваг на окремих ринкових сегментах. Конкурентноспроможні банківські послуги формуються в результаті створення банком конкурентних переваг, які в свою чергу впливають на характер майбутніх стратегічних напрямів, вибір інструментів і способів їх реалізації.

Загострення конкурентних відносин на вітчизняному банківському ринку примушує українські банки зміщувати стратегічні акценти із високодохідних на стабільно прибуткові операції. Така ситуація в значній мірі пов'язана із підвищенням ризику за операціями після фінансової кризи 2012 року. Тому застосування нових видів кредитів в банківській практиці матиме безпосередній вплив на рівень конкурентоспроможності самих банків та кредитоспроможності і фінансової стійкості потенційних позичальників.

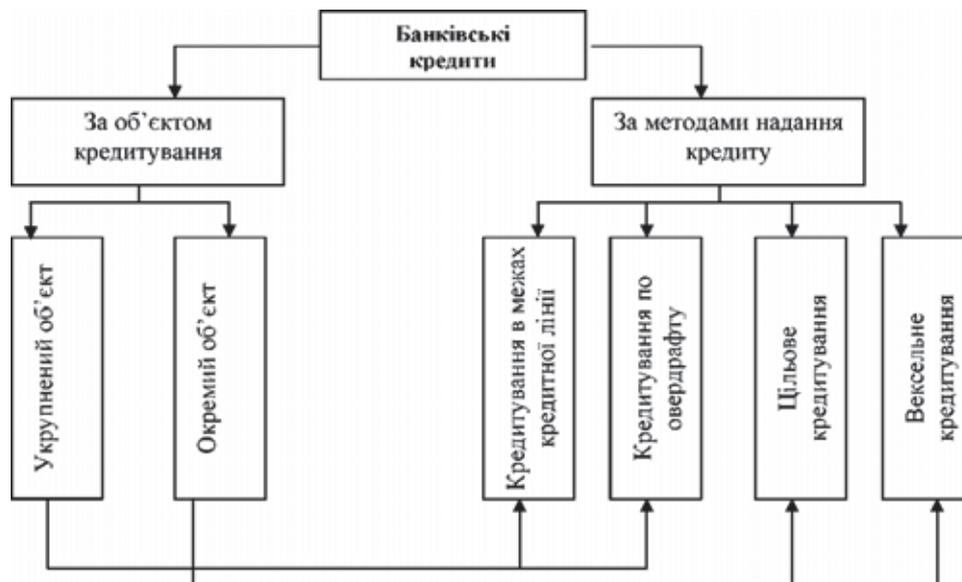


Рис. 1. Класифікація кредитів за об'єктами та методами кредитування

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питаннями дослідження кредитного забезпечення підприємств, займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: М.Й. Малік, П.Т. Саблук, О.М. Онищенко, В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, О.О. Непочатенко, С.М. Колотуха, В. Хойер, Й. Шумпетер та інші. У їх наукових працях знайшли відображення основні аспекти вирішення проблеми удосконалення елементів механізму кредитної взаємодії банківських установ та підприємств. Разом із тим, окремі особливості та тенденції розвитку кредитної взаємодії банківських установ та підприємств (незважаючи на значну кількість напрацювань) залишаються недостатньо вивченими, а тому потребують подальшого дослідження.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою написання статті є обґрунтування теоретичних засад організації та визначення шляхів удосконалення роботи банків як цілісної системи, у механізмі кредитної взаємодії із підприємницькими структурами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Різномічне розширення асортименту кредитних послуг, які визначають ефективність спрямування банківських позичок на задоволення виробничих потреб, з нашої точки зору, слід вважати одним із визначальних моментів у практичній реалізації механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності. Даний асортимент нині здебільшого обмежений видачею окремих цільових кредитів, позаяк сучасна практика організації кредитного процесу в ринкових умовах мала б передбачати більш широкий набір позичкових операцій, комплекс яких міг би включати [1]:

- окремі цільові кредити, що мають разовий характер і призначені для обслуговування конкретних видів господарських операцій (виробничого, торгово-посередницького, експортно-імпортного чи іншого призначення);

- кредитна лінія, що передбачає можливість надання кредитів клієнту протягом певного часу в межах заздалегідь узгодженого ліміту;

- овердрафт, при якому в разі виникнення у клієнта потреби банком автоматично допускається поява дебетового сальдо на поточному рахунку;

- факторинг, що передбачає купівлю банком у позичальника права на отримання боргу з покупця за поставлені йому товарно-матеріальні цінності;

- операції репо як придбання у клієнта цінних паперів з обов'язковим їх зворотнім викупом;

- іпотечний кредит, що надаються під заставу нерухомого майна;

- врахування векселів, що становить собою дострокову сплату суб'єкту господарювання належної йому за векселем суми із наступним її отриманням з боржника перепродажем векселя третій особі;

- авалювання векселів, тобто зобов'язання банку оплатити вексель замість платника за цим векселем у разі його неплатоспроможності;

- гарантовані кредити, що передбачають надання права позичальнику звернутися до банку за отриманням кредиту у заздалегідь визначеній сумі.

Ці та інші види позичкових операцій представляють собою основу банківського продукту і чим різноманітнішим є їх асортимент та чим вищою можливістю банку якісно надавати увесь спектр зазначених позик, тим стійкішими є його позиції на ринку з огляду на істотну конкуренцію між банківськими установами за надійного позичальника [4].

Розширення спектру банківських кредитних послуг в Україні, з нашої точки зору, можливе за умови реалізації наступних основних заходів:

1. Оптимізації роботи банків щодо визначення об'єкту кредитування.

2. Напрацювання банками дієвих методів кредитування з огляду на особливості джерел формування оборотного капіталу підприємств.

3. Удосконалення діючих кредитних продуктів у частині: кредитування в межах кредитної лінії; овердрафтне кредитування; вексельне кредитування.

4. Впровадження "комбінованих" форми кредитування.

Як зазначалося вище, у вітчизняній банківській практиці прийнято об'єкт, з приводу якого виникають кредитні відносини, класифікувати за цільовим призначенням: на інвестиційні та поточні потреби. Така класифікація банківських кредитів в практиці українських банків не відображає конкретний об'єкт кредитування, з приводу якого виникають кредитні відносини. Більш аргументований підхід до класифікації банківських кредитів у виробничі потреби суб'єктів господарювання використовують у зарубіжній практиці банків [5].

Так, у відповідності до характеру виробничих потреб підприємств у кредитуванні прийнято розрізняти дві групи кредитів: кредити, що опосередковують сукупні потреби підприємств (кредитування укрупненого об'єкту) та кредити, які надаються на окремі виробничі потреби [2, с. 10].

Згідно з цією класифікацією до першої групи відносять кредитування по овердрафту і розглядають позику, яку рекомендуємо називати кредит за укрупненим об'єктом в межах кредитної лінії. Даний вид кредиту видається під різноманітні об'єкти, що об'єднуються в один (загальний, сукупний) об'єкт. До другої групи кредитів відносять цільові та вексельні кредити (рис. 1) (складено автором на основі [1; 2; 5]).

Наведена класифікація банківських кредитів, на наш погляд, більш цілісно відображає можливі напрямки розміщення банківських ресурсів в розрізі об'єктів і методів здійснення кредитування підприємницької діяльності. Слід зазначити, що, з нашої точки зору, укрупнений об'єкт слід розглядати як максимальну суму витрат підприємства протягом певного періоду часу. Кожний із вказаних видів позик має специфічний механізм видачі та погашення кредиту, регулювання межі заборгованості, способи організації поточного та послідуочого контролю, що повинно бути зафіксовано в кредитній угоді.

Досить цікавим є досвід зарубіжних банків, які застосовують певні механізми функціонування кредитних ліній. Насамперед, це стосується: 1) порядку надання кредитних ресурсів; 2) умов погашення кредиту; 3) принципів встановлення та стягнення процентних ставок; 4) варіантів зміни основних умов кредитування.

У зарубіжній практиці діють і так звані кредитні лінії (evergreen). Угоди за ними відрізняються у різних кредитних установах, однак незмінним для всіх залишається головна їх особливість — відсутність фіксованої дати погашення кредитів. Постійні кредитні лінії приваблюють позичальників максимальною гнучкістю, оскільки банки зазвичай не посилають повідомлення позичальнику, до тих пір поки його фінансове положення або кон'юнктура ринку серйозно не погіршується. Це означає, що при нормальних умовах позичальник отримує квазі-перманентне джерело коштів, яке не обтяжує його графіками погашення. Тривалий період повідомлення дозволяє легко знайти альтернативне джерело ресурсів. Плата за ці ресурси дає переваги клієнту, оскільки банки, як правило, знижують плату в період повідомлення, і вона стає навіть нижчою аніж ставки за довгостроковими кредитами.

Оскільки більшість підприємств реального сектору постійно потребують кредитів для покриття оборотного капіталу з метою підтримки стабільності виробничого циклу, револьверні кредитні лінії погашаються зазвичай однією сумою в кінці періоду. Таким чином, банки, щоб пролонгувати кредитні ресурси, використовують графік погашення з метою контролю фінансового стану позичальників. Для надійних позичальників банки можуть надати револьверні кредитні лінії терміном на 5—10 років на загальні виробничі потреби. Встановлюючи такі лінії, банки залишають за собою право контролю за цільовим використанням позичених коштів.

Іншим напрямком розширення спектру банківських кредитних продуктів є розвиток вексельного кредитування в Україні, що можливий за умови взаємовигідних відносин між позичальником і банком — кредитором. Слід зауважити, що кредитними вважаються вексельні операції, котрі супроводжуються наданням або залученням грошових коштів проти векселів чи під забезпечення векселями.

Так, до вексельних кредитів комерційних банків належать операції з урахування та переврахування векселів, а також надання позик під забезпечення векселями. Операція врахування (дисконту) векселів полягає у

купівлі банком векселя за іменним індосаментом у векселедержателя до настання строку платежу. При цьому банк стає повноправним власником векселя з усіма правилами й обов'язками згідно з вексельним правом, а векселедержатель отримує суму векселя, зменшену на величину банківської процентної ставки (дисконтом), а також накладних витрат на здійснення операції. За економічним змістом дана операція являє собою трансформацію комерційного кредиту у кредит банківський, адже купівля банком векселя рівнозначна кредитуванню векселедержателя на строк, що залишився до погашення векселя.

У якості важливого напрямку розвитку нових форм банківського кредитування підприємницьких структур можна було б запропонувати так звану "комбіновану" форму кредитування, яка б поєднувала різні методи надання позичок клієнтам, полегшуючи останнім доступ до кредитних ресурсів банку та спрощуючи загальну процедуру організації кредитних відносин, передбачену нами у такому внутрішньобанківському документі як Регламент кредитного забезпечення підприємницької діяльності [3, с. 11].

Які ж базові методи кредитування можна було б використати у якості формоутворюючих для "комбінованого" кредитування підприємницької діяльності? Насамперед мова може йти про поєднання в рамках одного кредитного договору у взаєминах із конкретним позичальником наступних форм кредитування: вексельного кредиту і кредиту за кредитною лінією або ж поєднання вексельного кредиту із револьверним способом надання позичок.

Вексельний кредит може стати досить зручним способом організації кредитування підприємств за умови активного розвитку і належного нормативно-правового забезпечення усіх процедур, що супроводжують обіг векселів в країні. При цьому банк достроково викуповує (тобто обліковує) вексель, а векселедержателю надається кредит у розмірі суми визначеної номіналом векселя за мінусом облікового процента і банківської комісії. Спрощення процедури при такому способі кредитування полягає у тому, що забезпеченням слугує сам вексель, а оцінка кредитоспроможності позичальника суттєво полегшується за умови надійності векселедавача.

За подібних умов "комбінована" форма кредитування полягає у тому, що позичальнику, котрий регулярно користується вексельними кредитами банку, може бути автоматично відкрита кредитна лінія, величина ліміту за якою може визначитися як обсяг середньомісячного, середньоквартального або середньорічного (залежно від конкретних обставин) обороту даного підприємства за вексельними операціями. При цьому величина плати за користування кредитною лінією може бути встановлено на рівні, аналогічному до процентної ставки за вексельним кредитом або нижчому за неї, що суттєво спрощує процес організації кредитного забезпечення підприємств.

Ще більш простим способом організації "комбінованого" кредитування можна вважати поєднання вексельного і револьверного методів надання позичок. За таких умов сума вексельного кредиту слугує основою для визначення початкового ліміту видачі позичок, котрими клієнт може користуватися певний період часу відповідно до попередньої домовленості із банком про револьверний кредит (або взагалі без обмежень часу при збереженні певних умов надійності позичальника). Підприємство може вільно користуватися кредитом у межах ліміту без додаткових переговорів та оформлень, а періодичне погашення позичок автоматично відновлює вільний ліміт кредитування.

Останнім часом спостерігається певна тенденція збільшення частки кредитів банків, спрямованих на потреби дрібного товаровиробника. В той же час у багатьох вітчизняних банках не має спеціалізованих

підходів щодо мікрокредитування, що часто ускладнює процес прийняття рішень. Зазначимо, що поняття мікро-кредиту або малого кредиту досі не визначено українським законодавством, хоча для комерційних банків і для Національного банку України таке визначення є необхідним аби спростити схему видачі "малих" кредитів.

ВИСНОВКИ

Нині в умовах функціонування в Україні банків з іноземним капіталом з більш професійними менеджерами, складнішими продуктами та послугами, саме такі підходи до розширення асортименту та покращення якостей кредитних продуктів, набувають особливої актуальності, оскільки дозволять посилити конкурентні переваги вітчизняних банків. Іншим, не менш важливим, моментом, на якому слід наголосити, є активізація банківських установ у напрямі кредитного забезпечення підприємницької діяльності, що, в цілому, призведе до розвитку приватної ініціативи і, як наслідок, сприятиме економічному зростанню в Україні.

Загалом, проаналізовані вище, кредитні продукти банківських установ для суб'єктів підприємницької діяльності свідчать про необхідність посилення діяльності банків в частині адаптації світового досвіду до діючої практики, з одного боку, а з іншого — потребують подальшого удосконалення вже освоєних вітчизняними банками методів провадження кредитування.

Урахування світових тенденцій взаємодії банківського та реального сектору дає можливість зосередити увагу банків на певних напрямках адаптації зарубіжного досвіду до умов вітчизняної практики кредитування суб'єктів підприємницької діяльності.

По-перше, потребують збільшення обсяги супровідних банківських послуг для підприємств та бізнесу, а саме: індивідуальна робота комерційного банку із клієнтурою у якості консультативного партнера; надання інформаційних послуг; інтернет-банкінг тощо.

По-друге, необхідно впроваджувати практику систем пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв.

По-третє, слід вирішити проблему правового регулювання системи кредитних гарантій для підприємництва.

По-четверте, потребує розширення асортименту кредитних продуктів і поліпшення якості їх надання.

Так, активне позиціонування банків на ринку послуг для підприємств потребує не тільки певних змін у сфері управління банком, але й здійснення значного обсягу робіт щодо планування майбутніх потреб таких клієнтів в інформаційних технологіях, а також перетворень у маркетинговій політиці. Для більш повної відповідності потребам нової пріоритетної групи клієнтів необхідно визначити перелік послуг, які користуються найбільшим попитом і максимально відповідають потребам підприємств, а також вирішити, який вид інформаційної та консультативної підтримки буде користуватися максимальним попитом та може позитивно впливати на конкурентоспроможність клієнтів.

Зважаючи на те, що розвиток партнерських відносин у сфері підприємництва та бізнесу стало елементом рекламних акцій багатьох банків, реальні зміни в цьому секторі проходять всеодно достатньо повільно.

У портфель банківських продуктів для компаній різного розміру, необхідно включати: інвестиційний консалтинг, організацію першопочаткових публічних розміщень акцій, різноманітні послуги за міжнародними платежами, перевірку стану рахунків з робочих місць, спеціальні кредитні лінії, гібридні рахунки, тощо.

На наш погляд, необхідно внести якісні зміни і до порядку обслуговування підприємств та бізнесу щоб

навіть "найменші" клієнти отримали власних менеджерів — "менеджерів по взаємовідносинах", які б індивідуально працювали із кожним підприємцем.

Можна запровадити також політику, коли банк позиціонує себе у якості консультативного партнера для малих підприємств, індивідуально працюючи із клієнтурою. При цьому таким консультантам у банку можна надати широкі повноваження. Зокрема менеджери по взаємовідносинах можуть приймати рішення про видачу кредиту, виступати в ролі фінансового радника, консультанта з питань проектного менеджменту або маркетингу. У той же час стосовно вітчизняних умов розвитку бізнесу, не потрібно переоцінювати можливості таких менеджерів, адже реально вони навряд чи зможуть дати конкретні відповіді за щоденним управлінням бізнесом клієнта, наприклад, порекомендувати надати перевагу тому чи іншому проекту.

Прикладом подібного сприяння можуть стати прогнози макроекономічних тенденцій або зведення даних про стан економіки регіону або підгалузі, в котрій оперує мале підприємство.

Література:

1. Дзюблюк О.В., Малахова О.Л. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія. — Тернопіль: Вектор, 2008. — 324 с.
2. Васюренко О. В. Фінансова — кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: наук. пр./ О. В. Васюренко. — Х.: ХІБС УБС, 2006. — 243 с.
3. Ведернікова С.В. Теоретичні основи системної перебудови банківської системи / С.В. Ведернікова // Збірник наукових праць IV науково-практичної конференції "СПЕЦПРОЕКТ: аналіз наукових досліджень (9 — 14 липня 2008 р.)". — Дніпропетровськ, 2008. — С. 11—16.
4. Коваленко В.В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1918>
5. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України / П.В. Матвієнко. — К.: Наукова думка, 2007. — 256 с.

References:

1. Dziubliuk, O.V. and Malahova, O.L. (2008), Banks and enterprises: credit aspects of co-operation in the conditions of market transformation of economy [Banks and enterprises: credit aspects of co-operation in the conditions of market transformation of economy], Vektor, Ternopil, Ukraine.
2. Vasiurenko, O.V. (2006), Financial-credit activity: problems of theory and practice [Financial-credit activity: problems of theory and practice], KHIBS UBS, Kharkov, Ukraine.
3. Vedernikova, S.V. (2008), "Theoretical bases of the system re-erecting of the banking system", Zbirnyk naukovykh prats IV naukovo-praktychnoi konferentsii. [Collection of scientific labours IV scientifically — practical conference] naukovo-praktychna konferentsiia "SPETS-PROEKT: analiz naukovikh doslidzhen" [scientifically — practical conference SPEC-PROEKT: analysis of scientific researches] Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 11—16.
4. Kovalenko, V. V. (2013) "Finansovo-kredytna vzaiemodiia bankiv i pidpriemstv", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 4, available at: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1918> (Accessed 3 Apr 2013).
5. Matviienko, P.V. (2007), Rozvytok hroshovo-kredytnykh vidnosyn u transformatsiinii ekonomitsii Ukrainy [Development of money-and-credit relations in the transformation economy of Ukraine], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 23.01.2015 р.