

УДК 658.14.012:658.87

Ю. П. Владика,

аспірант, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" Української академії аграрних наук

СПЕЦИФІКА Й УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОГО ПОСТАЧАННЯ

Анотація. Розглянута специфіка кредитування підприємств оптового постачання, зміст управління ризиками, система гарантій, як один з найбільш ефективних інструментів управління ризиками банківського кредитування.

Ключові слова: кредитування, підприємства оптового постачання, ризик, система гарантій

Завжди існує значний ризик надання кредитів підприємствам галузі торгівлі, що у свою чергу обумовлює необхідність пошуку оптимального інструментарію захисту від нього. Така ситуація в сфері кредитування підприємств оптового постачання склалася не тільки внаслідок загальної економічної нестабільності й важкого фінансового стану багатьох підприємств, а й внаслідок суб'єктивних причин, а саме - недосконалої роботи банку щодо захисту від кредитних ризиків.

Підприємства оптової торгівлі за останні роки збільшили величину загального товарообороту, так у 2008 році обсяг оптового товарообороту майже у два рази перевищив аналогічний показник у 2005 році. Але це збільшення не супроводжується належними якісними змінами. По-перше, зменшилася загальна кількість оптових посередників, а ті, що є відзначаються значною подрібненістю, крім того значно втратили свої позиції оптова торгівля споживчими товарами. По-друге, суб'єкти господарювання віддають суттєву перевагу товарам виробничо-технічного призначення.

Операції банків по кредитуванню підприємств оптового постачання характеризуються певною специфікою [1, с. 99-105]. Тут очевидний як підвищений рівень всіх традиційних джерел ризику, так і наявність специфічних „зон ризику” самого бізнесу. В теперішній час найбільш „дестимулюючий” ефект на прагнення підприємств оптового постачання до примноження капіталу справляє нестійкість ринків, змушена **багатопротилежність**, різнонаправлена господарська діяльність як важливі засоби їх стабільності й виживання у своєрідному ринковому середовищі української економіки.

Дійсно, на стартовому етапі становлення бізнесу багатопротилежність господарської діяльності була необхідною умовою підтримки бізнесу „на плаву”; більш того, за рахунок торгівлі й посередництва багатьом підприємствам вдавалося втримати деякі елементи етапу безпосереднього виробництва.

Нині різнонаправлена господарська діяльність, навіть змушена, - антипод довгострокового комерційного успіху, тим більше заснованого на довгострокових інвестиціях. Особливістю даного сектора, що істотно впливає на формування ризиків банківського кредитування цієї сфери господарювання й управління цими ризиками, виступає відома відірваність, ізольованість від формування всього підприємницького середовища.

Особливістю оптового бізнесу, що істотно впливає на формування ризиків банківського кредитування цієї сфери господарювання й управління цими ризиками, виступає деформалізація господарського середовища [2, с. 176-179].

Основними проявами цієї деформалізації є розрив між реальними й формально врахованими обсягами господарського обороту підприємств оптового постачання, а також між підприємствами, що формально значаться, і їх фактично діючим числом. У країні практично відсутні цивілізовані і побудовані на балансі інтересів сторін процедури банкрутства й ліквідації підприємств, які в нормальних умовах виступають найважливішим інституціонально-правовим гарантом інтересів всіх кредиторів, включаючи й банки.

Практично жоден державний орган - ні органи реєстрації, ні органи оподаткування, ні органи статистики не можуть вірогідно сказати, скільки в країні реально діючих підприємств оптового постачання.

Особливістю також є мінімальна „внутрішня інформаційна забезпеченість” підприємств оптового постачання, внаслідок таких причин, як відсутність необхідних кадрів, здатних представити адекватну інформацію про підприємство у випадку його звернення із кредитною заявкою в банк.

Проведені обстеження показують, що представники й самі не завжди адекватно оцінюють фінансовий стан свого підприємства, не в змозі спланувати й оцінити його діяльність і фінансовий стан на скільки-небудь тривалу перспективу. Найчастіше демонструються виняткові здатності в рішення поточних проблем своїх підприємств, але зазнають серйозних труднощів з розробкою й здійсненням великих довгострокових проєктів.

Управління ризиками є основним змістом роботи банку в процесі кредитування підприємств оптового постачання й охоплює всі стадії цієї роботи - від первинного розгляду кредитної заявки до завершення розрахунків і розгляду питання про поновлення (продовження) кредитування. При цьому управління ризиками становить органічну частину управління процесом кредитування в цілому.

Головне завдання управління ризиками - мінімізація ризиків у тих межах, у яких це дозволяють поточна ринкова кон'юнктура й необхідність, як мінімум, зберегти позиції банку на ринку послуг кредитування [3, с. 11-13].

Основні складові управління ризиками містять у собі: визначення ступеню ризику; прийняття матеріального забезпечення (застава); прийняття фінансового забезпечення (поручительство або гарантія); перенесення ризику на підвищені процентні ставки по кредиту; формування фондів для списання втрат по кредитах.

Це припускає наступні **напрямки роботи з управління ризиком**: постійний індивідуальний моніторинг кожного клієнта; постійний моніторинг стану галузі торгівлі (підгалузі оптового постачання), у якій здійснюється основна господарська діяльність даного клієнта; залучення й аналіз гарантій; одержання компенсації за ризик (реалізація застави, гарантії та ін.).

Розглянемо більш докладно зазначені складові управління ризиками банківського кредитування з урахуванням тої специфіки, що складається при взаємодії банків з підприємствами оптового постачання.

На першому етапі узгодження суми кредиту диктується реальною вартістю проекту плюс витрати на формування необхідних резервів, які розраховуються, виходячи з характеру проекту й строків його здійснення. При цьому зниження суми кредиту під приводом мінімізації ризиків у дійсності здатне ці ризики істотно збільшити через небезпеку неповного фінансування проекту й по суті - його зриву на його заключній стадії. Сказане стосується й вибору строку кредиту. Більш тривалий строк кредиту збільшує його ризик; однак штучне зниження строку кредиту може негативно вплинути на позичальника, підштовхнути його до більш ризикованого й, навіть, помилкового господарського рішення і, отже, збільшити загальні ризики й позичальника й банку.

Потенційно істотним інструментом управління ризиками може служити **підвищена процентна ставка**. Дійсно, у більшості випадків банки кредитують підприємств оптового постачання по більш високій ставці, ніж виробничі підприємства. Однак, як показує світовий досвід взаємодії банків з підприємствами, такий інструмент управління ризиками в цьому випадку малопродуктивний. Але, з урахуванням реалій українського кредитного ринку, механізм підвищеної процентної ставки, як фактор компенсації ризиків, не може бути реалізований через і без того високі ставки відсотка, слабкий доступ кредитів для підприємств торгівлі і, як слідство, низький обсяг кредитних відносин більшості банків з даною сферою господарювання.

Істотним моментом управління ризиками на даному етапі є питання про **поділ ризиків**. Формою поділу ризиків кредитування виступає залучення гарантій по кредиту, які, як правило, охоплюють приблизно від 75-80% вартості кредиту.

Основним інструментом управління ризиками при кредитуванні підприємств оптового постачання є практика **позик під забезпечення**. Забезпечення позик звичайно використовується в широкому змісті й може відноситися до багатьох видів кредитування. Нерідко банки класифікують кредитний портфель на забезпечені й незабезпечені позики. Забезпечення, зазвичай, береться без розрахунку на те, що воно обов'язково буде реалізовано. Управління забезпеченням і його зберігання є трудомістким й для банку неприбутковою операцією. Найчастіше банку взагалі не має сенсу брати в заставу забезпечення, яке банк не в змозі реалізувати. Однак, видача позики без забезпечення змушує банк іммобілізувати значні кошти у відповідні цільові резерви. Крім того, частка позик без забезпечення (по суті -- форма венчурного кредитування), також має обмеженості, покликані забезпечити необхідну стабільність.

Істотним гальмом розвитку кредитування підприємств оптового постачання виступає відсутність скільки-небудь адекватного законодавства по заставі й інфраструктурі реалізації застав. У відповідності з реаліями існуючого законодавства, повернути можливо не більше, ніж половину реальної вартості застави. Справа в тому, що отримавши заставу у формі товарів, нерухомості й т.п., кредитор зіштовхується з важко розв'язуваною проблемою перетворення їх у реальні гроші (тим більше, що зробити це треба якнайшвидше). Системи тендерів (торгів) по заставі приводять до різкого зменшення його реальної ціни. Не заперечуючи саму ідею тендерів, слід зазначити, що втрати виникають через їхню погану організацію. У країні майже відсутні фахівці, здатні з мінімальною втратою в ціні провести продаж застав. Відсутня і скільки-небудь ефективна інфраструктура реалізації застав [4, с. 4-5, 8-9]. У результаті всього цього безповоротні кредити під заставу приносять кредиторів великі збитки. З підприємствами оптового постачання справи йдуть ще гірше. Пропоноване підприємствами оптового постачання в заставу майно найчастіше „не тягне” на серйозний кредит. Відомо чимало випадків, коли майно підприємств, оголошене під заставу, безвісти зникає разом із самим підприємством. Було б набагато краще, якби можна було б позови до підприємств позиціонувати на майно його власників (акціонерів). Але поки цього домогтися неможливо.

Особисті квартири, часто пропоновані власниками підприємств як заставу, такими фактично бути не можуть. Номінально за законом у заставу їх взяти можна. Але при цьому звичайно в них зареєстровані їхні власники. Для реального відчуження й продажу квартири, що зіграла роль застави, їх треба виписати, надавши при цьому нове житло. І це вимагає складної судової процедури й тягне значні витрати.

Системи контролю за кредитними операціями повинні включати процедури виявлення сигналів можливої несплати й міри реагування на дану небезпеку вже в процесі виконання кредитної угоди. У більшості випадків служба контролю буде робити висновки на основі періодичних зустрічей і переговорів із клієнтом, а також на основі регулярного аналізу фінансової інформації. Ознаки, що насторожують, можуть виявлятися при спостереженні за веденням справ клієнта або в ході взаємовідносин з банком чи ставати очевидними з аналізу фінансової документації або пояснювальної інформації, наданої клієнтом.

Однак моніторинг ризику і факторів, що його спричиняють, зрозуміло, не зводиться лише до спостережень за діями (або бездіяльністю) підприємства-позичальника. Не менш важливі й процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, зокрема, у тій галузі, де проводиться основний обсяг господарської діяльності позичальника. Для того, щоб підприємство оптового постачання могло успішно продовжувати свою діяльність, необхідно прогнозувати зміни в галузі й вчасно реагувати на них.

Банк повинен оцінювати здатність клієнта підготуватися до можливих змін і вжити попереджувальних заходів. Зміна стилю управління, плінність кадрового складу, ризиковане входження на нові ринки - все це найчастіше (хоча й не завжди) є показником можливих проблем у майбутньому [5, с. 209-211].

Якщо банк прагне до контролю над справами позичальника, він може стати „тіною компанії” або її напівофіційним директором і, отже, нести певну частку юридичної відповідальності за управління справами даної компанії. По суті, надання кредиту в рамках пакета засобів сприяння даному підприємству є найважливішим чинником істотного зниження ризику банківського кредитування підприємств оптового постачання (особливо кредитування інвестиційного характеру).

Однак одним з найбільш ефективних інструментів такого управління ризиками банківського кредитування є система гарантій, особливо виданих від імені спеціалізованих фінансових установ. Гарантія, як така, не вирішує повністю проблеми доступності кредиту для підприємств. Гарантія - ринковий товар, що має свою ціну. При цьому, в умовах української економіки, високий рівень підприємницьких ризиків неминуче визначає високу „ціну” такого специфічного товару, як банківська гарантія.

Кредитний ризик підприємств оптового постачання - ризик невиконання зобов'язань, який виникає через неспроможність підприємства оптового постачання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання.

Сьогодні не можна говорити про абсолютну неприступність банківських або страхових гарантій для торговельних підприємств, зокрема підприємств оптового постачання, - ці гарантії потенційно є в наявності, однак фактично на „відкритому ринку” такі дорогі, що, в принципі, несумісні з усередненою нормою рентабельності комерційної діяльності, особливо при реалізації довгострокових інвестиційних проектів. Складається ситуація, при якій у гарантійних схемах кредитування підприємств оптового постачання, особливо якщо вони відносяться до малого бізнесу, повинен чітко проглядатися **компонент державної підтримки**.

Не випадково на сьогодні найбільш перспективні регіональні схеми таких гарантій характеризуються прямими формами державної підтримки й тому найбільш широко й ефективно діють у регіонах, здатних реалізувати таку підтримку по своїх фінансових ресурсах (Київ, Харків, Дніпропетровськ і ін.).

При будь-якій формі забезпечення кредиту, банкам дуже важливе одержання гарантій своєчасного повернення кредитів, страхового захисту від втрат у результаті невиконання зобов'язань, що настає внаслідок тимчасової або повної неплатоспроможності одержувачів кредитів, відмови позичальника виконати передбачене договором зобов'язання повернути кредит і т.п. Для цього підприємствам гуртової торгівлі нами запропоновано при прийнятті рішення про отримання кредиту оцінити спектр можливих для надання банку гарантій.

Найбільш важливою при цьому є об'єктивна оцінка власної ділової репутації та фінансової платоспроможності. Для більш лояльного ставлення банку до підприємства позичальника на нашу думку доцільним є кредитування у тому банку, з яким підприємство працює тривалий період по розрахунковому рахунку, раціональний підхід до вибору забезпечення, готовність понести витрати на страхування пов'язаних із укладанням угоди кредитних ризиків.

Аналіз структури кредитів підприємствам оптового постачання у розрізі їх організаційно-правових форм засвідчив, що у досліджуваних банках не активно здійснюється кредитування підприємств оптового постачання АПК створених у формі відкритих акціонерних товариств, тоді як основна маса кредитів надається товариствам з обмеженою відповідальністю та закритим акціонерним товариствам. Розподіл кредитів за видами об'єкта кредитування дозволив визначити, що більша частина їх йде на оплату товару.

Аналіз структури кредитів по видах кредитних договорів засвідчив практично відсутність цільових кредитів. В основному кредитне забезпечення підприємств оптового постачання здійснюється у вигляді кредитних ліній. При цьому великі кредити не є переважними, хоча саме їхня величина сформувала більшу частину сукупного обсягу наданих коштів.

Низькі обсяги кредитування банками підприємств оптового постачання обумовлені високими ризиками кредитування. Причому низька прибутковість кредитування підприємств оптового постачання внаслідок уже згаданих низьких обсягів самого кредитування, а також високих витрат самих банків роблять ризик кредитування тією основною перешкодою, що і стоїть на шляху розширення кредитних операцій банків з підприємствами оптового постачання. Проблема високих ризиків можна якщо не вирішити, то у всякому разі кардинально послабити її гостроту. Для цього потрібно реалізувати процеси й механізми управління ризиками банків у кредитуванні підприємств оптового постачання.

Література:

1. Белявцев М. І., Шестопалова Л. В. Інфраструктура товарного ринку. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 416 с.
2. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 807 с.
3. Благодир Я. Я. Управління кредитними ризиками на основі удосконалення їх оцінки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. — Л., 2006. — 20 с.
4. Шубенко І. А. Кредитні ризики сільськогосподарських підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" УААН. — К., 2006. — 16 с.
5. Благодир Я. Я. Управління кредитними ризиками на основі удосконалення їх оцінки: дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. — Л., 2006. — 267 арк.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2010 р.