

УДК 336.77 : 338.43

Волощук В.Р.,
к.е.н., асистент кафедри економіки,
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Подільського державного аграрно-технічного університету

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ І МЕХАНІЗМИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ ПРИ КРЕДИТУВАННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Voloshchuk V.R.,
cand.sc.(econ.), ssistant at the department of economics,
business, trade and exchange activities
Podolsky State Agricultural and Technical University

INNOVATIVE FORMS AND MECHANISMS OF NEUTRALIZATION OF BANK RISKS WHEN CREDITING AGRICULTURAL PRODUCTION

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки, у зв'язку з інноваційними змінами та в результаті погіршення економічної ситуації питання банківського кредитування набувають особливого значення. Специфічні ризики, властиві сільському господарству, недостатньо ефективний механізм захисту прав кредиторів, мораторій на іпотеку земель сільськогосподарського призначення, недосконалий страховий і антикризовий захист вимагають більш детального вивчення банківськими установами всіх джерел виникнення, а також диверсифікації ризиків кредитування, удосконалення кредитних відносин та визначення стратегії кредитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різні періоди роль кредитної діяльності банків у розвитку економіки країни досліджували вітчизняні науковці Т.А. Васильєва, О.В. Васюренко, В.В. Вітлінський, Н.Г. Виговська, І.В. Волошин, В.М. Геєць, О.В. Дзюблюк, А.О. Єпіфанов, О.А. Криклій, А.М. Мороз, О.О. Непочатенко, О.В. Пернарівський, Л.О. Примостка, в працях яких значна увага приділена також питанням специфіки ризиків кредитування.

Особливої уваги заслуговують дослідження, присвячені проблемам кредитування сільськогосподарських підприємств, а також вивченню теорії кредиту. Слід виділити таких вітчизняних авторів, як В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, Ю.О. Лупенко, С.А. Навроцький, М.І. Пугачов, В.М. Жук, П.Т. Саблук, Н.С. Прокопенко, М.І. Савлук, В.П. Синчак та ін.

Віддаючи належне працям учених, які досліджують особливості диверсифікації ризиків кредитної діяльності банків, зазначимо, що низка питань потребують додаткового висвітлення. В опублікованих наукових працях не повною мірою визначено особливості та способи вдосконалення кредитних відносин банків із сільськогосподарськими підприємствами, особливо в кризових умовах, не розкрито вплив регуляторів і суб'єктів аграрного та кредитного ринків на їх оптимізацію через інноваційні форми.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає в аналізі інноваційних форм та механізмів нейтралізації банківських кредитних ризиків для зниження їх рівня та відновлення і підвищення ефективності банківського кредитування сільськогосподарського виробництва. Відповідно до поставленої мети визначено таке завдання – удосконалити механізми нейтралізації ризиків при кредитуванні аграрних підприємств на основі використання інновацій та найбільш ефективних способів урахування інтересів позичальника та банку

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитні ресурси набувають особливого значення для розвитку ефективної діяльності підприємств агропромислового комплексу в умовах обмеженості самофінансування та бюджетної підтримки, нестабільного ринку. Кредити надають можливість підприємствам не лише задовольняти тимчасові потреби у коштах для здійснення відтворювального процесу, але й раціонально використовувати наявні фінансові ресурси, мінімізувати використання власних коштів та створити відповідний резерв, стабілізувати виробництво сільськогосподарської продукції, сприяти зміцненню продовольчої безпеки.

Удосконалення кредитування сільськогосподарських товаровиробників комерційними банками слід здійснювати в таких напрямках: урядові гарантії та гарантії державних установ; делегування повноважень із надання позики; терміни видачі кредитів та лізингу; бізнес-планування; застави; внутрішня ревізія функції оцінювання застави; терміни кредитування; тренінги для персоналу; децентралізація підтвердження кредиту; аналіз і перевірка документації клієнта; зменшення кредитного ризику.

Слід розглянути впровадження гнучких відсоткових ставок за кредитом з подовженим терміном погашення. Політика банку з видачі короткострокових кредитів приречена на забезпечення короткострокових депозитів. Для того, щоб банку завоювати довіру у населення, необхідно надавати довгострокові депозити, і найважливіше, – дешеві депозити, які принесуть більший дохід і прибуток від внесків. Перехід аграрного сектору економіки до ринкових умов потребує застосування сучасних методів оцінки господарсько-фінансової діяльності кожного сільськогосподарського підприємства.

Першочерговим етапом у покращенні фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання [4].

У процесі аналізу якості пасивів банку враховується співвідношення власних і залучених ресурсів, диверсифікація залучених пасивів у розрізі окремих кредиторів і/або джерел. Ефективність роботи банку безпосередньо впливає на стійкість і перспективи подальшого розвитку банку. Диверсифікація джерел доходів, частка комісійних у загальному обсязі доходів, а також рівень окремих складових доходів і витрат впливають на фінансові результати. Таким чином, в системі показників оцінки фінансового стану банку диверсифікація активів визначає достатність капіталу, диверсифікація пасивів – ліквідність, інші показники диверсифікації – ділову активність і дохідність.

Диверсифікація банківської діяльності – це комплекс заходів, які проводяться за двома напрямками: розширення спектра банківських продуктів і послуг, вихід на нові ринки, робота з новими групами клієнтів через нові технології; проникнення в інші види бізнесу, що виходять за межі банківського. Новими нішами і точками зростання банківського бізнесу є кредитування малого та середнього бізнесу; роздрібний бізнес у сфері іпотеки й автокредитування; не кредитні послуги – платіжні сервіси, дистанційні сервіси, синдиковане кредитування, торгове фінансування, private-banking, агентські продажі послуг інших фінансових компаній (страхових, управлінських компаній та ін.), угоди на строкових ринках тощо. Не всі з означених сегментів на даний час банки відносяться до пріоритетних, проте вони, безумовно, мають потенціал зростання.

Більшість банківських продуктів існують на ринку вже досі давно, принципово нові продукти на сьогодні відсутні. У докризовий період банки активно пропонували інноваційні для національних ринків продукти з метою набуття лідерських позицій і конкурентних переваг. Їх життєвий цикл продовжувався за рахунок модифікації та розвитку технологій масового продажу. На сьогодні банківський бізнес перебуває в стадії переосмислення наявних продуктів та їх ефективності. Тому, на нашу думку, диверсифікацію банківських продуктів слід розглядати як процес, пов'язаний з розширенням різноманітності банківських продуктів і широкую диференціацією їх якісних характеристик. Відповідно до цього новими продуктами можна вважати структуровані продукти. Наприклад, індексований депозит, інвестиційний депозит (або гібридний, з можливістю отримання річних відсотків за депозитом і додатковим доходом від інвестицій в інструменти фондового ринку – акції та облігації), депозитна картка, банківські метали, інноваційний лізинг.

У період кризи знизилася частка відсоткових доходів за кредитами, оскільки кредитування було згорнуте, кредитні портфелі почали скорочуватися. Попри волатильність відсоткових доходів, що залишаються основним джерелом прибутку, комісійні доходи зростають стабільніше. Це обумовило необхідність розвитку комісійних продуктів.

На даний час співвідношення відсотковий/комісійний дохід становить 80/20, на перспективу банки вбачають зміну співвідношення доходів 60/40. До комісійних операцій відносяться: розрахунково-касові операції, трастові операції (довірче управління окремими цінними паперами та їх портфелями, платіжні функції, що пов'язані з обслуговуванням цінних паперів, управління активами пенсійних та інвестиційних фондів ін.), операції з іноземною валютою (акредитиви, дорожні чеки іноземних банків, міжнародні розрахунки та ін.), інформаційні послуги. Так, наприклад, на вітчизняному ринку банки, зокрема з іноземним капіталом, вже розпочали продавати пайові інвестиційні фонди, які, враховуючи їх високу дохідність, можуть стати альтернативою депозитам у банках і кредитних спілках.

Крос-продажі, перехресні продажі, комбінований продукт, комісійні продажі – все це активно використовується в співпраці на рівні брендів. Взаємодія у формі інноваційної стратегії з використанням комунікаційних каналів для розвитку ринкової ніші задля високої ефективності та отримання прибутку має назву ко-брендінгу. Ко-брендінг можна вважати драйвером зростання ринку банківських послуг, головною метою якого є отримання прибутку за рахунок розширення клієнтської бази та підвищення активності продажу і використання банківських продуктів. За рахунок ко-брендінгу зазнали розвитку іпотечне кредитування, споживче кредитування, автокредитування, лізинг, факторинг і форфейтинг, карткові продукти, мобільний банкінг тощо. Перетин клієнтських баз учасників ко-брендінгу дозволяє проводити її сегментацію на рівні продуктів, що підвищує ефективність взаємної співпраці через точне налаштування продуктової пропозиції з урахуванням переваг і

можливостей клієнта. Крім того відкривається можливість нововведень у власних продуктивних пропозиціях для інших сегментів ринку фінансових послуг.

Найбільш показовим є ко-брендінг банків і страхових компаній, які використовують його як інструмент підвищення операційної ефективності. Мотивацією участі банків у страхуванні є отримання додаткового комісійного доходу в умовах скорочення кредитних портфелів і падіння відсоткової ставки, утримання постійних клієнтів, нарощування кредитних ресурсів за рахунок залучення резервів страхових компаній, використання таких активів, як клієнтська база та точки продаж, диверсифікація діяльності та розширення продуктового ряду з використанням новітніх інформаційних технологій. Залежно від рівня інтеграції формою банківської технології продаж може бути: агентська угода (незалежні продукти), кооперація (спільні продукти та бази даних), фінансовий супермаркет (об'єднані бізнес-процеси).

На сьогодні вже можна достатньо навести прикладів вдалої взаємодії банків і страхових компаній, зокрема щодо класичних послуг (страхування життя, пенсійне страхування, медичне страхування та ін.), а також включення страхування повернення кредитів до комплексу методів управління кредитним ризиком, страхування карткових продуктів.

Іншим напрямом взаємодії є страхування майнових та інших інтересів банку, зокрема шляхом комплексного банківського страхування (Banker's Blanket Bond, BBB), що достатньо поширене в міжнародній практиці ризик-менеджменту розвинутих країн світу, але для інших є новацією. Ця програма включає страхування активів банку від нелояльних дій персоналу, покриває ризики, пов'язані з комп'ютерною системою банку (Computer Crime Policy), дозволяє компенсувати витрати у розмірі суми позову проти директора та витрати по відхиленню позову (Directors & Officers Liability). Таким чином, за наявності деяких недоліків і стримуючих факторів банківського страхування безперечним є факт міцного потенціалу в даному сегменті послуг.

Традиційно ІТ більш розвинуті в банках, ніж в інших сегментах ринку, але вони також й більш закриті та не орієнтовані на зміни. Проте диверсифікація організаційної структури, ко-брендінгові процеси потребують відкритої роботи на рівні ІТ-платформ та ІТ-стратегій для зниження ризиків і підвищення ефективності.

Драйверами розвитку ІТ є засоби обчислювальної техніки, а, останнім часом, також і засоби комунікацій. Диверсифікація банківського бізнесу обумовлена зростаючим попитом. Банки вимушені диверсифікувати свої продукти та послуги, щоб повною мірою задовольняти потреби клієнтів. Прикладом цього є роздрібний банківський бізнес, який орієнтований на масового клієнта та вимагає модернізації ІТ-платформи, скорочення витрат, оптимізації бізнес-процесів, тобто банкам необхідно пропонувати клієнтам прості для сприйняття, зручні, надійні та швидкі інструменти. Таким інструментом, безумовно, є інтернет-банкінг. Його подальше поширення обумовлено не тільки перевагами та зручностями для клієнтів, а також необхідністю скорочення витрат, оптимізації процесів, перерозподілу певного навантаження з офісів, call-центру на канал дистанційного обслуговування. Інтернет-банкінг має нереалізований потенціал ко-брендінгових програм в рамках співпраці з іншими фінансовими та нефінансовими організаціями. Зараз мають місце тільки перші спроби розрахунків по страхуванню, продажу страхових продуктів через інтернет-банкінг. Згідно глобального дослідження програм лояльності на першому місці за активністю використання ко-брендінгових продуктів стоять пластикові картки, які використовуються для розрахунків і сегментації клієнтських баз. Подальша перспектива – спільне використання смарт-карт. Для ко-брендінгу та інших специфічних продуктів для банків пропонується новий продукт страхування скиммінгу – страхування ризиків власників пластикових карт від несанкціонованого доступу до їх рахунку з використанням карт і банкомату.

Останньою новацією карткових технологій є безконтактні електронні платежі за технологією PayPass від MasterCard. Для її прийняття та поширення на національних ринках потрібні банки-новатори як емітенти та еквайєри, а також час та інвестиції. Іншою технологією є NFC (Near Field Communication) – технологія безпроводного високочастотного зв'язку малого радіусу дії, яка дає можливість обміну даними між мобільними телефонами, смарт-картками, платіжними терміналами, системами контролю доступу тощо. Провідні зарубіжні банки вже приступили до тестування цієї технології, перехід планують на 2012-2015 роки. Дослідження MasterCard мобільних і безконтактних платежів в країнах Європи підтвердило, що використання нових технологій платежів перебуває в стадії зростання.

Вихід на ринок планшетних комп'ютерів поставив завдання щодо можливості перенесення на них деяких функціоналів корпоративної системи, враховуючи постійне зростання кількості операцій в режимі он-лайн і швидкості операцій зовнішніх і внутрішніх бізнес-процесів. Планшетні комп'ютери в контурі корпоративної системи як front-end'и безпосередньо можуть бути налаштовані для взаємодії між співробітниками та контрагентами в межах диверсифікованої структури.

На даний час формування, розвиток і підтримка взаємовідносин з клієнтами реалізуються за допомогою CRM-систем (Customer Relationship Management), які гнучко дозволяють інтегрувати їх дані в єдиний інформаційний простір. Наступний крок – об'єднання всіх інновацій, що орієнтовані на клієнтів не тільки в єдиний інформаційний простір, а в єдиний бізнес-процес на основі систем нового покоління, до яких відносяться BPM-системи (Business process management) та QlikView-системи бізнес-аналітики.

Висновки з проведеного дослідження. Нами обґрунтовано інноваційні форми диверсифікації ризиків та механізми банківського кредитування, що полягають у розподілі банківських ресурсів між різними контрагентами, клієнтами, продуктами, об'єктами при обов'язковому забезпеченні еквівалентної участі власними активами і наданні достатньої суми кредиту позичальнику для успішної реалізації бізнес-проектів та програм ефективного розвитку.

Доведено, що банки, слідуючи стратегії оптимальної диверсифікації бізнесу, отримують можливість своєчасно відповідати на зростаючі потреби клієнтів різноманітністю і якістю банківського обслуговування, реагувати на зміну показників прибутковості і ризиків різних областей ринку послуг, підвищувати адаптивність до змінних умов зовнішнього і внутрішнього середовища, укріплювати здатність швидкої реструктуризації робочих активів, сприяти збереженню фінансової стійкості.

Управління і контроль за ризиками мають бути ефективними, тобто всі ризики мають правильно визначатися, оцінюватися, контролюватися і відстежуватися в контексті чіткого і зрозумілого процесу управління і контролю за ризиками.

Література

1. Андросова О.Ф. Чинники формування кредитних ризиків та їх наслідки для банківської системи України в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / О.Ф. Андросова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=142>
2. Бюлетень Національного банку України [Текст] / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2015. – № 2(263). – 221 с.
3. Волик Н.Г. Теоретико-методичні основи управління кредитними ризиками в банках України / Н.Г. Волик // Сучасні питання економіки і права. – 2012. – № 2. – С. 96-102
4. Рудницька О. М. Шляхи покращання фінансового стану українських підприємств [Електронний ресурс] / О.М. Рудницька, Я.Р. Біленська. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/19.pdf
5. Основні підсумки 2015 року для аграріїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/osnovni-pidsumki-2015-roku-dla-agrariiv-oleksij-pavlenko>
6. Закон України «Про ратифікацію Фінансової угоди (Проект "Основний кредит для аграрної галузі - Україна") між Україною та Європейським інвестиційним банком» № 1530-VIII від 20.09.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1530-19>
7. Дворчук Н.Б. Сутність банківських послуг, їх відмінності від операцій та продукту. Технологія розробки нових банківських послуг в банку / Н.Б. Дворчук // Вісник Одеського державного університету. – 2010. – № 2. – С. 134-140.
8. Єпіфанов А.О. Управління ризиками банків [Посібник] [Електронний ресурс] / А.О. Єпіфанов. – Режим доступу : <http://you-book.com/book/15-upravlinnya-rizikami-bankiv-posibnik-epifanov-oa/14-21-ekonomichna-sutnist-kreditnix-rizikiv-bankivskoyi-diyalnosti.html>

References

1. Androsova, O. (2010), "Determinants of credit risks and their consequences for the banking system of Ukraine in the financial crisis", *Journal Efficient economy*, no. 2, available at: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=142> (access date October 15, 2016)
2. National Bank of Ukraine (2015), "Monthly analytical and statistical publication of the National Bank of Ukraine", no. 2, 221 p.
3. Volyk, N. (2012), "Theoretical and methodological foundations of credit risk management in banks Ukraine", *Suchasni pytannia ekonomiky i prava*, no. 2, pp. 96-102.
4. Rudnytska, O. and Bilenska, Ya. (2009), "Ways to improve the financial condition of Ukrainian enterprises", available at: http://nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/19.pdf (access date October 15, 2016)
5. Agricultural News Agency Agravery (2015), "Highlights of 2015 farmers", available at: <http://agravery.com/uk/posts/show/osnovni-pidsumki-2015-roku-dla-agrariiv-oleksij-pavlenko> (access date October 15, 2016)
6. Verkhovna Rada of Ukraine (2016), The Law of Ukraine "On Ratification of the Financial Agreement (Project "The main credit for the agricultural sector - Ukraine") between Ukraine and the European Investment Bank", No. 1530-VIII, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1530-19> (access date October 15, 2016)
7. Dvorchuk, N. (2010), "The essence of banking services, their differences from operations and product. Technology development of new banking services in the bank", *Visnyk Odeskoho derzhavnoho universytetu*, no. 2, pp. 134-140.
8. Epifanov, A. (2015), "Risk Management of banks", available at: <http://you-book.com/book/15-upravlinnya-rizikami-bankiv-posibnik-epifanov-oa/14-21-ekonomichna-sutnist-kreditnix-rizikiv-bankivskoyi-diyalnosti.html> (access date October 15, 2016)

Рецензент : д.е.н., професор Подільського державного аграрно-технічного університету М.В. Місюк