

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗШИРЕННЯ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ З КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

***Резюме.** Розглянуто проблеми банківського кредитування суб'єктів господарювання в умовах фінансової кризи та запропоновано основні напрями розширення операцій банків з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів в Україні.*

***The summary.** The problems of the bank crediting of subjects of ménage are considered in the conditions of financial crisis and basic directions of expansion of operations of banks are offered from credit-calculation service of customers in Ukraine.*

***Ключові слова:** банки, кредитні відносини, кредитування, кредитні продукти банків, кредитні технології, консорціумний кредит, фіксовані та плаваючі процентні ставки, вексельне кредитування.*

Постановка проблеми. З метою подолання економічної та фінансової кризи в Україні особливо актуальним залишається питання запровадження у практику банківських установ новітніх та удосконалення діючих банківських кредитно-розрахункових продуктів, оскільки саме від банківської системи нині значною мірою залежить призупинення спаду вітчизняного виробництва та активізація реального сектору економіки.

Слід зазначити, що банки до осені 2008 р. розвивалися екстенсивно, в основному за рахунок розширення присутності в регіонах і збільшення кредитних продуктів тільки для фізичних осіб. Саме масове кредитування банками фізичних осіб і стало однією з причин кризових явищ у банківській системі. Сучасні умови розвитку банківської системи визначають необхідність зростання диверсифікації діяльності банків у різних сферах фінансово-банківських послуг, зокрема, впровадження і розвитку нових кредитних продуктів для виробництва. Це один зі шляхів вирішення проблеми адаптації комерційних банків до нинішніх умов фінансового ринку та розробки пріоритетних ринкових ніш і сегментів. За цих обставин банки повинні розробляти і пропонувати на ринку все більшу кількість кредитних продуктів і технологій (процесів) для реального сектору економіки. Це сприятиме, перш за все, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних банків та забезпеченню виробництва вкрай необхідними для нього фінансовими ресурсами та стабілізації ситуації як в економіці загалом, так і в банківській системі, зокрема.

Загалом зростання обсягів банківського кредитування за останні роки загалом не сприяли вирішенню проблем у реальному секторі економіки саме через зосередження банками своєї діяльності переважно на високодохідному роздрібному кредитуванні споживчих потреб населення. Саме тому, одним з актуальних напрямів розвитку банківської системи в Україні є переорієнтація банківських установ від спекулятивних високодохідних операцій на розширення кредитування реального сектору економіки, запровадження новітніх кредитних технологій та продуктів у практику комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень. Вивченню питань суті та ролі кредиту у розвитку економіки присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Суттєві надбання у дослідженні цих питань належать таким вітчизняним вченим як М.І. Туган-Барановський, М.І. Савлук, А. Гальчинський, О.В. Дзюблюк, В.Д. Лагутін, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, В.В. Вітлінський, О. Пернарівський, А.Т. Лобунь та інші. Вагомий внесок у дослідження зазначених аспектів належить і таким зарубіжним економістам як О. І Лаврушин, Є.І. Ломанський, Н.К. Круглова, Л.І Абалкін, А.І. Архипов, А. Сміт, Д. Рікардо, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, С. Харріс, Э. Хансен, Дж. Гелбрейт, М. Фрідмен, Е.Я.Брегель, Г.А.Шварц, М.А.Пессель, М.Ямпольський, Д. Юм..

Втім, вказані науковці зосереджують свою увагу на вивченні питань теорії кредиту та кредитних відносин. Саме тому і виникає потреба подальшого дослідження сутності банківських кредитних продуктів та особливостей їх реалізації в сучасних умовах..

Постановка завдання. Метою даного наукового дослідження є теоретичне обґрунтування банківських кредитних продуктів та окреслення практичних аспектів їх реалізації.

Одержані результати. Одним із найважливіших чинників підвищення ефективності діяльності банківських установ в Україні, на наш погляд, є розробка та запровадження у діючу практику нових кредитних продуктів. Втім, основними проблемами, що перешкоджають просуванню на кредитний ринок нових кредитних продуктів для виробництва є:

- втрата довіри до банківської системи, що веде до зменшення ресурсної бази комерційних банків;
- неможливість забезпечення стовідсоткової безпеки для електронних продуктів;
- відсутність кваліфікованих спеціалістів;
- відсутність механізму організації ефективної побудови і фінансування інноваційної діяльності в банківській сфері;
- слабка культура новаторства і управління інноваційною діяльністю.

Варто зазначити, що необхідність запровадження нових банківських кредитних продуктів зумовлене в основному трьома причинами: 1) розвитком підприємництва та посиленням конкуренції на ринку; 2) кризовими явищами (або загальними, або приватного характеру) у банківській сфері, що є стимулом до підвищення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банку; 3) функціонуванням фінансового ринку в зарубіжних країнах, що дає інформацію про банківські нововведення за кордоном.

Рівень корисності нового кредитного продукту й ступінь його новизни визначається рівнем попиту на цей продукт. Кредитний продукт характеризується набором важливих для позичальника характеристик, а саме, такими показниками, як "ціна" і "якість". Ціна кредитного продукту – це процентна ставка за кредитом, а поняття "якість" включає решту його параметрів: кількісні (термін, розмір кредиту), забезпечення, рівень відповідності задоволення потреб позичальника, певні пільги для позичальника. Нові кредитні продукти, повинні якнайкраще забезпечувати досягнення певної мети, - наприклад, заданого рівня рентабельності і ризику, повноти і якості охоплення сегментів ринку (частки ринку). Таким чином, кредитний продукт - це конкретний вид кредиту комерційного банку, який створюється, виходячи з кредитної політики банку і є підсистемою кредиту, що включає якісні і кількісні характеристики, які базуються на споживчих перевагах клієнтів [1, с.16].

Загалом до нових кредитних банківських продуктів не можуть відноситися незначні зміни часткового характеру, які не змінюють змісту та суті банківського продукту або технології. Наприклад, зміна відсоткових ставок за кредитами, страхування та ін. З урахуванням цього, новий кредитний продукт за змістом включає:

- новий кредитний банківський продукт, який уперше з'явився на вітчизняному фінансовому ринку, тобто тільки в одному банку;
- новий для України зарубіжний кредитний банківський продукт, тобто новий банківський продукт, що з'явився на фінансовому ринку, але, який вже давно реалізовується на фінансових ринках інших країн у відповідності до конкретних умов та юрисдикції;
- нові кредитні технології.

Всебічне розширення асортименту кредитних послуг, що загалом визначає ефективність спрямування банківських позичок на задоволення виробничих потреб, з нашої точки зору, слід вважати одним із визначальних моментів у практичній діяльності комерційних банків. 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:

- ✓ 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 – це придбання у клієнта цінних паперів з обов'язковим їх зворотнім викупом;
- ✓ іпотечний кредит, що надається 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.

Реалії вітчизняного кредитного ринку вказують на його недосконалість і ті кредитні продукти, що реалізувалися до цього часу, враховуючи терміни залучення ресурсів, були цілком достатніми для споживчого кредитування, на яке в основному спрямовували свою діяльність банки. Однак, ситуація, що нині склалася на кредитному ринку, спонукає банки до впровадження нових продуктів, нових технологій кредитування реального сектору. Оскільки реальний і банківський сектори взаємозалежні один від одного, без розвитку банківського сектору неможливий розвиток виробничого, а без зростання економіки неможливе зростання банківських активів. На фінансовому ринку України вже з'являються різноманітні нові банківські продукти і технології. Однак, варто зазначити, що впровадження нових кредитних продуктів для суб'єктів господарювання носить хаотичний характер.

Підтвердженням цього слугує дослідження макроекономічного стану банківського кредитування реального сектору економіки в Україні. Так величина частки кредитних вкладень у ВВП більшою мірою відображає процес розвитку кредитних відносин у країні, але саме вона дає початкове пояснення змінам інших показників (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка кредитних вкладень банків і ВВП

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544153	712945	949864
Темпи зростання (зниження) до попереднього року, %	130.4	120	110.5	118.4	129	127.9	123.3	131	133
ВВП у порівняльних цінах, % до попереднього року	105.9	109.2	105.2	109.6	112.1	102.7	107.1	107.3	102.1
Кредитні вкладення (кінець року, млн. грн.)	19574	28373	42035	67835	88579	143418	245226	426863	734022
Кредитні вкладення суб'єктам господарювання (млн. грн.)	18594	26955	38721	58849	73785	109895	166683	271417	443665
Частка сукупних кредитних вкладень у ВВП, %	11.5	13.9	18.6	25.4	25.7	32.5	45	59.9	77.2
Частка кредитних вкладень, наданих суб'єктам господарювання у ВВП, %	10.9	13.2	17.1	22	21.4	24.9	30.6	38	46.7

Як видно з табл. 1., кредитні вкладення в економіку до 2009 року зростали. Зв'язки реального сектору економіки та банків відзначалися позитивною динамікою саме: кредитні вкладення банків збільшилися у 2008 р. на 307,2 млрд. грн. (77,1%) - до 734 млрд. грн. (у 2007 р. - на 59,9%).

Співвідношення сукупного обсягу банківських кредитів до ВВП у 2007 році – 59,9%, а у 2008 році – 77,2%, однак потрібно зазначити, що на показник приросту кредитних вкладень на кінець листопада 2008 року вплинула курсова переоцінка раніше наданих кредитів у валюті. Частка кредитів у ВВП зростає за 4 роки (2005-2008рр.) на 27,4%, тобто з 32,5 до 77,2%. Величину в 77,2% слід вважати для нашої економіки позитивною, але орієнтиром є рівень кредитів у ВВП в зарубіжних країнах. Для порівняння цей показник у таких розвинених країнах як США - близько 100%, в Японії, Сінгапурі, Німеччині - до 150% [2, с.32]. Темп приросту кредитних вкладень за 2005-2008 рр. найбільшим був у 2007 р. і становив 74%. Банківська система демонструвала достатньо високі темпи кредитування як юридичних осіб (зростання на 63%), так і населення (98%) [3, с. с 8] (рис.1). Однак, частка кредитів у ВВП, наданих суб'єктам господарської діяльності збільшилася за 4 роки лише на 21,8%. У 2009 р. через обмежені можливості комерційних банків, пов'язаних з рядом макро- і мікроекономічних факторів, кредитування економіки в основному було припинено.

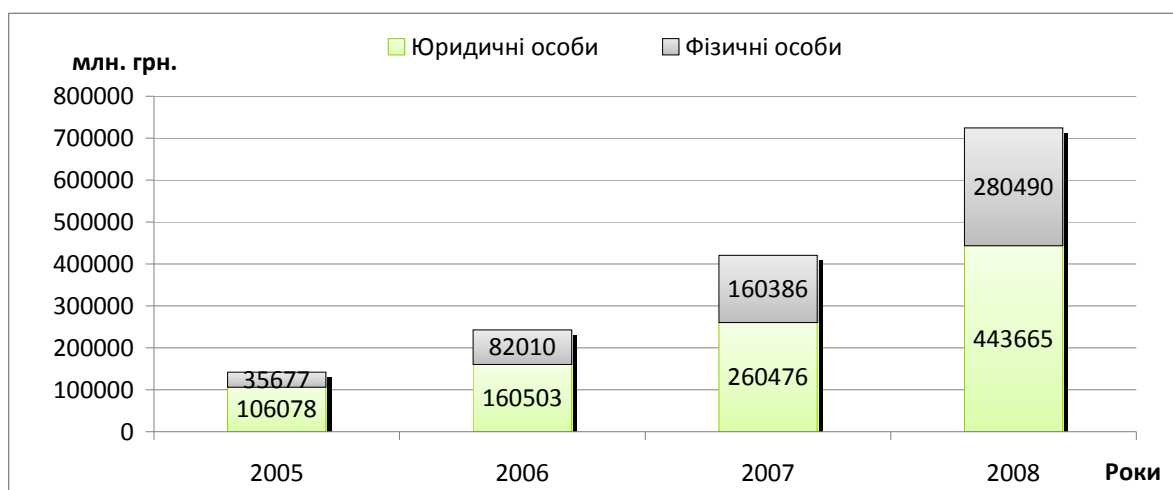


Рис. 1. Зміна структури кредитних вкладень комерційних банків

Щоб підвищити ефективність банківського кредитування, підхід банків до розробки нових кредитних продуктів для виробництва повинен бути не як до ресурсу, який необхідно повернути з процентами, а як до складової, елементу, необхідного для втілення того чи іншого проекту, інвестиції. Нині при розробці будь-якого кредитного продукту банкам необхідно враховувати споживчі переваги і можливості його потенційних позичальників. Якщо для збільшення привабливості продукту споживачеві не можна зменшити його ціну - процентну ставку за кредит, то банк може змінити інші його споживчі характеристики, включаючи саму процедуру кредитування і супроводу.

Для кожного позичальника можлива побудова декількох кредитних портретів залежно від параметрів кредиту: процентної ставки за кредитом, схеми виплати відсотків і основного боргу. Кредитний продукт, який матиме оптимальні параметри, як для кожного конкретного позичальника, дозволить залучити більше надійних позичальників, так і оптимальні параметри щодо поворотності кредитів для банку, що дозволить йому збільшити активи. При цьому кожен банк повинен повною мірою враховувати, що клієнтура банку не буває чимось єдиним, посереднім, а складається з різних сегментів і підсегментів, для яких потрібний окремий підхід. На нашу думку, найбільший ефект від нового кредитного продукту досягатиметься через додаткові переваги для суб'єкта господарювання - пільги. Більший інтерес для суб'єктів господарювання має саме набір супутніх послуг і переваг, які забезпечують кредиту неповторність і цільовий характер, що відрізнятиме його від кредитів, наданих на загальних умовах. Надання певних пільг стимулюватиме зацікавленість суб'єктів господарювання до

кредитів, зробивши їх доступнішими. Це сприятиме підвищенню ефективності кредитних взаємин як суб'єктів господарювання, так і банків. Збільшення обсягів кредитування забезпечить виробничий сектор економіки необхідними ресурсами, що приведе до збільшення не тільки обсягів виробництва, а й до зростання прибутків банків, та сприятиме формуванню і збереженню тісних довгострокових відносин на взаємовигідних умовах суб'єктів господарювання і банків. Відповідно, банкам потрібно звернути увагу на розробку не тільки масових нових кредитних продуктів, а й надавати поодинокі нові кредитні продукти, як це роблять, зокрема, банки Канади. Кредитні продукти вони розробляють під потреби та можливості конкретного клієнта.

Обслуговуючи клієнта, банк володіє достатньою інформацією, щоб визначити, який продукт зацікавить клієнта, що банк може запропонувати клієнту, на які поступки він може піти і в якій мірі. Часто такі кредити є поодинокі і банки йдуть на їх розробку, щоб якомога більше задовольнити потреби клієнта в фінансових ресурсах і цим зберегти тісні взаємовигідні довгострокові відносини з ним. Варто зазначити, що при розробці і наданні довгострокових продуктів зарубіжні банки дуже відповідально підходять до аналізу фінансового стану позичальника, його становища на ринку та роблять прогнози його діяльності на перспективу. Так, при наданні довгострокових кредитних продуктів банки Канади, зокрема банк RBC ROYAL, бере до уваги всі зобов'язання позичальника, звертає увагу на зобов'язання із заробітної плати, а саме на її розмір, чи має підприємство можливість залучати кваліфікованих працівників, адже від кваліфікованого персоналу залежить прибутковість підприємства. Таким чином, вітчизняні банки повинні головний акцент робити не на особливостях кредитного продукту (його опису), а на перевагах і цінностях, які матиме клієнт, якщо ним скористається. Тобто, на причині, по якій споживач віддасть перевагу саме цьому кредитному продукту, як це роблять зарубіжні банки.

На наш погляд, для ефективної діяльності комерційних банків і суб'єктів господарювання перші повинні змінити свої традиційні загальні підходи до кредитування і застосовувати індивідуальний підхід до кожного позичальника, врахувавши потреби кожного сектору економіки та можливості погашення для кожного позичальника. В цьому плані банкам варто звернути увагу на зарубіжні кредитні технології, які розробляють для кожного позичальника індивідуально, залежно від оцінки позичальника, його доходів, потреб в кредитних ресурсах та особливостей сфери його діяльності. Так, наприклад, банк Канади Alberta Treasury Branches (ATB Financial) пропонує окремі спеціальні кредитні продукти для підприємств таких галузей як енергетична, лісова, харчова, та для сільського господарства [4].

Для кредитування підприємств кожної галузі створено окремі підрозділи, які в свою чергу складаються з кількох груп, що спеціалізуються тільки на кредитуванні однієї галузі і займаються розробкою спеціальних кредитних продуктів для неї, враховуючи усі зміни як у галузі, так і на ринку загалом. Багато зарубіжних банків для зручності для клієнтів працюють і надають свої послуги цілодобово [5].

Зарубіжні банки дають позичальникам можливість вибору гнучких варіантів погашення кредитів. Так, дуже популярний за кордоном Balloon loan (у дослівному перекладі "позичка методом аеростата"). Схема погашення побудована таким чином, що погашення кредитів відбувається відносно невеликими частинами протягом кредитного періоду й більшою сумою після закінчення терміну погашення боргу. Наприклад, за кредитом терміном на 7-10 років з процентною ставкою 5,25% перших п'ять років можна виплачувати тільки відсотки, після чого борг або рефінансується, або виплачується повністю. В деяких випадках при кредитуванні методом "аеростата" погашення всієї суми заборгованості проводиться тільки тоді, коли термін дії позики закінчується [6].

Зарубіжні банки враховують той факт, що започаткований бізнес на перших порах має незначні прибутки, тому вони йдуть на зниження першого внеску інколи навіть до 0%, нерідко одночасно піднімаючи процентну ставку за кредит. Також можна виділити кредитні пропозиції з ануїтетом, що підвищується або знижується. Кредитні продукти з ануїтетом, що підвищується, спеціально розраховані на щойно започаткований бізнес. Суть таких кредитних продуктів полягає залежності обсягу щомісячних виплат по кредиту від платоспроможності позичальника. На початковій стадії позичальник вносить символічну суму як перший внесок, а щомісячні платежі часто складаються тільки з відсотків за кредит, але не за весь період

кредитування, а, скажімо, за три-п'ять років. Після цього періоду банк перекладає клієнта на іншу програму, збільшуючи платежі і термін, за яким вони розраховуються.

Значну увагу в процесі кредитування зарубіжні банки приділяють процентним ставкам за кредит. Вони використовують фіксовані та плаваючі процентні ставки. Видача кредитів за фіксованою процентною ставкою страхує позичальника від можливих втрат при підвищенні процентних ставок на кредитному ринку підвищує ризик втрат для банку. При видачі кредитів за плаваючою процентною ставкою, кредитна ставка переглядається і встановлюється відповідно до ринкової. Видача кредитів при цьому мінімізує ризик втрат для банку, однак збільшує його для позичальника. Тому деякі зарубіжні банки пропонують комбіновану форму застосування процентних ставок. Наприклад, італійський банк Intesa Sanpaolo використовує поєднання обох ставок у певних процентних співвідношеннях, залежно від умов конкретного позичальника та розміру кредиту. Процентні співвідношення фіксованих процентних ставок до плаваючої можуть бути 70:30; 60:40; 50:50; 30:70. Тобто, частину терміну кредиту позичальник сплачує за фіксованою процентною ставкою, а частину – за плаваючою. Банки Канади до певної суми кредити надають за плаваючою процентною ставкою, а ті, які перевищують встановлену суму, – за фіксованою. Так, банк RBC ROYAL кредити від \$5000 надає за плаваючими ставками, а починаючи з \$10000 – за фіксованими ставками [7].

Отже, вітчизняним банкам потрібно звернути увагу на зарубіжний досвід індивідуального підходу до позичальників у плані погашення позик і застосування процентних ставок за кредит, враховуючи ситуацію в реальному секторі економіки.

Варто зазначити, що бувають інвестиційні проекти, які потребують великого обсягу ресурсів. Оскільки часто коштів в одного банку недостатньо, то вирішенням даної проблеми може слугувати мало поширений для кредитного ринку України такий кредитний продукт, як консорціумний кредит. Як джерело фінансування, для банків він має ряд переваг порівняно з іншими кредитними продуктами. Консорціумне кредитування дозволяє банкам акумулювати ресурси для фінансування великих проектів. Для українських банків, які досить малі як за міжнародними мірками, так і в зіставленні з великими вітчизняними компаніями, це дуже важливо. Консорціум дозволяє банкам уникнути надмірної концентрації ризиків, розподіляючи їх між учасниками консорціуму. В цілому для банківської системи розвиток консорціумного кредитування сприяє підвищенню її стійкості. Основними обмежувачами розвитку кредитування реального сектора економіки є низька капіталізація банківської системи України і вимоги дотримання пруденційних норм. У цій ситуації ефективним інструментом розвитку кредитних відносин може стати саме консорціумне кредитування.

Суть консорціумного кредиту полягає в об'єднанні декількох банків для надання кредиту, що дозволяє акумулювати необхідний обсяг грошових ресурсів і розподілити ризики між всіма учасниками угоди. Дрібні банки матимуть можливість доступу до інвестиційних привабливих секторів економіки, набуваючи певної частки в кредитуванні. Еластичність даного кредитного продукту дозволяє інвестувати кошти, отримувати вищі прибутки і збільшувати обсяги кредитування.

В Україні в основному поширений зовнішній ринок консорціумного кредитування. Основні позичальники – великі банки і великі компанії, кредиторами ж виступали, як правило, виключно зарубіжні банки. Кредити надавали в іноземній валюті, а лідируючі позиції по отриманню таких кредитів в Україні займають іноземні банки. Серед вітчизняних банків створювали консорціум для кредитування суб'єктів господарювання Ощадбанк і Укресімбанк. Проте, в умовах кризи, вітчизняним банкам необхідно розвивати сегмент гривневого консорціумного кредитування суб'єктів господарювання, яке на сучасному етапі є одним з найперспективніших способів відновлення кредитування банками економіки, що посилить вплив кредитних важелів на виробництво. Розвиток консорціумного кредитування матиме позитивний ефект як для банків, так і для позичальників.

Для банків позитивні тенденції використання консорціумного кредитування полягають у:

- 1) розширенні кредитної експансії в умовах обмеженості ресурсів;
- 2) підвищенні конкурентоспроможності банків і збереженні пріоритетності на кредитному ринку;
- 3) диверсифікації кредитних ризиків і їх мінімізації;

4) поліпшенні якості кредитних портфелів учасників і оцінці позичальника.

Для регіональних позичальників залучення консорціумних кредитів також має переваги:

- 1) ресурси, що залучаються таким чином, є "довгими" і "дешевшими" порівняно з традиційними кредитами через диверсифікацію джерел кредитування;
- 2) позичальник створює кредитну історію у кількох кредиторів, що надалі сприятиме формуванню довгострокових відносин з цими банками.

Варто зазначити, що використання консорціумних кредитів вітчизняними банками пов'язане з рядом проблем.

По-перше. Відсутність довіри між банками. Криза ліквідності в 2008-2009 рр. показала вразливість і фінансову нестійкість багатьох вітчизняних банків. Високий ризик пов'язаний і з можливістю відкликання у банку-партнера ліцензії в зв'язку з погіршенням його фінансового стану та порушенням ним пруденційних норм.

По-друге. Недосконалість законодавчої та нормативної бази. У законодавчій і нормативній базі відсутні окремі документи, які б регулювали консорціумне кредитування. Складнощі полягають в тому, що у більшості законодавчих актів, таких, як, зокрема, Цивільний кодекс, консорціуми згадуються побічно і для їх створення встановлені лише загальні правила. При цьому документи НБУ, що регулюють консорціумне кредитування, не відповідають стандартам, які застосовують іноземні організатори. Крім того, на ринку практично відсутні напрацьовані судові прецеденти.

Запровадження консорціумного кредитування вітчизняними банками потребує розробки методологічного підходу до його розвитку. Необхідні загальні підходи та правила організації консорціумного кредитування.

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.

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 та 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 та 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 та 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 векселедавця.

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 визначається 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 нижчою за неї, що суттєво спрощує процес організації кредитного забезпечення підприємств.

Ще більш простим способом організації «комбінованого» кредитування можна вважати поєднання вексельного та 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 в межах ліміту без додаткових переговорів та оформлень, а періодичне погашення позичок автоматично відновлює вільний ліміт кредитування.

Таким чином, основними перевагами “комбінованої” форми кредитування слід вважати:

- 1) скорочення часу на тривалі переговори й оформлення документів;
- 2) надання суб'єктам підприємницької діяльності широким можливостей із маневрування залученими ресурсами з метою оперативних розрахунків за господарськими операціями;
- 3) створення умов для розвитку довготривалих партнерських стосунків між банком і підприємствами.

Крім розширення асортименту кредитних продуктів для суб'єктів господарювання, банки повинні прагнути інтегрувати окремі банківські операції та пропонувати комплексні рішення своїм клієнтам, що дозволить враховувати весь спектр їхніх індивідуальних потреб. Комплексні пакети банківських продуктів дозволять банку збільшити обсяги комісійних доходів за рахунок зростання продаж, а клієнту - знизити вартість комплексного продукту порівняно з роздрібною ціною на окремі продукти та послуги, сприятиме його інтеграції в тіснішу багатопрофільну співпрацю з банком. Однак, варто зазначити, що надмірна кількість кредитних програм може негативно позначитися на ефективності кредитної пропозиції і роботі кредитних відділів банків. Тому кредитні продукти бажано об'єднувати у великі блоки за цілями кредитування і кредитними інструментами. З часом можливі варіації за ціною, сумами і термінами кредитування. Впровадження нових кредитних продуктів комерційними банками в Україні часто носить хаотичний характер, втім, у світі давно існують і використовуються стандарти моделювання бізнес-процесів, які допомагають систематизувати цей процес, зробити його ефективнішим.

Виходячи з мінливості ринкових реалій та еволюції банківських продуктів, виділимо основні структурні зміни в роботі комерційних банків над своїми продуктами та способи їх доведення до потенційних споживачів: встановлення, формування і підтримка довготермінових відносин з клієнтами комерційного банку. У даному випадку мова йде про перехід від пасивної системи вибудовування відносин з банківськими клієнтами до активної. Під активною системою відносин комерційного банку з клієнтами, перш за все, варто розуміти чітко визначену за своєю структурою, але гнучку, з урахуванням індивідуальних особливостей кожного клієнта, систему управління відносин між банком і його клієнтською базою. Тут варто зробити акцент саме на сукупності банківських продуктів, оскільки саме вона корінним чином змінює вектор відносин між банком і споживачем банківських продуктів.

Особливо слід підкреслити, що нові кредитні продукти, особливості їхнього функціонування потребують своєчасного моніторингу та встановлення рівня доцільності їх впровадження. Тому банки повинні проводити моніторинг задоволення клієнтів якістю банківських продуктів з урахуванням специфіки функціонування комерційних банків на ринку України. Перевагою такого методу для банку є оперативне отримання інформації про якісний склад власних продуктів, їхні основні переваги та недоліки для виробничого сектору. Окрім нових продуктів банкам також варто підвищувати якісний рівень вже існуючих продуктів і технологій.

Висновки. Таким чином, для підвищення ефективності банківського кредитування та його впливу на стимулювання розвитку реального сектору економіки банкам необхідно не тільки розширити спектр нових кредитних продуктів для суб'єктів господарювання через адаптацію зарубіжних кредитних технологій і продуктів до вітчизняної практики кредитування, а й удосконалювати діючу практику кредитування.

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.

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.

Використана література

1. Рыкова И.Н. Рынок новых кредитных продуктов: проблемы и перспективы в России / Финансы и кредит. - 2007. - №32 (272). – С.11- 22.
2. Уотшем Т. Дж., Количественные методы в финансах: / Уотшем Т. Дж., Паррамоу К.: Учебное пособие для вузов [для студ. выс. уч. заведений] (Пер. с англ. под ред. М.Р.Ефимовой). – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
3. Економіка і монетарна політика у 2007 році та прогноз на перспективу / Фінансовий ринок України. - 2008. - №2 (52). – С. 8.
4. Сайт банку Канади Alberta Treasury Branches (ATB Financial) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.atb.com/Dev/corporate/corp_industry.asp.
5. Сайт банку Канади RBS Royal Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rbcroyalbank.com/RBC:SpEVq471A8cAIEC4XMY/commercial/financing/business-loans.html.
6. Дмитриева Е. Заем не по-нашему [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Коммерсантъ //www.kommersant.ru/application/html?DocsID](http://www.kommersant.ru/application/html?DocsID).
7. Сайт банку Канади RBS Royal Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rbcroyalbank.com/RBC:SpEVq471A8cAIEC4XMY/commercial/manufacturing/products-and-services.html.