

М. Д. Назарова

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины
(ГГУ имени Ф. Скорины), г. Гомель, Республика Беларусь

БИРЖА КРЕДИТОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье обоснована необходимость и целесообразность получения кредитных ресурсов малым и средним бизнесом в Республике Беларусь на бирже кредитов, что существенно удешевит заемные ресурсы для предпринимателей, нуждающихся в дополнительных ресурсах для развития бизнеса или его поддержания в период кризиса. Биржа кредитов позволит вовлечь в экономику временно свободные денежные средства не только организаций, но и населения. Банки будут иметь возможность сократить издержки на кредитование клиентов и расширить клиентскую базу.

Ключевые слова: кредит, биржа кредитов, малый и средний бизнес, рейтинг, затраты, выгода, посредник.

Marina D. Nazarova

Francisk Skorina Gomel State University, Gomel, Republic of Belarus

CREDIT EXCHANGE AS A PROSPECTIVE DIRECTION OF LENDING FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

The article actualizes the problem the necessity and expediency of obtaining credit resources for small and medium-sized businesses in the Republic of Belarus on the loan exchange, which will significantly reduce the cost of borrowed resources for entrepreneurs who need additional resources to develop their business or maintain it during the crisis. Credit exchange will allow to involve in the economy temporarily free funds not only of organizations, but of the population. Banks will be able to reduce lending costs and expand the client base.

Keywords: credit, credit exchange, small and medium businesses, entrepreneurship, rating, expenses, benefit, mediator.

Потребности развития белорусской экономики требуют переосмысления роли и места малого и среднего бизнеса в финансовой системе государства.

Основным фактором реализации экономического потенциала данного сектора экономики является стабильная возможность получения финансовых ресурсов для обеспечения текущей деятельности и реализации инвестиционных проектов. Традиционные источники финансовых ресурсов, используемые для крупного бизнеса, для малого и среднего или недоступны вообще, или крайне ограничены. Проблему нехватки финансовых ресурсов для финансирования деятельности отмечают более половины белорусских предпринимателей. Недостаточное финансирование особенно ощутимо в регионах, поскольку государственная финансовая поддержка распределяется неравномерно и по данным статистики 42,9% от общего ее объема оседает в г. Минске. Объем средств, предоставляемых государством для развития малого и среднего бизнеса, с каждым годом растет, но он не покрывает весь необходимый спрос. Поданные на финансовую поддержку заявки получают одобрение лишь в 40 % случаев. Поэтому наиболее востребованными источниками финансирования для этих субъектов бизнеса становятся банковские кредиты. Однако, в 2019 году только четверть малых и средних предприятий привлекали банковские кредиты, 9,8 % обращались за кредитом, но не получили его. Подобная ситуация наблюдалась и в предыдущие годы [1]. Это дает вызов финансовой науке и практике постоянно совершенствовать технологии кредитования, снижать предъявляемые требования к заемщикам, что способствует повышению качества работы с клиентами и ускоряет процедуру рассмотрения заявки на кредит. Одним из перспективных направлений решения обозначенной проблемы в Республике Беларусь видится возможность получения кредитных ресурсов малым и средним бизнесом на бирже кредитов.

Кредит является таким же товаром, как и любой банковский продукт, и другие товары, которыми торгуют на биржах. Поэтому торговать кредитами на бирже также целесообразно с выгодой для участников купли-продажи на основе идеального соотношения цены и рисков. В Беларуси опыта торговли таким товаром как кредит пока нет, хотя его преимущества для кредитополучателя очевидны. Ему не нужно обращаться во многие банки, достаточно разово предоставить информацию о себе и основные условия желаемого кредита (сумма кредита, срок кредитования, максимальную процентную ставку), после чего банки начинают за него конкурировать. Вся процедура может проходить в режиме кредитного онлайн-аукциона в реальном режиме времени.

У каждой биржи кредитов имеются свои рейтинги кредиторов и заемщиков, которые формируют степень доверия к каждому, кто желает взять деньги в долг. При этом заемщик сам ищет возможности для того, чтобы идентифицировать себя на бирже, подтвердить свою платежеспособность и т.д. Если рейтинг заемщика достаточно высок, вполне реально найти кредит по ставке плюс 2-3 % к ставке рефинансирования, а без справок и должного обеспечения реально взять в долг только под ставку, в разы превышающую ставку рефинансирования.

Схема работы онлайн биржи кредитов представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема работы онлайн биржи кредитов

Банкам биржа кредитов дает возможность получать кредитные заявки от организаций, потребности которых уже полностью сформированы. Кроме того, такие клиенты прошли проверку на предмет благонадежности. Если клиент оформил документы, необходимые для получения займа на бирже кредитов, это уже говорит о его заинтересованности в адекватном, продолжительном и ответственном сотрудничестве. Андеррайтинг клиентов также помогает понять, в каком финансовом положении находится заемщик, имеет ли он достаточно средств для погашения обязательств. Соответственно, банк без дополнительных затрат получает уже проверенного клиента. Преимуществом кредитной биржи для банков является то, что они будут отчислять установленную комиссию, которая будет зависеть от процентной ставки, суммы кредита и срока только в том случае, если заключают с клиентом договор, то есть, из всех

присутствующих на торгах банков платить комиссию будет один. Такая схема привлекательна для банкиров, так как платить за допуск к торгам невыгодно, если в большинстве случаев условия кредитования для банков будут непривлекательными.

Исходя из представленной схемы работы онлайн биржи кредитов, рассмотрим пример проводимых торгов и рассчитаем выгоду для их участников. Клиент – юридическое лицо получил свою кредитную историю и кредитный рейтинг в кредитном бюро и доступ к личному кабинету на сайте онлайн биржи. Определены параметры желаемого кредита: кредит на запуск нового направления продаж, на аренду и обустройство новой торговой точки, закупку товара, срок – 4 года, валюта – белорусские рубли, сумма – 35 тысяч рублей, желаемая процентная ставка – до 13,5 %. Клиент находится в устойчивом финансовом положении, имеет положительную кредитную историю (предыдущий кредит погашен полностью и в срок без каких-либо нарушений), имеет залоговое имущество – машина стоимостью 25 тысяч белорусских рублей, и 2 поручителя – юридическое лицо, имеющее продуктовый магазин, и ИП, занимающийся розничной продажей бижутерии, оба находятся в устойчивом финансовом положении.

На участие в кредитном аукционе подали заявки 15 банков. В процессе кредитного торга один из банков предложил кредит под 14,0 % годовых. Следующий банк, учитывая пожелание и кредитный рейтинг клиента, предлагает ставку 13,5%. Третий банк предлагает снизить ставку до 13,3 % при кредитовании на 4 года. Один из банков предлагает клиенту перейти к нему на расчетно-кассовое обслуживание и предлагает кредит под 12,8 % годовых на 4 года. Других условий кредитования банки не выдвигали. Клиент соглашается на последнее предложение ввиду аналогичных условий обслуживания в настоящее время и выгодных условий кредитования.

В результате данных торгов клиент получил более дешевый кредит, экономия составила 0,7 п.п. или 245 рублей в год, за четыре года – 980 рублей. Банк приобретает нового клиента для расчетно-кассового обслуживания, что повлечет получение дополнительных доходов.

Выгода банка от кредитования клиента через биржу кредитов составит 3 955 рублей ($35\,000 \cdot (0,128 - 0,015)$), 1,5 % по этому кредиту, т.е. 525 рублей банк теряет в виде комиссии на торгах.

В таблице 1 сравним денежные и временные затраты на кредитование с участием банка на кредитной бирже и поиском клиента самостоятельно. Расчет

выполнен только за первый год, поскольку взаимоотношения с биржей носят разовый характер в момент заключения сделки и ставка в последующие годы может изменяться в связи с изменением ставки рефинансирования.

Таблица 1

Затраты и выгода для банка от кредитования с участием и без участия на бирже кредитов за первый год

Показатели	С участием на бирже кредитов		Без участия на бирже кредитов	
	сумма	время	сумма	время
1	2	3	4	5
Затраты, в т.ч.	525 руб.	1–2 часа	315 руб.	8,5 дней
– поиск новых клиентов	525 руб. (или 1,5 % от процентных доходов)	1–2 часа	241 руб.	6,5 дня (от 4 до 9 дней)
– составление кредитного рейтинга	0	0	74 руб.	2 дня
– дополнительный доход от обслуживания	660 руб.	-	-	-
Выгода	4 615 руб.	х	3 850 руб.	х

Таким образом, для банка при кредитовании выгоднее участвовать на бирже кредитов, чем искать клиента самостоятельно. Выгода, получаемая банком при участии на бирже кредитов, будет больше на 19,8 %, также банк может предложить клиенту дополнительные сопутствующие услуги, от которых получит дополнительную прибыль.

За 2019 год всеми банками Республики Беларусь было выдано кредитов на сумму 3,1 млрд. бел. руб. [2, с. 58]. Если бы сделки были заключены через биржу кредитов при средней процентной ставке 14 % годовых, банкам удалось бы получить на 15,1 млн. бел. руб. больше прибыли от кредитования.

Основные преимущества кредитования на бирже кредитов по сравнению с кредитованием банками напрямую для клиентов заключаются в получении более дешевых заемных ресурсов, а также экономии времени на поиск более

выгодных условий кредитования. Банк в свою очередь получает клиента с готовой кредитной историей и кредитным рейтингом без особых усилий, а также может предложить ему дополнительный пакет услуг.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

1) предприниматели могут использовать биржи кредитов в качестве альтернативы стандартным программам кредитования в банках. Получить кредит можно онлайн, что актуально в период пандемии;

2) биржа кредитов дает возможность банкам получать кредитные заявки от организаций, потребности которых уже полностью сформированы и клиенты прошли проверку на предмет кредитоспособности;

3) уплачивать проценты по кредиту нужно только по факту без дополнительных платежей, которые на биржах такого типа не предусмотрены;

4) оформление кредитов осуществляется в кратчайшие сроки;

5) введение в белорусские реалии онлайн биржи кредитов существенно удешевит заемные ресурсы для добросовестных предпринимателей, нуждающихся в дополнительных ресурсах для развития бизнеса или его поддержания в период кризиса;

6) стать займодавцем смогут не только юридические, но и физические лица, располагающие временно свободными денежными средствами, которые будут поддерживать белорусскую экономику;

7) банки сократят издержки на кредитование клиентов, поскольку без дополнительных затрат будут получать готового к кредитованию клиента.

Результаты исследований обсуждались на научно-практических конференциях, опубликованы 4 научные работы, 2 работы приняты к печати, 3 научные разработки внедрены в учебный процесс.

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Т. И. Иванова, ГГУ им. Ф. Скорины.

Список литературы

1. Белорусский бизнес 2019: состояние, тенденции, перспективы. Исследовательский центр ИПМ, 2019 // Research : сайт. – URL: <http://www.research.by> (дата доступа: 28.11.2020). – Текст : электронный.

2. Попков, М.О совершенствовании подходов к кредитованию малого и среднего бизнеса / М. Попков. – Текст : непосредственный // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 3. – С. 57-61.