

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

DIZIGITALIZATION AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVING LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN UKRAINE

У статті визначено економічну роль діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу. Проаналізовано динаміку зміни їх кількості та результатів банківського кредитування їх діяльності. Визначено перелік ризиків кредитування цього сектору економіки, на основі чого представлено пріоритетні драйвери удосконалення банківських кредитних відносин із суб'єктами бізнесу. Запропоновано впровадження платформи цифрового банківського кредитування як засобу мінімізації кредитних ризиків та інструмента розширення обсягів кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. Основними складовими зазначеної платформи рекомендовано визначати клієнтоорієнтованість кредитного механізму, ефективність кредитного процесу та обробки даних, управління ризиками доходів та прибутків, відповідність регуляторним нормам та обов'язковість людського фактору в обслуговуванні процесів кредитування. Встановлено переваги кредитних відносин від упровадження таких змін.

Ключові слова: малий та середній бізнес, кредитування, ризики, платформа цифрового банківського кредитування.

В статті определена экономическая роль деятельности субъектов малого и среднего бизнеса. Проанализирована динамика изменения их количества и результатов банковского кредитования их деятельности. Определен перечень рисков кредитования этого сектора экономики, на основе чего представлены приоритетные драйверы совершенствования банковских кредитных отношений с субъектами бизнеса. Предложено внедрение платформы цифрового банковского кредитования как средства минимизации кредитных рисков и инструмента расширения объемов кредитования малого и среднего бизнеса в Украине. Основными составляющими указанной платформы рекомендуется определять клиентоориентированность кредитного механизма, эффективность кредитного процесса и обработки данных, управление рисками доходов и прибылей, соответствие регуляторным нормам и обязательность человеческого фактора в обслуживании процессов кредитования. Установлены преимущества кредитных отношений от внедрения таких изменений.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование, риски, платформа цифрового банковского кредитования.

УДК 336.77:334.012.6(477)

Абрамова А.С.

к.е.н., асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

The article identifies the economic role of small and medium business entities in terms of raising the level of employment and welfare of the population, ensuring tax revenues to the state budget and overall economic growth. The dynamics of change in their number and the extremely low business growth rate are analyzed. According to the results of the assessment of bank lending, for 2015–2017, the growth of loans granted to medium-sized businesses was found to be 18.0% and small at 2.0%. Promotion in the segment of small and medium-sized businesses is one of the few options for increasing the incomes for commercial banks due to the limited potential for further growth of lending with large clients, prospects for increasing non-interest income, development of consulting services. The list of risks of lending to the given sector of the economy, in particular, uniqueness of clients, complexity of their lending against the background of variability of their loan requests, poor quality of service content, regulatory restrictions, increase of competition in the lending market is determined. On this basis, the priority drivers for improving bank credit relations with business entities, which include the "borrower and revenue", operational efficiency, cost optimization, risk management and financial responsibility, are presented. The implementation of the digital banking lending platform as a means of minimizing credit risks and an instrument for the expansion of lending to small and medium enterprises in Ukraine is proposed. The main components of the platform are recommended to determine the customer orientation of the credit mechanism, the efficiency of the credit process and data processing, risk management of income and profits, compliance with regulatory standards and the obligation of the human factor in servicing the lending processes. The digital banking lending platform should functionally combine all lending products to manage a single lending cycle from start to finish, provide mobility for technology solutions, and use external aggregator services to obtain financial information on borrowing, create a supervisory environment for lending in a bank, differentiate loan offers and manage their life cycle. Establish the advantages of credit relations from the introduction of such changes.

Key words: small and medium business, lending, risks, digital banking lending platform.

Постановка проблеми. Підвищення попиту на банківське кредитування малого та середнього бізнесу за останні роки привело до того, що банки неповністю задовольняють наявний попит, зокрема, через високі ризики їх кредитування, недостатню базу даних щодо показників діяльності та інструментів оцінювання надійності позичальника. За таких умов на основі прагнення ринкового задоволення попиту та приведення до його меж пропозиції кредитних ресурсів для суб'єктів малого та середнього бізнесу задля оздоровлення й примноження можливостей росту середовища

комерційні банки як основні їх кредитори потребують функціонуючого механізму для вирішення цих проблем за вектором економічного зростання, прибутковості, клієнтоцентричності, оперативної фінансової ефективності, вдалого управління ризиками та приведення до європейських вимог регуляторної відповідності. Іншими словами, цифровий імператив – це базовий вектор розвитку вітчизняної банківської системи у сфері кредитування малого та середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема удосконалення інструментів банків-

ського кредитування малого та середнього бізнесу присвятили роботи такі вітчизняні науковці та практики, як З. Варналій, В. Геєць, О. Дзюблюк, С. Дрига, О. Кужель, С. Реверчук, М. Савлук, Р. Слав'юк, Н. Швець. Однак в опублікованих працях фінансово-кредитні відносини між досліджуваним бізнесом та банківськими установами розглядаються не як самостійна партнерська взаємодія, а в межах державного регулювання їх діяльності, а практична складова таких відносин досліджена недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження фінансових ризиків банківського кредитування малого та середнього бізнесу, розроблення на цій основі пропозицій щодо доцільності та ефективності використання цифрових можливостей та технологій в організації кредитних процесів, а також реалізації функціональних моделей кредитування шляхом оцифрування діяльності комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий та середній бізнес в Україні є невід'ємним елементом сучасної системи господарювання, без якого економіка й суспільство не можуть ефективно існувати та розвиватися. Суб'єкти бізнесу вирішують спільні проблеми підвищення рівня зайнятості та добробуту населення, забезпечення податкових надходжень до державного бюджету. Незважаючи на активне сприяння діяльності малого та середнього бізнесу в країні, фактичні темпи зростання кількості таких суб'єктів вкрай низькі. Згідно з даними статистичних досліджень протягом 2015–2017 років їх кількість знизилась на 8,6% (до 1 804,661 тис. суб'єктів) (рис. 1) [5].

Одна з головних проблем функціонування цього бізнесу полягає в тому, що в дійсності відсутня комплексна мотивація росту мікробізнесу.

Як тільки він стає малим та середнім, різко збільшуються ризики, помітно зростає навантаження, зокрема податкове й адміністративне [2]. У зв'язку з цим в рамках комплексної державної стратегії сприяння малому та середньому бізнесу в Україні передбачено врегулювати та забезпечити державне регулювання й належну їх підтримку, організувати ринкові ніші для бізнесу, технологічний та територіальний розвиток, кадри та доступне фінансування. Остання проблема є чи не найбільш впливовою.

Незважаючи на вказані тенденції, банківське кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу набирає обертів: порівняно з 2015 роком у 2017 році на 18,0% та на 2,0% зросли фактичні обсяги кредитування середнього та малого бізнесу відповідно (рис. 2) [6].

На поточний момент просування в сегмент малого та середнього бізнесу є для комерційних банків однією з небагатьох опцій зі збільшення доходів, оскільки потенціал подальшого зростання бізнесу з великими клієнтами обмежений, а в сегменті малого та середнього бізнесу існують перспективи збільшення непроцентних доходів, зокрема залучення залишків на розрахункові рахунки, отримання комісій за розрахунково-касове обслуговування, розвиток послуг консультування [4, с. 422].

Саме тому банки, які зацікавлені в розширенні сектору кредитування цього бізнесу, зобов'язані націлити фінансові ресурси та можливості на приведення власної системи та процедури кредитування малого й середнього бізнесу до вимог, які висуваються ринком.

Аналізуючи показники стану банківського кредитування досліджуваних суб'єктів, вважаємо доцільним відзначити низьку ініціативність,

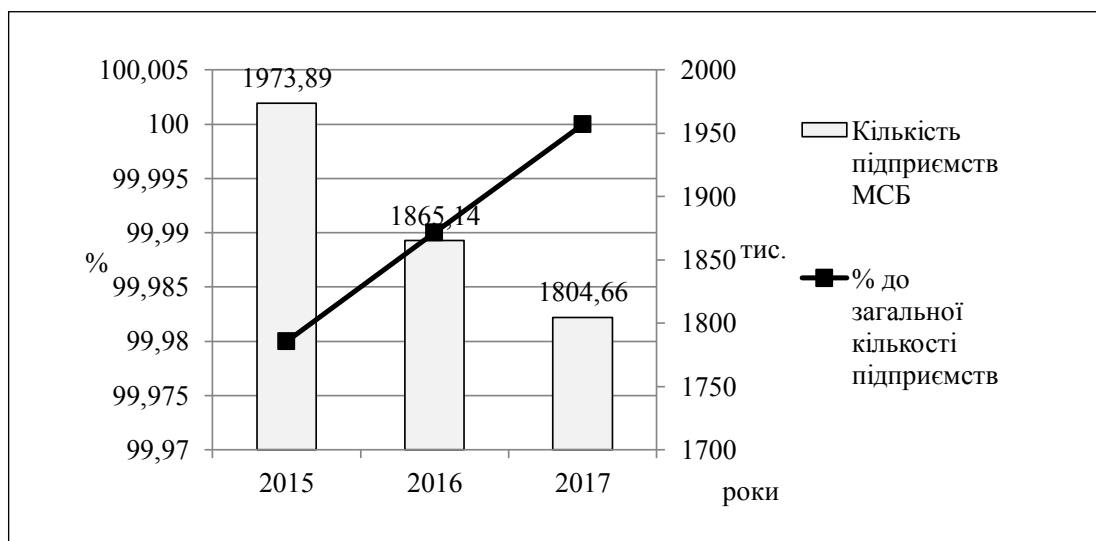


Рис. 1. Динаміка зміни кількості підприємств малого та середнього бізнесу в Україні у 2015–2017 роках

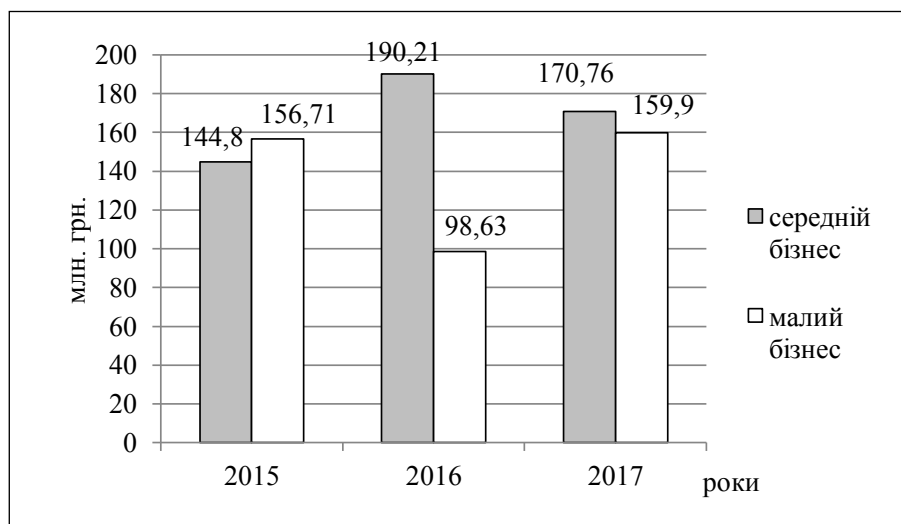


Рис. 2. Динаміка банківських кредитів, виданих суб'єктам малого та середнього бізнесу в Україні за 2015–2017 роки

оскільки комерційні банки побоюються високих ризиків. Статистичні дані свідчать про те, що ймовірність дефолту в середньому по Україні становить 6% для малого бізнесу, 4,5% – для середнього [5]. В результаті лише близько 6% позичальників малого та середнього бізнесу створюють вартість для банків на підставі тільки кредитних доходів. Отже, незважаючи на зусилля уряду щодо збільшення кредитування досліджуваного бізнесу й більшого фокусу великих банків на такому сегменті, обсяги видачі кредитів досі значно поступаються докризовим рівням кредитування.

Такий стан вимагає від банків відповідної реакції на підґрунті проактивних та превентивних дій, таких як наближення правил андеррайтингу до європейських умов, удосконалення політики ефективнішого управління ризиками з огляду на зниження загального потенціалу кредитоспроможності досліджуваних суб'єктів. Поглиблює проблему низький рівень попиту на різні форми банківських кредитів протягом минулих років, що зумовлює необхідність «нового» розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, який би не був схожим на попередні моделі, а генерував можливості швидкого та фінансово адекватного нарощування кредитної пропозиції.

З огляду на кредитні реалії основним гальмівним фактором нарощування комерційними банками обсягів кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу є відсутність власних можливостей протидіяти системі ризиків. Цей фактор має такі складники.

1) Кожен клієнт унікальний. Банкам необхідно детальніше та точніше аналізувати перспективи кредитування клієнтів малого та середнього бізнесу, адже їх унікальність та специфіка функціонування ускладнюють процедуру оцінювання банками системи ризиків та своєчасного результа-

тивного обслуговування без адекватної інформаційної бази.

2) Процеси кредитування бізнесу є складними, адже унікальні потреби клієнта мають крос-функціональний характер.

3) Змінність кредитних продуктів та пропозиції. Унікальні потреби клієнтів ставлять перед кредиторами завдання розроблення пропозицій та їх варіацій у межах кредитних продуктів, які б задовольнили їх фінансові потреби [1, с. 57].

4) Посилення регуляторних вимог до позичальників малого та середнього бізнесу, адже банкам необхідно мати гарантії та можливості безбиткового управління кредитним портфелем, ефективного управління ризиками, забезпечуючи прибутковість своєї діяльності та дотримання вимог банківського законодавства.

5) Неналежний контент обслуговування кредитів, що складається з недосконалих процесів автоматизації кредитування, низькоякісних баз даних, рідкістю залучення зовнішніх експертів з кредитування.

6) Неefективні операції фронт- та бек-офісу, які часто приводять до значних затрат часу та подальшого розчарування клієнтів.

7) Зростання конкуренції кредитного середовища, зокрема, з боку небанківських фінансово-кредитних установ.

Вважаємо, що основними драйверами щодо вдосконалення банківських кредитних відносин з малим та середнім бізнесом є:

- відносини «позичальник – дохід» (збільшення обсягів кредитування, вдосконалення роботи з клієнтами, підвищення клієнтської дисципліни, уніфікація портрета позичальника);
- операційна ефективність (автоматизація кредитного процесу та оцінювання ризику, оптимізація робочого місця та спрощення кредитних процесів, документальна інтеграція);

– оптимізація витрат (продаж, операційний процес, розроблення інформаційних комплексів, мінімізація регуляторних штрафів);

– ризики та фінансова відповідальність (посилення відповідальності та відновлення штрафів, уніфікованість формування портфолію клієнта, комплексний моніторинг та управлінське забезпечення).

Вказані пріоритети роботи з малим та середнім бізнесом є ринковими важелями покращення загального кредитного профіля комерційних банків, адже очевидно, що підхід, орієнтований на клієнта, приведе до збільшення доходів кредитування, однак залишиться найбільшим джерелом ризику фінансової стабільності банку.

Як наслідок, інструментом мінімізації ризиків є діджиталізація кредитної діяльності комерційних банків в Україні, зокрема за напрямом клієнтоорієнтованої діяльності та автоматизації процесів, швидкої реакції та гнучкості оперативної ефективності під впливом зовнішніх факторів та спроможності в будь-який час кредитувати будь-який бізнес.

Діджиталізація (оцифрування) в Україні повинна передбачати не лише автоматизацію кредитних процесів, але й створення єдиного клієнтського середовища, кредитних процесів, систем оцінювання та послуг для забезпечення гнучкої системи їх кредитування, орієнтованої на клієнта. Саме така ідея повинна бути підґрунтям удосконалення процедур банківського кредитування досліджуваного бізнесу.

Вважаємо, що комерційним банкам необхідно повністю переосмислити та знайти ресурси запровадження цифрової платформи банківського кредитування на основі архітектурного підходу. Основу функціонування такої платформи повинні скласти:

– клієнтоорієнтованість (створення контенту для спілкування та подальшого кредитування суб'єкта бізнесу, який би швидко реагував на його індивідуальні запити, а також широкої бази даних про позичальників на основі інтелектуалізації процесів комунікації);

– ефективність процесу та пряме оброблення даних (функціонування інтелектуалізованої платформи, керованої робочими процесами та правилами кредитування (даними клієнта, заставним майном, політикою та правилами кредитування, управлінням ризиком, відповідністю нормативним документам), які повинні працювати взаємозлагоджено;

– управління ризиками сфери доходів та прибутковості (передбачення автоматизації перевірок кредитів та кваліфікованого прийняття рішення щодо кредитування на основі законності та інтересів клієнта) [9];

– відповідність нормативним документам (ретельний моніторинг процесу, жорсткий контр-

оль реалізації кредитної політики, комплексне управління портфелем та заставним майном);

– людський фактор (кредитування – це бізнес, керований людьми за підтримки автоматизації та технологій, однак він не є в дійсності цифровим, а вимагає безпосередньої участі банківського працівника; клієнти потребують людського зв'язку під час взаємодії з кредитними установами, навіть під час автоматизації таких каналів зв'язку; аналогічним чином працівники банку реалізують потреби спілкування з позичальниками для кращого обслуговування).

Забезпечити виконання вказаних вимог ринку можна шляхом впровадження комерційними банками платформ цифрового банківського кредитування з можливостями корекції конфігурацій процедурних процесів індивідуально залежно від банку. Вважаємо, що таке рішення є найбільш прийнятним щодо витратності та врахування множини варіації процесів кредитування та їх постійних диверсифікацій.

Орієнтовна схема функціонування платформи цифрового банківського кредитування бізнесу представлена на рис. 3.

Згідно із запропонованим механізмом функціонування цієї платформи має здійснюватися за такими векторами:

1) об'єднання всіх кредитних продуктів для управління єдиним циклом кредитування від початку до кінця (від збирання інформації про клієнта, отримання документів, формування кредитної справи, прийняття рішення, надання кредитних коштів до контролю їх виплати та закриття справи);

2) мобільність технологічних рішень для забезпечення гнучкості отримання та оброблення документів у будь-який час і їх впровадження в процес кредитування, а також автоматизація процесу прийняття рішення щодо видачі кредиту та впровадження оптимізованого робочого процесу, що підсилить прогнозованість майбутньої фінансової поведінки клієнта, прозорість кредитних відносин;

3) використання послуг зовнішніх агрегаторів для отримання інформації про фінансову звітність позичальника, даних від кредитних бюро, непрямих оцінок фінансового стану (закупівлі, арбітражні справи, заборгованість з податків та зборів) тощо [10];

4) управління правилами та політикою кредитування;

5) виділення пріоритетних завдань кредитування;

6) створення середовища нагляду за наявними кредитними процесами в банку задля повного контролю та ефективного управління його кредитним портфелем банку [7];

7) створення власної диференційованої кредитної продукції та управління її життєвим циклом.

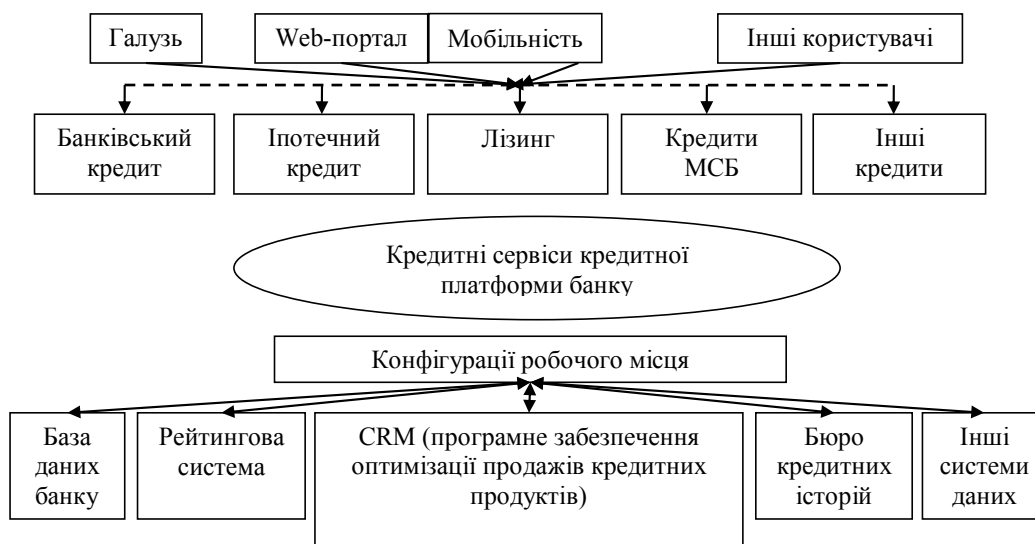


Рис. 3. Схема платформи цифрового банківського кредитування

Вважаємо, що впровадження в кредитну діяльність платформи цифрового банківського кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу в Україні дасть змогу значно знизити обсяг ручної роботи, автоматизувавши робочі місця, зменшити кількість помилок та повторних запитів клієнтів, вільно управляти кредитними процесами на підставі широкої бази даних та інтегрованої системи управління контентом, як наслідок, підвищити їх ефективність. За рахунок зниження вартості кредитного процесу та підвищення його точності комерційні банки отримують додаткову гнучкість щодо ціноутворення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, встановлено беззаперечну роль суб'єктів малого та середнього бізнесу в економічному зростанні країни. Однак ускладнює очікувані результати такого впливу система кредитних ризиків, подолати які можна завдяки усвідомленому та ефективному вдосконаленню організації кредитної діяльності банків шляхом запровадження цифрової платформи комерційного кредитування. Очікується, що запропонований механізм повинен функціонувати уніфіковано для всіх кредитних продуктів, допомагаючи їм та доповнюючи їх необхідним вмістом даних на шляху реалізації спільних цілей банку та клієнта, а також здійснювати управління ризиками згідно з положеннями чинного законодавства. Вважаємо, що лише на основі адекватного підходу до діджиталізації банківської кредитної діяльності банки можуть досягти бажаних цілей, розширюючи ринки впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова Н., Свірідова К. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1 (22). С. 55–62.

2. Лещенко В. Державне регулювання банківської діяльності в Україні: нагляд на основі оцінки ризиків. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/23.pdf> (дата звернення: 07.04.2019).

3. Мельник О., Боднар О. Запровадження фінансових інновацій у вітчизняній банківській практиці. *Modern Economics*. 2018. № 8. С. 102–111.

4. Сич О., Волос І. Сучасний стан та умови кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 2 (54). С. 421–424.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2019).

6. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2019).

7. Gamser M. Digitalization of SME Finance Is a Win-Win for All. 2017. URL: <https://gomedici.com/digitization-of-sme-finance-is-a-win-win-for-all> (дата звернення: 08.04.2019).

8. Pozdniakova A. Digitalization process in Ukraine as a prerequisite for the smart city concept development. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3. № 4. P. 206–215.

9. Streat S. Digitization is paving the way for SME access to trade finance. 2018. URL: <http://www.bolero.net/digitisation-is-paving-the-way-for-sme-access-to-trade-finance> (дата звернення: 07.04.2019).

10. Talin B. Digitization Is Changing SMEs And Their Opportunities. 2019. URL: <https://morethandigital.info/en/digitization-changing-smes-opportunities> (дата звернення: 08.04.2019).

REFERENCES:

1. Volkova N., Sviridova K. (2017) Analiz problem kredytuvannia maloho ta serednoho biznesu v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [Analysis of problems of lending to small and medium businesses in modern economic conditions]. *Finansy, oblik, banky*. № 1 (22), pp. 55–62 (in Ukrainian).

2. Leshchenko V. (2017) Derzhavne rehuliuвання bankivskoi diialnosti v Ukraini: nahliad na osnovi otsinky ryzykiv [State regulation of banking in Ukraine: supervision on the basis of risk assessment]. Available at: <http://academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/23.pdf> (accessed: 07 April 2019).
3. Melnyk O., Bodnar O. (2018) Zaprovdzhennia finansovykh innovatsii u vitchyzniani bankivskii praktytsi [Introduction of financial innovations in domestic banking practice]. *Modern Economics*. № 8, pp. 102–111 (in Ukrainian).
4. Sych O., Volos I. (2018) Suchasnyi stan ta umovy kredyтування maloho ta serednoho biznesu v Ukraini [The current state and conditions of lending to small and medium businesses in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*. № 2 (54), pp. 421–424 (in Ukrainian).
5. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 05 April 2019).
6. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Available at: <https://bank.gov.ua> (accessed: 05 April 2019).
7. Gamser M. Digitization of SME Finance Is a Win-Win for All. 2017. Available at: <https://gomedici.com/digitization-of-sme-finance-is-a-win-win-for-all> (accessed: 08 April 2019).
8. Pozdniakova A. Digitalization process in Ukraine as a prerequisite for the smart city concept development. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3. № 4. P. 206–215 (in English).
9. Streat S. Digitalization is paving the way for SME access to trade finance. 2018. Available at: <http://www.bolero.net/digitisation-is-paving-the-way-for-sme-access-to-trade-finance> (accessed: 07 April 2019).
10. Talin B. Digitization Is Changing SMEs And Their Opportunities. 2019. Available at: <https://morethandigital.info/en/digitization-changing-smes-opportunities> (accessed: 08 April 2019).

Abramova Alla

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor at the Department of Public
Corporate Finance and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

DIZIGITALIZATION AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVING LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN UKRAINE

The purpose of the article. The increase in the demand for bank lending to small and medium-sized businesses in recent years has led to the fact that banks do not fully satisfy the existing demand, including because of the high risks of their lending, insufficient databases on performance indicators, and tools to assess the credibility of the borrower.

The study of financial risks of bank lending to small and medium-sized businesses and the development on this basis of proposals on the feasibility and effectiveness of the use of digital capabilities and technologies in the organization of credit processes and the implementation of functional models of lending by digitizing the activities of commercial banks is vital in banking management and assistance to business entities.

Methodology. The development of proposals for improving bank lending to small and medium-sized businesses is based on a long study of credit risks and problems of financial security of business, as well as advanced experience in digitizing banking lending in developed countries.

Results. The increase in the demand for bank lending to small and medium-sized businesses in recent years has led to the fact that banks do not fully satisfy the existing demand, including because of the high risks of their lending, insufficient databases on performance indicators, and tools to assess the credibility of the borrower.

The study of financial risks of bank lending to small and medium-sized businesses and the development on this basis of proposals on the feasibility and effectiveness of the use of digital capabilities and technologies in the organization of credit processes and the implementation of functional models of lending by digitizing the activities of commercial banks is vital in banking management and assistance to business entities.

The development of proposals for improving bank lending to small and medium businesses on the basis of a long study of credit risks and problems of its financial support is implemented in the indicative mechanism - the platform of digital banking lending. The operation of the platform involves customer orientation of the credit facility, the efficiency of the credit process and data processing, risk management of incomes and profits, compliance with regulatory standards and the human factor in the maintenance of lending processes.

The proposed measures will allow balancing demand and supply of bank credit resources on the lending market between the subjects of small and medium business and commercial banks.

Practical implications. The main results of the introduction of such changes in the process of bank lending is expected to minimize credit risks, increase the volume of lending to small and medium-sized businesses, as well as increase the level of profitability of banks for such lending operations.

Value/originality. The problems and ways of improvement of bank lending to small and medium business in Ukraine are considered. The system of credit risks, which determined the choice of directions and tools for their minimization, was determined. The proposed platform for digital banking lending requires further theoretical research and practical developments in terms of the individualization of the functioning of the banking institution.