

## Розробка, запровадження та просування кредитних продуктів для малих та середніх сільгоспвиробників

Семінар-практикум  
Т.Пенцак

1



*Розробці цього тренінгу передував аналіз практики  
кредитних спілок щодо кредитування малих та  
середніх сільгоспвиробників  
(«погляд ззовні»)*

2

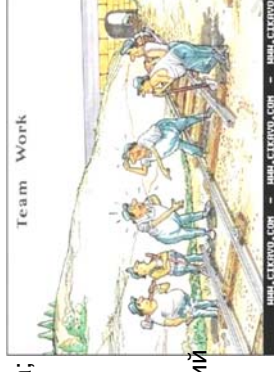
## Проблемні аспекти практики кредитування малих та середніх сільгоспвиробників (**погляд ззовні**)

- ВІДСУТНІСТЬ ПРАКТИКИ ОЦІНКИ ПОЗИЧАЛЬНИКА (!!!)
- Незначні обсяги кредитування з нотаріально посвідченими договорами застави
- Відсутність об'єктивної оцінки заставного майна
- «Загадкова» корисність майна, що приймається в заставу, та проблеми його реалізації
- Відсоткові ставки «зі стелі» та плаваюча загальна дохідність кредитних коштів
- «Проблема» з простроченою заборгованістю в окремих спілках

3

## Типові загальні помилки кредитно-фінансових установ

- недосконалі методології аналізу кредитоспроможності позичальника;
- відсутність оперативного контролю над дотриманням правил видачі кредитів;
- неякісний моніторинг кредитів;
- недостатньо розвинений аналітичний облік, і відсутність інформативною звітності;
- відсутність стандартів по роботі із заставою



4

## Типові загальні помилки кредитно-фінансових установ

- низька стандартизація послуг і процедур;
- недостатня увага до управління концентраціями;
- відсутність внутрішньої статистики;
- відсутність зв'язку системи ціноутворення з рівнем ризиків.



5

## Щоб подолати ці проблеми, потрібно:

- Створити умови, коли з потенційних позичальників створюється черга, вибирати кращих
- Створити чіткий шлях прийняття рішення щодо кредитування – технологічна карта видачі кредитів
- Встановити конкретну відповідальність конкретного працівника за окрему дію в процесі кредитування
- Здійснювати регулярний аналіз процесу кредитування і усунення недоліків
- Спростити процес реалізації заставного майна

Запровадити кредитні продукти

6

## Як розуміється «кредитний продукт» в кредитних спілках (погляд ззовні)



- Пільгові умови кредитування (в основному інша відсоткова ставка та сезонність)
- Визначення цільового призначення кредитних коштів
- Іноді - групування за заставним майном
- Іноді - кредитування під однією назвою чи рекламною кампанією
- Іноді - кожному продукту привласнюється унікальний назву і код, що вказуються в якості одного з параметрів позиційного рахунку
- Врахування і мінімізація ризиків ???
- Регулювання дохідності ???
- Робота з заставою ???
- Досвід і статистика ???
- Концентрація фінансових зусиль ???
- Сезонність платежів ???

7

## Що таке кредитний продукт (підходи)

- Комплексна фінансова послуга, що ідеально задовольняє потреби окремого сегменту ринку
- Фінансова послуга, що має вищі якісні параметри ніж спеціалізоване кредитування
- Маркетингова послуга для збільшення кількості потенційних позичальників
- Набір фінансових операцій для збільшення доходів фінансової установи
- Етап стратегії розвитку фінансової установи

8

## Для чого потрібний кредитний продукт

- Відповідність існуючим і потенційним запитам споживачів;
- Забезпечення додаткових доходів кредитної спілки;
- Врахування і мінімізація можливих ризиків;
- Відбір платоспроможних клієнтів;
- Робота з заставою ще до видачі кредиту;
- Набуття практичного досвіду для більш ефективної роботи

9

## Переваги запровадження кредитних продуктів

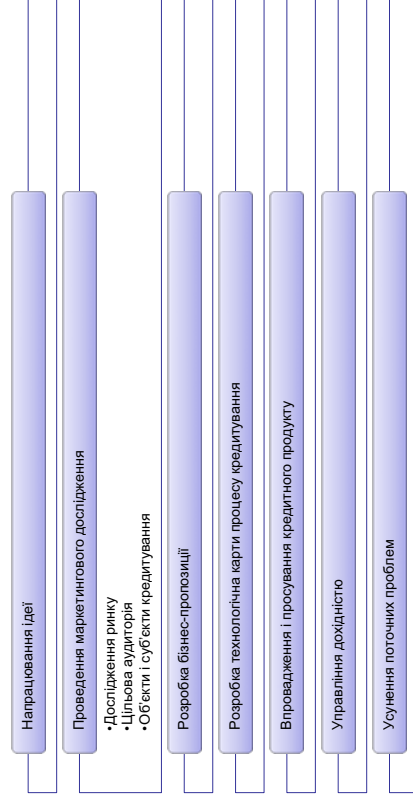
**Параметризація** - дозволяє не тільки швидко виявляти проблеми і ухвалювати рішення, але й накопичувати внутрішню статистику за різними видами інформації

**Статистика** - відображає фактичний період реалізації різних видів заставного майна, його ліквідаційну вартість і зазанані при цьому витрати, дозволяє розрахувати адекватні коефіцієнти заставного покриття

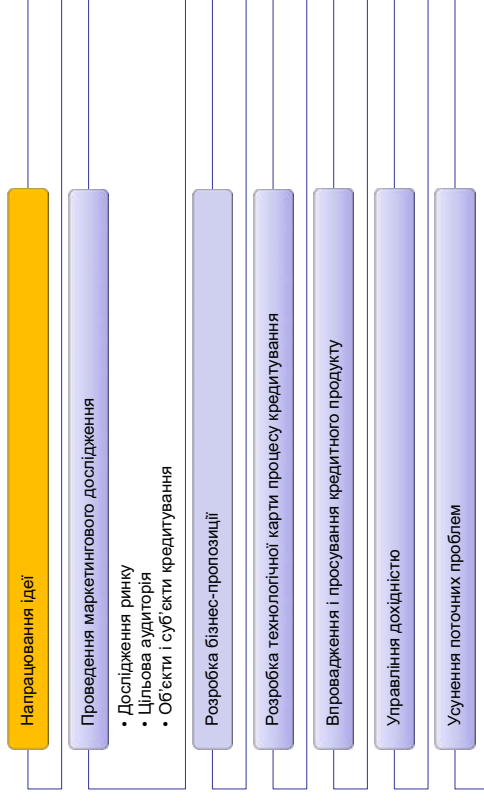
**Стандартизація умов кредитування** – оформлення їх за певним шаблоном, що включає вимоги до покупців продукту, умови його надання, перелік необхідних документів. Це спрощує процес підбору продукту, що найбільше підходить для конкретного клієнта, і мінімізує ризик виникнення помилок при видачі

10

## Етапи розробки кредитного продукту



11

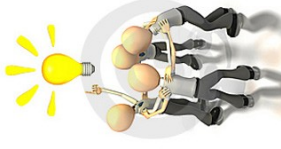


12

## Варіанти напрацювання ідей для створення кредитного продукту

Для кредитних спілок найбільш ефективними методами є:

- Мозковий штурм
- Пошук і запозичення успішних рішень у партнерів та конкурентів з інших регіонів
- Практичний досвід, в тому числі, інших фінансово-кредитних установ



13

## Переваги мозкового штурму

- Потреба у мозкових штурмах пов'язана з шаблоном мислення виконавців та спеціалістів.
- Нові ідеї (навіть, з першого погляду абсурдні) є тою новизною, яка захоплює ринок або знаходить специфічних споживачів, котрі не знаходили своєї ніші
- Мозковий штурм є практично безкоштовним методом, але **найбільш ефективним**

14

## Правила проведення мозкового штурму

- Кожен може вільно висловлювати пропозиції;
- Приймаються та записуються будь-які пропозиції, від всіх учасників, навіть не спеціалістів по даному питанню;
- Для більшої ефективності, першими висловлюють ідеї працівники найнижчої кваліфікації, що не мають справи з цією проблемою;
- Не можна критикувати і коментувати пропозиції



15

## Правила проведення мозкового штурму

- Кожен учасник висловлює лише одну пропозицію;
- Можна розвивати попередні ідеї, але наступним учасником;
- Учасники висловлюються по черзі, прагнучи бути точними і короткими;
- В разі невеликого кола учасників допускається повторне висунення ідей;
- Після проведення мозкового штурму всі, без виключення, пропозиції обговорюються



16

## Пошук і запозичення успішних рішень у партнерів та конкурентів

- Кооперативна природа та системна співпраця кредитних спілок дозволяють ефективний обмін досвідом між регіонами
- Співпраця з міжнародними проектами технічної допомоги дозволяє розробляти та впроваджувати нові продукти та напрацювання з врахуванням місцевих особливостей на території всієї України
- Врахування досвіду банків щодо окремих аспектів кредитування дає можливість уникнути повторення їх помилок



17

## Наприклад, в результаті мозкового штурму були напрацьовані наступні ідеї

- Придбання нового міні-трактору
- Започаткування тепличного господарства
- Розвиток діючого тепличного господарства

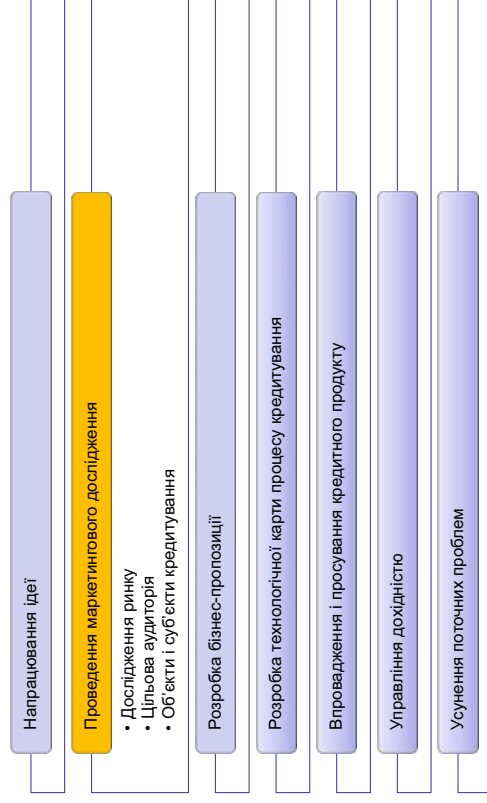
18

## Дослідження ринку

- При визначенні маркетингових складових нового продукту здійснюється:
  - аналіз потенційних ринків збуту
  - сегментування клієнтів
  - визначення місткості кожного з ринків та сегментів.



19



20



## Аналіз потенційних ринків збуту

- В якій галузі працюють потенційні позичальники:
  - тваринництво
  - рослинництво
  - переробка
  - кооперація



21

## Цільова аудиторія

### НА ЯКІ ЦІЛІ ВАРТО ДАВАТИ КРЕДИТИ?

- Товари і послуги для комфорту
- Товари для зменшення власних витрат
- Товари для початку і розвитку власної справи
- Товари для розширення власного виробництва



23

## Аналіз потенційних ринків збуту

- Визначити рівень конкуренції на потенційних ринках збуту
- Визначити привабливі характеристики нового продукту
- Здійснити розробку складових елементів поширення нового кредитного продукту, які можуть передбачати:
  - продаж продукту за допомогою існуючої мережі
  - або необхідність створення додаткової мережі
  - або збільшення потужності наявної мережі
- Визначити:
  - план доведення інформації до потенційних споживачів
  - канали поширення інформації про новий продукт
  - вартість і ефективність їх використання.

22

## Цільова аудиторія

- Яка група позичальників є більш бажаною для кредитної спілки ?



- споживачі
- виробники
- особи, що надають послуги



24

## Об'єкт і суб'єкт кредитування

- **Об'єкт кредитування** - предмет, послуга, товари, на купівлю яких потрібні кошти
- **Суб'єкт кредитування** - представник цільової аудиторії зі своїми індивідуальними характеристиками, який має потребу в придбанні об'єкту кредитування

[illegible]

## Суб'єкт кредитування

- Вік, чому?
- Досвід роботи, чому?
- Знання бізнесу, чому?
- Напрямок аграрного виробництва, чому?

[illegible]

ОПИС	Клієнт	Ріорик	Дата
1. СТОВПА ГОСПИЛУ			24.08.12
2. СХЕМА БІЗНЕСУ			
3. ВИДРИК 1.			
4. ВИДРИК 2.			

29

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ	
Коефіцієнт покриття (КП)	1.02
Коефіцієнт ліквідності (КЛ)	2.14
Частка власного капіталу (ЧВК)	0.88
Співвідношення власного капіталу (СВК)	3.82
Коефіцієнт покриття (КП) показує в скільки разів річний прибуток перевищує суму виплат по всім зобов'язанням клієнта; нормативне значення - більше 1.5	
Коефіцієнт ліквідності (КЛ) розраховується як співвідношення оборотних засобів до короткотермінових зобов'язань; бажане значення - більше 1	
Частка власного капіталу (ЧВК) - показує яка частка активів належить клієнту; бажане значення - більше 0.5	
Співвідношення власного капіталу (СВК) - показує в скільки разів власний капітал перевищує суму кредиту; нормативне значення - більше 1	

31

БАЛАНС ДОПОМОГОСПОДАРСТВА		Клієнт	Ріорик	Дата
АКТИВИ	Грн.	ПАСИВИ	Грн.	
Спеціальні гроші	3 500	Користочна зборгованість	-	
Зберігання, депозити	5 000	Користочні кредити	2 000	
Депозити зборгованість	7 000	Затриманий кредит	40 000	
Товарно-матеріальні запаси	5 000			
Спеці. продукція	3 000			
Незавершене виробництво	24 500			
Позички				
Затриманий кредит	40 000			
Всього оборотних засобів	90 000	Всього позичені зборгованості	42 000	
Всього	160 000	Довгострокові кредити	-	
Позичка / обслуговування	130 000			
Видатки і спонсоринг	100 000			
Земля	30 000			
Будівельні матеріали	5 000			
Всього основних засобів	265 000	Всього довгострокові зобов'язання	-	
		Всього зобов'язань	42 000	
		Власний капітал	318 000	
Всього АКТИВІВ	355 000	Всього ПАСИВІВ	355 000	

30

Баланс бюджету		Ріорик	Дата
ДОХОДИ		2011	
Виручка від розливання за рік		85 000	
Виручка від тваринництва за рік		-	
Інші доходи за рік		30 000	
Зарплати, пенсії, допомога в місяць		12 000	
Допомога від дідів і інших за рік		-	
Всього ДОХОДІВ		127 000	
ВИТРАТИ			
Витрати по розливанню за рік		30 000	
Витрати по тваринництву за рік		7 500	
Витрати по інших напрямках бізнесу за рік		-	
Допомога дітям і іншим за рік		60 000	
Семейные расходы		3 500	
Витрати на опалення		16 500	
Великі покупки за рік (більше 1000 грн)		8 000	
Великі витрати за рік (більше 1000 грн)		1 000	
Приріст (зменшення) заощаджень за рік		-	
Проценти по кредитах		-	
Всього ВИТРАТ		126 500	
РІВНІЦЯ		500	
Коефіцієнт відповідності, %		0.40	> 5 !!!
Сума до повернення за рік по всім зобов'язанням		24 500	
Всього зобов'язань після видачі кредиту		82 000	

32



## Маркетинг кредитних послуг

- **Нульовий маркетинг**
  - Будуть потрібні позичальникам гроші – самі придуть
- **Пасивний маркетинг**
  - Зовнішня реклама про видачу кредитів, реклама в ЗМІ
- **Активний маркетинг**
  - Шукаємо окремого позичальника з індивідуальним підходом
- **Агресивний маркетинг**
  - Шукаємо клієнта і нав'язуємо йому свій кредитний продукт

33

## Маркетингові дослідження

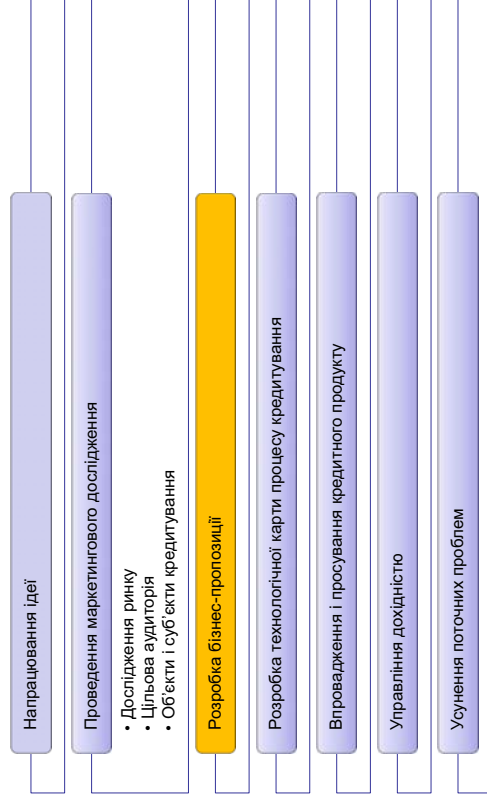
- ✓ Дослідження потреб ринку
- ✓ Дослідження ємності ринку
- ✓ Цільова аудиторія
- ✓ Визначення об'єктів і суб'єктів кредитування
- ✓ Розробка шляхів доведення інформації
- ✓ Зацікавлення споживача
- **Визначаємо потребу**
- **Визначаємо потенційних клієнтів**
- **Вибираємо потрібних**
- **Агресивний маркетинг**

34

## Об'єкт

- **Міні-трактор** вартістю близько 40 тисяч гривень
- **Теплична конструкція** з оптимальною автономністю

35



36

## Що таке бізнес-пропозиція

- Бізнес-пропозиція - це документ, що включає необхідний і достатній опис нового продукту / послуги для прийняття рішення про його розробку і впровадження.
- Прийняття рішення відбувається на основі комплексного аналізу даного документа на предмет можливості впровадження нового продукту / послуги.

37

## Питання та відповіді, що розкриваються у бізнес-пропозиції

- Хто ініціатор розробки нового продукту / послуги, розробник бізнес-пропозиції;
- Які цілі бізнес-пропозиції, передумови та обґрунтування розробки нового продукту / послуги, критерії оцінки ефективності впровадження нового продукту / послуги;
- Економічна модель: тарифи, прогноз продажів, витрати, окупність та ін.;
- Загальна технологія реалізації продукту / послуги;
- План розробки нового продукту / послуги, виконавці, терміни, ресурси, що залучаються;
- Результати аналізу можливостей.

38

## Структура бізнес-пропозиції

- Резюме;
- Загальний опис кредитної спілки;
- Структура кредитного портфелю;
- Маркетинг;
- Перспективний план кредитування;
- Управління та організація процесом кредитування;
- Фінансовий план (дохідність реалізації кредитного продукту);
- Оцінка ризиків;
- Додатки.

39

## Результат розробки бізнес-пропозиції

Аналіз та експертні висновки з наступних аспектів:

- економічна доцільність;
- ризики: ринкові, кредитні, операційні та ін.;
- здійсненність: з точки зору бізнес-процесів, програмного забезпечення та технічних засобів, персоналу, юридична (відповідність законодавству);
- безпека: інформаційна, економічна та ін.;
- вплив на інші підрозділи кредитної спілки;
- відповідність політиці і стратегії кредитної спілки.

**Основним завданням бізнес-пропозиції є мінімізація ризиків**

40

## Ризики, які аналізуються в бізнес-пропозиції



- Кредитний ризик
- Ризик процентних ставок
- Ризик ліквідності
- Ризик дострокового погашення кредиту
- Операційний ризик
- Ринковий ризик та інші

41

## Кредитний ризик

- Захист від кредитного ризику полягає в контролі та регулюванні кредитного портфеля, а саме:
  - контроль за якістю кредитів, що надаються;
  - обов'язкове страхування позичальником заставленої нерухомості, що підвищує для нього вартість кредиту;
  - вибір і застосування найбільш прийнятної методики оцінки забезпечення кредитів;
  - створення загальних резервів на можливі втрати за позиками;
  - забезпечення розподілу кредитів за групами ризику та їх постійного моніторингу, своєчасне виявлення проблемних кредитів, розробка заходів для роботи з ними, створення спеціальних резервів

42

## Ризик процентної ставки

### *Ризик процентної ставки –*

це ризик втрат та зниження прибутку, який виникає у випадку непередбаченої зміни відсоткових ставок у разі незбалансованості активів і боргових зобов'язань за термінами та вартістю залучених і розміщених ресурсів

43

## Крім попереднього, ризик процентної ставки це:

- ризик нестачі доходів боржника для сплати належних коштів кредитору в результаті значного зростання ринкових відсоткових ставок протягом строку кредитування (загострення кредитного ризику)
- ризик збитків у силу зміни процентних ставок по ресурсах, які залучаються і які розміщуються, «заміщення дешевих пасивів більш дорогими»
- ризик «розриву» або невідповідності строків перегляду ставок за активами і пасивами

44

## Ризик дострокового погашення боргу

- Ризик дострокового погашення виникає у випадку, коли кредитор достроково погашають частину або повну суму кредиту.
- В результаті він недоотримає прибуток від відсотків, що нараховуються на суму залишкового балансу кредиту



45

## Ринкові ризики

- **До економічних і фінансових критеріїв** належать:

- рентабельність
- строк окупності
- можливість цінової диференціації та
- рівень новизни продукту

- **Товарні критерії** нової банківської послуги визначають:

- рівень її конкурентоспроможності
- ступінь ознайомленості з нею потенційних споживачів
- можливість створення нової потреби або задоволення існуючої потреби більш раціональним способом.

47

## Ринкові ризики

- Оцінка ринкових ризиків проводиться за ринковими, товарними, економічними, фінансовими і збутовими критеріями.

- **До ринкових критеріїв** належать:

- відповідність потребам споживачів;
- реальний обсяг продаж;
- стабільність ринків збуту;
- рівень державного регулювання.



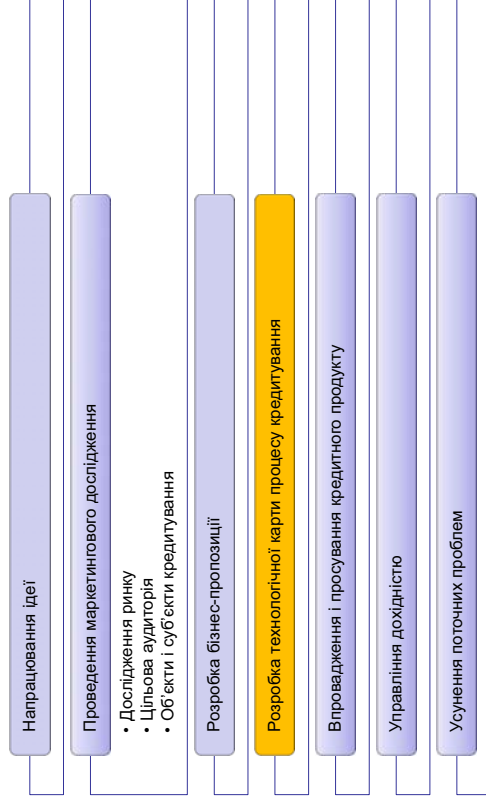
46

## Ринкові ризики

- **Використання збутових критеріїв** повинно дати відповіді на такі питання:

- Який рівень можливого охоплення діючої мережі кредитної спілки для продажу послуги?
- Які заходи слід провести для нарощування потужності мережі або її розширення?
- Які можливі додаткові канали збуту?
- Який характер і масштаби повинна носити рекламна компанія?

48



49

## Технологічна карта процесу кредитування

це документ,

що містить **детальний перелік операцій та їх виконавців**, які відповідно до чинного законодавства та можливостей кредитної спілки складають завершений комплекс процедури надання послуг.

50

## Штат кредитної спілки, функціонально задіяний в процесі кредитування

- Голова правління
- Керівник філії (відділення)
- Юрисконсульт
- Працівник служби безпеки
- Бухгалтер
- Операціоніст
- Інспектор кредитний
- Касир

51

## Вимоги до організаційної роботи

- Наявність штатних розписів
- Чітко визначена відповідальність
- Дублювання функцій тільки в разі відсутності основного виконавця
- Наявність внутрішніх нормативних документів, які регламентують окремі ділянки роботи кредитної спілки

52

5556



4.3.	Інформативна довідка сплатистів Кредитної спілки	Голова правління, Керівник філії (відділення), Юрисконсульт	Повідомлення про перехід прав на майно згідно укладених кредитної спілки	Передача майнових прав	Юрисконсульт, Працівник Служби безпеки	Оформлення договору оренди на майно з метою покращення кредитних коштів
4.4.	Інформативна довідка сплатистів Кредитної спілки	Голова правління, Керівник філії (відділення), Юрисконсульт, працівник Служби безпеки	В разі виявлення злочинних збіжкових або шахрайських дій оформлення пакету документів для подання в суд	Рішення суду або провадження кримінальної справи	Юрисконсульт, Працівник Служби безпеки	Супроводження судового процесу
4.5.	Рішення суду	Юрисконсульт, Працівник Служби безпеки	Підготовка необхідних документів до виконавчої служби	Проведення аукціону щодо реалізації майна Позичальника та/або Поручителів	Юрисконсульт, Працівник Служби безпеки, Інспектор кредитний	Повне погашення кредитної заборгованості

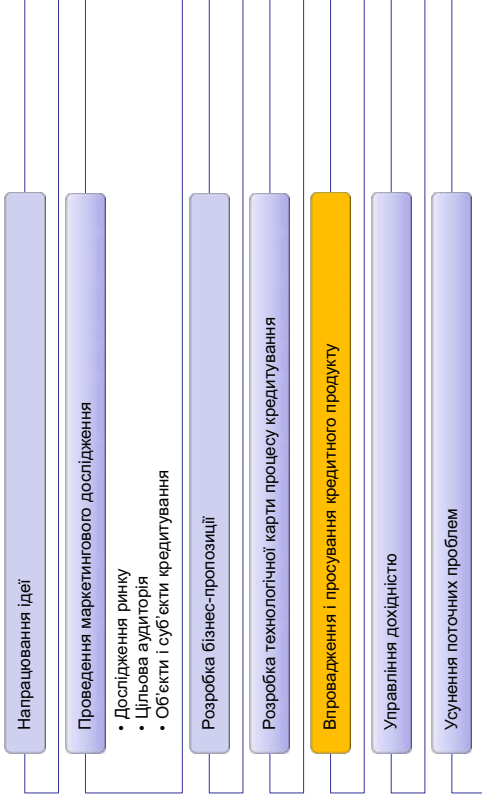
57

## Впровадження кредитного продукту

- Випробування продукту передбачає вирішення таких завдань:
  - визначення місця виведення продукту на ринок;
  - встановлення строку випробування;
  - здійснення пробних продажів лояльним клієнтам;
  - збір і аналіз інформації про пробні продажі;
  - прийняття рішення щодо перспектив нового продукту (широкий продаж, зміна ціни, зміна технології надання, зняття продукту з продажу);



59



58

## Впровадження кредитного продукту

- Виведення нового продукту на ринок:
  - забезпечення всіх підрозділів кредитної спілки необхідною нормативною документацією, технічним і програмним забезпеченням, рекламними матеріалами;
  - проведення навчання персоналу;
  - розробка і проведення ефективної рекламної кампанії з метою стимулювання збуту;
  - масове виведення продукту на ринок;



60

## Впровадження кредитного продукту

- Моніторинг життєвого циклу нового продукту:
  - контроль за рівнем витрат,
  - контроль за дотриманням плану розповсюдження,
  - стимулювання збуту,
  - контроль за адекватною реакцією на претензії клієнтів, моніторинг реакції конкурентів,



61

## Впровадження кредитного продукту

- аналіз платоспроможності клієнтів
- проведення заходів щодо вдосконалення продукту
- управління ціною
- пошук нових ринків збуту
- аналіз впливу продукту на фінансові результати та імідж кредитної спілки.

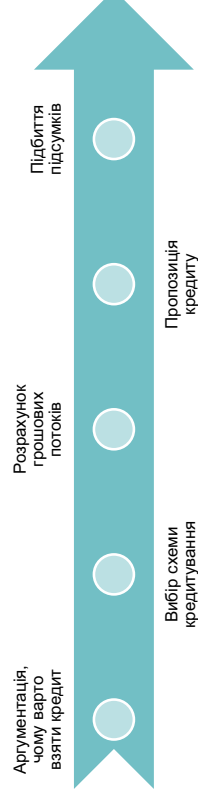
62

## Ефективність кредитного продукту

- Розвиток продаж кредитного продукту
- Зменшення дохідності по кредитному продукту
- Аналіз причин зменшення попиту
- Вдосконалення деяких параметрів кредитного продукту
- Розробка нових кредитних продуктів

63

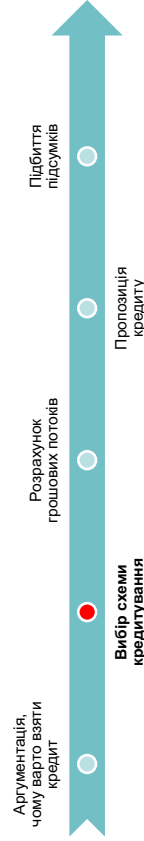
## Просування продукту на прикладі агресивного маркетингу



64

## Приклад “нашого” збиткового клієнта

Баланс бюджету		Юрик	24.08.12
ДОХОДИ		2011	
Виручка від дослідництва за рік	85 000		
Виручка від творчинства за рік	-		
Інші доходи за рік	-		
Заработок по найму за рік	12 000		
Зарплата, пенсії, допомога в місяць	-		
Допомога від дітей і інших за рік	-		
<b>ВСЬОГО ДОХОДІВ</b>	<b>127 000</b>		
ВИТРАТИ			
Витрати по дослідництву за рік	30 000		
Витрати по творчинству за рік	7 500		
Витрати по тижню на працях бізнесу за рік	-		
Допомога дітям і іншим за рік	-		
Семейные расходы	65 580		
Витрати на оплату	3 500		
Великі покупки за рік (більше 1000 грн)	16 500		
Великі витрати за рік (більше 1000 грн)	8 000		
Приріст (зменшення) заощаджень за рік	1 000		
Проценти по кредитах	-		
<b>ВСЬОГО ВИТРАТ</b>	<b>132 080</b>		
РІЗНИЦА	-	5 080	
Коэффициент відповідності, %		3,85	> 5 !!!
Сума до повернення за рік по всім зобов'язанням		24 500	
Всього зобов'язань після відрахування		82 000	



## Передумови

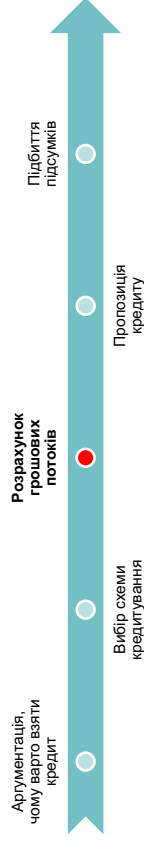
- Клієнт має поточну збитковість
- Якщо не внести змін в бізнес – збитки зростатимуть
- Додаткове фінансове навантаження – банкрутство
- Наочне порівняння платежів – на користь ануїтетної схеми



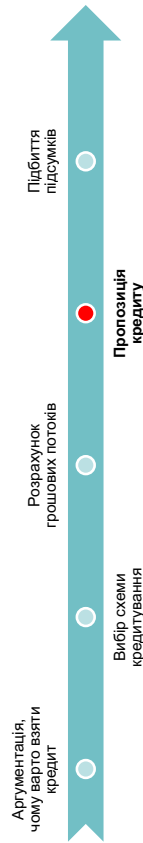
- Основною діяльністю нашого клієнта є рослинництво
- Пропонуємо кредитний продукт “Придбання тепличного комплексу”
  - Клієнт веде свій бізнес збитково – будь-яка порада щодо прибутковості є доцільною
  - Клієнт нічого не втрачає (був збитковим – пропонуємо за наші кошти стати прибутковим)
  - Вирівнюється сезонність дохідної і витратної частин
  - Не заборонено займатись іншими напрямками
  - За два роки діяльності клієнт стає взірцем даного бізнесу

## Порівняння схем кредитування

Умови кредитування				Класична схема погашення				Анонуєтна схема погашення			
Відсоток за користування грошима	Відсоток за користування грошима	Відсоток за користування грошима	Відсоток за користування грошима	Ціновий платіж	Відсоток кредиту	Період	Ціновий платіж	Відсоток кредиту	Відсоток кредиту	Відсоток кредиту	Відсоток кредиту
35% річних	35% річних	35% річних	35% річних								
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	1	4286,05	7243	2136,24	2183,84
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	2	4286,05	7243	2136,24	2183,84
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	3	4286,05	6889,53	2109,03	2177,79
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	4	4286,05	6600,55	1942,69	2143,49
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	5	4286,05	6426,07	1874,25	2114,84
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	6	4286,05	6184,23	1803,91	2142,18
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	7	4286,05	5936,05	1731,51	2154,58
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	8	4286,05	5681,46	1657,00	2162,09
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	9	4286,05	5412,38	1580,32	2170,77
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	10	4286,05	5147,66	1501,48	2178,69
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	11	4286,05	4892,01	1420,18	2185,91
5188,04	5188,04	5188,04	5188,04	3051,79	2136,24	7243	12	4286,05	4632,01	1336,59	2194,50
5113,92	5051,79	4084,08	3661,52	4286,05	2136,24	7243	13	4286,05	4278,51	1250,96	2103,93
5113,92	5051,79	4084,08	3661,52	4286,05	2136,24	7243	14	4286,05	4018,51	1164,51	2112,48
5041,90	5051,79	4084,08	3661,52	4286,05	2136,24	7243	15	4286,05	3758,51	1078,01	2121,03
3982,89	3051,79	2091,00	1766,15	4286,05	2136,24	7243	16	4286,05	3501,24	997,13	3300,98
3763,88	3051,79	212,0855	2441,36	4286,05	2136,24	7243	17	4286,05	3250,79	880,62	3408,47
3674,86	3051,79	624,075	1362,57	4286,05	2076,73	781,36	18	4286,05	2676,32	781,36	3500,79
3585,85	3051,79	334,064	18310,78	4286,05	23282,53	673,07	19	4286,05	2382,53	673,07	3602,02
3496,84	3051,79	445,0539	15258,99	20	4286,05	19675,51	20	4286,05	15362,29	574,87	3712,22
3407,83	3051,79	356,0433	12207,2	21	4286,05	13963,29	21	4286,05	13963,29	465,66	3820,49
3318,82	3051,79	367,0326	9155,41	22	4286,05	12142,86	22	4286,05	12142,86	354,18	3931,93
3229,81	3051,79	178,0232	6103,62	23	4286,05	87215,87	23	4286,05	87215,87	241,94	4046,61
3140,80	3051,79	80,01173	3051,83	24	4286,05	4184,28	24	4286,05	4184,28	121,86	4161,26
9946,15	26702,19	301,19	10886,16							26722,79	



**Робимо розрахунок грошових потоків за поточний період разом з клієнтом**



- Пропонуємо кредитну програму
- Вибираємо адекватну схему кредитування
- Розраховуємо прогноз грошових потоків на термін кредитування
- Розраховуємо рік грошових потоків після погашення кредиту

## Грошові потоки за 2011 рік

[illegible]

## Перший рік кредитування

ПРОГНОЗ															по годам	
графиков по годам на период с "01" июня 2012 года по "31" июня 2012 года															по годам	
№ п/п	Статья расходов (наименование)	Зачислено на статью в 2012 году	по годам (в тысячах рублей)												Итого	
			2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год			
1	Максимальное количество лет:	1000	891451	891451	1601443	1291451	891451	891451	891451	891451	891451	891451	891451	891451	1408954	898894
1.1	Всплески в 1-м полугодии по годам	0	891451	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2	Всплески в 2-м полугодии по годам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3	Итого по годам	0	891451	891451	1601443	1291451	891451	891451	891451	891451	891451	891451	891451	891451	1408954	898894
1.4	Всплески по годам в целом	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Всплески в 1-м полугодии по годам	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.1	Всплески в 2-м полугодии по годам	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.2	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.3	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.4	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.5	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.6	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.7	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.8	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.9	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
2.10	Всплески по годам в целом	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1200
3	Всплески по годам в целом	5000	10658	25588	10658	864155	564155	664155	13385	13385	864155	10658	2058	25588	429509	510339
3.1	Всплески по годам в целом	5000	10658	25588	10658	864155	564155	664155	13385	13385	864155	10658	2058	25588	429509	510339

## 75

## 76

## Інструменти управління дохідністю кредитних коштів (з реальної практики)

- Закладення потрібної дохідності в кредитний продукт
- Врахування сезонності в графіку кредитних платежів
- Легка зміна позичальника в ході кредитування
- Спрощена схема реалізації заставного майна
- Регулювання сезонності декількома кредитними продуктами

77

## Розрахунок відсоткової ставки

Вартість ресурсів (відсоток, який платиться вкладникам)  
+  
Частка можливих проблемних кредитів (не більше 25%)



+  
Оплата праці працівників  
+  
Витрати на здійснення операцій  
+  
Відсоток планового прибутку

78

## Вибір постачальника продукції (обладнання)

- Відповідність вимогам фінансового моніторингу
- Репутація
- Аналіз фінансової звітності постачальника
- Сервіс.....
- Робота за схемою "Trade in"
- Швидкість поставок
- Наявність випробувальних майданчиків

79

## Міні-трактор "Білорус – 132 Н"



80



## Міні-трактор “Zubr – 244”



81

## DONGFENG DF240



82

## JINMA JM244



83

## Порівняльні технічні характеристики мінітракторів

Колісний тип	Мінітрактор "Білоус"	Мінітрактор "Зубр"	Мінітрактор "DONGFENG DF240"	Мінітрактор "JINMA JM244"
Двигун	4 x 4	4 x 4	4 x 2	4 x 4
Тип палива	Бензиновий РХХ (Колда)	Дизель "DONGFENG-MT3"	Дизель "DONGFENG"	Дизель "DONGFENG"
Число циліндрів	1	3	3	3
Маса, експлуатаційна, кг	425	1020	1150	1020
Номинальне тягове посилення, кН	2	2	2	2
Число передач:				
переднього ходу	4	4	4	4
заднього ходу	3	1	1	1
Швидкість руху, км/год				
вперед	2,84 — 17,74	1,75-26,40	0,98-22,43	1,75-26,40
назад	3,87 — 12,42	2,28-11,02	1,16-6,11	2,28-11,02
Агротехнічний провід, мм	270	295	400	295
Колія	регульована, мм 600, 700, 840	регульована, мм 1080-1380	регульована 1030-1210	регульована, мм 1080-1380
Радіус повороту	при колі 700 мм, мм не більше 2,5	при колі 1200 не більше 4,5	при колі 1100 не більше 4,0	при колі 1200 не більше 4,5
Габаритні розміри, мм:				
довжина	2500	2900	3088	2990
ширина	1000, по ширі 2000	1290	1360	1290
висота	1438	1500	1500	1438
Найбільша маса буксуючого причепа, кг	700	1000	900	1000
Маса технічного експлуатації, т	від -10 до +50	від -10 до +50	від -10 до +50	від -10 до +50
Номинальна потужність, кВт(с.д.)	17,6(24)	17,6(24)	17,6(24)	17,6(24)
Потужність при 1500 об/хв, кВт	333	275	275	275
Система гідравліки	гидравлічна	гидравлічна	гидравлічна	гидравлічна
Ціна	40 000 грн	47 000 грн	38 000 грн	44 500 грн
	10	5	7	5

84

Міні-трактор “Білорус – 132 Н”



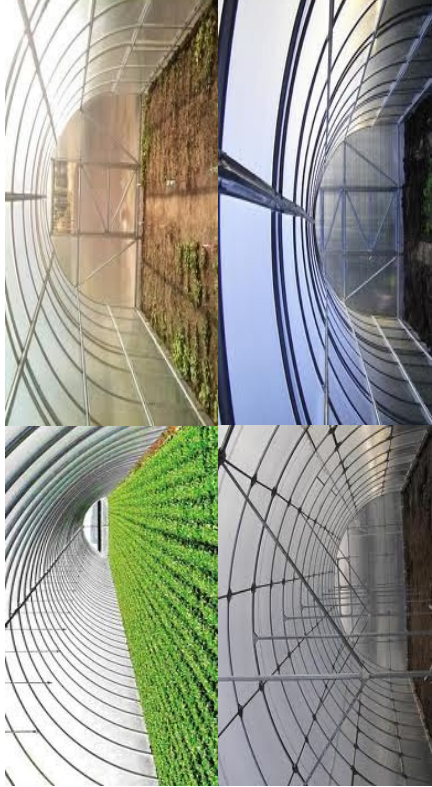
85

Економія за рік, при наявності власного трактора

800	600	400	200	арів орної землі				
					8 грн	за обробку одного ара		
					5 разів	обробка землі при вирощування картоплі		
					4 рази	обробка землі при вирощуванні інших овочів		
					1600 грн	вартість однієї обробки землі		
32 000	24 000	16 000	8000	грн	вартість обробки землі при вирощуванні картоплі			
25 600	19 200	12 800	6400	грн	вартість обробки землі при вирощуванні інших овочів			

86

Тепличне господарство



88

## Тепличне господарство

- Незалежність від природно-кліматичних умов
- Значно менша залежність від форс-мажору
- Можливість вирощування – цілий рік
- Швидше дозрівання ніж в природних умовах
- Терміни вирощування з насінини
  - Редиска, салат - 20 днів
  - Помідори – 90 днів
  - Огірки, капуста – 60 днів

89



## Типи опалення

- Без додаткового опалення
- Водяне опалення
- Електричне опалення
- Пряме опалення твердим паливом
- Альтернативні джерела опалення

91

## Типи теплиць

- Конструкція:
  - Дерев'яна
  - Металопрофіль
  - Алюміній
  - Оцинкована бляха
  - Холодний металопрофіль
- Покриття
  - Скло
  - Полікарбонат
  - Плівка



90

## Вибір оптимальної площі теплиці

- Інертність мікроклімату
  - » Чим більша відстань між стінками теплиці
- Доцільність системи опалення
  - » Вартість системи опалення зростає несуттєво зі збільшення площі теплиці
- Прибутковість обсягів вирощування
  - » На малих площах є значними капіталовкладення на 1 м.кв.
  - » На великих площах зростають витрати на обслуговування

Оптимальним є стандартний розмір – 32 м x 10 м

витратні матеріали та системи опалення розраховані максимум на таку площу теплиці

92



## Вибір оптимальної конструкції теплиці

Тип конструкції	Скляна теплиця	Теплиця з полікарбонату	Планова теплиця
	металоконструкція	полікарбонат	металоконструкція
Вартість, грн за м.кв.	450,00	290,00	120,00
Вартість всієї конструкції, грн	144 000,00	92 800,00	38 400,00
Термін експлуатації, років	25	25	15
Можливість експлуатації всієї конструкції, років	25 років	25 років	15 років
Кількість капремонтів, шт	2	3	3
Витрати на капремонт, грн	78 374,40	60 288,00	11 802,00
Загальні витрати на весь термін експлуатації, грн	222 374,40	153 088,00	50 202,00
Середньорічні витрати, грн	8 894,98	6 123,52	3 346,80
Витрати на перший рік експлуатації, грн	183 187,20	112 896,00	42 334,00

93

## Розрахунок монтажу і витрат на опалення

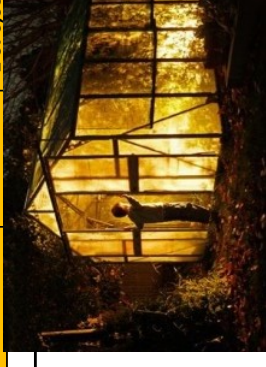
Опалення	
Водяне	Інфрачервоне випромінювання
Матеріали конструкції водоподіж, грн	Карбонова плівка, грн./м.кв.
5 050,00	240,00
Насос циркулятивний, грн	Вартість палива на теплицю, грн
2 300,00	19 200,00
Котел електродний з терморегулятором, грн	Терморегулятор, грн
3 815,00	1 039,00
Монтажні роботи, грн	Витрати на місяць опалення, грн
9 100,00	450,00
Опалення, витрати на зимовий місяць, грн	Щорічний ремонт, грн
2 000,00	0,00
Середньомісячні витрати, грн	Термін експлуатації, років
750,00	15
Щорічний ремонт, грн	Середньорічні витрати, грн
1 000,00	1 799,27
Термін експлуатації, років	Початкові витрати, грн
15	20 239,00
Середньорічні витрати, грн	
3 101,00	
Початкові витрати, грн	
20 265,00	



95

## Розрахунок витрат на освітлення

Освітлення	
Вартість ламп та монтажу, грн	1 070,00
Витрати на місяць, грн	16,25
Витрати на рік, грн	195,00
Термін експлуатації, років	15
Середньорічні витрати, грн	266,33
Початкові витрати, грн	1 070,00



94

## Система поливу теплиці

Система поливу	
Вартість системи поливу, грн	9 600,00
Добова потреба води, м. куб.	6,00
Річна потреба води, м. куб.	2 190,00
Витрати електроенергії на добовий полив, грн	2,00
Річні витрати електроенергії, грн	730,00
Вартість води при централізованому постачанні, грн	9 285,60
За умови власного підходу води не менше 6 м.куб./доба	
Власне водопостачання (підкачка насосом), грн	730,00
Термін використання, років	3,00
Потреба на цикл експлуатації при власному водопостачанні	20 550,00
Потреба на цикл експлуатації при централізованому водопостачанні	39 646,80
Середньорічні витрати при власному водопостачанні	6 850,00
Середньорічні витрати при централізованому водопостачанні	13 215,60

96

99

**USAID** | Проект АгроІнвест  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

100

## Способи погашення кредитної заборгованості

- Погашення кредиту в кінці терміну, сплата відсотків щомісячно
  - Низька дохідність
  - Високий ризик недостатньої реалізації застави
  - Високий ризик недостатньої платоспроможності
  - Висока ймовірність недоотримання доходів

101

## Способи погашення кредитної заборгованості

- Погашення кредиту в кінці терміну, нараховані відсотки додаються до суми боргу, на яку знову нараховуються відсотки
  - Висока дохідність
  - Високий ризик неповернення
  - Високий ризик недостатньої реалізації застави
  - Висока ймовірність недоотримання доходів
  - Невідповідність початкової платоспроможності позичальника до кінцевої суми боргу

102

## Способи погашення кредитної заборгованості

- Погашення кредиту рівними сумами за кожний період, відсотки нараховуються і сплачуються кожний період
  - Класична схема (факт на факт)
  - Низька дохідність
  - Низький ризик недостатньої реалізації застави
  - Низький ризик невідповідності платоспроможності
  - Низький ризик недоотримання доходів

103

## Способи погашення кредитної заборгованості

- Ануїтетна схема погашення кредиту
  - Висока дохідність
  - Середній ризик недостатньої реалізації застави
  - Низький ризик недоотримання доходів
  - Відсутній ризик дострокового погашення боргу
  - Низький ризик невідповідності платоспроможності

104



## Аньюїтетна схема погашення боргу

$$K = \frac{\% * (1 + \%)^n}{(1 + \%)^n - 1}$$

$$CC = K * CK$$

Де: К – коефіцієнт аньюїтету

% - відсоток річних, виражений в частках (приклад: 0,35/12)

П – кількість періодів погашення ( в нашому випадку – 24)

СС – сума до сплати щомісячно

СК – сума кредиту

105

## Аньюїтетна схема погашення кредиту

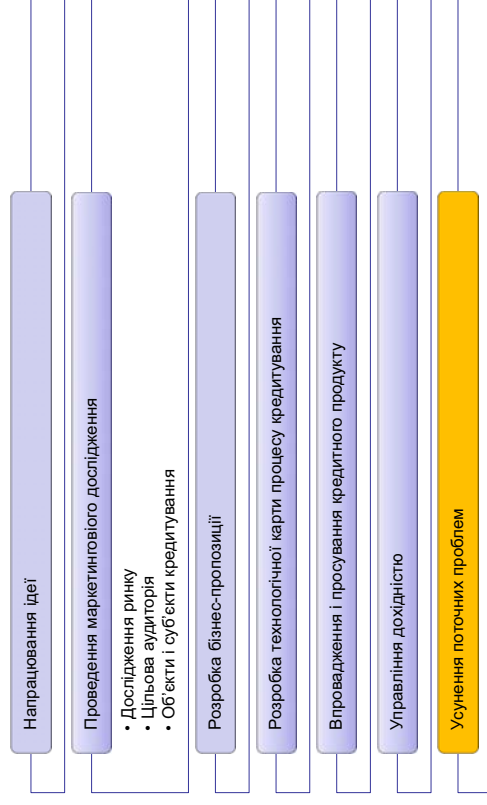
Сума кредиту	32000 грн	
Відсоткова ставка	35% річних	
Термін кредитування	24 місяці	
	Залишок кредиту	Відсотки
Період	Платіж	
1	1 872,61	32 000,00
2	1 872,61	31 060,72
3	1 872,61	30 094,05
4	1 872,61	29 099,18
5	1 872,61	28 075,30
6	1 872,61	27 021,55
7	1 872,61	25 937,07
8	1 872,61	24 820,96
9	1 872,61	23 672,29
10	1 872,61	22 490,13
11	1 872,61	21 273,48
12	1 872,61	20 021,35
13	1 872,61	18 732,69
14	1 872,61	17 406,45
15	1 872,61	16 041,53
16	1 872,61	14 636,80
17	1 872,61	13 191,09
18	1 872,61	11 703,22
19	1 872,61	10 171,96
20	1 872,61	8 596,03
21	1 872,61	6 974,14
22	1 872,61	5 304,94
23	1 872,61	3 587,06
24	1 872,61	1 819,07
	44 942,64	

106

## Основні проблеми та шляхи їх вирішення в ході реалізації кредитного продукту

- Зменшення обсягів кредитування
- Зменшення терміну кредитування
- Зменшення дохідності
  - Зменшення темпів приросту кредитування
  - Проблемні кредити
- Сезонність
- Коригування відсоткової ставки
- Робота з заставним майном
- Впровадження паралельних кредитних продуктів з іншою сезонністю

107



108

## Робота із заставним майном

В разі виникнення проблемної заборгованості і згоди позичальника на реалізацію майна в кредитної спілки є інформація щодо клієнтів, фінансовий стан яких не дозволяє взяти в кредит нове обладнання але є бажання і досвід роботи по даному напрямку

109

## Альтернативні варіанти погашення кредитної заборгованості

- Здача в оренду заставного майна
- Продовження кредитування (принцип “перерваної лінії”)
- Переуступка прав вимоги

110

## Продовження кредитування (за принципом «перервана лінія»)

Сума кредиту 15 992 грн		Відсоткова ставка 35 % річних		Термін - 1 рік	
Період	Залишок кредиту	Повернення кредиту	Сплата відсотків	Всього до сплати	
13	15992	1334	466	1 800	
14	14658	1334	428	1 762	
15	13324	1334	389	1 723	
16	11990	1334	350	1 684	
17	10656	1334	311	1 645	
18	9322	1334	272	1 606	
19	7988	1334	233	1 567	
20	6654	1334	194	1 528	
21	5320	1334	155	1 489	
22	3986	1334	116	1 450	
23	2652	1334	77	1 411	
24	1318	1334	38	1 356	
		<b>15992</b>	<b>3 029</b>	<b>19 021</b>	

111

## Підсумки

- Розробка і реалізація кредитного продукту з дотриманням всіх вимог зменшує поточні проблеми кредитної спілки:
  - Дотримання працівниками всіх пунктів технологічної карти **зменшує ризики особистості** при видачі кредиту;
  - Розробка бізнес-пропозиції ще до початку кредитування визначає **переваги об'єктів кредитування**;
  - Інспектори кредитні **більш ефективно оцінюють бізнес** позичальника в результаті набуття практичного досвіду;
  - **Допустиме кредитне навантаження** на бізнес позичальника визначається в процесі розробки кредитного продукту;
  - **Сезонність** платежів не є відчутною;
  - **Потреба в ресурсах** розраховується і прогнозується;

112



### Підсумки

– **Проблемна заборгованість** стає менш проблемною:

- Вибір цільової аудиторії зменшує ризик видачі кредитів позичальниками, що погано орієнтуються в бізнесі;
- Оцінка позичальника дає можливість порівняти характеристики діючого бізнесу з вимогами кредитного продукту;
- Реалізація заставного майна проходить за раніше розробленими схемами;
- Цільова аудиторія та нагромадження практичного досвіду по ній дає можливість підібрати покупців на заставне майно;
- Практичний досвід реалізації кредитного продукту робить можливим, при необхідності, внести потрібні корективи.



**ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ!**