
ФІНАНСИ. БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.63

А. С. Абрамова, аспірант

**МІСЦЕ БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУТІВ У ФІНАНСОВО–КРЕДИТНІЙ ПІДТРИМЦІ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

Анотація. *Визначено роль малого та середнього бізнесу у забезпеченні передумов зростання економіки, обґрунтовано переваги та недоліки банківських послуг, які можуть використовувати дані суб'єкти відповідно до фінансових проблем, стадії розвитку та функціонування. Запропоновано шляхи підвищення рівня задоволення їх потреб у фінансово–кредитних ресурсах.*

Ключові слова: *фінансово-кредитне забезпечення, кредит, банк, малий та середній бізнес, банківські послуги.*

А. С. Абрамова, аспірант

**МЕСТО БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКЕ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Аннотация. *Определена роль малого и среднего бизнеса в обеспечении предпосылок роста экономики, обоснованы преимущества и недостатки банковских услуг, которые могут использовать данные субъекты в соответствии с финансовыми проблемами, стадиями развития и функционирования. Предложены пути повышения уровня удовлетворения их потребностей в финансово-кредитных ресурсах.*

Ключевые слова: *финансово-кредитное обеспечение, кредит, банк, малый и средний бизнес, банковские услуги.*

А. S. Abramova, postgraduate student

**THE BANK INSTITUTIONS IN THE FINANCIAL-CREDIT SUPPORT
OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS**

Abstract. *The role of small and medium business is defined in promoting economic growth assumptions, the advantages and disadvantages of banking services are grounded, which can be used by the particular subjects according to financial problems, stages of development and operation. The ways of increase level satisfaction of its needs in the financial-credit resources are suggested.*

Keywords: *financial and credit support, credit, bank, small and medium business banking services.*

Актуальність теми дослідження. У сучасних реаліях головним національним інтересом для України є сталий розвиток економіки та добробут громадян, а підґрунтям цьому повинна стати національна та економічна безпека, суттєве посилення фінансової безпеки і максимальне поліпшення інвестиційного клімату, досягнення реального економічного зростання тощо. У стратегічному плані економічну безпеку може гарантувати лише конкурентоспроможна економіка на чолі з ефективно діючим малим та середнім бізнесом. Однак цей сегмент постійно відчуває необхідність у залученні фінансово-кредитних ресурсів, необхідних для їхнього нормального функціонування.

На сьогодні провідне місце серед суб'єктів фінансово-кредитної підтримки посідають банки. Саме вони спрямовують основну масу інвестиційних ресурсів у даний сектор з огляду на обмежені можливості залучення коштів з інших джерел та несуть основні ризики й надають супроводжуючі фінансові та інформаційні послуги підприємствам.

Постановка проблеми. Зміни фінансово-економічної ситуації, системна економічна криза в Україні примусили банки замислитися над пріоритетними напрямками діяльності та переосмислити власну стратегію, удосконалюючи продуктивний ряд та групи клієнтів, з яким взаємодіють. З огляду на стан ділової активності, чисельність підприємств малого та середнього бізнесу стає

ФІНАНСИ. БАНКІВСЬКА СПРАВА

зрозумілою необхідність переорієнтації з курсу кредитування великого бізнесу у фінансове забезпечення малого та середнього, підґрунтям якої повинно стати генерування нових видів фінансово-кредитних послуг на чолі з державним сприянням та допомогою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пріоритети, проблеми і засоби забезпечення банківського кредитування малого та середнього бізнесу, заходи активізації, напрями розширення та вдосконалення спектру банківських продуктів і технологій кредитування даних суб'єктів досліджено у працях вітчизняних вчених, а саме: Т. Васильціва, Р. Данилейчук, О. Дзюблюка, Г. Панової, Є. Ткача, М. Фастовець, А. Чибисова та ін.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Незважаючи на безупинне набуття конкурентних переваг банків та технологій кредитування такої категорії, як малий та середній бізнес, фактична їхня пропозиція не забезпечує повноцінне задоволення їхнього попиту на кредитні ресурси, оскільки такі послуги не повною мірою адаптовані до стадій розвитку та особливостей функціонування досліджуваних суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є вивчення переваг та недоліків базових банківських фінансово-кредитних послуг для малого та середнього бізнесу відповідно до їх фінансових проблем, стадії розвитку та функціонування.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання малий та середній бізнес є цікавим сегментом банківського кредитування завдяки можливостям управління кредитними ризиками, диверсифікації кредитного портфеля, короткого терміну окупності, здатності даного бізнесу швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, а також можливостям покращення кредитного портфеля самих банків у зв'язку з обмеженістю кола великих клієнтів, необхідністю освоєння нових ринків, високою прибутковістю операцій, можливістю продажу супутніх продуктів „у пакеті з кредитами”, і, як наслідок, підвищення іміджу банку як універсальної кредитної установи.

Зауважимо, що спектр послуг, які надаються банками суб'єктам бізнесу, з кожним роком поповнюється новим продуктивним рядом, при цьому окремі з них є більш притаманні небанківським інститутам. Це відбувається в силу тенденцій глобалізації на фінансовому ринку, що призводить до значного розширення традиційних сфер діяльності банків. Так, банки, виконуючи посередницькі та консультаційні послуги, управління майном, прагнуть до універсалізації своєї діяльності. Безперечно, деякі з них не здійснюють усього комплексу послуг, а, будучи спеціалізованими, виконують лише окремі з них [2, с. 8].

Сьогодні можна виділити дві групи банків, які освоюють ринок кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу:

1. Банки-лідери в регіонах, які нещодавно почали надавати послуги з кредитування і вже завоювали свої позиції у даному сегменті. Крім того, розвитку їх діяльності сприяє співробітництво з міжнародними фінансовими інститутами.

2. Банки-лідери в країні, які в останні роки стали проявляти інтерес до кредитування цього бізнесу. Причини становища полягають у високому рівні конкуренції на ринку фінансових послуг, у сфері споживчого кредитування, а також у необхідності диверсифікації кредитного портфеля з метою уникнення залежності банку від фінансового становища великих клієнтів.

З огляду на існуючий стан фінансово-кредитного забезпечення банками суб'єктів малого та середнього бізнесу проведемо дослідження основних послуг, які їм надаються:

1. Строковий кредит. У нинішніх умовах господарювання він дає можливість суб'єкту бізнесу одноразово отримати грошові кошти на визначений строк залежно від потреби й періоду обороту коштів, цільової спрямованості використання. Позитивною рисою цього кредиту є гарантія позичальнику в тому, що поки відбувається погашення боргу та нарахованих відсотків, отримані кредити не будуть відкликані банком. На жаль, сьогодні не всі банки готові видати строковий кредит з тих причин, що для них кредити, надані готівкою, пов'язані з ризиком втратити грошей і у зв'язку з цим вони надають невеликі суми під досить високі відсотки. Крім того, із зростанням сум термінового кредиту жорсткішими стають вимоги до позичальника. З іншої сторони, оскільки відсотки за строковими кредитами досить високі, для даних суб'єктів немає іншого шляху, як швидке їх погашення, оскільки за умов невчасної їх сплати останні будуть зобов'язані компенсу-

ФІНАНСИ. БАНКІВСЬКА СПРАВА

вати невчасну сплату у вигляді штрафів і комісій.

2. Овердрафт. Для суб'єктів малого та середнього бізнесу він є ефективним джерелом фінансових ресурсів у короткостроковій перспективі, яке не потребує тривалого оформлення, надається у невеликих розмірах та під високі процентні ставки. Основними його перевагами, на нашу думку, є можливість безперервного розрахунку за платежами при тимчасовій відсутності коштів на поточному рахунку, зменшення вартості кредитного обслуговування, адже проценти нараховуються тільки на від'ємний залишок за поточним рахунком на кінець робочого дня, та можливість отримання кредиту у будь-який момент часу в період дії договору без проведення додаткових погоджувальних дій з банком тощо.

3. Цільові кредити у формі термінової позики, відновлюваної і невідновлюваної кредитної лінії. Зокрема, кредитна лінія має перевагу перед разовою угодою для обох сторін: для позичальника – це надійна перспектива комерційної діяльності, економія витрат і часу, неминуче пов'язаних з веденням переговорів та укладенням кредитної угоди. Те ж відноситься і до банку-кредитора, проте він приймає на себе ризик, пов'язаний з коливаннями кон'юнктури ринку позичкових капіталів і, незалежно від ситуації, зобов'язаний надати кредит позичальнику відповідно до угоди про кредитну лінію [3, с. 58].

Очевидним недоліком кредитної лінії є те, що банки можуть вимагати сплату щомісячної комісії, яка не притаманна строковим кредитам, при цьому підвищуючи вартість позики, а також ретельніше перевіряти фінансову звітність позичальника.

На нашу думку, перевагами даного кредиту для суб'єктів малого та середнього бізнесу є: можливість на власний розсуд керувати фінансовими потоками, багаторазово використовувати кредитні кошти протягом дії кредитного договору в межах передбаченого ліміту, відкриття лінії в будь-який час за умови співпраці з банком, при постійному використанні кредитної лінії у перспективі загальна вартість може бути нижчою у зв'язку з тим, що банк може знижувати в індивідуальному порядку відсоткові ставки за використання такого фінансування, лояльний підхід до застави, який допускає її багатоваріантність, індивідуальний підхід до встановлення строків погашення траншів тощо.

4. Досить перспективним в сучасних умовах господарювання є мікрокредитування, яке надається у невеликих розмірах на нетривалий термін під високі процентні ставки за спрощеної процедури отримання фінансової послуги у випадку, коли інші джерела фінансування є недоступними. На жаль, дієвої інфраструктури мікрокредитування в Україні ще досі не створено. Одержати кредит у розмірі кількох тисяч доларів або євро даний бізнес може лише в банках-учасниках програм мікрокредитування ЄБРР і Німецько-Українського фонду.

5. Факторинг. Вважається, що найчастіше споживачами факторингових послуг є суб'єкти малого та середнього бізнесу саме тому, що додаткові послуги можуть включати юридичне або бухгалтерське обслуговування, а такий бізнес, як правило, не може дозволити собі достатні трансакційні витрати, пов'язані з використанням спеціальних структур з управління дебіторською заборгованістю.

Слід зауважити, що з економічної точки зору факторинг дозволяє підвищити ліквідність активів, а також оборотність капіталу. Окрім того, фінансування під уступку грошової вимоги сприяє підвищенню рентабельності підприємницької діяльності.

Поряд з цим, проблемним на сьогоднішній день для суб'єктів малого та середнього бізнесу видається можливість залучення фінансових ресурсів у формі операцій РЕПО (суб'єкти бізнесу не завжди можуть відповідати встановленим вимогам, а ринок цінних паперів в Україні фактично не функціонує), інвестиційного кредиту (суб'єкти зобов'язані вносити не менше 20-30% початкових коштів інвестиційного проекту і, як наслідок, максимальна сума кредиту, що надається банком складає лише 70-80% загальної вартості проекту), вексельне фінансування (поряд з відносною його дешевизною є можливість зниження сум, прийнятих до заліку шляхом оплати банком векселя з дисконтом за умови його дострокового пред'явлення. При цьому виникає необхідність попереднього погодження з контрагентами питань можливості та вартості здійснення розрахунків векселями).

Проаналізувавши банківські послуги, які можуть використовуватися для фінансово-кредитної

ФІНАНСИ. БАНКІВСЬКА СПРАВА

підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, вважаємо за необхідне відзначити, на яких стадіях життєвого циклу даних підприємств які банківські послуги доцільно використовувати:

1) на етапі заснування та розвитку – терміновий кредит, кредитна лінія, цільове кредитування, проектне фінансування, мікрокредитування;

2) на етапі зростання – терміновий кредит, овердрафт, кредитна лінія, цільове кредитування, мікрокредитування, факторинг, операції РЕПО, інвестиційний кредит, контокорентний кредит, онкольний кредит;

3) на етапі спаду – терміновий кредит, овердрафт, кредитна лінія, цільове кредитування, факторинг, операції РЕПО, інвестиційний кредит, контокорентний кредит, онкольний кредит.

Поряд з цим вважаємо, що фундаментальними засадами, на яких повинен базуватися механізм кредитної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні, повинні стати: постійне розширення продуктового ряду банківських послуг та адаптація вже існуючих до специфіки функціонування даного бізнесу за принципом індивідуального підходу; гарантії держави, спеціальних фондів за кредитами та гнучка відсоткова політика по відношенню до позичальника; використання ресурсів комерційних банків для масштабного й довгострокового їх кредитування та пільгові процентні ставки за наданими кредитами за рахунок компенсації частини доходу банку державою або спеціальними фондами; використання реальних графіків погашення різних пільгових кредитів і позикового відсотка, близького до ринкового; розширення діапазону інвесторів, використання ресурсів як комерційних банків, так і фінансових установ, а також при наданні позики банкам приймати відповідні організаційні та адміністративні заходи щодо оцінки кредитоспроможності позичальника та контролю за цільовим використанням позик тощо.

Висновки відповідно до статті. Не останнє місце у забезпеченні підтримки малого та середнього бізнесу сьогодні займають комерційні банки, які активно використовують інструменти кредиту для вирішення економічних та соціальних труднощів у країні, при цьому, простежується позитивна тенденція зростання зацікавленості великих банків у кредитуванні саме таких суб'єктів. Поряд з цим виявлено, що існуючий набір фінансово-кредитних послуг не повною мірою задовольняє їх потреби. Саме тому для посилення ролі банківських інститутів та покращення результатів їхньої фінансово-кредитної підтримки необхідно ефективно реалізовувати запропоновані вище заходи.

Література

1. Данилейчук Р. Б. Мікрофінансування як альтернативний варіант кредитування малого бізнесу / Р. Б. Данилейчук // Інноваційна економіка. – 2009. – № 6. – С. 162–166.
2. Дзюблюк О. Активізація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в системі заходів із подолання фінансово-економічної кризи / О. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2010. – № 3. – С. 7–13.
3. Покришка Д. С. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України: аналіз. доп. / Д. С. Покришка, Я. А. Жаліло, Д. В. Ляпін, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.
4. Чевганова В. Я. Фінансове забезпечення малого підприємництва / В. Я. Чевганова, В. В. Чевверда // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 1. – С. 164 – 168.
5. Чибисов А. А. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса / А. А. Чибисов // Финансы и кредит. – 2010. – № 6. – С. 41–47.

References

1. Danyleichuk, R. B. (2009). Microfinance is an alternative small business loans. *Innovative economy*, 6, 162-166.
2. Dziubliuk, O. (2010). Activation of bank lending to small and medium enterprises in the system of measures to overcome financial crisis. *Svit finansiv*, 3, 7-13.
3. Pokryshka, D. S., Zhalilo, Ya. A., Liapin, D. V., & Belinska, Ya. V. (2010). *Mechanisms of entrepreneurship in terms of post-crisis economic recovery in Ukraine: Analytical report*. Kyiv: NISS.
4. Chevhanova, V. Ya., & Cheverda, V. V. (2011). Financial support for small businesses. *Journal of Khmelnytsky National University*, 2(1), 164-168.
5. Chibisov, A. A. (2010). Problems of bank lending to small businesses. *Finance and credit*, 6, 41-47.

Надійшла 23.11.2013