



УДК 336.77:334.72

Особливості використання договорів субконтрактингу як забезпечення при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу

Олексій Миколайович Біломістний,
начальник наукового відділу
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ),
кандидат економічних наук

Анотація. Сформульовано рекомендації щодо використання договорів субконтрактингу як забезпечення кредиту. Встановлено основні переваги використання субконтрактингу, до яких належать: велика гнучкість та адаптація до змін попиту, поліпшення діяльності суб'єктів господарювання, що взаємодіють у межах субконтрактингу, а це дозволяє стимулювати розвиток кредитування малого бізнесу.

Ключові слова: забезпечення, малий бізнес, субконтрактинг, кредит.

Постановка проблеми. Суб'єкти малого бізнесу у своїй діяльності постійно потребують додаткових фінансових ресурсів як для відкриття нових підприємств, так і для розвитку вже існуючих. Прийнятний вид кредитування буде поштовхом для становлення малого бізнесу і збільшення його частки в економіці регіонів і країни в цілому. Обсяг кредитування за останні передкризові роки збільшився майже на 80%. Потреба суб'єктів малого бізнесу в позикових коштах зadowольняється лише на 17–20%. Головною проблемою кредитування малих підприємств банкіри називають непрозорість українського малого бізнесу. Другою проблемою при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу визначають відсутність у них надійного ліквідного забезпечення. Значна кількість суб'єктів малого бізнесу, якщо мають заставу, не можуть її використувати як забезпечення, тому що його немає на балансі чи немає документів, які засвідчують право власності на них. Традиційно при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу виступають житлова і нежитлова нерухомість, устаткування, автотранспорт, які перебувають у власності як підприємства, так і в особистій власності власника підприємства. У свою чергу, застава повинна забезпечувати суму кредиту і відсотки за ним за весь строк кредитування. Крім того, зазвичай банки потребують застрахувати заставне майно. У результаті, якщо в банку і є відповідні програми для малого бізнесу, то зазвичай вони залишаються для них дуже дорогими і недоступними. Саме тому особливої актуальності набуває питання вдосконалення форм забезпечення кредиту завдяки використанню договорів субконтрактингу як забезпечення кредиту, що є надзвичайно важливим для вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних питань банківського кредитування малого бізнесу приділяли значну увагу сучасні вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема теоретичним основам кредитування присвячені роботи М. Атласа, Є. Боброва, О. Васюренка, З. Варналія, І. Губаревої, І. Гуцала, А. Єпіфанова, О. Криклій, О. Лаврушина, І. Сала, В. Стародубцева. Питанням фінансово-кредитного забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу – роботи А. Гринюк, С. Дри-

ги, Г. Колісник, О. Кужель, О. Лютої, В. Майбороди, І. Майсюри, О. Пакової, В. Степаненка, М. Фастовця та інших. Узагальнення і аналіз наукових результатів, отриманих вищезазначеними та іншими вченими, дозволили визначити необхідність подальших досліджень цієї проблеми.

Метою статті є дослідження особливостей та обґрунтування доцільності використання договорів субконтрактингу як забезпечення кредиту.

Виклад основного матеріалу. Необхідність удосконалення форм забезпечення кредиту для малого бізнесу значною мірою є взаємозалежною з розвитком організаційно-економічної складової механізму кредитування малого бізнесу. При цьому, виходячи з того, що однією з найважливіших проблем кредитування суб'єктів малого бізнесу є відсутність надійного ліквідного забезпечення і відсутність «надійних» гарантій повернення кредиту, доцільно розглянути взаємовідносини між суб'єктами відповідного механізму щодо вдосконалення їхніх інтеграційних і коопераційних зв'язків. Необхідність зазначеного розгляду також пов'язано з тим, що в сучасних умовах господарювання відбувається зміщення пріоритетів з узагальнення кількісних показників діяльності суб'єктів господарювання, які визначають розміри господарської діяльності, до врахування якісних показників, що характеризують сам продукт, послугу, новацію, яка наділена новими споживчими якостями. За таких умов за природою жорсткі й громіздкі структури підприємств – індустріальних гігантів опиняються в закономірному програші порівняно з гнучкими й динамічними малими підприємствами – окремими суб'єктами малого бізнесу, які здатні швидко реагувати на найменші зміни ринкової кон'юнктури, споживчого попиту, виявляти і задовольняти нові потреби і, таким чином, зміцнювати позиції на певному сегменті ринку й розширювати певне коло споживачів. Однак, з іншого боку, суб'єкти малого бізнесу нездатні самотужки конкурувати на ринку, що й призводить до необхідності розвитку інтеграційних і коопераційних зв'язків між різними за розміром підприємствами.

Сприяття збільшенню фінансової підтримки розвитку суб'єктів малого бізнесу може також взаємодія



реального сектору економіки і фінансового сектору економіки. Однак ключовим питанням у такій інтеграції та кооперації залишається забезпеченість кредиту. Тому однією з форм реалізації взаємодії між різними за розміром суб'єктами господарювання можна визначити застосування субконтрактингу. При цьому кооперація суб'єктів господарювання у формі субконтрактингу проявляється в установленні довгострокових господарських взаємовідносин великих підприємств із субконтракторами – суб'єктами малого бізнесу. До того ж цей вид кооперації супроводжується високим рівнем планування виробничого і фінансового процесу великого підприємства з урахуванням усіх інтегрованих у цей процес суб'єктів малого бізнесу. Зокрема, така модель організації бізнесу отримала швидке поширення у країнах із розвинутою економікою (країнах ЄС, США, Японії) і країнах, що розвиваються (Бразилії, Індії, Китаї, Мексиці, Туреччині) [1]. Разом із цим світовий ринок субконтрактингу має кілька виражених тенденцій, а саме – це [2; 3; 5]:

- збільшення частки субконтрактних поставок у кінцевій продукції;
- збільшення кількості учасників – малих субконтрактних підприємств і сукупне збільшення кількості зайнятих;
- підвищення продуктивності праці та зменшення кількості зайнятих на кожному окремому підприємстві;
- створення багаторівневих мережевих структур і використання субконтрактних суб'єктів господарювання до довгострокових партнерських відносин із виробниками кінцевої продукції;
- підвищення ролі стандартизації продукції;
- глобалізація субконтрактних ринків.

Тож, зазвичай, субконтрактинг може використовуватися в різних аспектах упровадження різних об'єднань суб'єктів господарювання з використанням суб'єктів малого бізнесу відповідно до другої моделі створення можливих їхніх кластерів.

Наявність значної кількості постачальників – субконтракторів, які мають подібну підготовку, культуру виробництва із швидко переналаджуваним виробничим устаткуванням, дозволило головним підприємствам-контракторам використовувати конкуренцію між постачальниками для досягнення максимально можливого показника «ціна – якість». Тому конкурентна боротьба між субконтракторами активізує прогрес у технологіях та організації виробництва призводить до впровадження нових способів організації виробництва.

Однак субконтрактинг не є принципово новим типом відносин між суб'єктами господарювання. Підрядники, постачальники і замовники існували завжди і в нашій країні, і за кордоном. Але в умовах ринкової економіки цей вид партнерства набуває особливого значення, стає способом існування багатьох суб'єктів малого бізнесу. Це визначається тим, що субконтрактинг являє собою довгострокові відносини у сфері постачання і виробництва між великим підприємством, яке виробляє значні обсяги масової продукції, і суб'єктами малого бізнесу, які працюють

на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що виробляється відносно невеликими обсягами або завузької номенклатури.

Також сутність субконтрактних відносин полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються великими підприємствами за договорами субконтрактингу суб'єктам малого бізнесу, а також у пошуку і налагодженні партнерських відносин між великим підприємством і суб'єктами малого бізнесу.

Водночас, із цим розподіл виробничого процесу між різними спеціалізованими суб'єктами господарювання, які користуються фінансовою, управлінською та оперативною самостійністю, вимагає від кожного суб'єкта господарювання повного використання своїх ресурсів і достатньої кількості залучення додаткових ресурсів.

Це в підсумку і дозволяє говорити про можливість визначення субконтрактингу як форми забезпечення кредиту для малого бізнесу. Ґрунтовності такого визначення сприяє і розгляд переваг субконтрактингу, які зазначено відповідно до *рис. 1*.

Як видно із зазначеного на *рис. 1*, застосування такої форми взаємодії між окремими учасниками механізму кредитування малого бізнесу, як субконтрактинг, дозволяє підвищити фінансове забезпечення суб'єктів малого бізнесу не лише за рахунок наявності вагомого поручительства в забезпеченості отримання кредитних ресурсів з боку великого підприємства, і за рахунок розширення ринків збуту, скорочення витрат за рахунок поліпшення графіка виробничого процесу, підвищення якості продукції тощо. До того ж суб'єкт малого бізнесу – субконтрактор позбавляється від необхідності значних, фінансових втрат на розробку продукції, створення власної збутової мережі, просування товару на ринок, а за умови достатньої завантаженості виробництва не має необхідності в непривному активному пошуку нових замовлень, що теж потребує значних додаткових фінансових втрат.

Водночас із цим для контрактора (великого підприємства) головною перевагою є можливість позбутися непрофільних активів і сконцентрувати зусилля та ресурси на стратегічних напрямках своєї діяльності. Це зменшує витрати власного виробництва, прискорює технологічний процес виробництва нових товарів, полегшує процес сертифікації, підвищує продуктивність праці та конкурентоспроможність підприємства, прискорює обертання власних ресурсів, а тому надає можливість для створення умов забезпеченості кредитних ресурсів, необхідних суб'єктові малого бізнесу, без додаткових витрат. При цьому субконтрактні відносини чітко регламентуються, що призводить до певної прозорості та передбаченості у взаємовідносинах.

Отже, визначаючи субконтрактинг як забезпечення кредиту при кредитуванні малого бізнесу, варто дотримуватися загального процесу взаємодії між суб'єктами господарювання в рамках договорів субконтрактингу, що й подано відповідно до *рис. 2* (пунктирною лінією окремо позначено процес взаємодії між суб'єктами господарювання щодо забезпечення суб'єктів малого бізнесу кредитними ресурсами).



Рис. 1. Переваги взаємодії великих підприємств і суб'єктів малого бізнесу у формі субконтрактингу

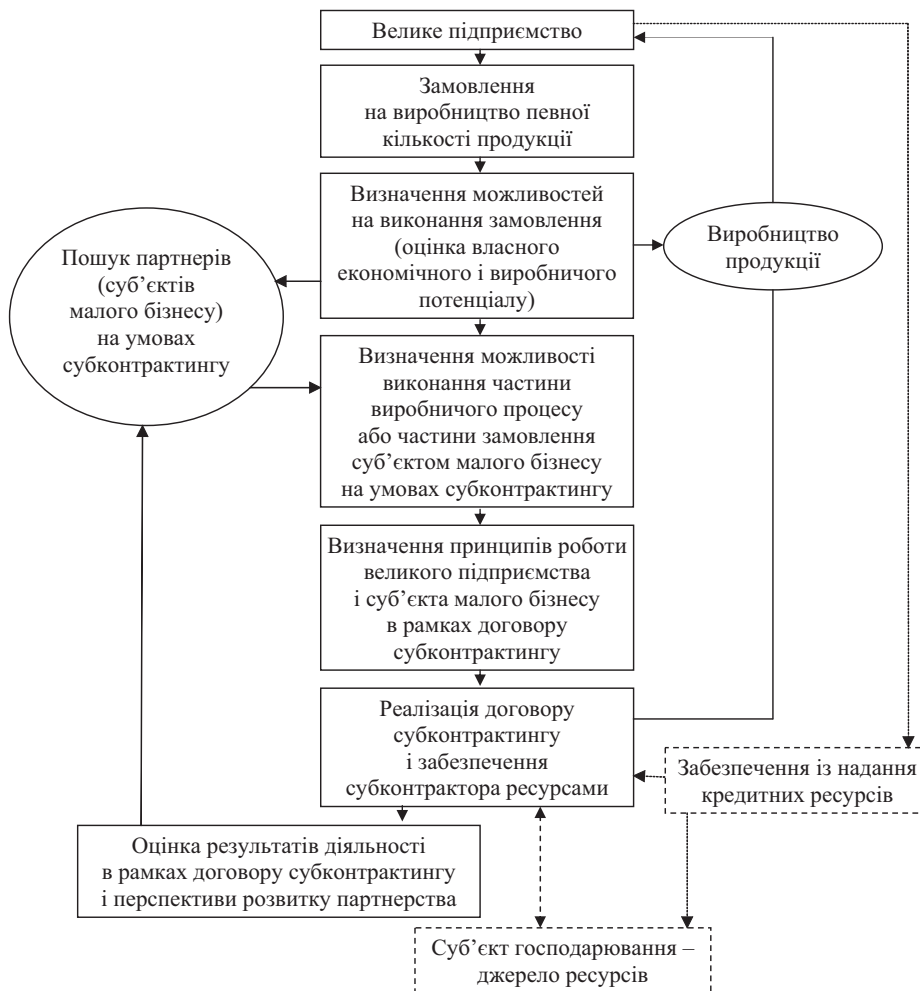


Рис. 2. Процес взаємодії суб'єктів господарювання в рамках договорів субконтрактингу



При цьому окремо зауважимо, що субконтрактинг є, перш за все, тим допоміжним засобом, який і дозволяє реалізувати другу модель кластерного об'єднання суб'єктів господарювання з метою реалізації механізму кредитування малого бізнесу.

Тому субконтрактинг доцільно визначити не лише як один із різновидів інтеграційної кооперації між різними суб'єктами господарювання, а й як можлива форма забезпечення кредиту при кредитуванні малого бізнесу.

Тож надалі більш докладно розглянемо практичне використання субконтрактингу як забезпечення кредиту. При цьому такий розгляд з метою його конкретизації будемо здійснювати на підставі аналізу реальних даних.

Як такі дані розглянемо звернення одного зі суб'єктів малого бізнесу, яке займається будівництвом, до суб'єктів господарювання – джерел ресурсів, розташованих у місті Харкові, на отримання кредиту на придбання основних засобів. З метою надання кредиту було проведено оцінку кредитоспроможності позичальника.

Згідно з результатами оцінки кредитоспроможності позичальника було визначено, що суб'єкт малого бізнесу має рівень кредитоспроможності В.

Для отримання кредиту від суб'єкта малого бізнесу – будівельного підприємства суб'єкти господарювання – джерела ресурсів вимагають додаткового забезпечення кредиту. Основних засобів підприємства не достатньо.

Тож вирішенням такого питання і може бути використання субконтрактингу, який суб'єкт малого бізнесу може отримати, якщо підприємство увійде до складу підприємницького кластера.

Виходячи з того, що суб'єкт малого бізнесу – будівельне підприємство, працює в місті Харкові, будемо розглядати формування субконтрактингових відносин із відповідним кластером, який здійснює свою діяльність також у Харківському регіоні.

Зокрема, на території Харківського регіону працює підприємницький кластер, який займається будівництвом.

Учасниками підприємницького будівельного кластера «Євро регіон “Слобожанщина”» є: представники органів місцевої влади, підприємства й установи інфраструктури, громадські організації, підприємницькі структури, будівельні організації, що займаються проектуванням, виробництвом будівельних матеріалів, будівництвом, наданням послуг у будівельному комплексі, технічною експлуатацією, реконструкцією і капітальним ремонтом об'єктів житлового, цивільного і промислового призначення в Білгородському і Харківському регіонах.

Основними завданнями кластера «Євро регіон “Слобожанщина”» є:

- кооперація підприємств на будівельному ринку Білгородського і Харківського регіонів з метою зниження собівартості робіт і підвищення якості будівельної продукції;
- освоєння нових видів будівельної продукції, проектів, будівельних матеріалів і технологій,

устаткування і засобів малої механізації, автоматизації і виробничих процесів, екологічна безпека виробництва;

- упровадження міжнародних стандартів системи менеджменту якості ISO 9001 у будівельному комплексі;
- зростання введення в експлуатацію об'єктів (у тому числі житла) з підвищенням його якості.

Тому суб'єкт малого бізнесу, який працюватиме в рамках підприємницького кластера, може отримати постійний гарантований дохід, який визначено в договорі субконтрактингу.

Суб'єкт господарювання – джерело ресурсів, у свою чергу, отримує гарантії щодо повернення кредиту.

У наведеній ситуації суб'єкт малого бізнесу ТОВ «ХБСП МЕГАБУД ЛТД», за оцінками кредитоспроможності, має рівень В. Це свідчить про те, що суб'єкт малого бізнесу має задовільну фінансову діяльність, але потребує більш детального контролю. Надходження коштів і платоспроможність свідчать про ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості в повній сумі та у строки, передбачені договором, якщо недоліки не будуть усунені. Одночасно спостерігається можливість виправлення ситуації та поліпшення фінансового стану позичальника. Тож забезпечення кредитної операції має бути ліквідним і не викликати сумнівів щодо оцінки його вартості, правильності оформлення угод про забезпечення тощо [4].

Виходячи з вищенаведеної характеристики потенційного позичальника, можна зробити висновок, що суб'єкт малого бізнесу має певні проблеми зі своєчасним погашенням кредиторської заборгованості. Але якщо матиме надійне забезпечення кредиту, у такому разі зможе отримати кредит від суб'єкта господарювання – джерела ресурсів. При цьому операції субконтрактингу відповідають вимогам такого виду забезпечення.

Отже, суб'єкт малого бізнесу бажає отримати 500 тис. грн кредиту для придбання основних засобів, натомість у рамках співпраці з «Євро регіоном “Слобожанщина”» ТОВ «ХБСП МЕГАБУД ЛТД» отримує договір субконтрактингу на виконання будівельних робіт на суму 1,25 млн грн.

Згідно із зробленими розрахунками суб'єкт малого бізнесу ТОВ «ХБСП МЕГАБУД ЛТД», який має рівень кредитоспроможності В, кредитне забезпечення у формі договору субконтрактингу, що у 2,5 рази перевищує суму кредиту, може отримати кредит із вірогідністю 85–90%.

Зокрема, на *рис. 3* і *4* представлено результати розрахунку вірогідності прийняття рішення суб'єктом господарювання – джерелом ресурсів про надання кредиту ТОВ «ХБСП МЕГАБУД ЛТД» без урахування (*рис. 3*) і з урахуванням (*рис. 4*) договору субконтрактингу як забезпечення кредиту.

Наведені на *рис. 3* та *4* дані і свідчать про те, що суб'єкт малого бізнесу лежить в області, межі якої показують на позитивне рішення про надання кредиту з вірогідністю 85–90%.

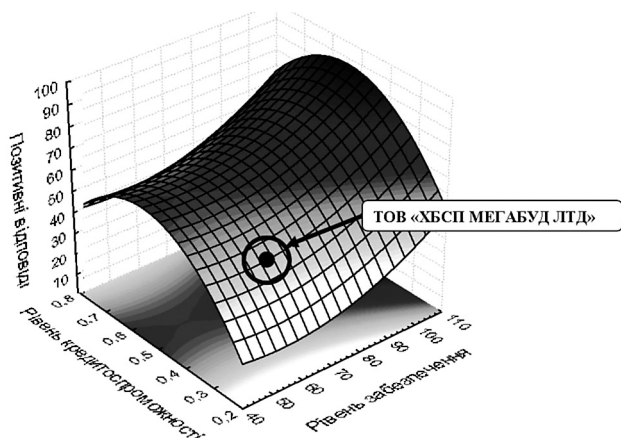


Рис. 3. Графічна інтерпретація прийняття рішення про надання кредиту ТОВ «ХБСП МЕГАБУД ЛТД» без урахування договору субконтрактингу як забезпечення кредиту

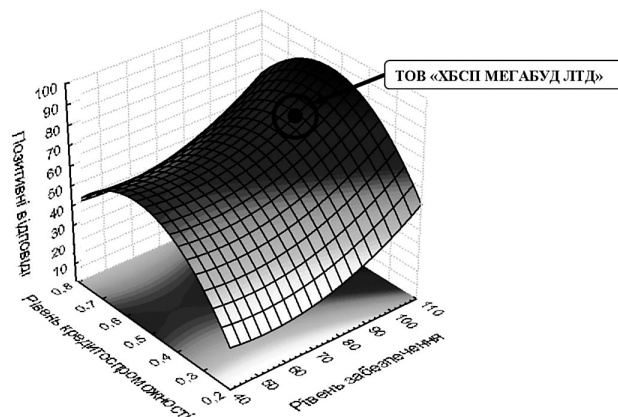


Рис. 4. Графічна інтерпретація прийняття рішення про надання кредиту ТОВ «ХБСП МЕГАБУД ЛТД» з урахуванням договору субконтрактингу як забезпечення кредиту

При цьому межі такої області зростають у позитивному напрямку (тобто наближаються до 90%) у разі, якщо суб'єкт малого бізнесу матиме забезпечення для отримання кредиту. Інакше кажучи, саме наявність договору субконтрактингу, як вказують розрахунки, збільшують вірогідність надання кредиту суб'єктові малого бізнесу.

Висновки. Таким чином, наведене вище загалом і розкриває сутність однієї з форм забезпечення кредиту для малого бізнесу. Визначено, що одним із напрямів розвитку організаційно-економічної складової механізму кредитування малого бізнесу є впровадження форми реалізації відповідного механізму. Як різновид форми забезпечення кредиту при кредитуванні малого бізнесу обґрунтовано за доцільне використання

договорів субконтрактингу між великими і малими суб'єктами господарювання реального сектору економіки. Це розвиватиме інтеграційні та коопераційні зв'язки між різними суб'єктами господарювання, що позитивно впливатиме на фінансову складову діяльності таких суб'єктів, а тому сприятиме вдосконаленню механізму кредитування малого бізнесу.

Використання субконтрактингу як забезпечення кредиту, яке дасть змогу не лише оцінити діяльність суб'єкта малого бізнесу за попередній період його функціонування, а й мати достовірну інформацію про його діяльність у майбутньому.

У той же час договори субконтрактингу є надійним і ліквідним забезпеченням при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Терентьева К. А. Проблемы развития и кредитования малого бизнеса в России [Электронный ресурс] / К. А. Терентьева. – Режим доступа : [http:// science.ncstu.ru/articles/econom/2008_08/07.pdf/file_download](http://science.ncstu.ru/articles/econom/2008_08/07.pdf/file_download).
2. Біломістний О. М. Субконтрактинг як форма кредитного забезпечення / О. М. Біломістний // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, жовтень 2011 р. – Черкаси : ЧІБС УБС, 2011. – С. 204–205.
3. Коренев Е. Н. Субконтрактинг як стратегічний напрям розвитку взаємодії торгово-промислових палат та вітчизняних підприємств-виробників / Е. Н. Коренев // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – Луганськ, 2010. – № 22 (2). – С. 167–173.
4. Постанова НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
5. Біломістний О. М. Кластер як форма взаємодії підприємств і банку кластера / О. М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 95–97.
6. Колодізев О. М. Вплив розвитку реального і банківського секторів національної економіки на підвищення рівня її конкурентоспроможності на етапі європейської інтеграції / О. М. Колодізев, С. О. Колодізева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ, 2012. – Вип. 34. – С. 95–103.
7. Банківське мікrokредитування малого підприємництва в Україні : монографія / О. Д. Вовчак, П. М. Сениш, О. І. Антонюк. – К. : УБС НБУ, 2012. – 205 с.
8. Etzkovitz H. The Dynamic of Innovations: from National System and «Mode 2» to a Triple Helix of University-Industry-Government / H. Etzkovitz, L. Leydcsdorff // Relations Research Policy. – 2005. – P. 109–129.
9. Моделі оцінки банківської діяльності для забезпечення стабільності банківської системи : монографія / авт. кол. – К. : УБС НБУ, 2010. – 294 с.
10. Біломістний О. М. Моделювання прийняття рішення при банківському кредитуванні малого бізнесу / О. М. Біломістний // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доп.



ХІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції (28–29 жовтня 2010 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Т. 1. – С. 18–19.

Summary. In the article makes recommendations of the use subcontracting contracts as collateral. Established basic advantages of subcontracting, which include: greater flexibility and adaptation to changes in demand, improving the activities of business entities that interact within the framework of subcontracting, which allows to stimulate the development of small business crediting.

Keywords: collateral, small business, subcontracting, credit.