

УДК 338.242

Стрілець В. Ю.

Полтавський університет економіки і торгівлі

## ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасні кредитні інструменти забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні та проведено їх порівняльну характеристику відповідно до цілей залучення та особливостей діяльності суб'єктів малого підприємництва. Встановлено, що сьогодні найбільш популярними у практичній реалізації кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу є такі кредитні інструменти, як кредит на поповнення оборотних коштів, кредитна лінія, інвестиційний кредит, овердрафт, лізинг, факторинг. Кожний із визначених інструментів має свої переваги і недоліки та доречний до використання у конкретній ситуації та на відповідному етапі життєвого циклу малого бізнесу. Поряд із цим аналіз практичних аспектів надання окремих кредитних послуг підтвердив наявність різниці між номінальними та реальними ставками кредитування та визначив необхідність ґрунтовного дослідження всіх умов та аспектів кредитних відносин.

**Ключові слова:** розвиток малого бізнесу, кредитне забезпечення, кредитні інструменти забезпечення розвитку, суб'єкти малого підприємництва, кредитування малого бізнесу.

**Постановка проблеми.** У процесі кредитного забезпечення малий бізнес стикається з проблемою вибору якісного інструменту кредитування серед наявних альтернатив. Наявність прихованих платежів, додаткових комісій, незручних графіків погашення та інших не вигідних умов кредитування поряд із недостатньою економічною грамотністю підприємців-початківців несуть за собою, з одного боку, ризики неплатежів для кредитних установ, з іншого – надмірний кредитний тягар для суб'єктів малого бізнесу (далі – СМП) через нераціональне використання кредитних інструментів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями роз'яснення особливостей застосування різних видів кредитних інструментів займа-

лося багато науковців: Н.П. Поляк, О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин, Н.М. Кафтанова, Т.В. Майорова, Н.М. Левченко, Г.В. Герасимович, А.М. Борисюк, О.В. Кравченко. Окремі аспекти практичної реалізації кредитних інструментів у діяльності суб'єктів малого підприємництва розкрито в наукових працях Л.Л. Калініченко, С.В. Ведернікової, І.С. Гуцал, Т.Л. Грицай, проте вони мають більш фрагментарний характер та не містять комплексної порівняльної характеристики використання кожного інструменту в діяльності малого бізнесу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Приймаючи до уваги наукові здобутки щодо розроблення теоретичного базису кредитного забезпечення у сфері малого бізнесу і визначення дієвих способів та методів її реаліза-

ції, доцільним є дослідження інструментів кредитних відносин та умов кредитування за основними векторними спрямуваннями: надання характеристики найбільш розповсюдженим у сфері малого підприємництва кредитним інструментам та дослідження сучасного стану й особливостей їх застосування в межах фінансового ринку України.

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретичного базису інструментів кредитного забезпечення та їх практичного застосування у сфері малого бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз алгоритму залучення кредитних ресурсів для формування фінансового забезпечення СМП дав змогу виділити три види альтернативних взаємовідносин СМП у процесі кредитного забезпечення розвитку:

1) СМП – банки, лізингові компанії, кредитні спілки;

2) СМП – міжнародні організації – Український фонд підтримки;

3) СМП – небанківські приватні установи [7, с. 128].

Залежно від того, який формат взаємовідносин був вибраний СМП, можливим є використання відповідного інструменту серед існуючих:

– кредит – це грошові кошти або майно, що надаються однією стороною (кредитором) іншій стороні (позичальнику) в розмірі та на умовах, передбачених договором [14, с. 186]; форма позиченої вартості, в якій вона рухається між кредитором і позичальником [3, с. 69]; форма передачі у тимчасове користування коштів у грошовій і грошово-натуральній формах на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру, що надається однією юридичною або фізичною особою – кредитором іншій особі – позичальнику [17, с. 258];

– кредитна лінія полягає у наданні комерційним банком підприємству позики в межах визначеного й узгодженого ліміту кредитування на конкретний період часу для покриття потреб у короткострокових зобов'язаннях [6]; це сума коштів, яка надається банком клієнту траншами на умовах повернення, строковості, платності, цільового характеру використання для задоволення поточних потреб у межах встановленого ліміту (максимальна сума, яку можна взяти в кредит) та протягом періоду часу, визначеного кредитним договором [8, с. 194]; передбачає можливість надання кредитів клієнту протягом певного часу в межах заздалегідь узгодженого ліміту [2, с. 76]. Кредитна лінія відрізняється від класичного кредиту тим, що видача кредитних коштів відбувається не відразу всією сумою, а певними частинами (траншами) в рамках встановленого ліміту в міру виникнення у позичальника потреби в кредитних ресурсах [8, с. 195];

– овердрафт – форма короткострокового кредиту в межах встановленого банком ліміту, що дає змогу клієнтові оплачувати платіжні доручення у розмірах, що перевищують залишок на поточному рахунку [8, с. 197]; надається клієнту в межах встановленого ліміту шляхом оплати його платіжних документів із поточного рахунку за відсутності на ньому залишку [6]; це короткостроковий вид фінансування, що дає змогу задовольнити потреби компанії в обігових коштах [13]. Кредит за овердрафтом використовується для усунення платіжних розривів, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності, тобто тільки на короткий період часу [8, с. 195];

– інвестиційне кредитування – комплекс заходів щодо спрямування кредитних ресурсів на розширене відтворення капіталу відповідно до принципів банківського кредитування [5, с. 8]; надання кредитних ресурсів кредитором позичальнику на умовах строковості, платності, поверненості, забезпеченості та цільового використання, визначеного кредитною угодою та обґрунтованого інвестиційним проектом, які спрямовуються на придбання, реконструкцію, розширення або оновлення основних фондів позичальника [9]; це кредитування прямих інвестиційних заходів або реальних інвестицій (вкладень в основний капітал і на приріст матеріально-виробничих запасів) [12];

– факторинг, що передбачає купівлю банком у позичальника права на отримання боргу з покупця за поставлені йому товарно-матеріальні цінності [2, с. 76]; це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [11, с. 243]; комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта [4, с. 204].

– лізинг – це особлива форма фінансування реальних інвестиційних проектів [9]; інвестування тимчасово вільних чи залучених фінансових коштів, за якого лізингодавець зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у визначеного продавця і надати це майно лізингоодержувачу за плату в тимчасове користування з правом подальшого викупу [1, с. 22].

Особливості використання кожного кредитного інструменту зазначено в табл. 1.

Вибір інструменту кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу має вагоме значення в алгоритмі залучення кредитних ресурсів і передбачає ґрунтовне дослідження умов та особливостей застосування того чи іншого інструменту та відбір найбільш сприятливих пропозицій банків із позиції «ризик – вигода». Зокрема, аналізуючи існуючі пропозиції кредитів на поповнення оборотних коштів серед провідних банків України, слід відзначити різницю між кредитною ставкою, яка офіційно зазначається у кредитному договорі, та реальною кредитною ставкою, яка враховує приховані комісії та інші витрати банку з обслуговування кредиту (рис. 1). Так, серед досліджуваних банків лише один має однакові номінальну та реальну ставки, тоді як у всіх інших існує варіація 0,2–2,2%.

Слід ураховувати, що кредитування в порядку одноразової видачі коштів відрізняється простотою в наданні та послідовністю в організації процесу кредитування, але нарахування процентів відбувається відразу після перерахування коштів позичальнику на всю суму отриманого кредиту [8, с. 194].

Стосовно інвестиційного кредиту, який також є популярною серед СМП послугою, варіативність різниць між номінальною і реальною ставками є більшою і становить 0,2–5% (рис. 2). При цьому максимальний строк надання такого кредиту також є більшим, аніж кредиту на поповнення оборотного капіталу, і становить сім років.

Таблиця 1

## Характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку СМП

Кредитний інструмент	Максимальна сума	Призначення	Специфічні особливості	Цільова аудиторія
Кредити на поповнення оборотних коштів, у т. ч. – мікро	До 30 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Необхідний завдаток	Сфера торгівлі та послуг
Малі кредити	До 100 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Індивідуальний підхід	Усі сфери бізнесу
Кредитна лінія	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі – безготівкова	Юридичні особи
Овердрафт	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі – безготівкова	Юридичні особи
Інвестиційний кредит	До 250 тис. доларів	Модернізація діяльності; інвестування у відкриття бізнесу	Індивідуальний підхід	Сфера виробництва, торгівлі та послуг
Факторинг	Індивідуальний підхід	Викуп платіжних вимог до покупців на умовах негайної оплати 80–90%	Є вигідним для СМП, діяльність яких здійснюється з використанням відстрочення платежу	Усі сфери бізнесу
Лізинг	Індивідуальний підхід	Оновлення основних активів підприємства	Нааявність ризику у лізингодавця збільшує вартість послуги	Сфера виробництва

Джерело: складено автором на основі: [2; 8; 10; 6]

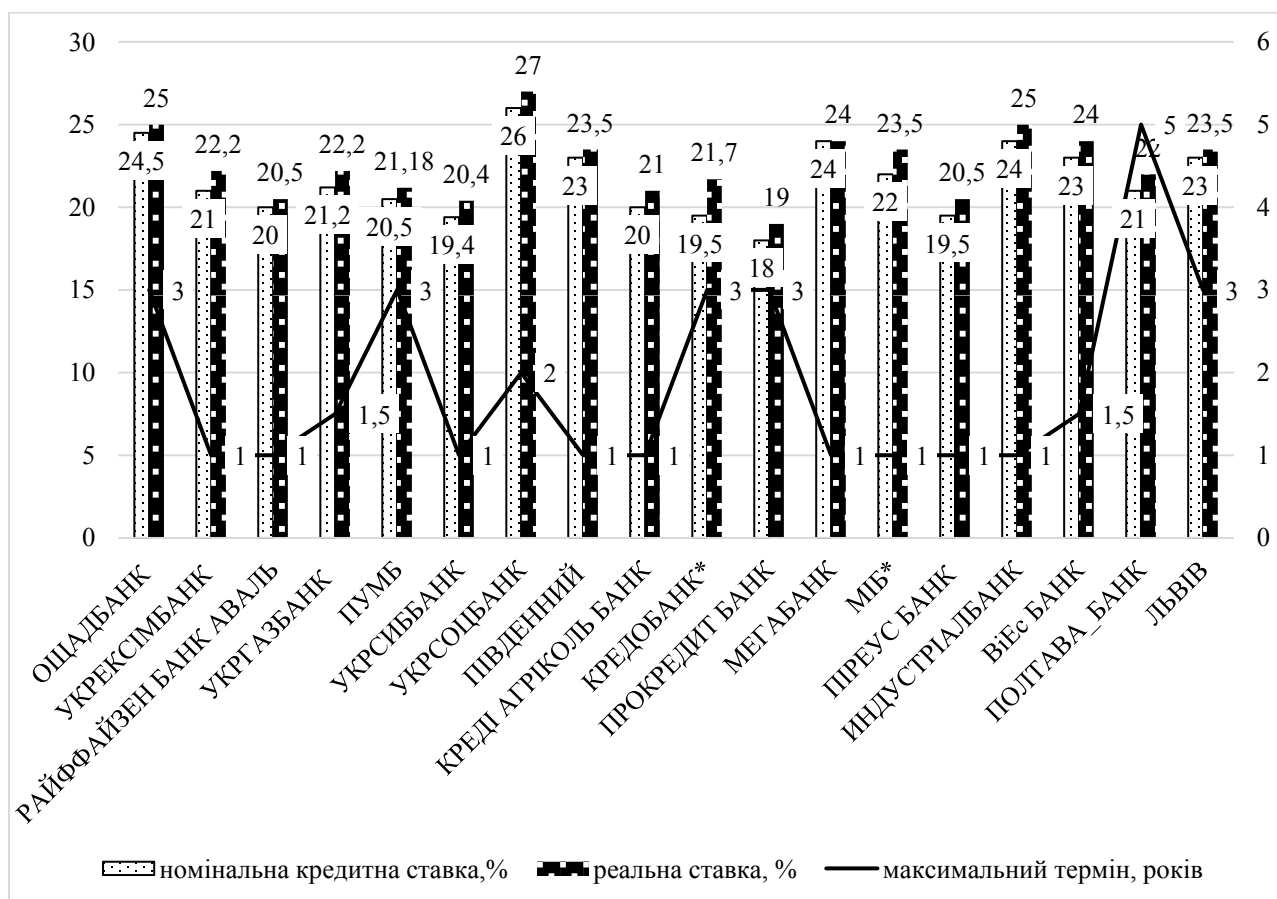


Рис. 1. Візуалізація умов надання кредиту СМП на поповнення оборотних коштів банками України

Джерело: складено автором на основі даних [15; 16]

Як і за умовами інвестиційного кредиту, так і за умовами овердрафту всі банки мають різницю між номінальною та реальною ставками відсотка, при цьому максимальна різниця досягає

7 п.п. (рис. 3). Проте, як справедливо стверджує Л.Л. Калініченко, овердрафтне кредитування відзначається швидкою процедурою одержання кредиту, може надаватися без наявності забез-

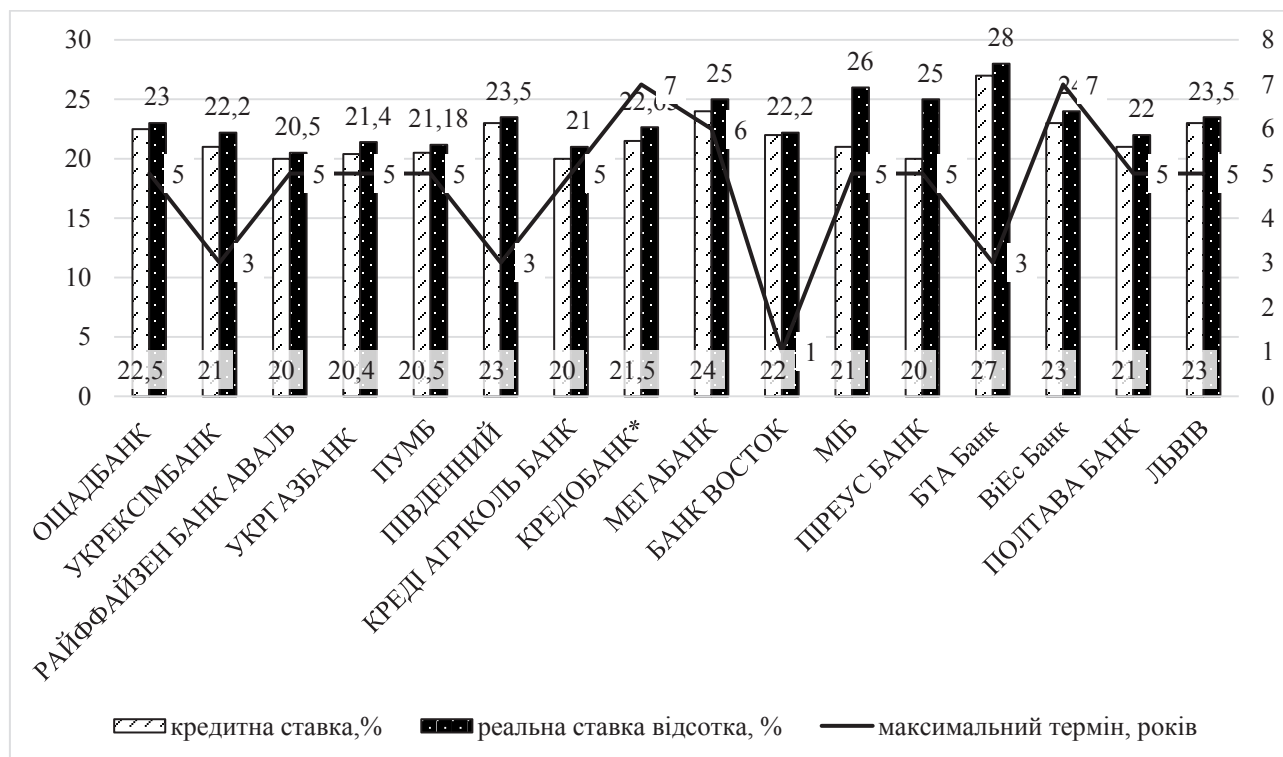


Рис. 2. Візуалізація умов надання СМП інвестиційного кредиту банками України

Джерело: складено автором на основі даних [15; 16]

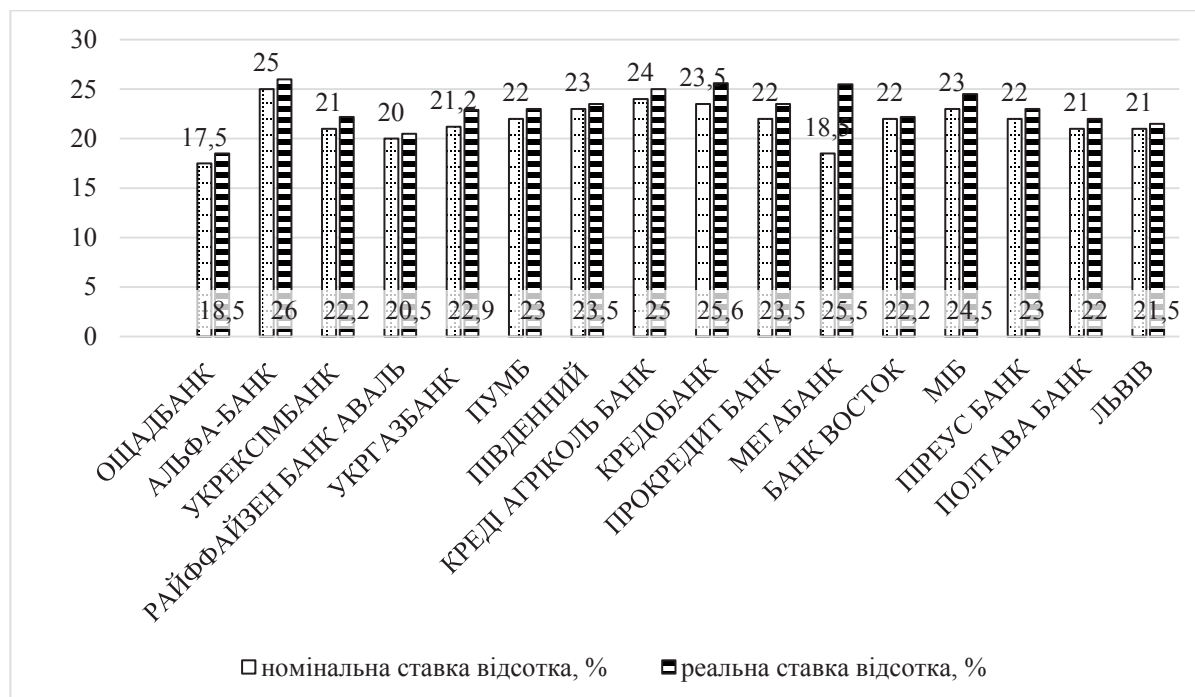


Рис. 3. Візуалізація умов надання СМП овердрафту банками України

Джерело: складено автором на основі даних [15; 16]

печення, не має цільового характеру, дає змогу здійснювати платежі з поточного рахунку, водночас процентна ставка за овердрафтом вище, ніж по інших кредитах; також мінусом є необхідність в обов'язковому порядку у визначений, досить короткий термін погашати заборгованість по кредиту [8, с. 194].

У цілому аналіз практичних засад реалізації окремих кредитних інструментів дав змогу акцен-

тувати увагу на важливій проблемі невідповідності номінальних та реальних ставок кредитних продуктів за рахунок існування додаткових комісій та прихованих платежів. Ураховуючи те, що підприємці-початківці на етапі започаткування власного бізнесу не завжди мають практичний досвід кредитування та достатній рівень економічної грамотності, така необізнаність може спричинити негативні наслідки залучення кредитних ресурсів

у діяльність, підвищуючи можливість банкрутства СМП, спричинену кризою неплатежів. Тому, здійснюючи вибір кредитного інструменту, що відповідає вимогам та потребам суб'єкта малого підприємництва на конкретному етапі життєвого циклу, необхідно провести ґрунтовний аналіз усіх переваг та недоліків вибраного інструменту кредитування.

Поряд із цим існує низка інших проблем, які знижують ефективність використання кредитних інструментів та мінімізують роль кредитного забезпечення у розвитку малого підприємництва. Серед основних перешкод, що стримують розвиток СМП, науковцями-сучасниками [8; 2; 6; 9; 11; 10; 7; 13] виділено такі:

- висока ризиковість надання кредитів малому підприємству;

- низький рівень економічної грамотності та відсутність консультантів, що можуть надати ґрунтовні рекомендації щодо ефективного використання кредитних інструментів;

- відсутність відкритих баз фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва;

- недосконалість законодавчої бази регулювання кредитних відносин, що не стимулює банки до фінансування сфери малого бізнесу (необхідно запровадити механізми звільнення від оподаткування тих коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємству та інші мотиваційні механізми підвищення зацікавленості банків у взаємодії з СМП);

- брак знань у банківських установ стосовно роботи з підприємствами сектору МСБ;

- неналежне забезпечення кредитної операції СМП, що суттєво підвищує ризик утрат банку від неповернення кредиту;

- невеликий обсяг пропонованої позики;

- недостатня практика надання поруки або гарантії з боку держави, у тому числі й замість частки заставного майна та ін.;

- короткостроковий термін надання банківського кредиту суб'єктам сфери малого бізнесу;

- складна процедура оформлення документів для отримання кредиту;

- конфлікт інтересів банківських установ та СМП та ін.

**Висновки.** Вважаємо, що ключовим аспектом стримування розвитку СМП є небажання банків співпрацювати із суб'єктами малого бізнесу в умовах підвищення ризиковості їхньої діяльності під впливом кризових явищ в економіці країни. Тому важливим є вибір суб'єкта кредитних відносин як із погляду забезпечення розвитку малого бізнесу, так і з погляду стабільності кредитної установи в умовах хиткості банківської системи України сьогодні. Існування великої кількості альтернативних кредитних інструментів забезпечення розвитку малого підприємництва та важливість ефективного відбору як кредитної послуги, так і кредитної установи для залучення коштів у діяльність СМП зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення алгоритму кредитування малого бізнесу.

#### Список літератури:

1. Борисюк О.В., Міщанчук О.О. Ринок лізингових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 5.4. С.22–25.
2. Ведернікова С.В. Удосконалення кредитних відносин між банками та підприємствами. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 75–78.
3. Вовчак О.Д., Рущишин Н.М. Кредит і банківська справа: підручник. Київ: Знання, 2008. URL: [www//http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska\\_sprava/formi\\_vidi\\_kreditu](http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu). Назва з екрана. Дата перегляду: 08.09.18
4. Герасимович А.М., Герасимович І.А., Морозова-Герасимович Н.А. Факторингові операції: механізм проведення, ризики, оподаткування, облік, аналіз та аудит. *Аудитор України*. 2008. № 15. С. 16–24.
5. Грицай Т.Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в сучасних умовах господарювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 14. С. 7–10.
6. Гуцал І.С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України. Львів: БІБЛЬОС, 2009. 242 с.
7. Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень: монографія / за заг. ред. В.П. Ільчук. Чернігів, 2018. С. 432.
8. Калініченко Л.Л. Кредитування підприємництва як форма фінансової підтримки. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 193–200.
9. Кафтанова Н.М. Кредитування інвестиційних проектів в Україні. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4853>. Назва з екрана. Дата перегляду: 08.09.18.
10. Кредит для бізнесу в Україні: где взять и как получить? URL: <https://maanim.com/business-credit>. Назва з екрана. Дата перегляду: 08.09.18.
11. Левченко Н.М., Кравченко Г.В. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Економічний простір*. 2009. № 23/3. С. 242–251.
12. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 332 с.
13. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія / А.І. Бутенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2011. С. 80.
14. Поляк Н.П. Теоретичні аспекти сутності кредиту. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 6. Т. 1. С. 185–188.
15. Рейтинг банків: як почувалися фінустанови в І кварталі 2018 року. URL: <https://mind.ua/publications/20184781-rejting-bankiv-yak-pochuvalisya-finustanovi-v-i-kvartali-2018-roku>. Назва з екрана. Дата перегляду: 10.08.18.
16. Рейтинг надійності українських банків 2018. URL: <https://deltabank-online.com.ua/rejting-bankov-ukrainu-po-nadezhnosti/>. Назва з екрана. Дата перегляду: 10.08.18.
17. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник; 3-є вид., випр. та доп. Київ: Знання, 2000. 587 с.

**Стрилец В. Ю.**

Полтавський університет економіки і торгівлі

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

### Резюме

Рассмотрены современные кредитные инструменты обеспечения развития малого предпринимательства в Украине и проведена их сравнительная характеристика в соответствии с целями привлечения и особенностями деятельности субъектов малого предпринимательства. Установлено, что сегодня наиболее популярными в практической реализации кредитного обеспечения развития малого бизнеса являются такие кредитные инструменты, как кредит на пополнение оборотных средств, кредитная линия, инвестиционный кредит, овердрафт, лизинг, факторинг. Каждый из предложенных инструментов имеет свои преимущества и недостатки и уместен для использования в конкретной ситуации и на соответствующем этапе жизненного цикла малого бизнеса. Наряду с этим анализ практических аспектов предоставления отдельных кредитных услуг подтвердил существование разницы между номинальными и реальными ставками кредитования и определил необходимость основательного исследования всех условий и аспектов кредитных отношений.

**Ключевые слова:** развитие малого бизнеса, кредитное обеспечение, кредитные инструменты обеспечения развития, субъекты малого предпринимательства, кредитование малого бизнеса.

**Strilets V. Yu.**

Poltava University of Economics and Trade

## COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF CREDIT INSTRUMENTS FOR PROMOTING DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

### Summary

The contemporary credit tools for ensuring the development of small business in Ukraine are considered and their comparative characteristic according to the purposes of attraction and features of small business activity is conducted. It is established that today the most popular in the practical realization of credit support for the development of small business are such credit instruments as credit for replenishment of working capital, credit line, investment loan, overdraft, leasing, factoring. Each of the identified tools has its advantages and disadvantages and they relevant for use in a particular situation and at the appropriate stage of the life cycle of a small business. Along with this, the analysis of the practical aspects of providing individual credit services confirmed the existence of a difference between nominal and real lending rates and determined the need for a thorough examination of all conditions and aspects of credit relations.

**Keywords:** small business development, credit support, credit development tools, small business entities, small business lending.