

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СЕРЕДНЬОГО І МАЛОГО БІЗНЕСУ

Анотація. У статті розглядається роль комерційних банків у розвитку середнього і малого бізнесу в Україні. Наводиться перелік вимог щодо клієнтів середнього і малого бізнесу, яким банки можуть видавати кредити.

Ключові слова: ринкова економіка, малий середній бізнес (МСБ), кредитні відносини.

Annotation. The role of commercial banks in the MLB development in Ukraine is analyzed in the article. The list of claims against MLB clients, for whom banks credits may be issued.

Key words: market economy, big and middle business, credit relations.

Вступ. Розвиток ринкових відносин в Україні потребує переосмислення ролі банківської системи у формуванні повноцінного економічного механізму, який би вивів нашу державу на високий рівень розвитку. Адже сьогодні Україна – це держава в центрі Європи, проте вона залишилась осторонь всіх загальноєвропейських перетворень. Одним із перспективних напрямів створення ринкового середовища є розвиток малого і середнього бізнесу. Банківський сектор економіки повинен істотно вплинути на розвиток МСБ, який, за даними статистики, є найпоширенішим.

Дослідженням цієї проблеми займалися провідні вітчизняні вчені – З.С.Варнолій, В.О.Сизоненко, І.Б.Гуцал, проте і на сьогодні існують проблеми, які потребують пих
Бех М.С., Бех Н.М. Проблеми кредитування підприємств середнього і малого бізнесу тку
малого підприємництва присвячено багато вітчизняних та зарубіжних праць, зокрема таких науковців, як: П.Берне, В.А.Рубе, В.Е.Савченко, М.Д.Білик, В.І.Шпак, В.Н.Парсяк, О.С.Філімоненков та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка пропозицій для фінансової підтримки малого бізнесу в Україні, зокрема у місті Тернопіль. Це питання тісно пов'язане з програмою розвитку підприємництва в Тернополі на 2006–2007 роки, зокрема йдеться про фінансово-кредитну підтримку підприємництва як пріоритетне завдання.

Основою проведеного дослідження є комплексний підхід, поряд із цим було використано економіко-статистичний аналіз та численні експертні оцінки.

Мета дослідження обумовлена необхідністю вирішення таких завдань:

1. Дослідити форми участі та значення клієнтів СМБ для прибутковості банків.
2. Охарактеризувати різні види кредитування для клієнтів малого і середнього бізнесу.
3. Намітити перспективи розвитку та напрямки вдосконалення шляхів розв'язання нестачі фінансових ресурсів.

Результати. Розвиток ринкової економіки дає можливість підприємствам СМБ зайняти одне з найбільш вагомих місць у виробництві ВВП. За результатами аналізу стану сектора малого бізнесу Тернополя, Тернопільської області, України (кількість, галузева структура, ефективність, частка в економіці порівняно із показниками розвинених країн) були сформовані основні проблеми його розвитку, серед яких: відсутність повної достовірної статистичної інформації про стан розвитку МБ; відсутність освітнього й інформаційного забезпечення підприємницької діяльності; регуляторні та адміністративні бар'єри; ускладнений доступ до ресурсів та інфраструктури, який гальмує розвиток бізнесу; відсутність гарантій захисту прав власників; несправедливий розподіл доходів через систему податків і загальнообов'язкових платежів; аморфність і політична інертність представників МСБ, що ускладнює відстоювання інтересів; неврахування

галузових та регіональних особливостей МБ при розробці програм їхньої підтримки; неефективність діяльності, збитковість.

Слід відзначити, що становлення і розвиток малого і середнього бізнесу в Україні (Тернопільщина теж не виняток) відбувався в досить складних і суперечливих умовах трансформаційних змін. Попри всі проблеми сьогодні СМБ стає важливим фактором у розвитку національної економіки, соціальної та політичної стабільності в суспільстві. Для розвитку СМБ необхідна чітка державна програма, яка б дозволила підприємцям з упевненістю дивитися у завтрашній день.

Аналіз світового досвіду доводить, що практично в усіх країнах світу держава на макроекономічному рівні бере активну участь у формуванні і розвитку середнього і малого бізнесу. Однією з найпопулярніших форм підтримки цього бізнесу за кордоном є гарантія. Застосувати цю форму в Україні поки що не вдалося через відсутність інституту гарантій і достатніх коштів у державному бюджеті. На мікроекономічному рівні розвитку таких підприємств спостерігається низка проблем – нестача капіталу, власних фінансових ресурсів. Саме ці проблеми повинні вирішити комерційні банки, на жаль, на сьогодні така співпраця майже не практикується. Банки неохоче працюють із представниками МСБ і віддають перевагу кредитуванню тих підприємств, які мають сталі прибутки. Проте уже є відчутні зрушення у цьому питанні: згідно з положенням про кредитування клієнтів роздрібного (середнього та малого) бізнесу в АКБ “Укрсоцбанк”, затверджене Управляючим комітетом роздрібного бізнесу АКБ “Укрсоцбанк” від 16 серпня 2006 року, комерційні банки почали активно кредитувати клієнтів СМБ. Цільовою клієнтською групою позичальників роздрібного середнього і малого бізнесу є юридичні особи, які відносяться до клієнтів роздрібного бізнесу відповідно до критеріїв; фізичні особи-підприємці, які здійснюють господарську (підприємницьку) діяльність та пройшли державну реєстрацію в порядку, встановленому чинним законодавством; фізичні особи, які отримують кредити на комерційну ціль [2, с.17].

Для того, щоб отримати кредит, клієнти СМБ повинні представити в банк пакет документів: для юридичних осіб – баланс (форма №1), звіт про фінансові результати (форма №2); для фізичних осіб – декларацію про доходи або звіт суб’єкта малого підприємництва – платника єдиного податку (для платників єдиного податку). Якщо банк має документально підтверджену інформацію про те, що клієнт СМБ є повністю або частково правонаступником іншого суб’єкта господарської діяльності внаслідок реорганізації бізнесу, то при розрахунку строку діяльності клієнта СМБ враховується строк діяльності суб’єкта підприємницької діяльності, правонаступником якого є клієнт СМБ. Якщо в забезпечення кредиту клієнта СМБ дана порука іншого суб’єкта господарської діяльності, то при визначенні строку фактичної діяльності поручителя клієнтам СМБ може враховуватися термін діяльності.

Крім цього, в обов’язковому порядку потрібно вказати місце державної реєстрації в регіоні за місцем знаходження установи Банку, яка здійснює видачу кредиту. Для того, щоб кредитний комітет банку виніс позитивне рішення щодо видачі кредиту, клієнти СМБ повинні мати позитивну ділову репутацію, яка підтверджена підрозділом банківської безпеки банку, в тому числі на дату укладання кредитного договору або договору забезпечення з банком щодо відсутності: податкової застави, арешту поточного рахунку та майна, судових справ, у т. ч. про банкрутство, кримінальних справ проти засновників, наявність поточного рахунку в банку.

Для фізичних осіб у кредитний відділ банку необхідно подати довідку про місце постійного проживання та роботи за місцем знаходження установи банку, яка здійснює кредитну операцію. Вік позичальника-фізичної особи, повинен бути не меншим за 21 рік на момент отримання кредиту та не повинен перевищувати 65 років на кінцевий термін його погашення. Не відносяться до цільової клієнтської групи позичальників СМБ: нерезиденти, інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, в т. ч. пайові та корпоративні інвестиційні фонди.

Для ведення господарської діяльності суб'єкти СМБ звертаються в банк для того, щоб отримати кредит на різні цілі.

Кредитні проекти клієнтів СМБ поділяються на стандартні та нестандартні.

Нестандартні кредитні проекти підлягають обов'язковій додатковій кредитній експертизі підрозділом кредитної експертизи та кредитному моніторингу підрозділом кредитного моніторингу. До нестандартних кредитних проектів на стадії кредитної експертизи відносяться такі кредитні проекти:

- бюджетних установ;
- фінансових установ;
- державних підприємств;
- сільськогосподарських підприємств;
- позичальників СМБ, класифікованих за фінансовим станом (класом) нижче “Б”,
- за наявності сигнального фактора “РИЗИК” або “СТОП” при визначенні фінансового стану позичальника СМБ;
- у разі перевищення суми кредиту, який запитується позичальником СМБ над сумою кредитного ліміту, визначеного банком за автоматизованим програмним комплексом визначення фінансового стану позичальника.

Якщо кредитні проекти одного позичальника СМБ за ознаками відносяться як до стандартних, так і до нестандартних, всі кредитні проекти цього позичальника СМБ (групи пов'язаних/споріднених позичальників) вважаються нестандартними.

Банк відкриває клієнтам СМБ такі види кредитних ліній: невідновлювальні, відновлювальні, в т. ч. мультивалютні [4, с.31].

При кредитуванні за відновлювальною кредитною лінією після часткового або повного погашення частки (траншу) кредиту здійснюється подальша видача кредиту в межах обумовленого договором кредитної лінії ліміту (максимальної заборгованості за кредитною лінією). При кредитуванні за невідновлювальною кредитною лінією після погашення частки (траншу) кредиту подальша видача кредиту в межах обумовленого договором кредитної лінії ліміту не здійснюється.

Кредитування за відновлювальною мультивалютною кредитною лінією передбачає надання окремих часток (траншів) кредиту за одним договором кредитної лінії (в мультивалютному режимі) в різних валютах. Ліміт максимальної заборгованості за договором відновлювальної кредитної лінії (в мультивалютному режимі) встановлюється в одній конкретній валюті.

Моніторинг кредитів по стандартних кредитних проектах здійснюється бек-офісом бізнесів. Моніторинг кредитів по нестандартних кредитних проектах здійснюється підрозділом кредитного моніторингу. За наявності в одного позичальника СМБ (групи пов'язаних/споріднених позичальників СМБ) кредитів за стандартними та нестандартними кредитними проектами їх моніторинг здійснюється підрозділом кредитного моніторингу.

Моніторинг кредитної операції складається з таких основних етапів: перевірка повноти пакету документів для виконання рішення колегіального органу на проведення кредитної операції, контроль повноти та своєчасності виконання рішення колегіального органу на проведення кредитної операції, контроль за дотриманням стандартних форм договорів на етапі оформлення видачі кредиту, контроль за проведенням своєчасної державної реєстрації застави/іпотеки у відповідних державних реєстрах, контроль за дотриманням вимог Банку в частині страхування майна, переданого в заставу/іпотеку, контроль за повнотою сплати авансового платежу (авансу) позичальником СМБ, контроль наявності вільного ліміту за кредитним договором, контроль цільового використання кредитних коштів, аналіз фінансово-господарської діяльності позичальника, визначення групи ризику кредитної операції, контроль за своєчасністю погашення кредиту та сплати нарахованих процентів (комісій), моніторинг застави.

У процесі кредитування клієнтів малого і середнього бізнесу комерційні банки відчують нестачу фінансових ресурсів. Проблема нестачі фінансових ресурсів у банківському секторі вирішують двома шляхами: перший – фінансова підтримка через функціонування бізнес-інкубатора; другий – надання кредитів через структуру Українського фонду підтримки підприємництва (УФПП).

В Україні інкубаційний процес представлений українськими бізнес-інкубаторами та діяльністю Асоціації інноваційних центрів. Асоціація була заснована 1999 року та є членом таких самих асоціацій у Білорусі, Німеччині, Казахстані, Польщі та Росії, а також певної кількості українських бізнес-асоціацій, союзів та об'єднань, залучених до підтримки та розвитку бізнес-підприємств. Бізнес-інкубатор створює умови для зростання конкурентоспроможності шляхом упровадження інформаційних та комунікаційних технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу. Це дасть змогу забезпечити існування підприємств на стадії створення та розвитку; гарантувати швидку організацію виготовлення та просування нових високоякісних товарів та послуг; мінімізувати організаційні та інші помилки й недоліки на період становлення з метою безпеки та стабільного стану у майбутньому.

Для підвищення свого рейтингу у сфері банківського кредитування АКБ “Укрсоцбанк” застосовує програму лояльності. Програма лояльності для клієнтів роздрібного (середнього та малого) бізнесу впроваджується з метою зменшення відтоку клієнтів з причини невдоволення банківським обслуговуванням, збільшення кількості клієнтів, що обирають банк для обслуговування за рекомендаціями діючих клієнтів банку, підвищення доходності кредитного портфеля, скорочення витрат банку на маркетингові та рекламні заходи, надання більш широкого спектра послуг клієнтам банку, а також підтримання конкурентної позиції банку на ринку банківських послуг. Пільги, передбачені програмою, застосовуються для клієнтів, які пред’являють до банку сертифікати. Сертифікати мають використовуватись виключно з метою отримання пільг в порядку, передбаченому цією програмою.

Висновки. Практика надання кредитів клієнтам СМБ дає можливість зробити висновки: першою проблемою є ризик надання цього кредиту, тому-то банк не надає кредити категоріям клієнтів СМБ, які за результатами оцінки фінансового стану віднесені до класу “Г” або “Д”, благодійним організаціям, а також підприємствам, проти яких порушено справу про банкрутство, державним підприємствам та господарським товариствам з часткою державної власності в статутному фонді не менше 25% в разі надання ними в заставу необоротних активів.

Банк не надає кредити клієнтам СМБ на такі цілі: придбання цінних паперів Банку, формування статутних фондів господарських товариств.

У результаті дослідження ми прийшли до висновку: сьогодення вимагає ефективнішого методу визначення платоспроможності позичальників СМБ з метою зменшення частки проблемних кредитів. На даний час в Україні закладений фундамент системи фінансової підтримки малого і середнього бізнесу, проте спектр послуг, який надається банками, є надто обмежений. Система фінансово-кредитної підтримки потребує вивчення і вдосконалення.

1. Закон України “Про банки та банківську діяльність” від 07.12.2000 р. №2121-III (зі змінами), ст.49.
2. Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” від 15.05.2003 р. №755-IV (зі змінами).
3. Методика визначення фінансового стану (класу) позичальників роздрібного (середнього та малого) бізнесу – фізичних осіб – підприємців в АКБ “Укрсоцбанк”.
4. Положення про кредитування клієнтів роздрібного (середнього та малого) бізнесу в АКБ “Укрсоцбанк”, затверджене Управляючим комітетом роздрібного бізнесу АКБ “Укрсоцбанк” 16.08.2006 р.
5. Арістова А. Особливості кредитування банками фізичних осіб // Вісник НБУ. – 2003. – № 2. – С.49–50.
6. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика // Знання, 4-те видання. – Київ, 2004. – 139 с.