

*С. В. Башлай, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»
О. В. Шумкова, канд. екон. наук, доц.
Сумський національний аграрний університет*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Позитивні грошові потоки – базова умова функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Зазвичай, грошові кошти можна отримати в результаті операційної діяльності чи шляхом звернення до зовнішніх джерел. Банківський кредит в Україні можна вважати найбільш розповсюдженим джерелом зовнішнього фінансування, в першу чергу, з трьох наступних причин: відсутність розвинутого ринку боргових цінних паперів не дозволяє останнім набути конкурентоспроможної альтернативної банківському кредиту форми запозичення, особливо для малих емітентів; сам процес випуску та обслуговування облігацій досить тривалий та занадто дорогий, в першу чергу, для суб'єктів малого та середнього бізнесу; договір банківського кредитування передбачає більш прийнятні умови для невеликих та ризикових потенційних позичальників. Крім того, в порівнянні з випуском облігацій переваги банківського кредитування для невеликих фірм та компаній пов'язані з суттєвими відмінностями цих двох видів запозичення. По-перше, позики надаються банком або об'єднанням (консорціумом) банків, а емісія облігацій може включати участь сотень інвесторів. По-друге, компанія може регулярно співпрацювати з одними і тими ж банками, але, практично, не підтримувати зв'язку з держателями облігацій після виведення їх на вторинний ринок.

В процесі кредитування банки більш активно працюють з потенційним позичальником, більш глибоко та досконаліше вивчаючи його кредитоспроможність. У самого позичальника, формується стимул для самодисципліни, оскільки банк здійснює постійний і всебічний моніторинг його господарської поведінки.

В результаті формування кредитної історії, регулярного надання фінансової звітності, проведення двосторонніх перемовин та регулярних зустрічей керівництва створюється інформаційна база для встановлення довгострокових партнерських відносин, які, в свою чергу, дозволяють

отримати: захист від «кредитного голоду», низькі накладні витрати при наступному кредитуванні, встановлення «договірної» (альтернативної) процентної ставки чи страхування кредитного ризику. Тісна співпраця банку з позичальником інколи рівнозначна тому, що банк опосередковано стає учасником компанії, підтримуючи її при фінансових ускладненнях.

Банківський кредит також дозволяє набуту позичальнику доброї репутації – отримати своєрідний «сертифікат якості», що в подальшому може бути використано для забезпечення доступу до альтернативних і менш обмежених форм фінансування, в тому числі, через вихід на нові (міжнародні) ринки та проведення IPO.

З іншого боку, своєрідна банківська монополізація кредитного ринку України створює передумови і для прояву ряду негативних моментів.

По-перше, банки стають одноосібними власниками найбільш повної фінансової та управлінської інформації про своїх клієнтів-позичальників, і це дозволяє їм маніпулювати умовами подальших взаємовідносин. При цьому банк – «старий» кредитор може навіть завищувати рівень відсоткових ставок (чи ускладнювати інші умови кредиту), оскільки банк – «новий» кредитор не володіючи необхідним обсягом інформації вимушений буде витрати багато сил (засобів) та часу для оцінки компанії, а потім вимагати за це фінансової компенсації.

По-друге, заміна банку-кредитора може стати негативним сигналом на ринку про фірму-позичальника. Інші банки до певного часу не зможуть точно визначити які причини такої заміни – власне рішення суб'єкта господарювання чи відмова самого банку (і на яких підставах).

По-третє, безпосередньо на діяльність та витрати компанії впливає ринкова позиція банку. Так монопольний стан може призвести до перекручування управлінських стимулів, так як маржинальні грошові потоки від нових проектів компанія вимушена ділити з банком, що в підсумку призводить до зниження активності та інвестиційної віддачі.

Водночас, паралельна співпраця з декількома банками може призвести до високих накладних витрат через, наприклад, додаткові транзакційні витрати, дублювання організаційних і управлінських зусиль та проблеми «утриманства».