

Дутченко О.М., к.е.н., доцент кафедри регіональної економіки;

Домбровський В.С., аспірант кафедри регіональної економіки;

Українська академія банківської справи, м. Суми

Банківське кредитування малих підприємств

Анотація: Українські комерційні банки все частіше виявляють інтерес до кредитування вітчизняних малих підприємств. В статті показані основні проблеми, з якими зіштовхуються банки в процесі мікrokредитування, та можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: мікrokредитування, малий бізнес.

Малий бізнес – найбільш потужний виробничий сектор більшості сучасних ринкових економік. Він генерує ресурси, використовувані надалі середнім і великим підприємництвом. Світ вже давно оцінив по достоїнству позитивні риси малого бізнесу. Цей вид суспільної активності найкраще розкриває творчий потенціал особистості, оптимально поєднуючи довгострокові інтереси розвитку держави із прагненнями простих громадян. Приватний бізнес – фундаментальна опора відкритого демократичного суспільства, одна із найбільш ефективних форм соціального захисту населення, оскільки він учить пристосовуватися до обставин, не опускаючи руки і шукаючи вихід з будь-яких скрутних становищ (в том числі й фінансових).

На жаль, малий бізнес на Україні розвинений недостатньо, так на 2001 рік нараховувалось близько 233 тис. малих підприємств (МП). Наприклад, в Польщі, де населення на 12 млн. чоловік менше, - їх більш 2 млн. Доля МП в ВВП на протязі останніх років залишається на рівні 8-9%, тоді як в економічно розвинених країнах цей показник перевищує 40%[1].

На цей факт звернув особливу увагу і Президент України Л.Д.Кучма в виступі на Всеукраїнській нараді з питань підприємництва: "Україна серед країн Європи та СНД має найменше малих підприємств на 1 тис. населення.

Хоча частка малих підприємств у валовому продукті зростає проти 1996 року більш ніж у 2 рази, вона не досягає й 10 відсотків. Для порівняння: в країнах ЄС в середньому цей показник наближається до 70 відсотків. Приблизно такі ж співвідношення в забезпеченні малими підприємствами частки загальної зайнятості. З урахуванням цього, ні в якій мірі не можна розглядати як прийнятні досягнуті темпи розвитку малого бізнесу. До того ж, не можна не звертати уваги на уповільнення темпів зростання кількості малих підприємств в останні роки. За три роки число зайнятих у малих підприємствах зросло лише на 150 тисяч." [1]

Факторами стримуючими розвиток малого бізнесу є: низька якість менеджменту на вітчизняних малих підприємствах; відсутність ефективного законодавства, що стимулює підприємництво; відсутність підтримки з боку місцевої влади; недоступність банківських кредитів. Проблем багато, всі вони потребують рішення. Але в даній статті ми зупинимося тільки на розгляді банківського кредитування малого бізнесу та пов'язаних з ним труднощів, проблем.

Наш інтерес саме до даного аспекту пояснюється насамперед тим, що малі підприємства в більшій мірі, ніж великий бізнес, залежать від позичкових коштів. Причинами цього є: реальна обмеженість вільних фінансових ресурсів; брак оборотних коштів; менші можливості для довгострокового планування руху грошових потоків[2]. З боку починаючих підприємців існує також потреба в консультативній підтримці з боку банків (як ми уже відзначали, МП характеризуються низьким рівнем менеджменту).

З позиції банків позитивними особливостями малого бізнесу є відносно короткі строки окупності інвестиційних позичок, здатність швидко реагувати на ринкову кон'юнктуру, оперативно впроваджувати результати науково-технічного прогресу, висока особиста зацікавленість власників в успіху свого бізнесу. Також хочеться відзначити, що звичайно малі підприємства рентабельніші за великі: так відповідно до зарубіжної статистики компанії з 20-1000 робітниками одержують прибуток до оподаткування на рівні 8-10

відсотків від усіх доходів, корпораціям з числом зайнятих більше 1000 чоловік вдається одержати тільки 5 відсотків прибутку до оподаткування[3].

На закордонних ринках позичкового капіталу малі підприємства є важливим сегментом ринку для банків уже досить тривалий час. І якщо до початку 60-х років їхнім обслуговуванням займалися в основному невеликі банки, то зараз більшість великих кредитних організацій мають спеціалізовані підрозділи, що надають малим підприємствам різноманітні послуги – від розрахунково-касового обслуговування до фінансового консалтингу. Деякі з них зі своєї ініціативи прийняли на себе одну з функцій держави по підтримці малого бізнесу, а саме його методичне забезпечення. Прикладом того може служити діяльність відомого англійського банку Barclays Bank. Разом з видавництвом Basil Blackwell він випустив серію посібників у різних областях бізнесу, спеціально призначених для малих підприємств[2].

Економічна значимість малих підприємств відображається в балансових звітах багатьох банків. Більш ніж 95% корпоративних клієнтів двох провідних банків Німеччини, Deutsche і Dresdner Bank, якщо судити за їхніми щорічними звітами 1995 року, припадає на малі і середні підприємства. У Deutsche Bank, їхня частка в загальному показнику кредитів і депозитів склала приблизно 75%, а частка в процентних доходах - 80% (Deutsche Bank A.G., 1995). За останні п'ять років у Великобританії National Westminster Bank допоміг більш ніж півмільйону людей почати свою справу[3]. На жаль, привести аналогічні дані по Україні не представляється можливим через відсутність подібних даних у звітах українських банків.

На наш погляд, перспективи співробітництва українських комерційних банків і малого бізнесу дуже великі. Так українські банки в останні роки істотно наростили обсяги ресурсної бази, збільшили свою капіталізацію, почали займатися програмами споживчого кредитування і, що варто

відзначити особливо, звернули увагу на малий бізнес як на потенційно привабливий сегмент ринку.

Поява інтересу з боку комерційних банків (КБ) до малих підприємств і приватних підприємців без створення юридичної особи (ПП) пояснюється цілим рядом причин.

По-перше, у КБ є певний надлишок фінансових ресурсів, а з іншого боку спостерігається нестача великих кредитоспроможних підприємств.

По-друге, конкуренція на ринку банківських послуг дуже висока, так великі платоспроможні клієнти вже давно визначилися з вибором банку, відповідно у банкірів виникає необхідність в пошуку і захопленні нових сегментів ринку.

По-третьє, ріст професіоналізму банківських працівників дозволяє їм більш ефективно працювати з малими підприємствами, з огляду на специфіку їхньої діяльності.

По-четверте, кількість суб'єктів малого підприємництва зростає за останні п'ять років досить істотно й ігнорувати малий бізнес сьогодні це значить підривати свої конкурентні позиції завтра.

По-п'яте, ставка по кредитах для малих підприємців, як правило, вище звичайної кредитної ставки. Світова практика показує, що для МП набагато важливіше вільний доступ до фінансових ресурсів, ніж їхня вартість. Тобто для банків фінансування малого бізнесу може стати додатковим, досить привабливим джерелом доходів.

Банки розробляють маркетингові програми, націлені на залучення МП, створюють нові продукти, призначені спеціально для суб'єктів малого бізнесу. Про підтримку малого бізнесу тією чи іншою мірою заявляють такі провідні українські банки як «Приватбанк», «Аваль», «Укрсоцбанк», «Вабанк» та ін.

Однак необхідно відзначити той факт, що, незважаючи на заявлену підтримку з боку банків, одержати кредит малому підприємству не легше, ніж п'ять років тому (особливо ж це стосується стартового фінансування

фірм і починаючих підприємців). Пояснюється це зокрема факторами, зв'язаними із самою природою малого бізнесу і банківського кредиту.

По суті, будь-який кредит базується на довірі з боку кредитора до позичальника. Так скажімо, Верб Бернар визначає кредит, як акт довіри, що представляє собою обмін двома платежами, віддаленими друг від друга в часі; майно чи засоби платежу, надані в обмін на обіцянку чи перспективу їхнього повернення, відшкодування [4].

Для того щоб почати справу, фінансувати капіталовкладення або споживання, розширити обмін, суб'єкти що хазяюють рідко володіють повною мірою необхідними власними капіталами, засобами платежу, та ще і у строго визначений момент часу (особливо малі і середні підприємства). Кредит являє собою головний спосіб одержання цих засобів. Дійсно, кредит є обміном визначеної цінності з інтервалом у часі за умови одержання в майбутньому її еквівалента. Він, отже, припускає тверду віру в одержання цього еквівалента, віру в "правила гри", що його гарантують. Звідси і його назва, що відбувається від латинського "credere" (вірити, довірятися) [4].

Вітчизняні ж малі підприємства, а особливо приватні підприємці, користуються досить невеликим спектром банківських послуг, звертаючись в банк тільки в крайніх випадках. За різними оцінками від 40 до 60 відсотків економіки працює "у тіні", а значить і поза банківською системою. Відповідно МП потрібно досить великий проміжок часу на те, щоб завоювати довіру банку і напрацювати кредитну історію.

Управління й оцінка кредитних ризиків також ускладнені тим, що малі підприємства не можуть надати повністю пророблені фінансові показники своєї діяльності. У них відсутні ліквідні активи, що могли б використовуватися як застава.

Також хотілося б згадати про те, що малі підприємства дуже сильно залежать від здоров'я підприємця-власника фірми. Хвороба, смерть або розлучення можуть визначити майбутню життєздатність МП. Великі ж підприємства мають жорстку організаційну структуру, що не залежить від

здоров'я або благополуччя однієї людини. Таким чином, кредитування малого бізнесу з погляду банку дуже ризиковано.

Але крім перерахованих вище існує ще цілий ряд причин, що стримують видачу банками мікрокредитів:

- *нормативні вимоги з боку НБУ*. КБ не мають можливості кредитувати МП і ПП без наявності в них ліквідної застави, що перевищує суму кредиту в 1,5-2 рази, тому що в протилежному випадку вони зіштовхуються з необхідністю формування страхового резерву. Таким чином, малі підприємства, що не володіють великими активами, знаходяться в менш вигідному положенні, ніж представники середнього і великого бізнесу;

- *відсутність напрацьованих механізмів кредитування МП*. Як ми відзначали, лише в останні роки комерційні банки звернули увагу на малий бізнес. Відповідно в них з'явилося розуміння того, що стандартні кредитні процедури необхідно частково перебудувувати, однак поки не зовсім зрозуміло як. НБУ також не робить ніякої різниці між процедурами кредитування малих і великих підприємств у своїх нормативних документах. Таким чином, кожен банк повинен самостійно вирішувати дану проблему шляхом розробки відповідних внутрішніх положень;

- *істотні відмінності у формах фінансової звітності приватних підприємців, малих фірм і великих підприємств*. Наприклад, у приватних підприємців фінансова звітність як така відсутня взагалі. Існування подібного явища вимагає від комерційних банків наявності адаптованих методик аналізу кредитоспроможності позичальників. В ідеалі у КБ повинні бути три методики аналізу класу: для приватних підприємців, малих підприємств, що працюють по єдиному податку, і інших підприємств.

Головною проблемою малого кредитування з погляду банку стає його здатність поставити мікрокредитування на потік. Процедура розгляду заявки МП повинна займати лічені хвилини, щоб зменшити вартість кредитування.

По суті, витрати КБ не залежать від розміру наданого кредиту. У будь-якому випадку, він керується вимогами НБУ, які не залежать від обсягу

кредиту та передбачають наявність застави, оцінку цієї застави, її ліквідності та ін. Таким чином, вартість кредитів для МП і ПП вище, ніж для великого бізнесу тому, що для надання мікrokредиту, необхідно провести приблизно той же самий аналіз і ті ж процедури, що і для великої позики. Звідси випливає, що витрати на один кредит, виданий МП, виявляться більше аналогічних для великих підприємств.

Як ми бачимо, коло проблем досить велике. Що ж можна запропонувати для їхнього вирішення. Насамперед, комерційні банки бажаючи працювати з малими підприємцями повинні розробити відповідні внутрібанківські положення, що регламентують кредитування МП і ПП.

Стандартна процедура кредитування в даній ситуації не буде працювати. Необхідно застосовувати спеціальні форми заявок-анкет (їх зокрема з успіхом застосовує Мікрофінансовий банк), проаналізувавши дані яких співробітник кредитного відділу може зробити висновки щодо можливості кредитування практично миттєво, а після отримання необхідних документів здійснити і видачу кредиту протягом двох – трьох днів.

Для аналізу і супроводу кредитів, а також з метою підвищення продуктивності роботи співробітників кредитного відділу, повинні використовуватися засоби автоматизації кредитного процесу. Можна при цьому застосовувати як спеціалізовані програми, так і розробки на базі пакета MS Office.

Хотілося б відзначити особливо те, що, на наш погляд, обслуговуванням (у тому числі і кредитним) малих підприємств повинен займатися відповідний підрозділ банку (відділ по роботі з малими підприємствами). Необхідність виділення подібного спеціалізованого відділу пояснюється потребою з боку МП у консультаційній підтримці з боку працівників банку.

Також найчастіше кваліфікація співробітників малих фірм не завжди висока, і вони не представляють всього спектра послуг, що їм може запропонувати КБ, а чим більше послуг споживає клієнт, тим він більш

зацікавлений у налагодженні дострокового співробітництва з обслуговуючим банком.

Комерційним банкам варто застосовувати на практиці, так зване, "групове кредитування", коли за одного позичальника виступає кілька поручителів, що відповідають за повернення кредиту, і у свою чергу можуть отримати кредит в цьому банку тільки після погашення всієї суми боргу.

Таким чином, стає очевидним, що труднощі малих підприємств з одержанням банківських кредитів пов'язані з об'єктивними факторами. Комерційні банки хочуть кредитувати МП, але як ми переконалися, це пов'язано з великою кількістю різноманітних проблем. І однією з головних продовжує залишатися недосконалість вітчизняного законодавства.

Summary: Ukrainian banks are interested in the financing of the domestic small firms. In article the main problems, connected with process of microfinancing and the possible ways of its solution, are shown.

Список використаних джерел.

1. Україна та Росія політика сприяння розвитку малого підприємництва. Аналітичне дослідження. Інститут Конкурентного Суспільства. // www.ics.org.ua/documents
2. Слуцкий Л.Э. Банк и малое предприятие: проблемы взаимодействия // Деньги и кредит. – 2000. - №10. – с. 12
3. Банки и малые и средние предприятия: к сотрудничеству и взаимному успеху. TESIS // www.tacisinfo.ru/brochpdf/bank-sme.pdf
4. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х тт. – Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1997

Дутченко О. Банківське кредитування малих підприємств / О. Дутченко, В. Домбровський // Вісник Української академії банківської справи. – 2003. - № 1. – С. 51-54.