

Лілія Семотюк

Тернопільський національний економічний університет, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ТА БАНКІВ

Lilya Semotiuk

Ternopil National Economic University, Ukraine

IMPROVEMENT OF RELATIONS BETWEEN SME AND BANKS

The article outlines the directions of interaction of SMEs with banks, attention is focused on mutually beneficial cooperation of entities market economy because of the interdependence of their relationship.

It is confirmed that the interaction between SMEs and banks in the process of financial intermediation is carried out by mutual influence that happens within the existing communications and is accompanied by the exchange of resources and their obligations based on operational needs and financial capabilities and economic feasibility.

For effective collaboration and interaction between SMEs and banks it is necessary to implement the motivational principles at the regional level through the development of market infrastructure. On the first phase should be solved the problem of matching supply and demand of credit resources, mainly through refinancing of banks according to the needs of SMEs.

The next phase requires implementation of customer-oriented strategy of SMEs' needs on the part of banks by systematization and standardization of banking products. Ideal variants for meeting the needs of SME banking products - are special loan programs, which are clustered approaches indeed.

It is proved that the interaction of SMEs and banks is carried out by mutual influence between them in the process of sharing resources and obligations within financial contracts. Such interaction is based on operational needs and financial possibilities, economic expediency.

Key words: relationships, interaction, small and medium enterprises (SME), banks, credits.

Постановка проблеми. Віддаючи належне високому рівні наукових робіт зазначених вище авторів, слід відмітити, що дослідження теоретичних та практичних аспектів взаємовідносин МСП та банків мають фрагментарний характер. Крім цього, на сьогодні, відсутній аналіз дієвості таких взаємовідносин стосовно ефективної діяльності як самих МСП так і банків.

Аналіз дослідження проблеми. Значний вклад у розвитку та вирішення складних проблем фінансово-кредитної підтримки розвитку малих та середніх підприємств в період ринкових перетворень внесли такі вітчизняні вчені як О.Д. Василик, І.О. Луніна, А.М. Мороз, М.І. Савлук, А.К. Соколовська, С.Ю. Юрій та інші а також зарубіжні науковці: Ш. Блакарт, В. Князев, О.І. Лаврушин, М.А. Пессель, Дж.Ю. Стігліц.

Метою статті є окреслення напрямків взаємодії малих та середніх підприємств на взаємовигідній, мотиваційній основі – виробничій необхідності, фінансовій можливості та економічній ефективності для утримання конкурентних позицій та розвитку даних економічних агентів.

Виклад основного матеріалу

Наслідки фінансової кризи в різних країнах світу засвідчують, що менш уразлива є економіка в яких сектор малого та середнього підприємництва має значну питому вагу, високі показники розвитку та забезпечений підтримкою держави. За рахунок своїх можливостей МСП створюють

своєрідний буфер в економіці країни, що дозволяє встояти в умовах зовнішніх та внутрішніх потрясінь, кризових явищ, адже вони створюють значні надходження до бюджетів всіх рівнів, зберігають та збільшують робочі місця, розробляють та впроваджують прогресивні технології та інновації, які сприяють збільшенню капіталізації економіки.

Враховуючи загальний стан вітчизняної економіки та значний дефіцит державного бюджету, єдиним реальним зовнішнім джерелом фінансування МСП є банківський кредит. Банківська система є важливим інститутом який забезпечує стабільність та безпеку розвитку економіки. Сучасні теоретичні розробки засновані на тому, що у відносно не розвинених економіках банки представляють, по суті, всі організовані фінансові ринки. В трансформаційних економіках ринки акцій і облігацій не відіграють значної ролі. В наукових публікаціях¹ сформувалися декілька підходів до визначення фінансового посередництва, до складу якого включають: характеристики учасників, особливості трансферу фондів та функціональні сектори контрагентів. Вітчизняне законодавство не містить прямого визначення фінансового посередництва, однак визначає фінансову установу, яка надає одну або декілька фінансових послуг і внесена до відповідного реєстру. До фінансових установ відносяться: банки, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові та інвестиційні компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг. Отже, банки є фінансовими посередниками де основним принципом їх діяльності – випуск власних зобов'язань для запозичення кредитних ресурсів у вкладників та передача коштів інвесторам взаєм на їх прями зобов'язання². З практичної точки зору важливою особливістю банків як фінансових посередників є те, що вони повинні виступати як посередники переливу вже існуючих капіталів, перерозподіляти наявні грошові засоби, тобто формувати пасиви і активи у формі привабливій для зберігачів капіталів, оптимальній щодо інвесторів. Виходячи з цього, взаємодія МСП і банків в процесі фінансового посередництва здійснюється взаємним впливом, що відбувається в межах існуючого механізму зв'язку та супроводжується обміном ресурсів і зобов'язань серед його учасників. Тому, взаємодія між МСП та банками повинна будуватися на мотиваційній основі: виробничій необхідності, фінансовій можливості та економічній доцільності для обох учасників економічних відносин.

Для фінансування малого та середнього бізнесу в прагматичній площині, необхідно налагоджувати та розвивати взаємовигідне його співробітництво з банківським сектором. Однією із причин слабого розвитку економіки є важко доступність кредитної підтримки. Основними причинами такої ситуації є:

1. недостатня поінформованість суб'єктів МСБ про наявні банківські продукти та можливість їх використання;
2. недосконалість банківських процедур, щодо надання кредитів та високі проценти по них;
3. недоступність кредитів для новостворених підприємств;
4. відсутність альтернативних кредитних джерел фінансування бізнесу

Як засвідчують статистичні дані НБУ у докризовий період кредитування носило спотворений характер. Вітчизняні банки надавали перевагу у кредитуванні споживчих потреб, допускаючи формальні процедури оцінки потенційних боржників, а кредитування малих і середніх підприємств зосереджувалося на підприємствах торгівлі, будівництва та сфері послуг, тому підприємства реального сектору економіки, від яких залежить економічна та фінансова стабільність, не доотримували кредитних ресурсів. Така ситуація обумовлена, перш за все недосконалістю ринкового механізму перерозподілу коштів, відсутністю державного регулювання даного процесу, мотиваційністю малих банків в кредитуванні МСП реального сектору економіки. Слід зазначити, що у після кризовий період відновлюється кредитування банками юридичних осіб. За 2011 рік банківський портфель коштів юридичним особам зріс на 14,9%, при цьому зростання майже повністю відбулося за рахунок короткострокових позик. У 2012 році великі банки починають збільшувати частку ринку, зробивши ставки на консультування позичальників та адаптації до сегменту на сам перед фізичних осіб – підприємців та мікробізнес, роздрібних технологій за рахунок невеликих кредитів на базі скорингових систем.

¹ Загородній, А.І., Вознюк, І.Л. (2008). *Ринок фінансових послуг: термінологічний словник*. Львів: Бескид.; Корнеєв, В.В. (2002). *Фінансові посередники: інституціональна роль та інструментарій. Фінанси України.*; Татарін, Ю.М. (ред.). (1997). *Словник фондового ринку*. Київ-Кіровоград.

² Канаєв, А.С. (2006). Банковская деятельность в сфере теории финансового посредничества: традиции и инновации. *Вестник СПбГУ. сер. 5, вып. 2.*

Як наслідок фінансові установи за 2012 рік збільшили портфель позик юридичним особам на 39,70 млрд. грн. Таке зростання могло б бути і більшим якби не перебої із ліквідністю банківської системи у другому півріччі 2012 року і на цьому тлі зміцнення пріоритетів кредитування сегменту великого бізнесу. З 2013 року при послабленні монетарної політики НБУ відновилося і поживалося банківське кредитування. Причинами такого поживання був надлишок ресурсів, за які необхідно сплачувати доволі високу ціну – ціну залучених депозитів, тому для покриття цих витрат необхідністю є кредитування клієнтів і, як правило, малих та середніх підприємств.⁽⁸⁾ Темпи кредитування сектору малих та середніх підприємств знижувалися в середньому на 1-2 % за рік. За підсумками 2012 р. кредитному портфелі банків становила приблизно 17%. Такі тренди збереглися і у 2013 році. У посткризовий період банки кредитували купівлю комерційних автомобілів, комерційної нерухомості, обладнання, поновлення оборотних засобів та надавали мікрокредити. За зазначений період знизилася частка кредитів на інвестиційні цілі. Серед галузей економіки найбільшу цікавість щодо кредитування банки приділяють сфері послуг, торгівлі, легкій промисловості, обмежуючи кредитування будівельної галузі, автодилерів, дивелоперів та проєктів у будівництві. У господарському секторі кредитування здійснюють три-п'ять банків.

Для ефективної співпраці та взаємодії МСП і банків необхідно на практиці втілювати принципи мотиваційності на регіональному рівні шляхом розвитку ринкової інфраструктури. Така співпраця повинна здійснюватися поетапно, задіюючи як самих суб'єктів взаємовідносин так і державні та місцеві органи влади. На першому етапі слід здійснити інституційні перетворення взаємодії МСП і банків. Основною метою таких перетворень є формування гнучкої і ефективно працюючої системи взаємовідносин МСП і банків, яка дозволяє встановити відповідність між розмірами необхідних та наявних кредитно-інвестиційних ресурсів. Проблема відповідності попиту і пропозиції кредитних ресурсів полягає в тому, що, з одного боку, великі банки, які є основними акумуляторами грошових ресурсів не в змозі організувати повноцінну діяльність з великою кількістю малих та середніх підприємств, які потребують і кредитів і інвестицій, а з іншого – малим та середнім підприємствам досить складно знайти партнерів серед малих та середніх банків. Тому вони зацікавлені у співпраці з великими фінансовими установами, які в змозі запропонувати їм більш вигідні умови. У зв'язку з цим виникає проблема використання малих та середніх банків для кредитування МСП. Важливою умовою вдосконалення взаємовідносин між МСП і банками є сприяння на урядовому рівні системи рефінансування НБУ банків та спрямування на конкурсній основі цих коштів регіональним банкам по типу співпраці німецько-українського фонду (НУФ).

Наступний етап у реалізації взаємовідносин між МСП і банками передбачає клієнтоорієнтовану стратегію їх щодо потреб клієнтів. Особливо гостро постає питання щодо банківських процедур у сфері кредитування. Адже, по-перше, підтверджуючи свої наміри щодо кредитування МСП, банки застосовують у своїй роботі традиційні підходи як до корпоративного та роздрібного бізнесу. Проте, такі «класичні» підходи щодо кредитування МСП не є ефективними, з огляду на суми та мотиви отримання позик, багатопрофільності роботи підприємств і відповідно потреб, відсутністю ліквідної застави тощо. По-друге, у кожному банку існують свої межі визначення малих та середніх підприємств, виходячи :або із річного обсягу обороту, або суми необхідного кредиту, або розміру самого банку (у великих банках вона вища, у малих та середніх, навпаки, нижча). По-третє, малі та середні підприємства кредитують, в основному, великі системні банки, в яких питома вага кредитів даному сектору економіки в загальному кредитному портфелі досягає 30%¹. Тому, реалістична стратегія співробітництва вимагає в практичній площині того сегменту МСП, які для банку будуть цільовими клієнтами, вибираючи при цьому систему обслуговування (масове чи індивідуальне) і, відповідно, розробляючи для них продуктову пропозицію.

Необхідно в законодавчому плані закріпити новітні технології. Які використовуються при кредитуванні МСП. Так, закордонні банки спільно із «Європейським банком реконструкції і розвитку» (ЄБРР) розробили спеціальні технології спрощеної системи оцінки діяльності МСП, яка адаптована саме для ведення малого бізнесу. Вона дозволяє приймати експертне рішення про видачу кредитів за 14 днів, на противагу вітчизняним банкам (термін розгляду заявок 1 до 3 місяців і до того ж вимагають безліч документів). Дана технологія основана на тому, що спеціально

¹ Лисиціан, Л. Кредити малому и среднему бизнесу глазами банкира.
<<http://www.Prostobiz.com.ua>>.

призначені експерти виїжджають на місце ведення бізнесу і за своїми критеріями оцінюють фінансовий стан боржника на безоплатній основі. Від клієнта не вимагають навіть бізнес-плану. На велике здивування спеціалістів ЄБРР, вітчизняні банки охоче кредитують МСП за рахунок коштів, які виділяють ЄБРР, але не добавляючи жодної гривні власних коштів на реалізацію цих програм.

На сьогодні, більшість банків тільки наближається до систематизації та стандартизації кредитних продуктів для МСП. Очевидно, що систематизація та розробка таких банківських продуктів повинна відповідати напрямкам та сферам діяльності МСП, зокрема: кредити на створення та розвиток бізнесу, які носять інвестиційний характер; кредити орієнтовані на потреби МСП різних галузей за цілями, строками (термінові або експрес-кредити), забезпеченням; гарантійні операції (гарантії за експортно-імпортними операціями, контрактами внутрішнього ринку; непокриті акредитиви).

Наявність актуальних кредитних продуктів є основою, базою та фундаментом для корегування продуктового ряду та формування нових продуктів в тому числі пакетних чи нішових програм, які максимально задовольняють поточний ринковий попит. Критерієм оцінки клієнтського попиту на продукт є: якість банківської послуги, її ціна, рівень обслуговування, інфраструктура надання банківської послуги, імідж банку. Поліпшенню ситуації на кредитному ринку сприятиме тісна співпраця банків та підприємців: перегляд обома сторонами ставлення одних до інших, пошук компромісних рішень, участь держави у вирішенні складних питань, підтримка державою як банків, так і підприємців. Отже, для того щоб виникла позитивна взаємодія між банківською установою та підприємцем - необхідно щоб при виборі суб'єктів кредитування щільно взаємодіяли всі вище вказані чинники.

Налагодження активізації діяльності банківських установ щодо кредитування малого та середнього бізнесу дотягнеться дотриманням наступних напрямів. Перший - переорієнтація багатьох фінансових установ на малий бізнес, що є пріоритетним не тільки для великих банків із розвинутою філіальною мережею, а й для середніх, які також готові активно працювати з малим та середнім бізнесом. Другим напрямом збільшення частки кредитів суб'єктам малого бізнесу у кредитних портфелях банків є зростання попиту на відносно невеликі за розмірами позики. Тобто за такої ситуації невеликий розмір кредитів при їх значній кількості дає банку змогу диверсифікувати кредитні ризики. Третій - швидкість оформлення кредиту та потреба малих підприємств у "швидких грошах".

Враховуючи особливості функціонування як банків так і малих та середніх підприємств при моделюванні їх взаємовідносин, слід акцентувати увагу на сукупність певних критеріїв, якими повинен володіти банк для опанування, завоювання ринку у секторі малого та середнього підприємництва. Головною ціллю співпраці банків та МСП є не стільки фінансовий результат, скільки процес розвитку МСП, тобто прогнозування в перспективі можливості розвитку конкретного суб'єкту, його результат, ринкову нішу, а звідси і власний прибуток, що набуває стратегічного характеру. Цільова функція моделі відобразатиме проміжну динамічну точку, яка охоплює критерії розвитку МСП та власний дохід банку. Критеріями функціонування банку у співпраці із МСП повинні виступати:

- пристосування банківського менеджменту, маркетингу, асортименту банківських продуктів та послуг до потреб МСП;
- створення окремих банківських спеціалізованих структур для обслуговування даного економічного сектору;
- розширення спектру інформаційної допомоги суб'єктам МСП в сферах аналізу становища регіону, галузі, ризиковості діяльності, перспектив розвитку відповідних ринків;
- індивідуалізація роботи з клієнтами МСП;
- розширення, розробка та впровадження комп'ютерних банківських прикладних програм для обслуговування суб'єктів МСП;
- спрощення процедур та зменшення переліку документів та терміну опрацювання кредитних заявок;
- створення умов для активізації ділових відносин с поміж клієнтів МСП та отримання прибутків від збільшення чисельності трансакцій.

Разом з цим банківський сектор дуже перспективно дивиться на розвиток кредитування малого бізнесу, тому що вбачає великі фінансові ресурси та можливості, приховані в тіньовій економіці, і намагаються залучити цей великий сектор економіки через розробку та надання

відповідних банківських продуктів.

Щодо інших операцій банків, які надаються клієнтам МСП, зокрема, депозитів, консультацій, обмінних операцій, управління грошовими коштами і капіталом, інкасації виручки, то за експертними оцінками вони займають незначну питому вагу порівняно із розрахунковими і кредитними операціями. Тому очевидно, що банківські продукти повинні бути спрямованими на клієнтів МСП з огляду на їх попит, тобто бути клієнтоорієнтованими.

Наступний етап формуванні взаємодії МСП і банків – використання комплексних фінансових інструментів, які дозволять знизити реальну ставку відсотків за кредит шляхом оптимальної комбінації наявних в розпорядженні банку фінансових продуктів. Проте, для фінансування банками суб'єктів МСП за нижчими процентними ставками необхідно вирішити три проблеми: по-перше, необхідна підтримка та компенсація частини витрат банків державою; по-друге, виділення в окрему модель обслуговування МСП з метою мінімізації затрат і по-третє, оптимізація ризиковості кредитування через страхування кредитних ризиків та моніторингу кредитного портфеля банку. Щодо відсутності кредитної підтримки новостворених підприємств, то в цій сфері, на нашу думку, необхідна участь та підтримка держави.

Основним, з точки зору стимулювання розвитку МСП, є етап, метою якого є забезпечення участі банків у стимулюванні їх інноваційно-інвестиційної діяльності регіональної спрямованості.

Акцентування уваги на регіональному інноваційно-інвестиційному розвитку зумовлюється такими обставинами:

5. по-перше, регіональна інноваційна діяльність у кінцевому результаті вигідна не тільки підприємцю, який впроваджує новітні технології, а й регіону загалом. Ефективний розвиток місцевого товаровиробника дасть змогу розвивати регіональний бізнес, підвищити його конкурентоспроможність, зайнятість, рівень життя населення. Держава також є зацікавленою стороною, адже, одержуючи податки та відрахування, вона виграє від економічного розвитку своїх суб'єктів та їх конкурентоспроможності;

6. по-друге, регіональна орієнтація інноваційно-інвестиційної активності дасть змогу повніше й ефективніше використовувати можливості, закладені на місцях. Більш того, вступ України до СОТ і поглиблення міжнародної конкуренції внаслідок глобалізації потребують повнішого використання всього наявного потенціалу;

7. по-третє, регіон передусім зацікавлений у пріоритетному розвитку інновацій і залученні інвестицій на свою територію, адже це безпосередньо впливає на рівень життя населення, стан регіонального бюджету та загальні перспективи розвитку;

по-четверте, безперечна вигода від розробки та впровадження новітніх технологій та залучення інвестицій є у товаровиробників з огляду на потребу прискореного розвитку, посилення своїх ринкових та фінансових можливостей.

Для реального впровадження інноваційно-інвестиційних проектів на загальнодержавному і регіональному рівнях існує система забезпечення, яка, перш за все, складається із фінансового, кредитного, венчурного, страхового, лізингового, податкового механізмів. Якщо фінансовий та кредитний механізми задіяні на початковій стадії здійснення інноваційно-інвестиційних процесів, то венчурний і лізинговий механізми при реалізації або впровадженні проектів. Найбільш активним і водночас ефективним способом інноваційного розвитку є венчурний бізнес, під яким розуміють вид бізнесу, орієнтований на практичне використання технічних та технологічних новинок, результатів наукових досліджень, ще не апробованих на практиці. Венчурний бізнес є досить ризиковим, хоча і передбачає, можливо, більш високий ступінь віддачі й ефективності.

Враховуючи те, що будь-яка інноваційна діяльність супроводжується певним рівнем ризику, видача кредиту на такі цілі потребує певних гарантій повернення. Очевидно, що таким запобіжним засобом може виступати страхова система. Зарубіжна практика взаємодії та інтеграції банківського і страхового бізнесу зводиться до трьох напрямів:

8. на основі угоди про співробітництво без створення юридичної особи - при цьому інтереси банків полягають у залученні коштів страхової компанії на депозити, а відповідно, страхової компанії - страхування кредитних ризиків клієнтів банку;

на основі спільних акціонерів банку та страхової компанії, що дає змогу диверсифікувати вкладення капіталу в найбільш прибутковий бізнес;

9. створення правлінням комерційного банку страхової структури (володінням контрольним пакетом акцій), яка здійснює страхування різних ризиків клієнтів банку.

Кожна із наведених форм потребує розробки та реалізації загальних фінансових програм, в яких визначаються напрями взаємодії, нові фінансові продукти, пропонувані клієнтам, умови їх реалізації тощо.

Взявши за основу типи співробітництва між банками та страховими компаніями, регіональна адміністрація може виступати ініціатором та організатором розвитку інноваційних процесів.

Дієвим механізмом активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні має стати створення механізму венчурного фінансування та залучення до його функціонування страхових компаній і регіональних банків.

Очевидно, що муніципальні банки не обов'язково мусять бути великими, адже їхня основна функція - обслуговування середнього та дрібного бізнесу. Як показує вітчизняна і зарубіжна практика, саме венчурна та інноваційна системи найбільш ефективні в сучасних умовах реалізації регіональної інноваційно-інвестиційної стратегії щодо середніх та малих підприємств. Більш того, наявність малих і середніх місцевих банків значно зменшить монополізм великих банків в обслуговуванні регіональних клієнтів. Дійсно, якщо проаналізувати концентрацію банківських активів, то близько 50% їх сконцентровано у великих банках та столичному регіоні. Така концентрація і є джерелом системних ризиків у банківській системі. виправити таку ситуацію означає повернути хоча би частину фінансових потоків до їх регіональних джерел, що певною мірою дасть місцевим банкам можливість економічного зростання за обсягами активів і за обсягами капіталу. Створення регіональних (місцевих) банків має відбуватися за участю місцевих органів влади, а їх оптимальну кількість визначатиме ринок банківських послуг.

Основною ознакою мотиваційності взаємовідносин МСП і банків є їх доцільність, яка для банків, з точки зору кредитування, означає повернення виданих кредитів у зазначений в угоді термін та сплатою відсотків за користування ним.

Якщо перша мета пов'язана з ефективністю використання кредиту боржником то друга - з економічно обґрунтованою ціною кредиту, з одного боку, та фінансовим станом боржника, рентабельністю його власного капіталу - з іншого. Ідеальним для представників МСП є банк, який має в асортименті фінансових послуг спеціалізовані програми кредитування МСП. Така стандартизація продуктів МСП та кредитного процесу значно спрощує процедуру кредитоспроможності боржників, знищує затрати кредитування. Напрямки стандартизації повинні охоплювати як організацію кредитного процесу, ризик-менеджменту, системи продаж так і автоматизацію процесу кредитування. Тому, стандартизовані кредити мають ряд переваг порівняно з іншими банківськими кредитами, зокрема і нижчі процентні ставки, та оперативні терміни розгляду заявок, розширення переліку забезпечення кредитів, можливості дострокового погашення або відстрочення по валюті основного боргу.

До різновиду стандартизації відносять і кластерний підхід до кредитування МСП, що базується на формуванні груп (кластерів) підприємств, які об'єднані за регіональним або економічними ознаками. Основною метою кластерного кредитування є зниження ринкового кредитування та забезпечити доступ до кредитування, зменшити витрати на оформлення кредиту та спростити процедуру його надання. Банки у співпраці з підприємницькими кластерами знаходять постійних клієнтів, які займаються одним видом діяльності, що спрощує роботу менеджерів банку. Тому НБУ доцільно розглянути можливість вивчення та застосування технологій кластерного кредитування у сфері реалізації пріоритетних програм.

References:

1. Zagorodniy, A.I., Vozniuk, I.L. (2008). *Rynok finansovykh poslyg: terminologichyi slovnyk* [Financial services market: terminological dictionary]. Lviv: Beskyd [in Ukrainian].
2. Korneev, V.V. (2002). Finansovi poserednyky: instytutsialna rol ta instrumentarii [Financial intermediaries: institutional role and tools]. *Finansy Ukrainy, no. 2* [in Ukrainian].
3. Tatarin, Y.M. (1997). *Slovnyk fondovogo rynku* [Stock Market Dictionary]. Kyiv-Kirovograd [in Ukrainian].
4. Kanaev, A.S. (2006). Bankovsakaia deiatelnost v sferie teorii finansovogo posrednichestva: traditsiyi i inovatsii [Banking financial intermediation theory: tradition and innovation]. *Vesnik SPbHU* [Bulletin of SPSU] [in Russian].
5. Lisitsian, L. Kredity malomu i sredniomu bisnesu glazami bankira [Loans to small and medium-sized businesses from the point of view of the banker]. <<http://www.Prostobiz.com.ua>>. [in Russian].