



УДК 330.34.01

## **УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ**

*Бобир Ю.О., асистент кафедри менеджменту ВП НУБіП України "Ніжинський агротехнічний інститут"*

*Проаналізовано особливості та форми кредитування. Запропоновано шляхи удосконалення механізму здійснення кредитних операцій комерційними банками.*

***Кредитування малого бізнесу, мікрокредит, застава, поручительство, забезпечення, фінансовий стан, лізинг, кредит під депозит, консорціумне кредитування.***

Необхідність розвитку кредитування малого та середнього бізнесу зумовлюється, тим, що сьогодні саме даними підприємствами створюється більша частина валового внутрішнього продукту в країнах із розвинутою ринковою економікою, на які нині орієнтується Україна.

Фінансування малого бізнесу в Україні відбувається надзвичайно повільно через високий економічний ризик, що практично виключає можливість довгострокового інвестування. Суб'єкти малого підприємництва в основному тримають в обороті весь свій капітал, та є надзвичайно чутливими до негативних проявів процесу пристосування України до умов відкритої економіки. В умовах існуючої економічної нестабільності підприємства малого бізнесу надають перевагу швидким операціям, у зв'язку з чим вони втрачають інвестиційну привабливість як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора.

**Мета дослідження.** Проаналізувати особливості та форми кредитування малого бізнесу та запропонувати шляхи удосконалення механізму здійснення кредитних операцій комерційними банками.

**Виклад основного матеріалу.** Загальновідомо, що у суб'єктів малого бізнесу власні ресурси є досить невеликі, а можливості отримати кредит обмежені з багатьох причин. Серед них незацікавленість комерційних банків у видачі невеликих за розмірами кредитів (мікрокредитів). До того ж складною є сама процедура прийняття банками відповідних рішень. Та й відсутність у суб'єктів малого підприємництва майна, що може бути заставою при отриманні мікрокредиту, також є вагомою причиною. При чому існує думка, що зважаючи на економічну кон'юнктуру, зокрема, в галузі банківської діяльності, сподіватися на поліпшення цієї ситуації найближчим часом не варто.

З урахуванням закономірностей і тенденцій у кредитній справі, її стратегічних цілей визначальне місце відводиться вибору шляхів удосконалення методичних та організаційно-практичних основ банківського кредитування. З метою подальшого, планомірного удосконалення механізму здійснення кредитних операцій комерційних банків, поліпшення кредитної політики банку слід рекомендувати ряд заходів, які умовно можна поділити на 2 етапи:

1) заходи, від упровадження яких може бути розрахований конкретний економічний ефект; вони мають кількісну характеристику і їх результатом є:

а) конкретне кількісне зниження ризику і, як наслідок, зниження об'єму проблемних кредитів, винесених на рахунки простроченої заборгованості (не допускати, щоб розмір безнадійних до повернення кредитів становив 5 і більше відсотків від власних коштів банку);

б) розширення об'ємів кредитування за рахунок збільшення бази кредитування (як у розрізі груп клієнтів, так і по підрозділах);

в) зниження витрат на процес кредитування за рахунок оптимізації технології кредитування;

г) оптимізація структури кредитного портфеля .

## СЕКЦІЯ 2

### «Удосконалення процесів менеджменту, обліку та аудиту на підприємствах: світовий та вітчизняний досвід»



2) заходи, від упровадження яких прямиї ефект у планованому періоді попередньо розрахований бути не може і прогнозований з підведенням підсумків наприкінці періоду; ці заходи відносяться до області процедурних:

а) управління лімітами самостійних повноважень по кредитуванню підлеглими підрозділами (встановити контроль за розмірами позик акціонерам (учасникам) банку, інсайдерам, контроль за наданням великих кредитів, які складають 10% і більше від суми сплаченого статутного фонду);

б) удосконалювання фінансового аналізу позичальників і розглянутих проектів (індивідуальний підхід банку до кожного конкретного суб'єкта, особлива ретельність при визначенні умов кредитного договору, застосування комплексного аналізу кредитоспроможності позичальників, здійснення контролю за цільовим використанням банківських кредитів);

в) взаємодії підрозділів у процесі кредитування; зміна пріоритетів в області забезпечення кредитів (налагодити процес оголошення банкрутами боржників банку, які припинили оплату кредитів та процентів по них та інші).

Також подібними заходами є впровадження нових продуктів. При цьому можливо зразкове прогнозування рівня споживання послуги і наближена оцінка витрат на її впровадження.

До альтернативних продуктів також можна віднести кредитування юридичних осіб під забезпечення або поручительство фізичних осіб і навпаки. Особливий інтерес представляють стабільно працюючі підприємства, персонал яких має регулярний, стабільний заробіток. При цьому підприємства для додаткової підтримки своїх співробітників, навіть при поточній відсутності фінансових ресурсів можуть оформляти позички банку під своє поручительство, в тому числі і з частковою компенсацією витрат співробітників на виплату витрат по позичці.

Слід також зазначити про існування нерозривного ринку іпотечного кредитування і великі потенційні резерви росту. Так зокрема, незважаючи на нерозвиненість законодавчої бази і відсутність практичного досвіду, варто вже зараз готувати нові кредитні продукти і послуги для освоєння даного ринку, вивчати й адаптувати досвід розвинутих країн з ринковою економікою з метою використання на Україні.

Перехід України до ринкової економіки і активне включення в світові господарські зв'язки вимагають відповідного розширення методів комерційної діяльності підприємств і організацій всіх форм власності. Саме тому в світовій практиці поширилися «нетрадиційні» форми комерційних, фінансових взаємовідносин між продавцем і покупцем, де важливу роль відіграють різноманітні посередники: торговельні компанії, інвестиційні і страхові фірми, банки тощо.

Звичайно, лізингові операції розглядаються як варіант довгострокової оренди. Однак, якщо оренда передбачає у кінцевому підсумку повернення орендованого майна своєму юридичному власнику або збереження за ним права власності на дане майно, то при деяких формах лізингу по закінченню договору можливий перехід права власності від орендодавця до орендаря. У таких випадках лізингова угода нагадує продаж у розстрочку з тією лише різницею, що власники змінюються не на початку, а наприкінці терміну угоди. Отже, лізинг - це зручна форма фінансування споживача [2].

Практика використання лізингових операцій комерційними банками виявила їх безсумнівні переваги як для підприємств-орендарів, так і для підприємств-постачальників машин та обладнання, транспортних засобів. Для підприємства-орендаря лізинг - нова форма кредитування основних фондів. Кредит виступає у даному випадку в товарній формі, тобто як відстрочка платежів (на вигідних умовах) за придбані орендарем без попереднього нагромадження певної суми власних коштів і без отримання банківських та інших кредитів у грошовій формі швидко придбати і оперативно запровадити у виробництво нову, сучасну техніку, яка відповідає вимогам науково-технічного прогресу.



**Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції  
професорсько-викладацького складу, науковців, аспірантів і студентів  
«Роль інститутів освіти та науки у формуванні інноваційної культури суспільства»**

---

Можливість не вдаватися до значних одночасних капітальних затрат на придбання машин, обладнання дозволяє орендарям зберігати самофінансування, мати стабільний фінансовий стан і підтримувати необхідну рентабельність. Не можна не відмітити таку особливість лізингових операцій, як простоту їх оформлення, порівнюючи з оформленням банківських позик в основні фонди.

Для підприємства-постачальника, продукція якого буде придбана по лізингу, вирішується проблема з оплатою цієї продукції. Це гарантує стабільність його фінансового стану, ліквідність балансу, кредитоспроможність. При формуванні справжнього ринку засобів виробництва більшою мірою буде проявлятися і така перевага лізингу для підприємств-постачальників, як гарантованість збуту продукції.

Аналіз особливостей лізингових операцій дозволяє твердити, що вони більшою мірою, ніж пряме кредитування затрат на придбання обладнання відповідають характеру діяльності комерційного банку.

Лізингові операції, як правило, не вимагають якого-небудь заставного або авансового забезпечення. Для банку, коли він виступає у ролі орендодавця по лізинговій угоді, її гарантування досягається тим, що власність на обладнання і технічні засоби, які здаються в оренду, залишається в банку.

Усі заходи, що відносяться до сфери управління активами і пасивами в дуже значному ступені залежать від зовнішніх умов і прогнозу розвитку фінансового ринку, вимагають якісного моделювання.

Слід виділити ряд заходів безпосередньо, які виходять за рамки кредитної політики, але безпосередньо впливають на кінцеву ефективність діяльності банку і які тісно пов'язані з кредитною політикою банку. Ці заходи відносяться до сфери управління активами і пасивами банку.

Отже, пропонуємо основні шляхи покращення ефективності діяльності банків, в тому числі і при кредитуванні малого бізнесу :

- зміна структури приваблюваних кредитних ресурсів (пасивів), їхнє здешевлення або підвищення термінів;
- підвищення маржі по кредитно-депозитних операціях за рахунок збільшення оборотності кредитних вкладень;
- регулювання середньозваженої процентної ставки за рахунок регулювання структури кредитного портфеля гривня/валюта й ін.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Важливим на сьогоднішній день є розширення асортименту кредитних послуг, поліпшення їх якості, впровадження новітніх банківських технологій.

Тому основні напрямки удосконалення механізму здійснення кредитування комерційним банками малого бізнесу повинні передбачати розширення обсягів та спектру банківських продуктів і послуг, а саме:

- більш активно використовувати консорціумне кредитування;
- розширювати форми кредитування підприємств малого бізнесу;
- активніше використовувати лізингові схеми кредитування, зокрема для підтримки підприємств сільського господарства та сфери послуг;
- створити систему розкриття інформації про добросовісне виконання позичальниками зобов'язань перед банками, для чого передбачити створення системи незалежних рейтингових агентств;
- проведення щоквартального аналізу платоспроможності, кредиторської та дебіторської заборгованості підприємств, які отримали кредити, та забезпечення їх повернення.

## СЕКЦІЯ 2

### «Удосконалення процесів менеджменту, обліку та аудиту на підприємствах: світовий та вітчизняний досвід»

---



#### Список літератури

1. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання / Воротіна Л.І. - Навч. посіб. - К.: Європейський університет, 2001. - 68 с.
2. Гончарова Н.В. Лізинг як форма ефективної підтримки малого підприємництва / Гончарові Н.В. // Фінанси та кредит. - 2002. - №2. - С. 7-11.
3. Програми банків по кредитуванню малого бізнесу-[Електронний ресурс: від 5 червня 2010 року.]. - Режим доступу: [Ніір://ммм.кти.доу.иа/Соситепі/ 62542664/СгеСі1Ргодгат.xI5](http://ммм.кти.доу.иа/Соситепі/62542664/СгеСі1Ргодгат.xI5).
4. Сигалов А. Денежка на вирост: мікрокредиты для малых предприятий / Сигалов А. // Деньги и технологии. - 2002. - № 5. - С. 32-33.

*Проанализированы особенности и формы кредитования малого бизнеса коммерческих банков и предложены пути усовершенствования механизма осуществления кредитных операций коммерческими банками.*

***Кредитование малого бизнеса, микрокредит, залог, поручительство, обеспечение, финансовое состояние, лизинг, кредит под депозит, консорциумное кредитование.***

*Features and forms of crediting of small business of commercial banks are analysed and the ways of improvement of mechanism of realization of credit operations commercial banks are offered.*

***Crediting of small business, mikrocredit, mortgage, guarantee, providing, financial state, leasing, credit under a deposit, consortium crediting.***