

Олена МАЛАХОВА

ПРОБЛЕМИ РОЗШИРЕННЯ СПЕКТРУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Розглянуто проблеми провадження банківського кредитування у частині застосування новітніх банківських продуктів, на основі аналізу яких розроблено основні напрями розширення спектру банківських продуктів у системі заходів щодо стимулювання виробництва і забезпечення економічного зростання в Україні.

Особливої актуальності в умовах підвищеної конкуренції на ринку банківських послуг в Україні набуває питання можливостей розширення спектру банківських продуктів та підвищення їх значення у системі заходів із стимулювання вітчизняного виробництва. Так, одним із найважливіших внутрішніх чинників впливу на ринкові перспективи діяльності кожного банку, з нашої точки зору, необхідно вважати розробку ним стратегії створення конкурентних переваг на окремих ринкових сегментах. Врешті-решт, конкурентоспроможні банківські послуги формуються в результаті створення банком конкурентних переваг, які, в свою чергу, впливають на характер майбутніх стратегічних напрямів, вибір інструментів і способів їх реалізації.

Аналіз літературних джерел свідчить, що значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних учених присвячена вивченню питань ролі банківського кредиту в процесах формування фінансових ресурсів підприємств та напрямів розширення спектру новітніх банківських кредитних продуктів для суб'єктів підприємницької діяльності. Це праці таких провідних українських економістів як: Мороз А., Савлук М., Слав'юк Р., Сокиринська І., Терещенко О.; російських вчених – Афанасьєвої О., Єгорової Н., Єндоронової Н., Песчанскої І. та інших. Однак варто зауважити, що у більшості праць досліджуються лише окремі аспекти організації кредитних відносин банків з економічними агентами, причому недостатня увага приділяється вивченню питань розширення спектра кредитних банківських послуг та їх ролі у стимулюванні виробництва.

За таких обставин, метою даного наукового дослідження є об'рунтування основних напрямів розширення спектра банківських продуктів для суб'єктів підприємницької діяльності, а саме підприємств малого та середнього бізнесу, застосування яких дозволить побудувати якісно нову систему взаємин між окремими комерційними банками і підприємствами на засадах рівноправного партнерства та підвищити ефективність банківських кредитних вкладень загалом.

До основних завдань, що у своїй сукупності повинні вирішити поставлену наукову проблему, на нашу думку, варто віднести: 1) дослідження діючої в Україні практики банківського кредитування суб'єктів підприємницької діяльності;

2) формування на основі проведеного аналізу пропозицій щодо напрямів удосконалення банківської діяльності у частині провадження кредитування; 3) об'рунтування можливих напрямів розширення спектру банківських кредитних продуктів у системі заходів із стимулювання виробництва і забезпечення економічного зростання в Україні.

Загострення конкурентних відносин на вітчизняному банківському ринку примушує українські банки зміщувати стратегічні акценти із високодохідних на стабільно прибуткові операції. Така ситуація здебільшого пов'язана із підвищенням ризику за операціями із державними цінними паперами після фінансової кризи 1999 року. Тому застосування нових видів кредитів в банківській практиці матиме безпосередній вплив на рівень конкурентоспроможності самих банків та кредитоспроможності і фінансової стійкості потенційних боржників. Це пов'язано, передусім, із обмеженою поки що практикою застосування таких нових методів кредитування як овердрафт, контокурентні кредити, кредитні лінії тощо.

Так, станом на 01.11.2005 року головну частку у кредитному портфелі банків займали кредити в поточну діяльність підприємств (85,7%), тобто традиційний вид разових позичок, виданих на поповнення оборотного капіталу. Що ж стосується таких видів як овердрафт, РЕПО та інших нових методів кредитування, то їхня частка перебуває на край низькому рівні (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура кредитного портфеля банків за видами позичок
станом на 1.11.2005 року**

Види кредитів	Усього	У тому числі		За кредитами, наданими суб'єктам господарювання			Питома вага окремих видів кредитів у загальному обсязі
		У національній валюті	В іноземній валюті	Усього	У тому числі		
					У національній валюті	В іноземній валюті	
Усього	130702	75548	55154	102225	63749	38476	100
1. Кредити в поточну діяльність	112010	68634	43376	90407	58339	32067	85,7
Овердрафт	3359	3007	352	3312	2972	341	2,6
За операціями РЕПО	138	138	0	133	133	–	0,1
За врахованими векселями	22690	11391	11298	1138	1137	1	17,4
За факторинговими операціями	345	344	1	345	344	1	0,3
Інші кредити в поточну діяльність	85478	53754	31725	85478	53754	31725	65,4
2. Кредити в інвестиційну діяльність	18692	6914	11778	11818	5410	64409	14,3
Фінансовий лізінг	189	186	3	187	184	3	0,1
Іпотечні кредити	8200	2149	6051	2963	1207	1755	6,3
Інші кредити в інвестиційну діяльність	10303	4579	5724	8668	4018	4650	7,9

Примітка: Наведено за [1, 89].

Щодо суб'єктів кредитування, то можна зауважити, що банківські установи не завжди охоче взаємодіють із підприємствами малого і середнього бізнесу. Така ситуація пов'язана із відсутністю застави, надто малим розміром позики і незначними прибутками в абсолютному вираженні порівняно з кредитуванням крупних позичальників. Так, 70% кредитів, виданих дрібним підприємцям, становлять суми до 5 тис. дол. США.

Отже, малі підприємства не є на сьогодні привабливими клієнтами для банків. Поряд із цим ставки кредитних ресурсів, що діють на ринках, занадто високі для малих підприємств, роблять кредити недоступними для цього сектора економіки. Водночас доцільно зауважити, що "мале" кредитування має низку незаперечних переваг порівняно з "великим". Це, насамперед, порівняно невеликий розмір кредитів за великої їхньої кількості, що створює можливість диверсифікувати кредитний портфель, а відтак знизити рівень ризику.

Всебічне розширення асортименту кредитних послуг, що загалом визначає ефективність спрямування банківських позичок на задоволення виробничих потреб, з нашої точки зору, варто вважати одним із визначальних моментів у практичній реалізації заходів із стимулювання підприємницької діяльності. Даний асортимент нині здебільшого обмежений видачею окремих цільових кредитів, позаяк сучасна практика організації кредитного процесу в ринкових умовах мала б передбачати більш широкий набір позичкових операцій, комплекс яких міг би включати:

- окремі цільові кредити, що мають разовий характер і призначені для обслуговування конкретних видів господарських операцій (виробничого, торгово-посередницького, експортно-імпортного чи іншого призначення);
- кредитну лінію, що передбачає можливість надання кредитів клієнту протягом певного часу в межах заздалегідь узгодженого ліміту;
- овердрафт, при якому в разі виникнення у клієнта потреби банком автоматично допускається поява дебетового сальдо на поточному рахунку;
- факторинг, що передбачає купівлю банком у позичальника права на отримання боргу з покупця за поставлені йому товарно-матеріальні цінності;
- врахування векселів, що становить собою дострокову сплату суб'єкту господарювання належної йому за векселем суми із наступним її отриманням з боржника перепродажем векселя третій особі;
- авалювання векселів, тобто зобов'язання банку оплатити вексель замість платника за цим векселем у разі його неплатоспроможності.

Ці та інші види позичкових операцій представляють собою основу банківського продукту, і чим різноманітнішим є їх асортимент та чим вищою можливістю банку якісно надавати увесь спектр зазначених позик, тим стійкішими є його позиції на ринку з огляду на істотну конкуренцію між банківськими установами за надійного позичальника.

Розширення спектра банківських кредитних послуг в Україні, на нашу думку, можливе за умови реалізації наступних основних заходів:

- оптимізації роботи банків щодо визначення об'єкту кредитування;
- удосконалення діючих кредитних продуктів у частині: 1) кредитування в межах кредитної лінії; 2) кредитування по овердрафту; 3) вексельного кредитування;
- запровадження у банківську практику "комбінованої" форми кредитування;

- збільшення обсягів супровідних банківських послуг для підприємств малого та середнього бізнесу, а саме: 1) індивідуальна робота комерційного банку із клієнтурою у якості консультативного партнера; 2) надання інформаційних послуг; 3) Інтернет - банкінг;
- запровадження у практику комерційних банків системи пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв.

У вітчизняній банківській практиці прийнято об'єкт, з приводу якого виникають кредитні відносини, класифікувати за цільовим призначенням: на інвестиційні та поточні потреби. Така класифікація банківських кредитів в практиці українських банків не відображає конкретний об'єкт кредитування, з приводу якого виникають кредитні відносини. Аргументованіший підхід щодо класифікації банківських кредитів у виробничі потреби суб'єктів господарювання використовують у зарубіжній практиці банків. Так, відповідно до характеру виробничих потреб підприємств у кредитуванні прийнято розрізняти дві групи кредитів: кредити, що опосередковують сукупні потреби підприємств (кредитування укрупненого об'єкту) та кредити, які надаються на окремі виробничі потреби [2, 10]. Згідно з цією класифікацією, до першої групи відносять кредитування за овердрафтом і розглядають позику, яку рекомендуємо називати кредит за укрупненим об'єктом в межах кредитної лінії. Даний вид кредиту видається під різноманітні об'єкти, що об'єднуються в один (загальний, сукупний) об'єкт. До другої групи кредитів відносять цільові та вексельні кредити.

Наведена класифікація банківських кредитів, на наш погляд, більш цілісно відображає можливі напрямки розміщення банківських ресурсів в розрізі об'єктів і способів здійснення кредитування підприємницької діяльності. Варто зазначити що, як ми вважаємо, укрупнений об'єкт варто розглядати як максимальну суму витрат підприємства протягом певного часу.

Кожний із вказаних видів позик має специфічний механізм видачі та погашення кредиту, регулювання межі заборгованості, способи організації поточного та наступного контролю, що повинно бути зафіксовано в кредитній угоді. Так, кредитування укрупненого об'єкта в межах кредитної лінії – це видача кредитів під різноманітні об'єкти, які об'єднані в один (загальний, сукупний) об'єкт. Особливість кредитної лінії в практиці розвинутих країн полягає в тому, що вона не є безумовним контрактом, обов'язковим для банку. Останній може анулювати кредитну угоду до закінчення строку, якщо, наприклад, фінансовий стан клієнта суттєво погіршиться або не будуть виконані окремі умови контракту.

До числа найважливіших проблем кредитування укрупненого об'єкта в межах кредитної лінії варто віднести об'рунтування способу визначення ліміту кредитування. На нашу думку, доцільним для вирішення цієї проблеми, є, з одного боку – розрахунок ліміту кредитування на базі розміру сукупних витрат клієнта (на основі техніко – економічного об'рунтування необхідності в позиці), а з іншого – на основі оцінки можливих джерел повернення кредиту. Такі заходи зможуть суттєво знизити ступінь кредитного ризику. При розрахунку розміру кредитної лінії доцільно враховувати особливості кругообороту коштів позичальника – його рівномірний (несезонний) або нерівномірний (сезонний) характер, при чому варто використовувати диференційовану величину ліміту кредитної лінії.

На нашу думку, величина укрупненого об'єкта повинна слугувати основою для

визначення ліміту при відкритті спеціальної кредитної лінії, котра б дозволяла діяти механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності в автоматичному режимі. До переваг такого кредитування необхідно віднести, насамперед, спрощення процедури видачі кредитів, з одного боку – прискорення оборотності коштів підприємств та зменшення витрат банку – з іншого.

При видачі кредиту за овердрафтом, необхідним, на наш погляд, елементом кредитної політики комерційних банків має бути надання переваги тим клієнтам, які: по-перше, мають стабільний грошовий оборот, що характеризується постійним надходженням виручки від реалізації; по-друге, демонструють постійну кредитоспроможність, яка розраховується на основі відповідних фінансових коефіцієнтів. Ліміт кредитування за овердрафтом, на нашу думку, необхідно диференціювати відповідно до сукупного середньомісячного кредитового обороту за розрахунковим (поточним) рахунком позичальника і залежно від типу забезпечення. Що стосується потреби в кредиті, то її планування повинно здійснюватися не на основі середніх фактичних даних за минулий період, які часто не збігаються з поточною ситуацією, а на основі очікуваних або фактичних обсягів розбіжностей платежів і надходжень коштів.

Практика цільового кредитування свідчить, що в процесі видачі такого виду кредиту виникає ситуація, коли аналіз фінансового стану підприємств та баланс потоків, які прогножуються можуть викликати протиріччя. В такій ситуації комерційні банки розглядають можливість видачі позики на основі проведеного аналізу грошових потоків, так як прогнозні грошові потоки показують, власне, спроможність сплати процентів та основної суми позики.

З цього приводу, зауважимо, що проведення аналізу фінансового стану позичальника і прогноз грошових потоків за проектом повинен розглядатися у комплексі. При тимчасових фінансових труднощах клієнтів пролонгація позик за даним видом кредиту можлива за таких умов: по-перше, строк пролонгації не може перевищувати обумовлений попередній строк позики; по-друге, доцільним є обмеження кількості можливих пролонгацій до двох, після чого позика повинна бути внесена на рахунок прострочених позик; по-третє, здійснювати пролонгацію лише за умови сплати позичальником значної частини кредитної заборгованості. Як правило, необхідність пролонгації позики виникає тоді, коли банк на стадії розгляду кредитної заявки недостатньо детально вивчив перспективи руху грошових коштів клієнта та встановив у зв'язку з цим економічно необґрунтовані строки погашення позики. З цього приводу варто зауважити, що комерційні банки повинні вживати певні дії щодо поліпшення аналітичної роботи, використовуючи комплекс заходів з діагностики кредитоспроможності.

Іншим напрямом розширення спектру банківських кредитних продуктів є розвиток вексельного кредитування в Україні, що можливий за умови взаємовигідних відносин між позичальником і банком – кредитором. Для позичальника вигідним є зниження витрат щодо повернення вексельного кредиту, здійснення розрахунків з постачальниками в розмірі номінальної вартості отриманих в кредит векселів. Враховуючи практику здійснення вексельного кредитування, можна пропонувати банкам розробити дієвий механізм зниження ризиків операції. До заходів, які реально можуть знизити ризиковість вексельного кредитування,

необхідно віднести: облік векселів здійснювати лише за умови повної інформованості банку про платоспроможність позичальника та кредитне походження векселя, а також наявності додаткових гарантій повернення кредиту або ж високоліквідної застави. Доцільним з цього приводу є облікування виключно комерційних векселів, які видані під реальне постачання товарів або наданих послуг.

Як важливий напрям розвитку нових форм банківського кредитування підприємницьких структур, можна було б запропонувати так звану "комбіновану" форму кредитування, яка б поєднувала різні методи надання позичок клієнтам, полегшуючи останнім доступ до кредитних ресурсів банку та спрощуючи загальну процедуру організації кредитних відносин.

Які ж базові методи кредитування можна було б використати у якості формоутворюючих для "комбінованого" кредитування підприємницької діяльності? Насамперед може йтися про поєднання в рамках одного кредитного договору у взаєминах із конкретним позичальником наступних форм кредитування: вексельного кредиту і кредиту за кредитною лінією або ж поєднання вексельного кредиту із револьверним способом надання позичок.

Вексельний кредит може стати досить зручним способом організації кредитування підприємств за умови активного розвитку і належного нормативно-правового забезпечення усіх процедур, що супроводжують обіг векселів в країні. При цьому банк достроково викупує (тобто обліковує) вексель, а векселедержателю надається кредит у розмірі суми, визначеної номіналом векселя за мінусом облікового процента і банківської комісії. Спрощення процедури при такому способі кредитування полягає у тому, що забезпеченням слугує сам вексель, а оцінка кредитоспроможності позичальника суттєво полегшується за умови надійності векселедавця. За подібних умов "комбінована" форма кредитування полягає у тому, що позичальнику, котрий регулярно користується вексельними кредитами банку, може бути автоматично відкрита кредитна лінія, величина ліміту за якою може визначатися як обсяг середньомісячного, середньоквартального або середньорічного (залежно від конкретних обставин) обороту даного підприємства за вексельними операціями. При цьому величина плати за користування кредитною лінією може бути встановлена на рівні, аналогічному до процентної ставки за вексельним кредитом або нижчому за неї, що суттєво спрощує процес організації кредитного забезпечення підприємств.

Ще більш простим способом організації "комбінованого" кредитування можна вважати поєднання вексельного і револьверного методів надання позичок. За таких умов сума вексельного кредиту слугує основою для визначення початкового ліміту видачі позичок, котрими клієнт може користуватися певний період часу відповідно до попередньої домовленості із банком про револьверний кредит (або взагалі без обмежень часу при збереженні певних умов надійності позичальника). Підприємство може вільно користуватися кредитом в межах ліміту без додаткових переговорів та оформлень, а періодичне погашення позичок автоматично відновлює вільний ліміт кредитування.

Таким чином, основними перевагами "комбінованої" форми кредитування треба вважати: 1) скорочення часу на тривалі переговори та оформлення документів; 2) надання суб'єктам підприємницької діяльності широким можливостей із

маневрування залученими ресурсами з метою оперативних розрахунків за господарськими операціями; 3) створення умов для розвитку довготривалих партнерських стосунків між банком і підприємствами.

Останнім часом спостерігається певна тенденція збільшення частки кредитів банків, спрямованих на потреби дрібного товаровиробника. В той же час у багатьох українських банках немає спеціалізованих підходів щодо мікрокредитування, що часто ускладнює процес прийняття рішень. Зазначимо, що поняття мікро кредиту або малого кредиту досі не визначено українським законодавством, хоча для комерційних банків і для Національного банку України таке визначення є необхідним, аби спростити схему видачі “малих” кредитів.

З урахуванням того, що малі та середні підприємства в будь-якій країні складають 90–95% від загального числа компаній, їхній благополучний стан не може не впливати на економіку. Тому, як правило, у розвинутих країнах світу державні та міждержавні організації ведуть роботу щодо поліпшення умов функціонування малих та середніх підприємств. Провідні зарубіжні банки здійснюють відповідні заходи, покращуючи якість та розширюючи асортимент послуг, що надаються, займаються нетиповими для себе операціями, освоюють недооцінені раніше сегменти ринку та розробляють нові фінансові продукти. Нині банки, в умовах підвищеної конкуренції, за допомогою нових технологій можуть запропонувати навіть малим підприємствам консультаційні та інформаційні послуги, котрі ще декілька років тому були занадто дорогими [3, 39].

Активне позиціонування банків на ринку послуг для малих та середніх підприємств потребує не тільки певних змін у сфері управління банком, але й здійснення значного обсягу робіт щодо планування майбутніх потреб таких клієнтів в інформаційних технологіях, а також перетворень у маркетинговій політиці. Для повнішої відповідності потребам нової пріоритетної групи клієнтів необхідно визначити перелік послуг, які користуються найбільшим попитом і максимально відповідають потребам малих та середніх підприємств, а також вирішити, який вид інформаційної та консультаційної підтримки буде користуватися попитом та може позитивно впливати на конкурентоспроможність таких клієнтів.

Зважаючи на те, що розвиток партнерських відносин у сфері малого бізнесу став елементом рекламних акцій багатьох банків у різних країнах світу, все ж реальні зміни в цьому секторі проходять дуже повільно. У портфель банківських продуктів для невеликих компаній увійшли інвестиційний консалтинг, організація першопочаткових публічних розміщень акцій, різноманітні послуги за міжнародними платежами, перевірка стану рахунків з робочих місць, спеціальні кредитні лінії.

На наш погляд, необхідно внести якісні зміни і в порядок обслуговування підприємств малого та середнього бізнесу, щоб навіть “найменші” клієнти отримали власних менеджерів – так званих “менеджерів по взаємовідносинах”, котрі б індивідуально працювали із кожним підприємцем. Можна запровадити також політику, коли банк позиціює себе у якості консультаційного партнера для малих підприємств, індивідуально працюючи із клієнтурою. При цьому таким консультантам у банку можна надати широкі повноваження. Зокрема, менеджери із взаємовідносин можуть приймати рішення про видачу кредиту, виступати в ролі фінансового радника, консультанта з питань проектного менеджменту або

маркетингу. У той же час, стосовно до вітчизняних умов розвитку бізнесу, не потрібно переоцінювати можливості таких менеджерів, адже реально вони навряд чи зможуть дати конкретні відповіді стосовно щоденного управління бізнесом клієнта, наприклад, порекомендувати надати перевагу тому чи іншому проекту. Прикладом подібного сприяння можуть, наприклад, стати прогнози макроекономічних тенденцій або зведення даних про стан економіки регіону або підгалузі, в котрій оперує мале підприємство [4, 358].

Якщо ж розглядати інформаційні потреби малого бізнесу, то інформація, котра необхідна малим та середнім компаніям, несуттєво відрізняється від тієї, що потребує великий бізнес: основна відмінність лише в тому, що в малих компаніях відсутні спеціалісти, здатні самостійно фільтрувати із всього потоку інформації потрібні відомості або ж правильно оцінювати їх. Нині багато підприємців або отримують інформацію власними шляхами, або ж купують її у різноманітних консультантів. Це завдання, однак, може бути посильним для маркетингових відділів банків, котрі мають весь досвід фінансового інституту та отримують інформацію із різноманітних джерел. З урахуванням чисельності клієнтської бази навіть невисокі ціни можуть дати позитивний фінансовий результат.

У розвинутих країнах Інтернет - банкінг став важливим альтернативним методом продажу фінансових продуктів малим клієнтам, кожний із яких замість візиту у відділення банку, наприклад – для отримання кредиту, може знайти повну інформацію на веб-сторінці, вибрати тип кредиту або відправити попередній запит своєму консультанту. Інформаційні технології дали можливість створити базу даних, де зберігаються різноманітні коментарі відносно кожного клієнта, що допомагає консультанту прискорити роботу і видавати більш конкретизовані поради.

Багатьом із них банки можуть допомогти, правильно оцінивши перспективи їх розвитку та взявши на себе більш високі ризики кредитування. У тих випадках, коли консультант не може дати відповідної поради або самостійно оцінити ризики, він може звернутися за допомогою до групи експертів банку, котрі після вивчення інформації можуть запропонувати рішення для кожного конкретного випадку. У цьому зв'язку необхідно розуміти, що пропонується схема взаємодії з позичальниками має відповідати у той же час структурному розподілу функцій між підрозділами банку.

Перспективним доцільно вважати також розвиток особистих взаємин між представниками банку та його клієнтами із сфери малого бізнесу, вважаючи, що від хороших відносин виграють обидва партнера. Адже, якщо навіть консультація, надана клієнту, і не забезпечила вигоду на цю хвилину, підприємець, вчасно отримавши грамотну, об'рунтовану пораду, може зміцнити свій бізнес, а значить обсяги його трансакцій виростуть, і кредитування його бізнесу у майбутньому стане менш ризиковим.

Не зважаючи на те, що напрямок, яким варто рухатися банкам, зорієнтованим на малий та середній бізнес, у загальних рисах зрозумілий, у більшості випадків конкретні заходи щодо переходу до нового типу взаємин все ще потребують більш детальної розробки. Однак вже ясно, що взаємовідносини між комерційними банками та малим бізнесом будуть розвиватися і через деякий час досягнуть такої стадії, коли банки будуть надавати своїм клієнтам персоналізовані послуги за значно

нижчою ціною, а малі підприємства у будь-який момент зможуть скористатися інформаційною та консультаційною підтримкою. Інформаційні технології також можуть стати одним із найважливіших елементів у розвитку взаємовідносин з клієнтами, динамічному обміні інформацією та ідеями.

Варто наголосити, що суб'єкти малого та середнього підприємництва не завжди є "вигідними" партнерами по кредитних відносинах. І тому варто зосередити увагу на аналізі світового досвіду державної підтримки підприємництва. У Німеччині застосовується система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенні малих приватних підприємств. У такому разі плата за користування кредитними ресурсами, як правило, не перевищує 6% річних, а термін надання позики – 10–15 років.

У світовій практиці відомі такі форми підтримки малого підприємництва, як повернення пільгових позик у разі успіху та позики з пільговими процентними ставками. Наприклад, у Японії також надаються довгострокові позики на пільгових умовах для розвитку малого бізнесу в певних регіонах країни, стимулювання виробництва нових видів продукції та поповнення основного та оборотного капіталів підприємницьких структур. При цьому держава гарантує комерційним банкам своєчасне повернення підприємствами позик.

В Італії практикують надання пільгових довгострокових позик, наприклад, під 3–5% річних за ринкової процентної ставки приблизно 15%. Підприємства можуть отримати додаткову пільгу у 20–30% компенсації вартості позики при достроковому поверненні кредиту.

В Україні з огляду на такий досвід також необхідно створити певний комплекс гарантій з боку держави тим кредитним установам, які надаватимуть кредити малим підприємствам. Нині вже почала діяти система пільгового кредитування підприємств, які виконують державні замовлення, або підприємств, діяльність яких зумовлена соціально-економічним розвитком певного регіону. На нашу думку, доцільно розвинути систему пільгового кредитування малого та середнього бізнесу, використати зарубіжний досвід у практиці комерційних банків України щодо кредитного забезпечення підприємницької діяльності. Доцільно надавати довгострокові позики (понад 5 років) під пільговий відсоток підприємствам, які уже мають 2/3 капіталу для здійснення інвестицій. Така фінансова допомога дасть можливість підприємству акумулювати необхідні фінансові ресурси для реалізації бізнесу, прискорить окупність проекту. Умовою надання пільгової позики має бути наявність у підприємницької структури більшої частини необхідного капіталу, що мінімізує ризик неповернення кредиту.

Механізм надання позик для пріоритетних напрямів виробництва, на нашу думку, повинен базуватися на гарантії уряду виділяти кредитні лінії під конкретні цілі. Щодо малих та середніх товаровиробників, їх кредитування можна здійснювати під реальну заставу, в тому числі і під конкурентоздатну продукцію власного виробництва за єдиним рахунком з доведенням лімітів залишків коштів на рахунок.

Розроблення механізму такого кредитування та його стимулювання повинно бути покладено на Національний банк України, адже світова банківська практика є тому підтвердженням. Так, у Франції, Нідерландах в період криз центральні банки зобов'язували направляти 30–35% капіталів у пріоритетні сфери економіки. У США

комерційні банки, що направляли кошти на довгострокове інвестування, автоматично отримували пільги від федеральної резервної системи у вигляді зменшення облікової ставки.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна *зробити наступні висновки*: попри гостру потребу державних програм стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу і відповідних заходів з боку НБУ в умовах обмеженості коштів держбюджету, з нашої точки зору, особливої уваги потребує саме розширення асортименту кредитних послуг і поліпшення якості їх надання. Водночас розширення спектра банківських кредитних послуг, в сучасних умовах, є базовою передумовою підвищення конкурентоздатності комерційних банків на кредитному ринку.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку мають бути питання розробки та запровадження новітніх перспективних банківських продуктів у діяльність комерційних банків в Україні.

Література

1. Бюлетень НБУ. - № 12. – 2005. – С. 89.
2. Афанасьева О.Н. Краткострочное кредитование предприятий: проблемы и возможные пути решения // Банковское дело. – № 9. – 2002. – С. 25–28.
3. Крупный банк и малый бизнес // Банковская практика за рубежом. – № 9. – 2003. – С. 36–40.
4. Henner Schierenbeck. Ertragsorientiertes Bankmanagement. – 3., überarbeitete Auflage. – Haupt Verlag Bern-Stuttgart, 1991. – 897 S.

Редакція отримала матеріал 20 квітня 2006 р.