

Отже, банківське кредитування населення на придбання споживчих товарів має опосередкований вплив на окремі галузі економіки, сприяє пожвавленню кон'юнктури ринку, прискорює розвиток торгівлі, малого та середнього бізнесу. Це веде до збільшення кількості робочих місць, рівня зайнятості та податкових надходжень до бюджету, зростання обсягів ВВП. Для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, враховуючи сучасні реалії, перш за все необхідні відповідні економічні умови та державна політика, спрямована на сприяння розвитку даного бізнесу.

Література

1. Андреев О. В. P2B краудлендінг як механізм кредитування малого бізнесу / О. В. Андреев, В. Є. Жукова. // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – №26. – С. 8–12.
2. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д. В. Васильєва. // Механізм регулювання економіки. – 2011. – №3. – С. 188–196.
3. Гоголь Т. А. Світовий досвід розвитку малого бізнесу та його адаптація в Україні / Т. А. Гоголь. // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – №46. – С. 120–129.
4. Малый бизнес: США [Електронний ресурс] // Малый бизнес: Кредитование малого бизнеса – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kreditbusiness.ru/usa.html>.

УДК 336.71

Терещенко Семен Вікторович
Аспірант
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Semyon.ter@gmail.com

РОЛЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ ЯК ПРЕВЕНТИВНОГО СПОСОБУ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ

Під час фінансово-економічної кризи збереження позитивних тенденцій розвитку для банків стає однією із цілей їх діяльності на найближчий час. За умов низької платоспроможності позичальників, нестабільності залучених ресурсів, наявності значних проблем у банків із забезпеченням виданих позик в минулому та значним зростанням питомої ваги прострочених, пролонгованих та безнадійних позичок в кредитних портфелях сьогодні, від банків вимагається розроблення ефективної та дієвої кредитної політики та впровадження практичних механізмів її реалізації. Стрижнем такої політики виступає загальна стратегія банку, яка конкретизується у його кредитній політиці.

При аналізі наукової літератури щодо питань формування стратегії та планування зустрічається три основних групи визначень поняття стратегії.

1. В першу групу входять визначення стратегії як способу дій, який обумовлює цілком визначену і відносно стійку лінію поведінки в достатньо тривалому інтервалі;
2. В другу групу входять визначення стратегії як об'єданого плану, який пов'язує всі складові елементи банку і різні аспекти його діяльності;
3. В третю групу входять визначення стратегії через наявність динамічної складової: мети та комплексу цілей, які мають визначальний характер для організації [1, с. 24–25].

На наш погляд, саме третя група найбільше відповідає істині. Адже стратегічні цілі є вихідними і визначальними для всієї стратегії. Разом з тим, цілі переглядаються та можуть корегуватися у відповідності до змін зовнішнього середовища та відкореговуються під впливом динаміки внутрішніх ресурсів банку.

Відповідно до сучасної економічної теорії та практики, основною стратегічною ціллю діяльності банку (як і кожного підприємства) виступає максимізація ринкової вартості його акціонерного капіталу, що виражається через ринкову ціну його акцій. Засадничий принцип фінансового менеджменту свідчить, що максимізація вартості акціонерного капіталу банку є ключовим завданням, яке повинне мати пріоритет над іншими [2, с. 128].

Існує дві основні стратегії управління фінансами банку. Перша спрямована на максимізацію прибутків, при неперевищенні граничного рівня ризику. Ця стратегія є більш агресивною і в той же час вона може принести підвищений рівень прибутковості, проте і фінансові втрати для банку також можуть бути достатньо значними. Друга має на меті мінімізацію ризиків за умов дотримання фіксованого рівня прибутковості. Ця стратегія використовується, коли існуючий рівень прибутковості задовольняє власників банку. Отже, банки вимушені постійно балансувати між прибутковістю та ризиком, обираючи одну із цих альтернативних стратегій [3, с. 26].

Залежно від обраної комерційним банком стратегії визначається і його організаційна структура та кадрова політика, коло клієнтів і партнерів, вирішуються питання інфраструктури та філійної мережі, обсяги кредитно-інвестиційних операцій та депозитної діяльності. В свою чергу, кредитна політика банку є складовою загальної стратегії банку.

При найбільш загальному підході кредитну політику можна розглядати як розробку й реалізацію системи заходів з управління кредитним процесом комерційного банку, тобто процесом, що охоплює усі основні етапи організації грошово-кредитних відносин між комерційними банками та їхніми клієнтами. Проте таке трактування має достатньо широкий характер і в значній мірі ототожнює кредитну політику із самим процесом кредитування, в той час як кредитний процес виступає тільки однією із складових кредитної політики банку. В літературі зустрічаються такі її трактування: кредитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі таких принципів кредитування, як строковість, платність, забезпеченість, повернення та цільовий характер використання [4, с. 255].

Кредитна політика з погляду стратегії включає пріоритети, принципи та цілі окремого комерційного банку на кредитному ринку, а з погляду тактики – фінансовий інструментарій, що використовується комерційним банком для реалізації його цілей при укладанні кредитних угод, правила їх здійснення, організації кредитного процесу.

У більш вузькому розумінні – це система заходів банку в сфері кредитування клієнтів, яку здійснює банк для реалізації своєї загальної стратегії в певний період часу. Таким чином, кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з другого. А від її наповнення залежить поведінка банку на ринку, в тому числі, рівень допустимих ризиків його діяльності.

Основними, фундаментальними цілями кредитної політики комерційного банку є забезпечення, з одного боку, умов для задоволення потреб клієнтів в отриманні коштів у тимчасове користування відповідно до різних видів кредитних послуг, що пропонуються на ринку, з другого – отримання прибутку, що є метою функціонування банку як комерційного підприємства в умовах ринкової економіки, однак при забезпеченні належного рівня своєї ліквідності та мінімізації ризиків за здійснюваними операціями.

В процесі розроблення кредитної політики виділяють такі пріоритети:

- Надання якісних кредитів – таких, що забезпечують адекватний процентний прибуток незалежно від негативних змін макроекономічних умов чи за умов зміни умов ведення бізнесу і можуть бути зараховані до числа стабільних;
- Прибутковість – вартість кредиту повинна відповідати прогнозованому (ринковому) ступеню ризику;
- Розумне зростання кредитного портфеля [4, с. 256].

Розробка внутрішньої кредитної політики потребує від керівництва банку чіткого формулювання цілей кредитування і визначення, наскільки вони збігаються із загальною

політикою і стратегією банку. Кредитна політика банку є основним документом, який регулює кредитну діяльність банку. Цей документ має конфіденційний характер, а тому з ним можуть бути ознайомлені лише ті співробітники головного офісу банку, які здійснюють кредитування. До решти працівників банку, які мають стосунки до кредитних операцій, доводиться меморандум кредитної політики. Кожному банку необхідно розробити власну кредитну політику, яка відбивала б напрямки та специфіку його діяльності, можливості цього банку та його клієнтів, рівень допустимого ризику, права та обов'язки кредитних працівників тощо. Кредитна політика банку повинна містити:

- умови, за яких банк може проводити видачу кредитів;
- встановлені банком межі процентних ставок за кредит і принципи їхнього формування на підставі відомостей про вартість ресурсів та про необхідну дохідність і прибутковість кредитних операцій;
- класифікацію тих видів кредитів, на яких спеціалізується банк, а також надані права кредитним працівникам формувати кредитний портфель з урахуванням диверсифікації ресурсів за ризиковими рівнями таким чином, щоб забезпечити наперед встановлене, обране керівництвом банку, відношення дохідності і надійності;
- перелік документів, які мусить надати клієнт разом із заявкою на кредит, а також умови, за яких заявка може бути прийнята, чи підстави, на яких заявка може бути відхилена;
- відомості про управлінські структури, які беруть участь у кредитній роботі, і про порядок прийняття ними рішення про кредитування;
- вимоги до забезпечення кредитів, які надає банк;
- умови, за яких банк може прийняти на себе позабалансові зобов'язання, тобто надати гарантії або поручительства.

Безпосередньо способи і методи реалізації кредитної політики формалізуються у відповідних внутрішньобанківських документах, з яких основними є:

- стандарти з кредитування, що містять зразки документів, з якими працюють кредитні менеджери та виконавці, перелік дій працівників банку, відповідальних за здійснення процесу банківського кредитування;
- кредитні інструкції та положення, що містять опис послідовних дій з реалізації конкретної кредитної процедури, в тому числі і порядок проведення аналізу кредитоспроможності потенційного позичальника [5, с. 144].

Таким чином, формування чіткої кредитної політики комерційного банку слід вважати необхідною умовою раціональної організації кредитних відносин між банком і його клієнтами, що визначаються правильним вибором стратегічних завдань кредитної діяльності на ринку, пріоритетів в обслуговуванні перспективних груп позичальників і використанні певних видів кредитних послуг як кінцевого банківського продукту, а також розробкою необхідних процедур у вигляді послідовності дій банківських працівників і їх повноважень у прийнятті рішень щодо управління кредитними операціями. У кінцевому підсумку кредитна політика як детальний план, програма дій банку з організації кредитних відносин виступає вихідним моментом і основою практичної діяльності комерційного банку у сфері кредитного посередництва. Від характеру і конкретного наповнення кредитної політики банку залежать його реалії сьогодні і перспективи діяльності у майбутньому.

Література:

1. Вовчак О., Меда Н. Фінансова стратегія розвитку як передумова ефективності його діяльності // Банківська справа. – 2008. – № 3. – С. 23.
2. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 768 с.
3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
4. Банківські операції: Підручник / Під ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.

5. Васюренко О. В. Банківські операції: Навч. посібник – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 324 с.

UDC 336.64

Finko Olga
4th year student, Finance and Economics Faculty
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Tutor: PhD, Associate Professor Y. Sybirianska

SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE: KEY PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Small and medium enterprises play an important role for the country's economy. In 2015 According to the State Statistics Service of Ukraine of the total number of enterprises in the sector of small and medium enterprises were near 99.9% . [5] In 2015 in Ukraine there were only 423 large enterprises (about 0.1% of the total), the rest were SMEs. A significant devaluation of the hryvnia in 2013-2015 led to the fact that part of the business entities, which are large enterprises, had a sales volume of less than 50 mln.[4] Euro, that is why they have been considered as average. The largest number of SMEs are in the sector of services, while large enterprises are concentrated in the areas of production, trade and transport. It is not the first year when the development of business in Ukraine remains slow. First of all, this may be due to: a large number of different licenses, permits and standards, outdated technical standards, weak protection of property rights etc.

Despite all the obstacles, small and medium business of the country is a rather large taxpayer, according to statistics in 2013, the state treasury has received about 260 billion UAH from this type of business.[3] A great advantage of functioning of small business is the creation of a large number of jobs, according to data of State Statistics Service of Ukraine about 78% of Ukrainians work at SME. Also, according to the State Statistics Service of Ukraine small and medium-sized enterprises are more profitable than the large companies. By the number of finished products, they occupy the first place. [2]

Due to the deteriorating state of the Ukrainian economy, small and medium business is under pressure from the tax system, burdened with all sorts of statements and documentary inspections by the state. Domestic enterprises can not withstand such a policy of the state and end their activities after 3 years of functionary. The SMEs were affected by the situation in the east of the country and the annexation of the Crimea (most legal entities from these regions stopped report to the STS of Ukraine. In 2015, the number of small and medium enterprises decreased at 36% and 19%, comparing with 2013.[5]

Business activity of SME in Ukraine shows that this sector needs effective financial support from the government at all levels. But despite all the difficulties that now exist in Ukraine, the small and medium business is a leader in such areas of economic activity, as the wholesale and retail trade, industry, agriculture, transportation and warehousing, etc.

The index of economic policy in the field of SMEs was designed in 2006. This index is an element of comparative analysis for evaluation of small business policy in the emerging economies. According with the index of economic policy in the sphere of SME Ukraine is among countries. The share of SME in the total volume of sales increased from 63% (2015.) to 66%.[1]

The main areas that will help to solve the problems of development of SME in Ukraine are:

1. Improving the legal and regulatory framework for the creation of favorable conditions for business development. In this aspect, attention should be paid to the experience of developed countries.

2. Improvement of the credit policy, namely creating of a state credit institutions, which will provide soft loans to small businesses.

3. Strengthening the state support, namely in the financial aspect, the provision of various grants to SME that functioning in important areas for Ukrainian economy.

4. Provide free trade with the European countries.