

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

Бобко Михайло Володимирович

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Спеціальність 8.03050802 – банківська справа

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»

Студент групи БСм-52
М. В. Бобко

(підпис)

Науковий керівник:
к.е.н., доцент О. Л. Малахова

(підпис)

Дипломну роботу допущено
до захисту:

«__»_____ 2013 р.

Завідуючий кафедрою банківської справи,
доктор економічних наук, професор

О. В. Дзюблюк

(підпис)

Тернопіль – 2013

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
1.1. Мікрокредитування як форма реалізації кредитних відносин	
1.2. Мікрокредитування як форма державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу	
1.3. Процес мікрокредитування	
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНА ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І SEREDNYOHO ПІДПРИЄМНИЦТВА	
2.1. Аналіз кон'юнктури вітчизняного ринку мікрокредитування	
2.2. Аналіз і оцінка програм мікрокредитування	
2.3. Характерні риси і проблеми розвитку ринку мікрокредитування в Україні	
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
3.1. Напрями вдосконалення мікрокредитування на рівні банківських установ	
3.2. Оптимізація державної підтримки мікрокредитування	
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	
ВИСНОВКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- ЄБРР – Європейський банк реконструкції і розвитку
МБРР – Міжнародний банк реконструкції і розвитку
МСБ – Малий і середній бізнес
МФО – Міжнародні фінансові організації
НБУ – Національний банк України
НУФ – Німецько-український фонд
УФПП – Український фонд підтримки підприємництва
ФПП – Фонд підтримки підприємництва

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі в економіці України спостерігаються тенденції до сповільнення її кількісного зростання і якісного розвитку. За таких умов особливої ваги набуває пошук напрямів активізації економіки і стимулювання її модернізації. Як свідчить міжнародний досвід, саме активний розвиток малого і середнього підприємництва може стати локомотивом зростання економіки країни у кризовий період. Проте основною проблемою, яка суттєво перешкоджає ефективному функціонуванню малого і середнього бізнесу, є недостатність його фінансування, насамперед з боку банківських установ. За умов, коли традиційні банківські кредитні продукти не дозволяють в повній мірі забезпечити фінансування потреб малого і середнього підприємництва, актуальною постає потреба у пошуку і розвитку альтернативних способів здійснення кредитної підтримки бізнесу, таких як мікрокредитування. Важливість детального дослідження мікрокредитування пояснюється тим, що саме ця форма кредитної підтримки дозволяє найбільш повно враховувати специфіку роботи і потреби малих і середніх підприємств, а ринок мікрокредитування є одним із найперспективніших і найприбутковіших у вітчизняному банківському секторі.

Огляд літератури з теми дослідження. Значний внесок у розробку питань щодо визначення сутності мікрокредитування малого і середнього бізнесу зробили такі зарубіжні науковці, як М. Юнус, В. В. Заболоцька, Є. В. Оломська, А. Є. Белов, А. І. Шпинова. Серед вітчизняних науковців, які внесли свій доробок у даному аспекті досліджень, можна відмітити: Н. В. Кривень, О.І. Барановського, З. С. Варналія, М. Ю. Ведмедя. Дослідженню проблем розвитку ринку мікрокредитування в Україні значна увага приділяється у працях О. В. Дзюблюка та А. Гринюк. Окремі аспекти функціонування вітчизняного ринку мікрокредитування досліджені у роботах М. Л. Лапішко, А. С. Малишевої, М. Г. Пивоварова, Н. М. Руцишин, Г. В. Колеснікової, Я. А. Жаліло, Д. С. Покришки та інших. Але у їхніх працях досліджуються або окремі аспекти сутності мікрокредитування, або увага зосереджується на окремих проблемах його розвитку в сучасних умовах, при цьому недостатньо уваги приділено

особливостям і напрямам трансформації мікрокредитування відповідно до зміни в економіці держави. Тому мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні потребує подальших ґрунтовних наукових досліджень і розробок.

Мета і завдання дослідження. Метою даної дипломної роботи є обґрунтування теоретичних основ організації мікрокредитування малого і середнього бізнесу, з'ясування сучасного стану і тенденцій розвитку вітчизняного ринку мікрокредитування, виявлення основних його проблем, розробка практичних рекомендацій по вдосконаленню мікрокредитування МСБ в Україні на державному рівні і на рівні банківських установ.

Для досягнення поставленої мети автором сформульовано і вирішено наступні наукові і практичні завдання:

- визначити роль малого і середнього бізнесу для економіки країни в сучасних умовах господарювання та розкрити необхідність пошуку нових альтернативних джерел його фінансування;
- дослідити основні теоретичні аспекти мікрокредитування та визначити його сутність як альтернативної форми кредитної підтримки малого і середнього бізнесу;
- розглянути специфіку та проаналізувати ефективність реалізації мікрокредитування як форми державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу в Україні і закордоном;
- детально дослідити процес мікрокредитування та визначити основні його специфічні риси, які дозволяють виділити мікрокредитування як самостійну форму реалізації кредитних відносин;
- проаналізувати сучасний стан та тенденції ринку мікрокредитування в Україні, розглянути діючу практику здійснення мікрокредитної підтримки бізнесу;
- виокремити основні проблеми, які перешкоджають подальшому ефективному розвитку мікрокредитування в Україні;

- запропонувати комплекс практичних рекомендацій для вдосконалення мікрокредитування в Україні та на основі одержаних наукових результатів зробити прогноз розвитку вітчизняного ринку мікрокредитування.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є сфера економічних відносин, що виникають між банківськими установами і підприємствами малого і середнього бізнесу з приводу руху тимчасово вільних кредитних коштів, призначених для задоволення потреб клієнтів у фінансуванні власної справи.

Предметом дослідження є діяльність банківських установ, що спрямована на забезпечення тимчасової потреби малих і середніх підприємств у кредитних коштах.

Методи дослідження. При проведенні даного дослідження залежно від конкретних цілей і завдань використані різні наукові методи. Визначення сутності мікрокредитування проведено на основі аналізу, діалектичного методу, спостереження та синтезу отриманих результатів. При дослідженні інших теоретичних та практичних засад мікрокредитування використані ще й статистичний, графічний методи, фінансовий аналіз, методи моделювання і прогнозування.

Інформаційна база роботи. При написанні дипломної роботи використано законодавчі та нормативні акти, що регламентують діяльність мікрофінансових організацій, монографії та праці вітчизняних і зарубіжних науковців, матеріали круглих столів та наукових конференцій, статистична інформація та матеріали досліджень консалтингових компаній, практичні і методичні дані мікрофінансових установ, власні науково-дослідні праці автора та інші джерела.

Наукова новизна роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні ряду питань, пов'язаних із вдосконаленням мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні. За результатами дослідження одержано наступні наукові результати:

- отримало подальший розвиток визначення суті мікрокредитування як економічної категорії, що проявилось в уточненні його змісту відповідно до

сучасних умов господарювання. Запропоновано визначати мікрокредитування як сукупність економічних відносин, що виникають між банківськими установами і підприємствами малого і середнього бізнесу з приводу руху тимчасово вільних кредитних коштів, що мають цільовий, інноваційний та соціальний характер, надаються на умовах спрощеної процедури із врахуванням індивідуальних потреб та особливостей клієнта при визначенні параметрів кредитної операції;

- доповнено систему принципів мікрокредитування принципами диференційованої забезпеченості і гнучкості, дотримання яких якісно вирізняє мікрокредит з поміж інших форм кредиту і дозволяє у повній мірі реалізувати його переваги при фінансуванні підприємств малого і середнього бізнесу;

- на основі детального аналізу сучасної практики мікрокредитування розширено перелік найбільш характерних його рис, серед яких виділено інноваційний характер позик, а також розгляд мікрокредитування як основної форми державної фінансової підтримки розвитку МСБ і становленню середнього класу суспільства;

- доповнено принцип роботи автоматизованих систем оцінки ризиків позичальників моделлю «платоспроможного клієнта», яка сформована автором на основі порівняльного аналізу розвитку ринків споживчого кредитування та мікрокредитування в Україні.

Практичне значення роботи полягає у можливості використання одержаних наукових результатів у процесі вдосконалення роботи ринку мікрокредитування в Україні як з боку банківських установ, так і з боку держави при формуванні і реалізації політики підтримки малого і середнього бізнесу.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел.

Повний обсяг дипломної роботи – 97 сторінок, у тому числі на 19 з них розміщено 6 таблиць, 11 ілюстрацій, список використаних джерел зі 83 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Мікрокредитування як форма реалізації кредитних відносин

Перш ніж перейти до розгляду мікрокредитування як особливої форми кредитної підтримки малого і середнього підприємництва, необхідно дати визначення понять малого і середнього бізнесу (МСБ), а також охарактеризувати критерії, за якими підприємства відносять до тієї чи іншої категорії.

Суть малого та середнього бізнесу завжди була предметом суперечок у розвинутих країнах. Загалом у світі налічується понад 50 його визначень: кожна країна користується власним переліком якісних і кількісних критеріїв, які відповідають особливостям розвитку її підприємницького сектору.

Серед основних якісних критеріїв, на основі яких той чи інший господарюючий суб'єкт відносять до категорії малих і середніх, виділяють: висока функціональна гнучкість, високий рівень конкуренції, раціональна організаційна структура, концентрація в одній особі кількох виробничо-управлінських функцій, переважна орієнтація на місцеві джерела сировини та ринки збуту продукції, обмеженість грошових і матеріальних ресурсів, невеликі обсяги виготовленої продукції чи наданих послуг, потреба у підтримці держави та великого бізнесу, спрощена система ведення обліку.

Кількісними критеріями визначення суб'єктів МСБ є: чисельність працівників, обсяги продажу, вартість активів, чистий прибуток, кількість філій та підрозділів, частка фірми на ринку, сукупний капітал фірми [1, с. 41-42; 5; 6].

Серед усіх названих критеріїв у міжнародній практиці найбільш застосовуваними є чисельність працівників, обсяги продажу та вартість активів. При цьому, якщо показники останніх двох суттєво відрізняються в різних країнах, то показник середньоспискової чисельності працівників співпадає і становить не більше 50 працівників – для малого підприємства, та не більше 250 – для середнього (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Критерії визначення малого і середнього підприємства в різних країнах*

№ з/п	Країна	Критерії визначення малого підприємства			Критерії визначення середнього підприємства		
		розмір активів	виручка від продажу	середня чисельність працівників, осіб	розмір активів	виручка від продажу	середня чисельність працівників, осіб
1.	Франція	підприємства, які не перевищують два із значень					
		0,267 млн. євро	0,534 млн. євро	10	2 млн. євро	4 млн. євро	50
2.	Німеччина	підприємства, які не перевищують два із значень			підприємства, які не перевищують протягом двох років підряд два із значень		
		3,4 млн. євро	6,9 млн. євро	50	13,75 млн. євро	27,5 млн. євро	250
3.	Італія	підприємства, які не перевищують два із значень					
		3,65 млн. євро	7,3 млн. євро	50	14,6 млн. євро	29,2 млн. євро	250
4.	Норвегія	підприємства, які не перевищують два із значень			середніми підприємствами вважаються всі підприємства, крім малих підприємств і компаній, акції котрих котируються на біржі		
		30 млн. норв. крон	60 млн. норв. крон	50			
5.	Іспанія	підприємства, які не перевищують протягом двох років підряд два із значень					
		2,4 млн. євро	4,7 млн. євро	50	9,5 млн. євро	19,9 млн. євро	250
6.	Швейцарія	підприємства із середньою кількістю працівників не більше 20 осіб			підприємства із середньою кількістю працівників не більше 200		
7.	Великобританія	підприємства, які не перевищують два із значень					
		1,4 млн. фунтів стерлінгів	2,8 млн. фунтів стерлінгів	50	5,6 млн. фунтів стерлінгів	11,2 млн. фунтів стерлінгів	250
8.	США	якщо підприємство зареєстроване у Канаді або США; не є інвестиційною компанією; дочірнє підприємство, більша частина капіталу якого належить материнській компанії			чітке визначення середнього підприємства відсутнє, проте деякими нормативно-правовими актами підприємство визначається середнім, коли кількість працівників не більше 500 осіб		
		-	25 млн. дол. США	100			

* Складено автором на основі даних [3, с. 6-9; 7; 35]

Зазначимо, що в усіх цих країнах до суб'єктів малого і середнього бізнесу належать як фізичні особи-підприємці, котрі здійснюють діяльність без створення юридичної особи, так і, юридичні особи, які відповідають певним критеріям,

установленим законодавством, стосовно середньооблікової чисельності, розміру валового доходу або загального розміру активів тощо.

Згідно українського законодавства суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва (табл. 1.2) [4].

Таблиця 1.2

Критерії визначення суб'єктів мікро-, малого та середнього підприємства в Україні [4]

Критерії	Мікропідприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство
1. Середня кількість працівників за звітний період	не більше 10 осіб	від 10 до 50 осіб	від 50 до 250 осіб
2. Обсяг річного доходу	до 2 млн. євро	від 2 до 10 млн. євро	від 10 до 50 млн. євро

До малого і середнього бізнесу не відносяться довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, гральні заклади, пункти обміну іноземної валюти, суб'єкти підприємництва, які виробляють або імпортують підакцизні товари. Також даним категоріям підприємств заборонено ще й ряд інших видів діяльності, для котрих передбачені спеціальні організаційно-правові форми чи режими роботи, наприклад, підприємства по виготовленню зброї [1, с. 42].

Малий та середній бізнес в розвинутих країнах є основою економіки. В кризових умовах саме підтримці малого та середнього підприємництва приділяється особлива увага.

Аналізуючи зміни, що відбувалися в економіці України протягом останніх років, варто відзначити стабільне та поступове її зростання, при цьому важливу роль у процесі економічного розвитку країни відіграв малий і середній бізнес, який вирішує ряд соціально-економічних завдань: за рахунок вузької спеціалізації

вдосконалює технології при дрібносерійному виробництві; стимулює розвиток економічної конкуренції; займає нішу потреб суспільства, з якою не вигідно працювати великим підприємствам; забезпечує додаткові робочі місця; збільшує ринкову пропозицію; розширює географію товаровиробництва [8, с. 209; 9].

На сьогодні розвитку малого і середнього підприємництва перешкоджає наявність в економіці країни цілого ряду проблем як фінансового, технологічного, так і нормативно-адміністративного характеру.

На наш погляд, головною проблемою для розвитку малого і середнього бізнесу в Україні можна вважати істотну обмеженість доступу ним до грошових ресурсів. Дана ситуація стимулює підприємців до пошуку нових підходів та механізмів фінансової підтримки власних проектів. Враховуючи гострий дефіцит державних коштів, що могли б бути спрямовані на розвиток реального сектора економіки, а також неможливості активних зовнішніх запозичень у зв'язку із незначними масштабами бізнесу та обмеженістю ресурсів на зовнішніх фінансових ринках, на перший план у ресурсному забезпеченні діяльності малих і середніх підприємств виходять механізми банківського кредитування [10, с. 8].

В свою чергу, розвиток даного механізму фінансової підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва суттєво гальмується цілою низкою перешкод, як з боку підприємств, так і з боку банків.

Таким чином, перед малими і середніми підприємствами головними перешкодами для налагодження активного залучення банківських кредитів є: висока вартість кредитів (ефективні відсоткові ставки за позиками на ринку здебільшого перевищують 20%); високі вимоги банків до забезпечення за кредитами, неготовність банківських установ до їх зниження; високі вимоги фінансових установ до прибутковості суб'єктів господарювання; високий поріг для власної фінансової участі підприємців в інвестиційних проектах; коротко- та середньострокові терміни кредитування (позики видаються в основному на термін 1-5 років); неготовність більшості банків фінансувати стартапи; нестабільність макроекономічної ситуації, невисокий рівень ділової активності в державі; обмеженість пропозиції кредитних продуктів та відсутність конкуренції на

даному сегменті ринку; тривалість процедури отримання банківських позик; практична відсутність державної фінансової підтримки підприємствам малого та середнього бізнесу тощо.

Для банківських установ головними пересторогами при наданні кредитів підприємцям МСБ є: відсутність якісних кредитних заявок, невисокий рівень доходності більшості видів бізнесу, стагнація окремих галузей економіки; відсутність у потенційних позичальників ліквідної застави; непрозора структура власності; тінізація малого і середнього бізнесу після вступу в дію Податкового кодексу; традиційна відсутність якісної фінансової звітності в потенційних позичальників, грамотно складених бізнес-планів; високий рівень кредитного навантаження значної частини клієнтів; недостатній рівень захищеності прав кредиторів на рівні законодавства та судової системи; відсутність довгострокових ресурсів у банківській системі; низька ефективність державних програм фінансової підтримки таких підприємств [2, с. 80; 11].

Ми вважаємо, що ефективним кроком для вирішення цих проблем та активізації банківської кредитної підтримки малого і середнього бізнесу є розвиток мікрокредитування як альтернативної форми кредитування підприємництва.

Мікрокредитування є відносно новою і, як показує міжнародний досвід, найбільш ефективною формою кредитної співпраці банківських установ і суб'єктів малого та середнього бізнесу. Мікрокредитування дає змогу підприємствам цього сегменту залучати доступні кредитні ресурси при досягненні комерційної рентабельності програм мікрофінансової підтримки.

На сьогоднішній день використання механізмів мікрокредитування є однією з головних тенденцій у розвитку відносин між малим та середнім бізнесом і банківським сектором. Водночас подальший ефективний розвиток мікрокредитування в потребує широкого наукового обґрунтування вже наявного вітчизняного і зарубіжного досвіду у цій сфері та вироблення нових теоретичних концепцій здійснення мікрокредитної діяльності.

Вперше концепція мікрокредитування була розроблена і використана професором економіки Муххамедом Юнусом в 1974 р., який для підтримки працездатного населення Бангладешу почав видавати дрібні позики (до 100 дол. США) на поточні потреби їхнього бізнесу за рахунок власних коштів. Згодом в 1976 р. ним був заснований «Grameen Bank» («Селянський банк»), який активно займається мікрокредитуванням і в наш час. Концепція мікрокредитування, за яку Муххамед Юнус отримав у 1996 р. Нобелівську премію миру, успішно реалізується у більш ніж 100 країнах.

Суть даної концепції була озвучена у матеріалах глобального Саміту з мікрокредитування у 1997 р., де зазначено, що мікрокредитування – це програма надання малих позик для незаможних людей з метою реалізації їхніх власних проєктів, які приносять доходи, що дає їм можливість дбати про себе та свої сім'ї [8, с. 209; 11, с. 197].

Дане визначення суттєво обмежує коло осіб, які можуть одержати мікрокредит, акцентуючи увагу на незаможних верствах населення – фізичних особах. Таким чином, мікрокредитування у такому тлумаченні розглядається виключно як інструмент соціальної фінансової підтримки населення, що на нашу думку, відображає лише одну сторону впливу мікрокредитування на економіку і соціальну сферу.

Більшість експертів вважають основною рисою мікрокредиту невелику суму позичкових коштів і відповідно мікрокредитування розглядають як «процес надання малих кредитів» [17, с. 2]. Наведене формулювання є неповним, на наш погляд, оскільки воно відображає лише одну із характерних рис процесу мікрокредитування. До того ж кожна установа, яка здійснює мікрокредитування, по-різному визначає обсяг кредитних ресурсів, що вважається «невеликим».

Більш точними є визначення суті мікрокредитування, які формулюються на основі кількох характерних ознак даного економічного явища.

Так О. І. Барановський у своїй монографії розглядає мікрокредитування як специфічну форму кредитування суб'єктів малого підприємництва, а суть мікрокредиту трактує з точки зору ряду особливостей, таких як: обмеженість у

розмірах, надання на термін від кількох місяців до 5 років, можливість виділення навіть тим підприємцям, які не мають кредитної історії [13, с. 81].

За визначенням З. С. Варналія, мікрокредит це – специфічна форма (різновид) кредитування суб'єктів малого підприємництва. Особливість мікрокредиту полягає у тому, що він обмежений у розмірах (від кілька сотень доларів до 10-15 тис. дол.), не потребує забезпечення заставою, надається протягом трьох діб на короткий термін (від кілька місяців до року), може виділятися навіть тим підприємцям, які не мають кредитної історії [15, с. 26].

Законодавство України визначає мікрокредитування як процес надання невеликих за обсягами кредитів суб'єктам малого підприємництва на визначені виробничі цілі [18].

Даний підхід має ряд недоліків, а саме:

- акцент робиться лише на суб'єктах малого підприємництва, а тому суттєво обмежується коло кредитованих осіб та не враховуються сучасні тенденції у банківській сфері щодо надання мікрокредитів середньому бізнесу;

- сума коштів, що визначається як «невеликий кредит», може суттєво диференціюватися у різних країнах та регіонах в залежності від рівня їх економічного розвитку.

На думку М. Ю. Ведмедя, мікрокредитування використовується як стратегія економічного розвитку, спрямована на фінансування найдрібніших підприємств, стимулює діяльність, спрямовану на отримання прибутку, допомогу підприємцям у стабілізації наявних джерел прибутку та сприяє перетворенню мікропідприємств у малі та середні підприємства [14, с. 106].

В. В. Заблоцька розглядає мікрокредитування як систему економічних відносин кредитора і позичальника, що забезпечує фінансово-кредитну і консалтингову підтримку виробничої діяльності підприємця в умовах спрощеної процедури кредитування, встановлення суми, відсоткової ставки, строку повернення запозичених коштів із урахуванням інтересів позичальника [16, с. 221].

Перевагою даних визначень є розгляд мікрокредитування не лише з точки зору його характерних ознак, але й з позиції його впливу на розвиток підприємств.

Таким чином, проаналізувавши дані визначення ми можемо виокремити особливості мікрокредитування, які характеризують його як окрему економічну категорію.

1. Надання в кредит відносно невеликих сум. Обмеження по сумі кредиту диференціюється в залежності від рівня економічного розвитку регіону. Наприклад, за програмами мікрокредитування, що реалізуються у США, максимальний розмір кредиту при першому зверненні не перевищує 1 тис. дол.США, в «Grameen Bank» (Бангладеш) – 70 дол. США, за програмами підтримки малого і середнього бізнесу в Україні за різними програмами максимальна сума може сягати до 25-30 тис. дол. США.
2. Надання позик на короткі строки – від кількох місяців до п'яти років.
3. Підприємницький характер кредитів. Мікрокредити надаються на чітко визначені виробничі цілі, що є обов'язковою умовою у всіх програмах кредитування.

До специфічних ознак мікрокредитування, на наш погляд, також належать:

1. Видача кредитів визначеному колу клієнтів – суб'єктам малого та середнього бізнесу.
2. Мікрокредитування не є ізольованою банківською операцією, а здійснюється в рамках спеціальних програм, що передбачають також надання консалтингових, інформаційних та фінансових послуг. Адже одним із способів досягнення рентабельності при здійсненні такого виду кредитування є перехід клієнта на комплексне банківське обслуговування.
3. Спрощена процедура розгляду заявок і контролю. Ця особливість зумовлена тим, що клієнти сегменту малого і середнього бізнесу часто володіють недостатнім рівнем кваліфікації для роботи з фінансовими документами. До того ж використання спрощених процедур контролю та

методик кредитування дозволяє суттєво знизити операційні витрати кредитування, збільшити швидкість обслуговування клієнтів.

4. Відносно високий рівень ризику, особливо коли мікрокредитування здійснюється за внутрішньобанківськими кредитними програмами, а також коли кредити надаються для фінансування стартапів або мають недостатнє забезпечення. Проте, як свідчить закордонна банківська практика, частка неповернених мікрокредитів становить менше 2% [8, с. 210; 16, с. 220; 20, с. 18; 33, с. 43].
5. Інноваційний характер позик. За допомогою мікрокредитів підприємці мають змогу реалізовувати власні невеликі проекти, застосовувати у виробництві новітні технології чи вдосконалювати вже існуючі виробничі процеси.
6. Мікрокредитування виступає інструментом державної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва та становленню середнього класу суспільства.

Мікрокредитування як особлива форма реалізації кредитних відносин покликане вирішувати ряд важливих соціально-економічних завдань:

- надання венчурного капіталу і сприяння становленню малих і середніх підприємств;
- сприяння зайнятості, покращенню рівня життя населення і створення умов для зміцнення середнього класу;
- надання кредитів малим і середнім підприємствам, що не мають доступу до традиційних банківських чи інших джерел фінансування;
- визначає розвиток фінансових відносин між підприємцями, банками і державою [8, с. 211; 16, с. 220].

Відповідно до поставлених завдань можна виділити 2 групи функцій, які виконує мікрокредитування:

- 1) Соціальну функцію: інструмент скорочення бідності і становлення середнього класу суспільства; стимулювання підприємницької ініціативи;

скорочення тіньової економіки; розширення стимулюючого впливу держави на економіку.

- 2) Економічну функцію: підвищення фінансової стійкості малого і середнього бізнесу; підвищення асортименту і якості фінансових послуг; формування кредитної історії малих позичальників – підвищення ймовірності одержання ними традиційного банківського кредиту; створення нових робочих місць; розширення інноваційного виробництва [16, с. 222; 19, с. 189].

Для досягнення ефективності процесу мікрокредитування з точки зору повної реалізації його функцій необхідно визначити основні принципи, на дотриманні яких має базуватися мікрокредитна діяльність банків чи інших фінансових установ.

Оскільки мікрокредит є різновидом класичного банківського кредиту, то йому, на наш погляд, притаманні як класичні принципи, а саме: принцип платності, принцип цільової спрямованості, принцип строковості, так і особливі принципи, такі як: принцип диференційованої забезпеченості, принцип гнучкості. Розглянемо зазначені принципи більш детально.

Принцип цільової спрямованості – полягає у видачі кредитних коштів лише на чітко визначені цілі. Як правило, ці цілі прописуються у програмах мікрокредитування як банків, так і інших фінансових організацій.

Принцип строковості – передбачає повернення мікрокредиту позичальником в заздалегідь обумовлений договором час.

Принцип платності – означає необхідність не лише прямого повернення отриманого мікрокредиту, а й оплати відсотків за його використання. Відсотки за користування мікрокредитом, як правило, встановлюються на рівні середньоринкових ставок. Встановлення для мікрокредитів нижчої за середньоринкову ціни можливе лише за умови надання банками кредитів за спеціальними програми підтримки мікрокредитування.

Принцип диференційованої забезпеченості. Загалом принцип забезпеченості передбачає наявність застави майна, майнових прав, гарантій, договору

страхування банківського ризику неповернення мікрокредиту. Проте останнім часом у вітчизняній банківській практиці спостерігається тенденція щодо відходу в процесі кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу від традиційних матеріальних форм забезпечення і використання альтернативних форм, таких як гарантії, поручительства чи договори страхування.

Окрім цього, при здійсненні мікрокредитування малого і середнього бізнесу на сьогоднішній день часто порушується принцип забезпеченості у класичному його розумінні. Це проявляється у відмові ряду фінансових установ від забезпечення як такого для певних категорій позичальників за умови відповідності їх певним критеріям і наявності у них привабливих бізнес-планів. У зв'язку із цим можна стверджувати про диференційований підхід у забезпеченні мікрокредитів.

Принцип гнучкості, що проявляється у вигляді індивідуального підходу до клієнтів даного сегменту, можливістю встановлення для кожного із них спеціальних умов кредитування відповідно до специфіки їх роботи і потреб з врахуванням надійності позичальника.

На практиці кожен принцип покликаний вирішувати певні завдання, що необхідно вирішувати під час кредитного процесу, а тому лише комплексне їх дотримання дозволить досягнути максимальної ефективності від здійснення мікрокредитування.

Мікрокредитування як форма фінансової підтримки підприємств характеризується специфічними суб'єктами.

Клієнтську базу мікрокредитування складають представники малого і середнього бізнесу. Саме на розвиток цього сегменту підприємництва спрямований механізм мікрокредитування.

Кредиторами при фінансуванні малого і середнього бізнесу виступають:

1. Держава шляхом створення і фінансування державних і муніципальних фондів підтримки підприємництва.

2. Небанківські фінансово-кредитні установи: кредитні спілки, венчурні компанії, фонди підтримки підприємництва, товариства взаємного страхування і кредитування.

3. Банківська система за допомогою коштів:

- Одержаних за програмами мікrokредитування міжнародних фінансових організацій (Європейського банку реконструкції і розвитку, Кредитної установи для відбудови та Світового банку).
- Сформованих внутрішніми банківськими джерелами (залучені депозити юридичних і фізичних осіб, міжбанківські кредити, цінні папери).
- Виділених від реалізації державних і муніципальних програм підтримки підприємництва [16, с. 219; 21, с. 382].

Розглянувши і проаналізувавши характерні риси, завдання, функції, принципи і суб'єкти мікrokредитування, автор пропонує наступне визначення даній економічній категорії:

Мікrokредитування – це сукупність економічних відносин між малим і середнім бізнесом та установами, які здійснюють мікрофінансову підтримку, з приводу руху тимчасово вільних кредитних коштів, що мають цільовий, інноваційний та соціальний характер, надаються на умовах спрощеної процедури із врахуванням індивідуальних потреб та особливостей клієнта при визначенні параметрів кредитної операції.

Таким чином, мікrokредитування виступає важливим і одним з найперспективніших інструментів у сприянні розвитку малого та середнього підприємництва. Проте високий рівень ризику таких операцій суттєво знижує активність банків у цьому напрямі. Відтак, для забезпечення повноцінного кредитного фінансування малого та середнього бізнесу необхідно налагодити механізм його підтримки з боку держави.

1.2. Мікрокредитування як форма державної фінансової підтримки малого і середнього підприємництва

Висока ризиковість кредитування малого і середнього бізнесу перш за все пов'язана з обмеженістю ресурсів підприємств, високою чутливістю бізнесу до негативних змін зовнішнього середовища, низьким рівнем репутації, невисокою прибутковістю підприємств, недостатнім інформаційним забезпеченням банків. Для покриття можливих збитків банківські установи змушені підвищувати відсоткові ставки і вимоги до позичальників, що значно знижує можливості більшості підприємців отримати кредит для розвитку свого бізнесу. У такій ситуації об'єктивно необхідною постає потреба у державній підтримці кредитування малого та середнього підприємництва, яка може здійснюватися у таких формах, як: видача мікрокредитів, державних гарантій, компенсування різниці відсоткових ставок банківським установам, що здійснюють мікрокредитування тощо.

Необхідність державної підтримки малого та середнього підприємництва також пояснюється роллю цього сектору в економіці країни. По-перше, малий і середній бізнес відіграє важливе значення при становленні і розвитку ринкової економіки – стимулює ринкову конкуренцію, структурну перебудову господарства, сприяє послабленню впливу монополій, збільшенню зайнятості, становленню середнього класу суспільства. По-друге, даний сектор економіки попри свою важливість, гнучкість і динамічність є найвразливішим до таких несприятливих факторів, як інфляція, циклічні коливання, податковий тиск, фінансові труднощі й конкуренція великих корпорацій [22, с.42-43].

В Україні більш як 90% зареєстрованих підприємств вважаються суб'єктами малого та середнього бізнесу, причому їх внесок у ВВП – близько 11%. В Європі цей показник значно вищий: у Данії, наприклад, суб'єкти малого бізнесу щороку створюють 80% валового національного продукту, в Італії – 60%, а середній внесок таких підприємств у ВВП по всій Західній Європі – 63–67% [23].

Враховуючи це, зрозумілим стає той факт, чому в більшості розвинених країн підтримці малого і середнього підприємництва приділяється велика увага.

Що ж до України, то реалізація державної політики сприяння розвитку малого та середнього бізнесу регламентується Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», який визначає основні напрями, уповноважені органи, види і процедури державної підтримки даного інституційного сектора економіки.

Цим законом одним із основних напрямів державної політики сприяння малого та середнього підприємництва визначається забезпечення фінансової підтримки малих і середніх підприємств.

Надання фінансової державної підтримки здійснюється спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва (Кабінетом Міністрів України), іншими органами виконавчої влади, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, Українським фондом підтримки підприємництва та іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими фондами підтримки підприємництва.

Основними видами державної фінансової підтримки в Україні є:

- 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- 7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій [24].

Державна підтримка малого і середнього бізнесу здійснюється через реалізацію відповідних програм: Національної програми сприяння розвитку

малого підприємництва в Україні, програми підтримки малого і середнього підприємництва в Автономній Республіці Крим, регіональних та місцевих програм підтримки малого і середнього підприємництва, які затверджуються Кабінетом Міністрів України у встановленому порядку.

Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва є базовою програмою при реалізації державної політики підтримки у цій сфері. Відповідно до її положень здійснюється розробка і реалізація інших програм державної підтримки малого та середнього бізнесу. Дана програма затверджується Верховною Радою України шляхом прийняття відповідного закону.

Визначення заходів щодо її реалізації та обсягів фінансування здійснюється щороку Кабінетом Міністрів України та затверджується Верховною Радою України у порядку, визначеного законодавством.

Цією програмою головним напрямом фінансової підтримки малого підприємництва з боку держави визначається розроблення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування [25]. Таким чином, мікрокредитування розглядається як основна форма державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу в Україні.

Безпосереднім розпорядником державних коштів є Держкомпідприємництва, а фінансове забезпечення державної підтримки мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні відповідно до своєї компетенції проводять: на загальнодержавному рівні Український фонд підтримки підприємництва (УФПП), на регіональному рівні – регіональні фонди підтримки підприємництва, на місцевому рівні – місцеві фонди підтримки підприємництва.

Регіональні та місцеві фонди підтримки підприємництва є юридичними особами. Їх засновниками можуть бути місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, Український фонд підтримки підприємництва, юридичні та фізичні особи. Зазначені фонди є неприбутковими організаціями.

Ресурси ФПП формуються за рахунок коштів центрального та місцевих бюджетів, коштів, одержаних від приватизації державного та відчуження

комунального майна, добровільних внесків фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних, та інших коштів.

Мікрокредитна підтримка малого і середнього підприємництва здійснюється зазначеними фондами через уповноважені банки, які визначаються за результатами тендеру. Фінансування проводиться за напрямками, що визначені відповідними програмами підтримки. Доступ суб'єктів малого і середнього бізнесу до фінансування з боку зазначених фондів здійснюється на конкурентній основі [24].

Таким чином, система державного фінансово-кредитного регулювання мікрокредитування в Україні має такий вигляд (рис. 1).

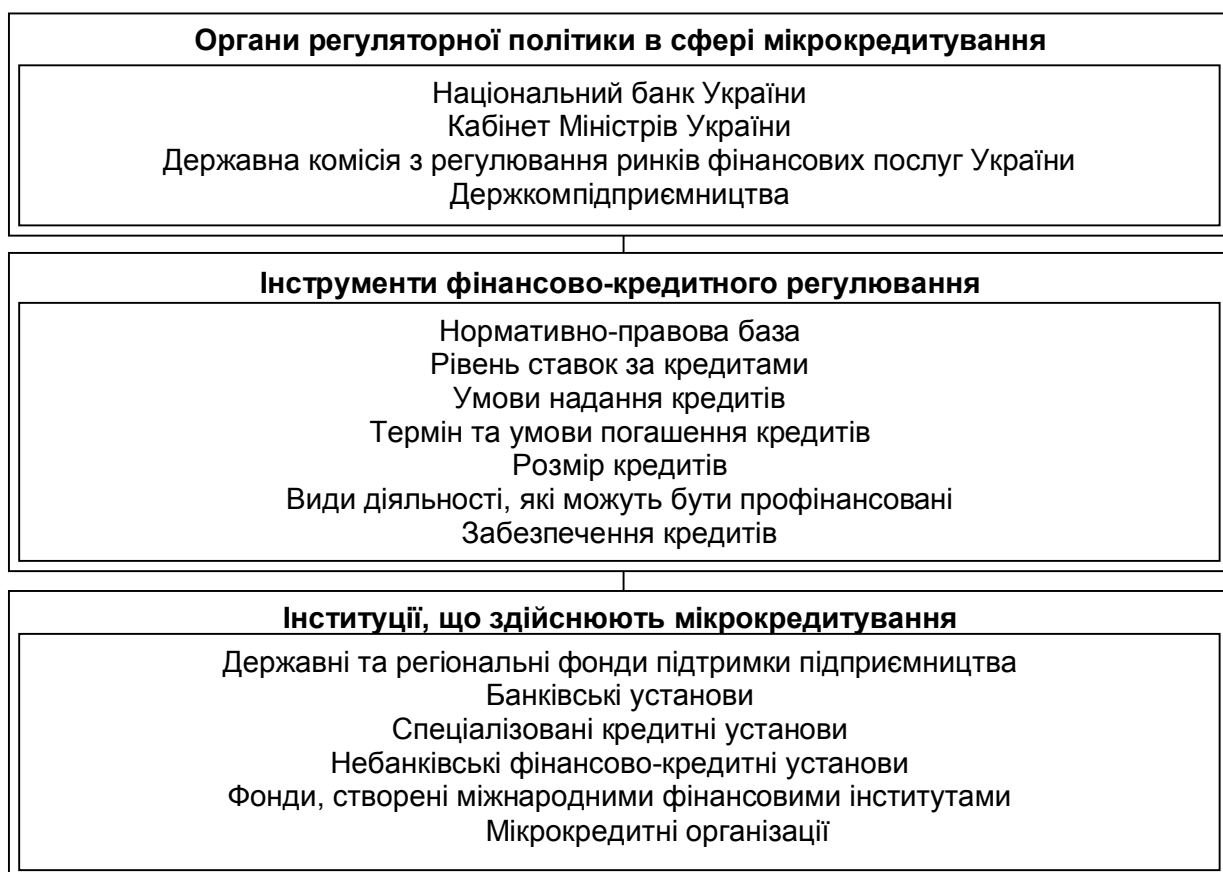


Рис. 1. Система державного фінансово-кредитного регулювання мікрокредитування в Україні [26, с. 129]

Незважаючи на те, що в Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» досить чітко прописані всі умови державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу, насправді на дані цілі з державного бюджету виділялися досить мізерні кошти.

Так, у державному бюджеті на 2010 рік на підтримку малого і середнього бізнесу передбачалося виділити 15 млн. грн.

В 2011 і 2012 роках на аналогічні цілі з держбюджету повинно було надійти по 10,3 млн. грн. щорічно. Проте насправді з державного бюджету в зв'язку з значним його дефіцитом коштів на розвиток підприємництва в у 2011-2012 роках коштів не виділялося.

Урядом України на 2013 рік з державного бюджету на підтримку малого і середнього бізнесу передбачається виділити лише 2,67 млн. грн. [27; 28; 29; 30].

Кабмін також встановив граничні межі сум і строків кредитів: мікрокредити з державного бюджету можуть видаватися на суму від 50 до 100 тис. грн. на строк до одного року, від 100 до 250 тис. грн.. на строк до трьох років із відстрочкою повернення основної суми зобов'язання до одного року. Мікрокредити видаватимуться під 1,5 облікової ставки НБУ на момент укладання угоди [43].

Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що державна підтримка малого і середнього підприємництва в Україні є незначною, як за своєю структурою, так і за обсягом виділених коштів: кошти з державного бюджету виділяються в дуже малих розмірах або ж взагалі не виділяються, і чи не єдиною формою державної фінансової підтримки МСБ є виділення коштів на надання мікрокредитів. Окрім цього для розвитку мікрокредитування в Україні практично не здійснюються такі форми державної підтримки, як часткова компенсація відсоткових ставок за мікрокредитами, а також надання державних гарантій, що є досить поширеними заходами підтримки з боку держави в розвинутих країнах.

Розглядаючи досвід зарубіжних країн у сфері розвитку мікрокредитування малого і середнього бізнесу, зосередимо нашу увагу насамперед на системах державної підтримки, які функціонують в США і країнах Євросоюзу.

Що ж стосується досвіду США у сфері державного стимулювання розвитку МСБ, варто зауважити, що їхня система державної фінансової підтримки підприємств є найпрогресивнішою і найрозвиненішою в світі. Кредитування малих і середніх підприємств здійснюється, зокрема, через мережу приватних інвестиційних компаній, які надають акціонерний капітал, довгострокові

та облігаційні позики, послуги з фінансового менеджменту (спонукальний стимул для них — можливість участі в прибутках малих компаній), використовуючи при цьому не лише власний, але й позиковий капітал під гарантії Адміністрації малого бізнесу США (АМБ), яка підпорядковується президентові країни.

На Адміністрацію малого бізнесу покладено функції адміністрування і управління у сфері розвитку МСБ. Щорічний бюджет АМБ становить понад 2 млрд. дол. Бюджетні кошти витрачаються як на пряме кредитування деяких видів підприємницької діяльності, так і на непряме стимулювання розвитку бізнесу – видача гарантій комерційним банкам та іншим фінансовим установам, що здійснюють мікrokредитування малих і середніх підприємств, на суму до 90 % вартості позики. Також Адміністрація малого бізнесу здійснює активну інформаційну підтримку розвитку бізнесу та сприяє розвитку інноваційної діяльності, комерціалізації високотехнологічних проектів.

Мікrokредити малому і середньому бізнесу в США можуть бути використані для більшості бізнес-цілей: придбання нерухомості для розміщення бізнесу, будівництво, ремонт або поліпшення орендованого майна, придбання меблів, машини або обладнання, для поповнення оборотного капіталу [11; 31, с. 192; 35; 75, с. 115].

Ще однією специфічною рисою державної підтримки розвитку мікrokредитування в США є різноманітність цілей державних програм розвитку.

Перша категорія, це програми зі зниження рівня бідності. Кредитування використовується як один з багатьох способів надання допомоги бідним верствам населення в розширенні їхньої економічної самостійності й одержанні додаткових джерел доходів. Друга – це програми самозайнятості, які допомагають мікropідприємствам забезпечити роботою власника або його родину. Третя, це програми розширення й реорганізації мікropідприємств, які допомагають їм збільшити обсяг виробництва й розширити штат співробітників, що дає змогу таким фірмам отримати традиційний доступ до ресурсів банківської системи [32].

Аналізуючи систему державної фінансової підтримки малого і середнього підприємництва в ЄС, можна виділити систему надання гарантій за

мікрокредитами як основний інструмент державної підтримки. Схеми надання державних гарантій можна поділити на два види.

По-перше, надання гарантій товариствам взаємного гарантування. Дані товариства створюються малими і середніми підприємствами, торговими палатами, інколи в партнерстві з банками. Вони надають колективну гарантію по кредитах, виданих їхнім членам, які, в свою чергу, приймають участь у формуванні капіталу і управлінні схемою. Перевагами таких товариств є краща оцінка ними ризиків кредитування, а також розподіл відповідальності рівними частинами. Схеми такого державного гарантування поширені в Франції, Німеччині, Італії, Люксембурзі, Іспанії, Португалії.

По-друге, надання гарантій фондами гарантій по кредитах, які створюються і фінансуються державою – місцевими, регіональними та національними органами влади. Такі фонди надають гарантії або напряду малим і середнім підприємствам, або опосередковано, виступаючи в якості гаранта за кредитними зобов'язаннями, що беруть на себе товариства взаємного гарантування. Також такі фонди можуть надавати мікрокредити малим і середнім підприємствам. Фонди кредитних гарантій функціонують практично у всіх країнах ЄС.

Окрім державних гарантій, поширеними заходами державної фінансової підтримки у країнах ЄС є надання позик за різними програмами мікрокредитування з пільговими відсотками і на досить тривалі строки. Також держави Європейського Союзу, виступаючи активним посередником між підприємцями і фінансовими установами, можуть компенсувати останнім частину процентних виплат, полегшуючи бізнесу можливість одержання мікрокредитів [33, с. 56-57; 34].

Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, мікрокредитування в ринковій економіці виступає важливою формою державної фінансової підтримки малого і середнього підприємництва. Ефективність державної підтримки мікрокредитування даного сегменту залежить насамперед від комплексності і адекватності заходів державного впливу. Видача кредитів з державного бюджету у поєднанні із гнучкою системою гарантування позик для суб'єктів МСБ та

одночасним застосуванням заходів стимулювання кредиторів сприяє становленню мікрокредитування як найдієвішої форми державної фінансової підтримки розвитку малого та середнього підприємництва. Іншим заходом з боку банківської системи країни, який може позитивно вплинути на розвиток мікрокредитування, є налагодження і уніфікація процесів видачі мікрокредитів.

1.3. Процес мікрокредитування

Процес надання мікрокредитів малому і середньому бізнесу здійснюється на основі певного алгоритму, притаманного для всіх видів банківських кредитів. Дана процедура передбачає послідовність ряду заходів, які необхідно здійснити для прийняття рішення про надання кредиту. Процес надання позики може суттєво відрізнитися в залежності від виду установи, що здійснює мікрофінансову діяльність. Попри це, ми можемо виділити такі основні етапи даного процесу:

- 1) Прийняття і розгляд заявки на отримання кредиту.
- 2) Збір і оцінка інформації.
- 3) Проведення детального аналізу інформації.
- 4) Прийняття рішення про видачу мікрокредиту.
- 5) Моніторинг обслуговування і погашення кредиту [36, с. 44].

На першому етапі мікрокредитування відбувається прийом і попередній розгляд заявки позичальника. Прийом заявок здійснюється в письмовій формі або шляхом заповнення форми у системі інтернет-банкінгу.

На цьому етапі працівниками банку проводиться попередній відсів заявок на одержання кредиту. Шляхом спілкування з клієнтом уточнюється первинна інформація про нього, мотиви клієнта щодо одержання кредиту, цілі кредитування, бажана сума, строки і джерела погашення позики, можливість надання застави, сфера діяльності та інші питання, що дають змогу сформулювати попередню думку про заявника у контексті його відповідності параметрам програми мікрокредитування.

Після спілкування з позичальником і встановлення його відповідності критеріям банку, працівник кредитного відділу проводить попередній фінансовий аналіз клієнта.

Деякі банківські установи практикують прийняття попереднього рішення про видачу мікрокредиту шляхом винесення питання на кредитний комітет.

Якщо показники діяльності позичальника відповідають встановленим вимогам, то кредитний менеджер ознайомлює клієнта із списком необхідних для продовження кредитного процесу документів, а також допомагає йому у їх заповненні. Складена заявка обов'язково реєструється в кредитному відділі банку. Начальник кредитного відділу отримує заявку і розписується у книзі реєстрації, після чого визначається менеджер, який буде відповідальним за обслуговування клієнта [36, с. 49].

У разі невідповідності кредитної заявки первинним критеріям банку кредитний менеджер готує висновок про неможливість надання кредиту, погоджує його з начальником кредитного відділу і направляє заявнику письмове повідомлення про відмову в кредиті [37, с. 6].

Другий етап мікрокредитування – це збір, оцінка та перевірка інформації про позичальника.

На цьому етапі кредитний менеджер банку збирає всю необхідну для подальшого аналізу інформацію про клієнта. Збір даної інформації здійснюється як шляхом одержання відповідних документів про діяльність клієнта, так і здійсненням безпосереднього візиту до позичальника для перевірки і додаткового збору даних.

Вимоги щодо необхідних документів у більшості вітчизняних банків є приблизно однаковими і для різних категорій позичальників їх можна згрупувати наступним чином.

Так, представникам малого та середнього бізнесу – юридичним особам для оцінки можливості надання їм кредиту необхідно подати наступні документи:

1. Установчі та реєстраційні документи:

1.1. Установчі документи про реєстрацію і перереєстрацію в районній адміністрації і управлінні статистики, а також всі зміни і доповнення до установчих документів, підтвердження повноважень керівників (копії наказів, протоколи зборів засновників про призначення керівників).

1.2. Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності.

1.3. Довідка з управління статистики про внесення в єдиний державний реєстр підприємств і організацій України.

1.4. Довідка з податкової адміністрації про взяття на облік платника податків.

1.5. Паспорти керівників, що мають право підпису та документи, що підтверджують їх повноваження на прийняття рішень - копії наказів, протоколи зборів засновників про призначення керівників підприємства.

2. Податкова та фінансова звітність:

2.1. Податкова звітність за останні чотири квартали.

2.2. Фінансова звітність (баланс, звіт про рух грошових коштів, звіт про прибутки та збитки) за останні чотири квартали.

2.3. Довідка з банку про рух коштів по поточному рахунку за останні 6 місяців, для сільськогосподарських підприємств - за останні 12 місяців.

2.4. Довідка з банку про відсутність кредитної заборгованості, в тому числі простроченої кредитної заборгованості.

2.5. Довідка з ДПІ про відсутність заборгованості перед бюджетом.

3. Документи, що підтверджують власність:

3.1. Державний Акт на право приватної власності на землю, Державний Акт на право постійного користування або Договір на тимчасове користування землею, в т.ч. на умовах оренди (для виробників сільськогосподарської продукції).

3.2. Документи, підтверджуючі право власності на предмет застави (виписки з Балансу, митні декларації, договори купівлі-продажу, акти прийому-передачі і т.п.).

4. Перелік документів, подання яких здійснюється за потребою:

4.1. Ліцензії на право здійснення певних видів діяльності, патенти і дозволи.

4.2. Розшифровка статей балансу “Основні засоби”, “Товари”. Список основних засобів. Копії документів, підтверджуючих право власності на нерухомі об'єкти, що знаходяться на балансі підприємства.

4.3. Список товарно-матеріальних запасів (товари, готова продукція, сировина, напівфабрикати) на 1-е число місяця подачі заяви.

4.4. Будь-які інші документи, які можуть сприяти ухваленню рішення про надання кредиту (договори, контракти, рахунки-фактури, митні декларації і т.д.). Договори застави і кредитні договори по діючих кредитах.

Фізичні-особи підприємці подають до банку наступні документи:

1. Копії реєстраційних документів, у тому числі:

- Паспорт та довідка про присвоєння ідентифікаційного номеру виданою органом Державної податкової адміністрації.

- Свідоцтво про реєстрацію суб'єкта господарської діяльності без створення юридичної особи – приватного підприємця.

- Довідка з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України виданої підрозділом держкомітету статистики України;

- Довідка про взяття на облік платника податків, що видана відповідною державною податковою адміністрацією України (форма 4-ОПП), та залежно від виду оподаткування: Свідоцтво про сплату єдиного податку або Патент на право здійснення підприємницької діяльності на умовах фіксованої сплати прибуткового податку, або Торговий патент (пільговий).

2. Якщо позичальник обслуговується в інших банках, – довідки цих банків про рух коштів по рахунках клієнта або виписки по рахунках

3. Якщо позичальник – фізична особа-підприємець та члени його родини користуються кредитами інших банків, – довідки цих банків про наявність заборгованості клієнта за кредитами (строки їх повернення, поточна сума заборгованості, прострочена сума заборгованості, стан обслуговування боргу, перелік наданого в заставу/іпотеку майна).

4. Техніко-економічне обґрунтування (за всіма видами діяльності клієнта) з розрахунками помісячного/поквартального грошового потоку та фінансового плану на термін надання кредиту.

5. Копії контрактів (проектів) з основними контрагентами, що планується фінансувати за рахунок кредиту та надходження виручки за якими підтверджує окупність проекту.

6. Копія звіту про проведення перевірки за останній звітний період ДПІ (у разі наявності).

7. Копії ліцензій та/або патентів на здійснення діяльності, якщо такі вимагаються згідно з чинним законодавством.

8. Копії документів, що підтверджують повноваження осіб, які представляють інтереси позичальника та які можуть підписувати необхідні документи у процесі надання мікрокредиту.

9. Документи, які підтверджують відповідність діяльності позичальника/ проекту санітарно-гігієнічним та екологічним нормам і стандартам, які діють в Україні відповідно до національного законодавства або згідно із укладеними нею міжнародними конвенціями та угодами згідно із затвердженим переліком.

10. Інші документи на вимогу Банку.

Якщо позичальник не є клієнтом банку, який надає йому мікрокредит, то він додатково подає:

11. Картку зі зразками підписів та відбитком печатки позичальника.

12. Інші документи на вимогу Банку.

13. Довідка про підтвердження позичальником відсутності заборгованості перед бюджетом та державними цільовими фондами

14. Лист-підтвердження клієнта у довільній формі про відсутність будь-яких змін в установчих документах, дозволах, ліцензіях тощо, які надавалися банку для вирішення питання надання кредиту (на дату укладання кредитного договору, договору застави/іпотеки) [38; 39; 40; 41; 42].

Якщо після сформування всього пакету документів і кінцевої кредитної заявки, та візиту кредитного менеджера до клієнта приймається позитивна оцінка

позичальника, то тоді сторони переходять до наступного етапу процесу мікрокредитування – проведення детального аналізу інформації про позичальника із визначенням його кредитно- і платоспроможності.

На третьому етапі кредитним менеджером за допомогою методик, вироблених банком, оцінюється здатність клієнта обслуговувати і повернути мікрокредит, досліджується його кредитна історія, виявляються і вимірюються всі можливі кредитні ризики тощо.

Нормативно-правовим актом НБУ, який регламентує проведення аналізу кредитоспроможності клієнта, є Положення про порядок формування і використання банками України резервів для покриття можливих втрат за активними банківськими операціями № 231 від 15.01.2012 р.

Фінансово-господарський аналіз представників малого та середнього бізнесу здійснюється у трьох напрямках: аналіз основних показників діяльності підприємства; аналіз ліквідності і аналіз ризиків, із використанням ряду методів: аналіз абсолютних і відносних показників, індексний метод, коефіцієнтний метод [36, с. 183].

1. Аналіз основних показників діяльності підприємства передбачає:

1.1. Аналіз структури балансу в даний момент і в динаміці: активи, зобов'язання, власний капітал.

1.2. Аналіз доходів і витрат бізнесу та дослідження резервів їх зміни, наприклад, шляхом зміни націнки чи собівартості продукції.

1.3. Аналіз прибутків і збитків клієнта.

1.4. Аналіз рентабельності, який проводиться через визначення наступних коефіцієнтів:

а) Коефіцієнт рентабельності продаж за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ):

$$K_{\text{ЕВІТ}} = \text{ФРОД} : \text{ЧВ}, \quad (1.1)$$

де ФРОД – фінансові результати від операційної діяльності;

ЧВ – чиста виручка від реалізації.

б) Коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА):

$$K_{\text{ЕВІТДА}} = \text{ФРЗД: ЧВ+ інші операційні доходи}, \quad (1.2)$$

де ФРЗД – фінансовий результат від звичайної діяльності.

в) Коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами до оподаткування ($K_{\text{ФРДО}}$):

$$K_{\text{ФРДО}} = \text{Фінансовий результат до оподаткування : Чисті доходи}. \quad (1.3)$$

г) Коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком:

$$K_{\text{РАЧП}} = \text{Чистий прибуток : Валюта балансу (активи)}. \quad (1.4)$$

$$\text{Чистий прибуток} = \text{ВП} - \text{СП} - \text{ОВ} - \text{ІВ}, \quad (1.5)$$

де ВП – виручка від продажу;

СП – собівартість продукції;

ОВ – операційні витрати;

ІВ – інші витрати.

д) Коефіцієнт рентабельності власного капіталу:

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \text{ЧП : ВК} * 100, \quad (1.6)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВК – інвестований власний капітал.

1.5. Аналіз точки беззбитковості.

$$\text{Точка беззбитковості} = \text{ПВ : (Ц - ЗВ)} \quad (1.7)$$

де, ПВ – постійні витрати;

Ц – ціна одиниці продукції;

ЗВ – змінні витрати [69].

2. Наступним моментом при фінансовому аналізі суб'єкта малого та середнього бізнесу є аналіз його ліквідності, що проводиться із використанням наступних коефіцієнтів:

а) Коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня):

$$\text{Коефіцієнт покриття} = \text{Оборотні активи} : \text{Поточні зобов'язання}. \quad (1.8)$$

б) Проміжний коефіцієнт покриття:

$$\text{Проміжний коефіцієнт покриття} = \text{МОА} : \text{ПЗ}, \quad (1.9)$$

де МОА – монетарні оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання [69].

3. Третім і дуже важливим моментом при оцінці фінансового стану клієнта є оцінка різноманітних ризиків щодо його діяльності і кредитної співпраці з ним.

Оцінка ризиків проводиться не лише за допомогою кількісних, але й якісних показників.

Під час аналізу діяльності клієнта досліджують такі групи ризиків: фінансовий, операційний, комерційний, виробничий ризик, управлінський та зовнішні ризики. При цьому основна увага зосереджується саме на фінансовому та операційному ризиках.

Фінансовий ризик суб'єкта МСБ оцінюється за допомогою наступних коефіцієнтів:

а) Частка власного капіталу до активів:

$$\text{Частка власного капіталу} = \text{Власний капітал} : \text{Активи}. \quad (1.10)$$

б) Коефіцієнт маневреності власного капіталу:

$$\text{Коефіцієнт маневреності} = (\text{ВК} - \text{ОЗ}) : \text{ВК}, \quad (1.11)$$

де ВК – власний капітал;

ОЗ – основні засоби.

в) Коефіцієнт оборотності оборотних активів:

$$\text{Коефіцієнт оборотності оборотних активів} = \text{ЧВ} : \text{ОА}, \quad (1.12)$$

де ЧВ – чиста виручка від реалізації;

ОА – оборотні активи.

г) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$$\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості} = \text{ЧВ} : \text{КРЗ}, \quad (1.13)$$

де КРЗ – кредиторська заборгованість.

д) Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом:

$$\text{Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом} = \text{ВК} : \text{НА}, \quad (1.14)$$

де ВК – власний капітал;

НА – необоротні активи.

г) Коефіцієнт фінансової незалежності:

$$\text{Коефіцієнт фінансової незалежності} = \text{ВК} : \text{Валюта балансу (пасив)} \quad (1.15)$$

Основним показником при дослідженні операційного ризику є коефіцієнт міри операційного ризику:

$$\text{Коефіцієнт міри операційного ризику} = \text{ПП} / \text{ППр}, \quad (1.16)$$

де, ПП – процентна зміна прибутків за певний період;

ППр – процентна зміна продаж [36, с. 238].

Наведені коефіцієнти є найбільш поширеними у вітчизняній банківській практиці, проте банки використовують ряд власних коефіцієнтів, розроблених відповідно до специфіки їх діяльності.

Визначення кредитоспроможності позичальника проводиться шляхом виведення його інтегральної оцінки. За допомогою інтегрального показника банк встановлює клас клієнта. При цьому до уваги беруться як розміри суб'єкта господарювання (мале чи середнє підприємство), так і галузь, в якій він функціонує [69].

Провівши детальний аналіз діяльності позичальника, кредитний менеджер складає відповідним чином резюме, що адресується кредитному комітету, де вказує розрахунок основних показників діяльності клієнта і робить власні рекомендації стосовно видачі запрошеного мікрокредиту.

На засіданні кредитного комітету банку розглядається заявка позичальника і висновок кредитного менеджера і приймається рішення про надання чи відмову у наданні мікрокредиту.

За умови позитивного висновку сторони приступають до структурування кредитної угоди – визначення і узгодження всіх її параметрів: строку, суми, вартості кредиту, забезпечення тощо. При визначенні параметрів кредитної операції особливий акцент робиться на індивідуальному підході до позичальника із врахуванням його специфічних потреб і особливостей господарювання.

Після структурування угоди слідує її складання, підписання і видача мікрокредиту.

Останнім етапом у процесі мікрокредитування є моніторинг обслуговування позики з боку позичальника та кінцеве її погашення [37, с. 8].

Варто зазначити, що сам механізм мікрокредитування може передбачати можливість застосування банками спрощеної процедури видачі кредиту позичальникам.

Проаналізувавши умови надання мікрокредитів у ряду вітчизняних банківських установ, ми виділили такі основні напрями спрощення процедури надання мікрокредитів:

- зменшення строків прийняття рішення про видачу мікрокредиту;
- звуження переліку документів, необхідних для видачі позики;

- введення спрощеної методики оцінки плато- і кредитоспроможності позичальників;
- зниження вимог до забезпечення за мікрокредитом [38; 39; 40; 41; 42].

Застосування спрощеної процедури мікрокредитування, на наш погляд, має для банківських установ двоякий ефект: з одного боку застосування наведених вище заходів може сприяти суттєвому зростанню ризиковості здійснення даних операцій, а з іншого – цей крок дозволить кредиторам суттєво знизити операційні витрати при здійсненні мікрокредитування, пришвидшити процес видачі позик та мати змогу задовольнити за певний період часу більшу кількість кредитних заявок.

Найбільш поширеним напрямом впровадження спрощеної процедури у мікрокредитуванні є використання скорингових систем оцінки фінансового стану позичальника та автоматизованих систем оцінки ризиків за кредитами. Використання даних систем дозволяє в повній мірі отримувати вигоду від застосування спрощеної процедури при кредитуванні МСБ.

Проте впровадження скорингу чи автоматизованих систем оцінки ризиків має ряд перешкод. По-перше, прийняття кінцевих рішень суттєво ускладнюється великою кількістю специфічних факторів, які потрібно враховувати, але важко оцінити кількісно, таких як особисті якості керівництва, відносини з партнерами, форма ведення звітності тощо, що відповідно збільшує рівень ризиковості даних операцій. По-друге, важливу роль у прийнятті рішення про можливість застосування цих систем відіграють і макроекономічні фактори, наприклад підприємницький клімат. Якщо банк функціонує у регіоні, де суб'єкти господарювання більш-менш дотримуються прозорості у веденні бізнесу, то запровадження бальних моделей є менш ризиковим і відповідно більш привабливим для нього. В регіонах, де переважають тіньові схеми ведення бізнесу, більша увага приділяється саме індивідуальному підходу до оцінки фінансового стану позичальника [44].

Попри те розроблення і використання автоматизованих систем оцінки ризиків та систем прийняття управлінських рішень на основі скорингу є

важливим кроком у спрощенні і здешевленні процесу мікрокредитування малого і середнього бізнесу і збільшенню його привабливості з боку банків.

При кредитуванні суб'єктів малого і середнього бізнесу через фонди підтримки підприємництва та міжнародні фінансові організації (МФО) процедура мікрокредитування має наступний вигляд.

На першому етапі представник малого або середнього підприємництва, який відповідає критеріям, наперед встановленим програмою кредитування, має звернутись до одного з банків-партнерів з метою ознайомлення з порядком подачі заявки на отримання кредиту в рамках даної програми.

На наступному етапі підприємство малого і середнього бізнесу має підготувати та подати заявку на отримання кредиту, за формою та змістом, визначеною банком-партнером. Форма заявки на отримання кредиту, а також перелік супровідної документації в рамках програм кредитування МФО та ФПП визначається кожним банком-партнером окремо і залежить від розміру та мети кредиту (інвестиційний кредит або кредит на поточні цілі).

За результатами розгляду заявки, поданої підприємством МСБ, на предмет відповідності критеріям прийнятності, встановлених міжнародною фінансовою організацією та/або відповідним фондом підтримки підприємництва, банк-партнер приймає рішення щодо надання кредиту. При цьому оцінка кредитоспроможності позичальника проводиться за методикою банку, оскільки саме він є носієм кредитних ризиків за даною кредитною операцією. При прийнятті позитивного рішення розпочинається фінансування інвестиційного проекту суб'єкта малого і середнього бізнесу за стандартною процедурою [53].

Таким чином, проаналізувавши процес мікрокредитування можемо стверджувати, що процедура його надання не суттєво відрізняється від алгоритму видачі інших видів позик, проте має ряд відмінних рис, які дозволяють виділити мікрокредит як особливу форму кредитних відносин, а саме: специфічні показники фінансового аналізу позичальників, можливість застосування спрощеної процедури кредитування, чітко виражений індивідуальний підхід до клієнта.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Проаналізовано вітчизняні і зарубіжні підходи до визначення суб'єктів мікрокредитування. Показано роль малого і середнього бізнесу у розвитку економіки країни та висвітлено проблему, яка найбільш гостро стримує подальше зростання цього інституційного сегменту – недостатність кредитної підтримки з боку банків. Визначено мікрокредитування як найбільш оптимальну форму кредитної співпраці банків із малим і середнім бізнесом.

2. На основі аналізу вітчизняних і зарубіжних теоретичних підходів до трактування суті мікрокредитування, а також сучасної практики його здійснення сформульовано власне визначення «мікрокредитування» як сукупність економічних відносин між малим і середнім бізнесом та установами, які здійснюють мікрофінансову підтримку, з приводу руху тимчасово вільних кредитних коштів, що мають цільовий, інноваційний та соціальний характер, надаються на умовах спрощеної процедури із врахуванням індивідуальних потреб та особливостей клієнта при визначенні параметрів кредитної операції.

3. Визначено найбільш характерні риси мікрокредитування: надання в кредит відносно невеликих сум на короткі строки; підприємницький характер позик; видача кредитних коштів визначеному колу клієнтів; мікрокредитування не є ізольованою банківською операцією, а здійснюється в рамках спеціальних програм; спрощена процедура розгляду заявок і контролю; відносно високий рівень ризику; мікрокредитування виступає інструментом державної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва та становленню середнього класу суспільства; інноваційний характер кредитів.

Також автором сформульовано принципи мікрокредитування як окремої економічної категорії: принцип платності; принцип цільової спрямованості; принцип строковості; принцип диференційованої забезпеченості; принцип гнучкості.

4. Висвітлено особливості, напрями та процедури державної підтримки малого і середнього бізнесу в Україні, розглянуто вітчизняну систему державного фінансово-кредитного регулювання мікрокредитування. Проаналізовано

ефективність реалізації державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні на протязі останніх років, а також наведено приклади державної підтримки мікрокредитування в США і країнах Євросоюзу.

5. Детально розглянуто етапи процесу мікрокредитування, виділено характерні риси його процедури, які дозволяють виокремити мікрокредитування як особливу форму реалізації кредитних відносин, а саме: специфічні показники фінансового аналізу позичальників, можливість застосування спрощеної процедури кредитування, чітко виражений індивідуальний підхід до клієнта.

6. Проаналізовано напрями застосування спрощеної процедури надання мікрокредитів в банківській системі України, а саме: зменшення строків прийняття рішення про видачу мікрокредиту; звуження переліку документів, необхідних для видачі позики; введення спрощеної методики оцінки плато- і кредитоспроможності позичальників; зниження вимог до забезпечення за мікрокредитом. Визначено ефект від впровадження спрощеної процедури для банківських установ. Зосереджено увагу на скорингових системах оцінки фінансового стану позичальника та автоматизованих системах оцінки ризиків кредитних операцій як найбільш перспективному напрямі спрощення процедури мікрокредитування МСБ.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНА ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Аналіз кон'юнктури вітчизняного ринку мікрокредитування

Вітчизняний ринок мікрокредитування є одним із найменш освоєних і водночас найбільш перспективних та динамічних сегментів ринку банківських послуг в Україні. У розвитку українського ринку мікрокредитування чітко спостерігаються певні тенденції, виокремлюються основні проблеми та специфічні риси, для кращого розуміння яких проведемо його ґрунтовний аналіз з точки зору основних кон'юнктурних показників.

Для оцінки ринку мікрокредитування ми обрали ряд критеріїв, за допомогою яких можна комплексно оцінити основні його кількісні характеристики, а саме: обсяг кредитів, наданих малому і середньому бізнесу, величина середніх ефективних відсоткових ставок за мікrokредитами, кількість банків, які надають мікrokредити, структура позик у розрізі валют та строків кредитування, а також галузева структура позичальників.

Перешкодами до більш точного аналізу ринку мікrokредитування в Україні є різні підходи банків до трактування суті мікrokредиту, його обсягів та основних параметрів.

Проаналізуємо динаміку обсягів даного ринку за період з грудня 2010 року по січень 2013 року (рис. 2.1).

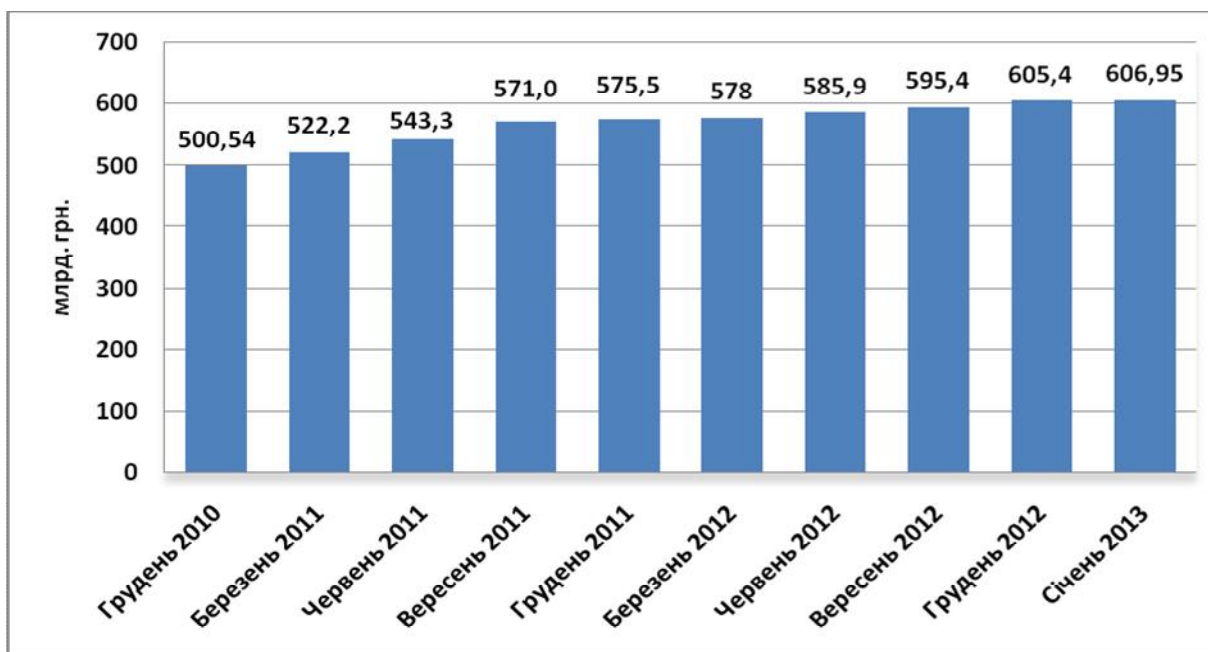


Рис. 2.1. Динаміка кредитування банківськими установами підприємств малого і середнього бізнесу у 2010-2013 роках, млрд. грн.*

*Складено автором на основі даних матеріалів досліджень консалтингової компанії «Простобанк Консалтинг» [45; 46; 47; 48; 49]

З рисунку 2.1 видно, що ринок мікrokредитування в Україні на протязі останніх років поступово зростає. За досліджуваний період обсяг ринку зріс на 106,41 млрд. грн. або на 21,25%.

Проте на даному ринку спостерігається тенденція до зниження приросту обсягу. Так у 2011 році приріст ринку склав 74,86 млрд. грн. або 14,97%, тоді як у 2012 році приріст обсягів мікrokредитування українських підприємств знизився до 29,9 млрд. грн. в рік або до 5,2%.

При цьому в останні роки спостерігається чітка сезонна тенденція до зміни приросту обсягів виданих мікrokредитів, що пов'язується з сезонністю роботи деяких категорій позичальників.

Перспективність розвитку даного сегменту ринку пояснюється також і доволі малим колом банків, які надають мікrokредити суб'єктам малого і середнього бізнесу (рис. 2.2.).

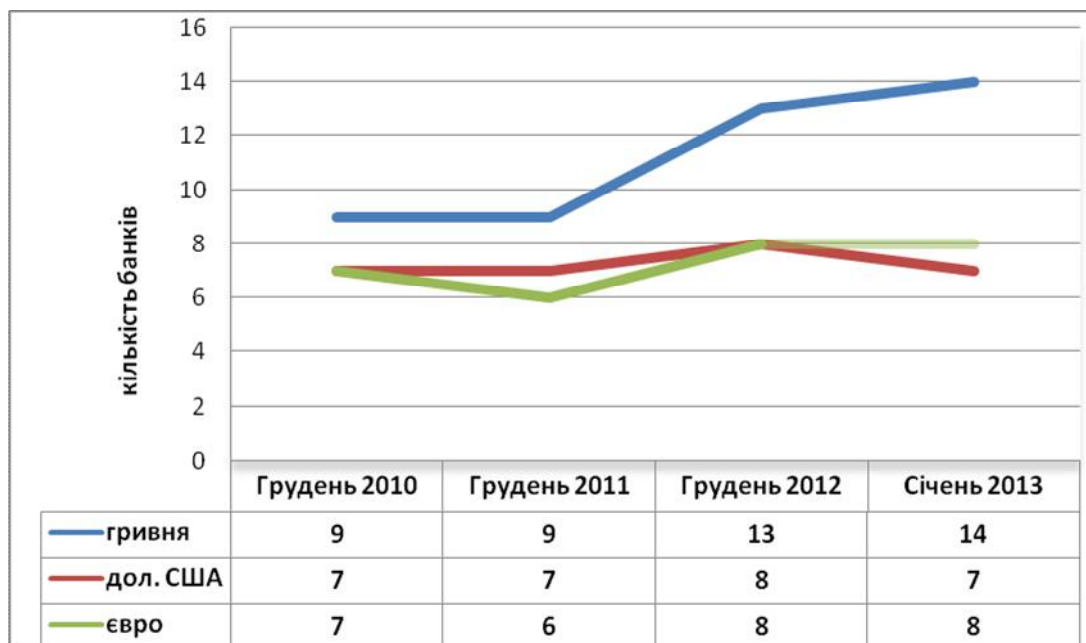


Рис. 2.2. Динаміка кількості банків, які надають мікрокредити суб'єктам малого і середнього підприємництва, за 2010-2013 роки*

*Складено автором на основі даних матеріалів досліджень консалтингової компанії «Простобанк Консалтинг» [45; 46; 47; 48; 49]

Як демонструє рисунок 2.2, на сьогодні лише 14 банків з майже 160 активно діючих в Україні, надають кредити малому і середньому бізнесу. При чому, як ми бачимо, у 2012 році відбулося суттєве зростання кількості банків, які надають мікрокредити. Майже всі банківські установи із цього числа активно співпрацюють з міжнародними фінансовими організаціями при залученні коштів для кредитування малого та середнього бізнесу.

Найбільше вітчизняних банків готові кредитувати бізнес у гривні, а щодо пропозицій мікрокредитування у іноземній валюті, то кількість банків, які пропонують такі кредитні продукти, за останні роки майже не змінилася і варіюється в межах семи-восьми установ.

Переходячи до цінових показників ринку мікрокредитування в Україні, розглянемо динаміку середніх ефективних відсоткових ставок за даним видом кредитів (рис. 2.3).

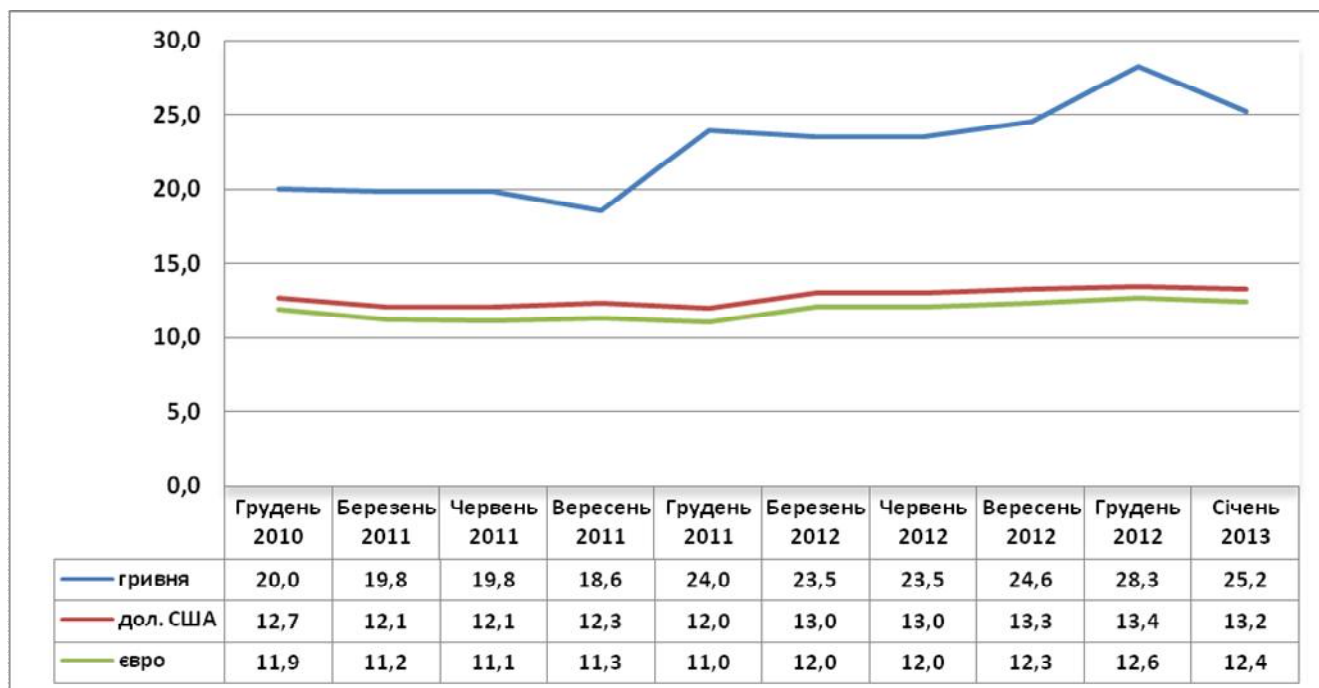


Рис. 2.3. Динаміка середніх ефективних відсоткових ставок за мікrokредитами малому і середньому бізнесу за 2010-2013 роки, %*

*Складено автором на основі даних матеріалів досліджень консалтингової компанії «Простобанк Консалтинг» [45; 46; 47; 48; 49]

Як демонструє даний рисунок, протягом досліджуваного періоду середня процентна ставка в гривні за мікrokредитами зросла майже на 5%. В той же час відсоткові ставки за кредитами в доларах США і євро зросли не суттєво, близько на 0,5%. З рисунка також видно, що ставка в гривні протягом досліджуваного періоду показала досить значні коливання і має тенденцію до суттєвого зростання у осінній період, що можна пояснити загальною нестабільністю економіки країни та наростаючими інфляційними та девальваційними очікуваннями національної валюти у цей період.

Розглянемо деякі структурні характеристики ринку мікrokредитування в Україні.

В останні роки в банківській системі країни спостерігається надлишок доларової ліквідності, що не могло не позначитися на структурі мікrokредитів суб'єктам малого і середнього бізнесу (рис. 2.4).

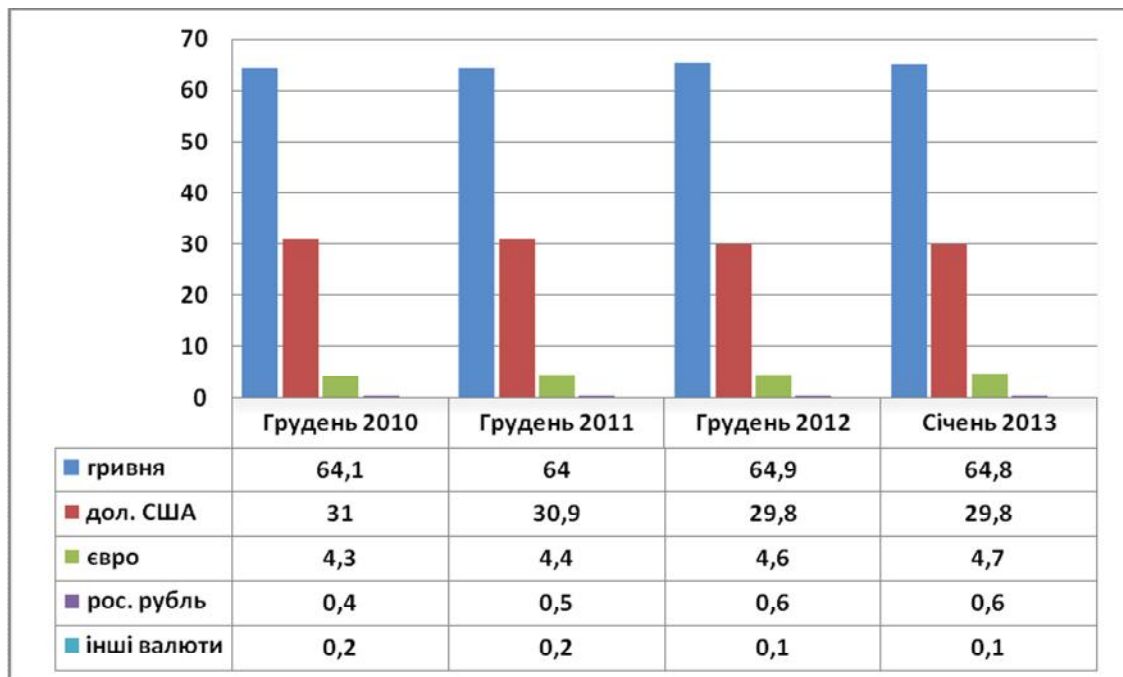


Рис. 2.4. Динаміка структури мікrokредитів суб'єктам малого і середнього бізнесу в розрізі валюти кредитування за 2010-2013 роки, %*

*Складено автором на основі даних матеріалів досліджень консалтингової компанії «Простобанк Консалтинг» [45; 46; 47; 48; 49]

Аналізуючи даний рисунок видно, що протягом досліджуваного періоду валютна структура мікrokредитів майже не змінилася. Левову частку даних кредитів складають позики в національній валюті гривні, понад 64%. Майже третину всіх мікrokредитів складають кредити, видані у доларах США. Кредити в європейській валюті складають лише 4,7%. Мікrokредити в російських рублях і інших валютах складають 0,6% та 0,1% відповідно.

Як бачимо із рисунка, протягом останніх років частка кредитів у гривні та євро поступово зростає, в той же час кількість мікrokредитів у доларах США щороку знижується на декілька десятих відсотка. Обсяг мікrokредитів у російських рублях залишається незначним і не демонструє відчутної тенденції до зростання, не зважаючи на постійні спроби російських банків наростити кредитування українського бізнесу в російській валюті.

Важливим моментом при аналізі ринку мікrokредитування в Україні є оцінка строковості наданих кредитів (рис. 2.5).

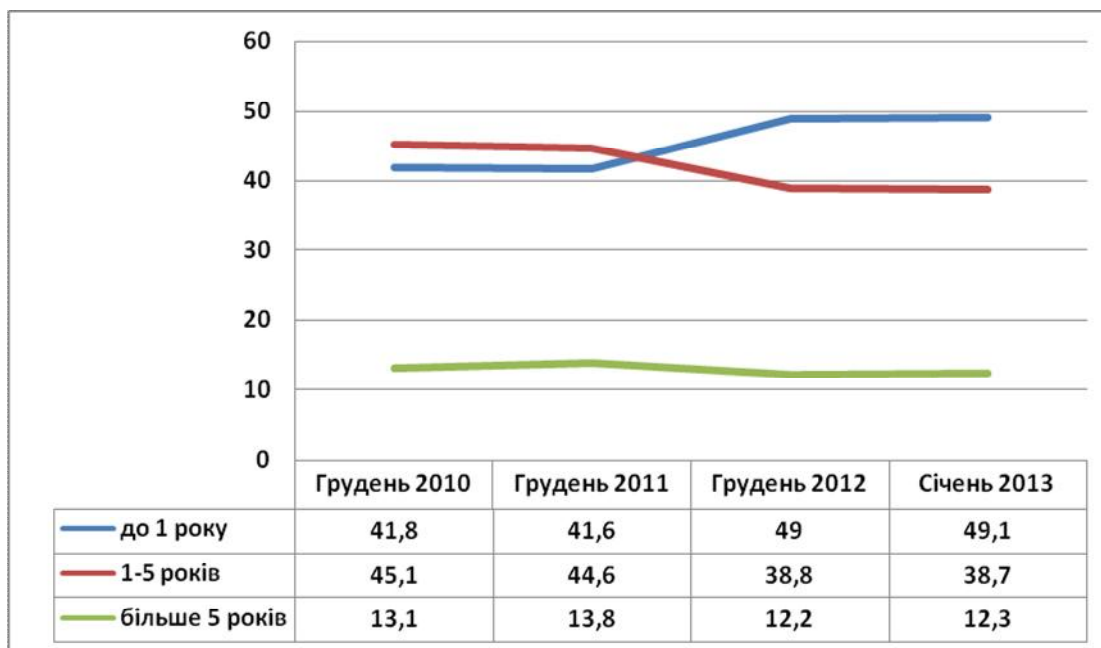


Рис. 2.5. Динаміка мікрокредитів, виданих суб'єктам малого та середнього бізнесу в розрізі строків кредитування за 2010-2013 роки, %*

*Складено автором на основі даних матеріалів досліджень консалтингової компанії «Простобанк Консалтинг» [45; 46; 47; 48; 49]

Як видно із рисунка 2.5, на вітчизняному ринку мікрокредитування переважають кредити строком до одного року (49,1%), середньострокові кредити (строком на 1-5 років) становлять 38,7%, а довгострокові кредити (понад 5 років) – 12,3%.

На даному ринку спостерігається невтішна тенденція до зниження частки довгострокових та середньострокових мікрокредитів та суттєве зростання частки короткострокових кредитів, що спричинене нестабільною ситуацією в економіці країни, зростаючими процентними ставками за мікрокредитами тощо.

Щодо галузевої структури ринку мікрокредитування в Україні, то за останні роки вона майже не змінилася і на кінець 2012 року має наступний вигляд: кредити підприємствам сфери торгівлі – 55%, мікрокредити суб'єктам аграрної сфери – 2%, позики промисловим підприємствам – 17%, кредити підприємствам сфери послуг – 26% [50].

Для кращого розуміння ситуації та перспектив ринку мікрокредитування малого та середнього бізнесу в Україні розглянемо діяльність міжнародних

фінансових організацій, які фактично виступають локомотивами у розвитку даного ринку.

Серед міжнародних фінансових організацій, які найактивніше сприяють розвитку вітчизняного ринку мікrokредитування, виділяють Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Кредитна установа для відбудови (KfW) та створений нею спільно із Міністерством фінансів Німецько-український фонд (НУФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР).

Німецько-український фонд здійснює найбільший вплив у сприянні розвитку мікrokредитування в Україні. На даний момент фондом реалізуються три програми та проекти по підтримці малого та середнього бізнесу: програма мікrokредитування, програма кредитування мікро-, малих та середніх підприємств за пріоритетними напрямками, програма з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості. За усіма цими програмами за весь час свого функціонування НУФ видав через банки-партнери 161 220 кредитів на суму 726,291 млн. євро. Поточний кредитний портфель НУФ становить 28,9 млн. євро (рис. 2.6).

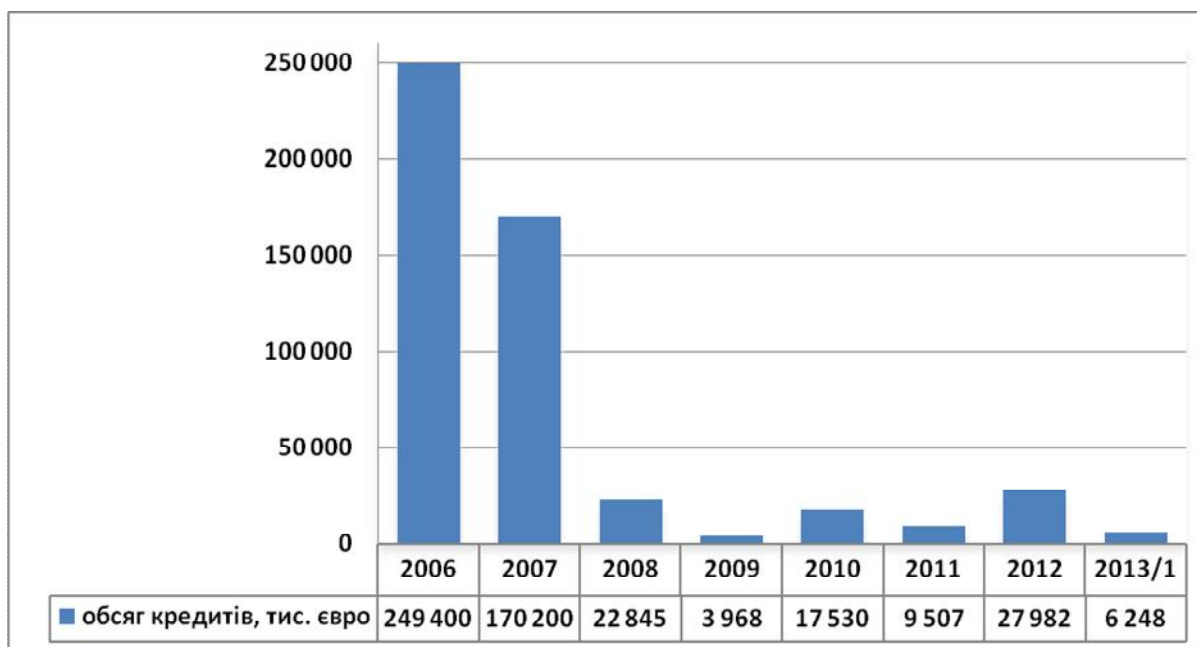


Рис. 2.6. Динаміка обсягу кредитних коштів, виданих НУФ на підтримку мікrokредитування МСБ за 2006-2013 роки*

*Розраховано автором за даними НБУ [53]

Як ми бачимо із рисунка 2.6, обсяг кредитної підтримки фондом українського бізнесу після різкого падіння у 2008 році починає поступове відновлення. У 2012 році в повній мірі почала функціонувати програма кредитування МСБ за пріоритетними напрямками, що сприяло суттєвому зростанню кредитної підтримки підприємництва на 294,3%, порівняно із 2011 роком. У 2013 році лише за січень приріст кредитного портфелю НУФ становив 22% від загального кредитного портфелю 2012 року. Таким чином, ми можемо говорити про суттєве збільшення кредитної підтримки українського бізнесу з боку фонду.

Розглянемо детальніше галузеве спрямування кредитів НУФ (рис. 2.7).

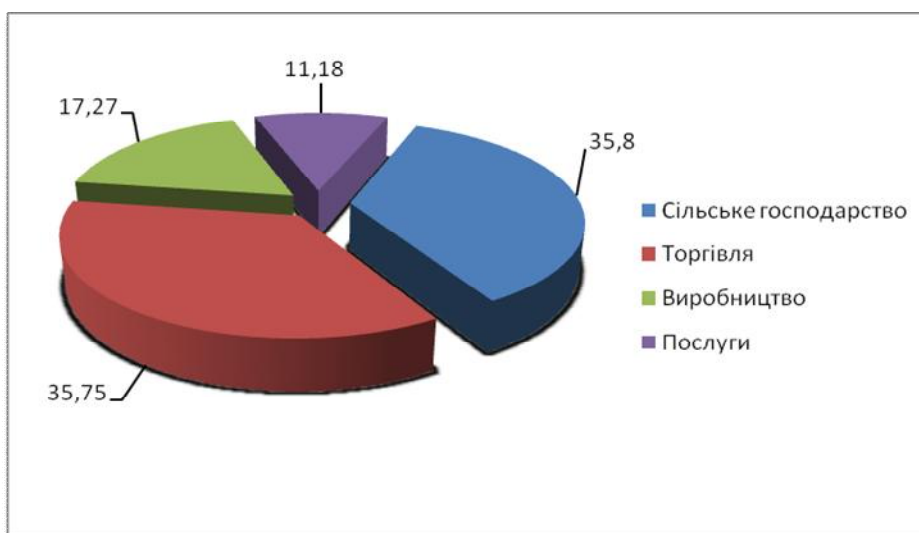


Рис. 2.7. Галузева структура кредитів, наданих Німецько-українським фондом у 2012 році [53]

З рисунку 2.7 видно, що найбільший обсяг фінансової підтримки отримали підприємства сільського господарства та торгівлі – 35,8% та 35,75% відповідно, а на фінансування підприємств сфери послуг виділено найменше коштів – 11,8%.

Кредити Німецько-українського фонду надаються підприємствам малого і середнього бізнесу на такі цілі, як поповнення обігових коштів, купівля основних засобів, купівля обладнання, транспортних засобів, реалізацію нових інвестиційних проектів тощо.

Аналізуючи діяльність інших міжнародних фінансових організацій, які підтримують розвиток мікрокредитування в Україні, варто зазначити, що їхня

кредитна підтримка спрямована на модернізацію бізнесу, покращенню його екологічної складової та підвищенні енергоефективності. Найбільшим міжнародним кредитором, який надає кредити вітчизняному бізнесу на такі цілі, є Європейський банк реконструкції і розвитку (рис. 2.8).

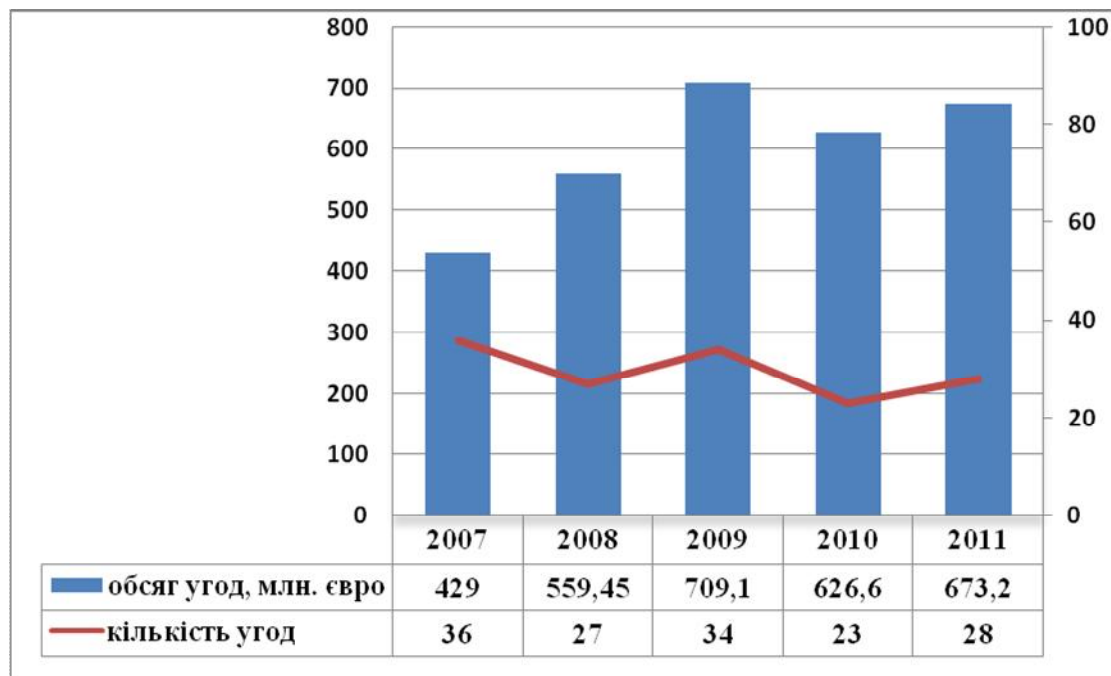


Рис. 2.8. Динаміка обсягу і кількості угод, укладених між Україною і ЄБРР за 2007-2011 роки*

*Складено автором на основі даних Звіту про діяльність ЄБРР в Україні у 2011 р. та Стратегії діяльності ЄБРР в Україні на 2011-2014 рр. [51; 52]

Як видно на рисунку 2.8, Європейський банк реконструкції і розвитку в важкий кризовий і після кризовий період постійно нарощував обсяги кредитної підтримки українському бізнесу, щороку в середньому на 14,2% .

Кредити ЄБРР як правило спрямовувалися в таких напрямках, як корпоративний сектор – 30%, енергетика – 13%, сектор фінансових організацій – 29%, інфраструктура – 28%.

Щодо перспектив діяльності даної міжнародної організації, то згідно нової стратегії роботи ЄБРР в Україні на 2011-2014 роки, ЄБРР має на меті збільшувати фінансову підтримку розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [51; 52].

Таким чином, детально проаналізувавши кількісні показники кон'юнктури ринку мікrokредитування в Україні, можемо стверджувати, що у даному сегменті спостерігаються тенденції до подальшого зростання і розвитку, а перспективність

ринку посилюється невисокою конкуренцією, достатньою його прибутковістю та готовністю міжнародних фінансових організацій нарощувати кредитну підтримку малого та середнього бізнесу.

2.2. Аналіз і оцінка програм мікрокредитування

Ринок мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні володіє низьким ступенем конкуренції, що окрім невеликої кількості фінансових установ, які здійснюють мікрофінансову підтримку, проявляється також і в досить стандартизованих банківських кредитних продуктах. Такий високий рівень стандартизації спричинений тим, що більшість банків надають мікрокредити не за власні кошти, а за програмами міжнародних фінансових організацій. Оцінимо умови програм кредитування підприємств малого і середнього бізнесу банками України (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Умови надання банківських мікрокредитів, спрямованих на розвиток бізнесу, малим і середніх підприємствам*

№ п/п	Назва банку	Процентна ставка	Обсяг кредиту	Термін кредиту	Забезпечення	Цілі кредитування
1	ПАТ «Банк Київська Русь» (за програмою співпраці з НУФ) [38]	встановлюється індивідуально	5–2 000 тис. грн.	3-36 міс.	нерухомість, земельні ділянки, майнові права, рухоме майно, обладнання, порука і гарантії	поповнення обігових коштів, придбання основних засобів, споживчі потреби власника бізнесу
2	ПАТ «Дельта Банк» [56]	від 26,99%	30-800 тис. грн.	6-36 міс.	житлова і нежитлова нерухомість	поповнення обігових коштів, фінансування поточної діяльності, придбання основних засобів
3	ПАТ «Ерсте банк» [41]	встановлюється індивідуально	3-3 000 тис. грн.	3-60 міс.	житлова і нежитлова нерухомість, обладнання, транспортні засоби, с/г техніка, порука, депозит	поповнення обігових коштів, придбання транспортних засобів та с/г техніки, виробничого обладнання, фінансування капітальних інвестицій в основні засоби
4	ПАТ «Імексбанк» (за програмою співпраці з НУФ) [58]	встановлюється індивідуально	до 250 тис. євро	24-60 міс.	нерухомість, автотранспорт, обладнання тощо	купівля основних засобів, поповнення оборотних коштів

Продовження табл. 2.1

№ п/п	Назва банку	Процентна ставка	Обсяг креди-ту	Термін креди-ту	Забезпечення	Цілі кредитування
5	ПАТ «Кредитпромбанк» (за програмою співпраці з НУФ) [59]	встановлюється індивідуально	до 1 000 тис. грн.	до 60 міс.	нерухомість, автотранспорт, гарантії і порука	придбання основних засобів, транспортних засобів, поповнення оборотних коштів
6	ПАТ «Мегабанк» [60]					
6.1	за програмою співпраці з ЄБРР (програми «Мікрокредит» та «Агро-мікрокредит»)	18,5% в гривні та 10% в ін. валюті	до 2 000 тис. грн., екв. в дол. США чи євро	до 60 міс.	придбане обладнання, нерухомість, гарантії і порука	купівля основних засобів, поповнення оборотних коштів
6.2	за програмою співпраці з НУФ	9%	до 250 тис. євро	12-60 міс.	придбане обладнання, нерухомість, гарантії і порука	купівля основних засобів, поповнення оборотних коштів
6.3	за програмою співпраці з KfW	18,5% в гривні та 10% в ін. валюті	25-500 тис. дол. США, або екв. в гривні чи євро	до 60 міс.	придбане обладнання, нерухомість, гарантії і порука	купівля основних засобів, поповнення оборотних коштів
7	ПАТ «ПроКредит Банк» (за програмою співпраці з НУФ) [61]	встановлюється індивідуально	до 300 тис. грн. більше 300 тис. грн. або екв. в дол. США чи євро	до 36 міс. в грн. до 60 міс. в дол. США чи євро	до 100 тис. грн. – без застави, нерухоме майно, автотранспорт, обладнання, порука, депозит	поповнення оборотних коштів, купівля транспорту та обладнання, інвестування у бізнес-проекти
8	ПАТ «Райффайзен банк Аваль» [42]	20-24%	до 300 тис. євро	1-60 міс.	нерухомість, транспортні засоби, майнові права, майно, придбане за кредитні кошти, депозит	поповнення обігових коштів, придбання обладнання, придбання транспортних засобів
9	ПАТ «Укргазбанк» (за програмою співпраці з НУФ) [63]	20-23%	25-80% вартості активу, що купується	12-60 міс.	майно, придбане за кредитні кошти, депозит, нерухомість, інше ліквідне забезпечення	поповнення обігових коштів, купівля обладнання, придбання транспортних засобів, с/г техніки, купівля комерційної нерухомості,
		18,5% у гривні, 9% - у євро	до 250 тис. євро або екв. у гривні	до 60 міс.	майно, придбане за кредитні кошти, нерухомість, гарантії, поруки	фінансування інвестиційних проектів для підприємств сільської місцевості

Продовження табл. 2.1

№ п/п	Назва банку	Процентна ставка	Обсяг креди-ту	Термін креди-ту	Забезпечення	Цілі кредитування
10	ПАТ «Укресімбанк» [40]					
10.1	за рахунок власних коштів	23,30% в гривні, 10-12% в ін. валюті	50-30000 тис. грн. або екв. в ін. валюті	12-60 міс.	майно, придбане за кредитні кошти, депозит, нерухомість, інше ліквідне забезпечення	поповнення обігових коштів, реалізація інвестиційних проектів розвитку бізнесу, купівля транспортних засобів
10.2	за програмою співпраці з НУФ	встановлюється індивідуально	25-500 тис. дол. США	до 5 р.	за застава нерухомості, розмір і вид якої встановлюється індивідуально	придбання основних засобів, купівля і модернізація обладнання, розширення бізнесу, поповнення оборотних коштів
			500-2000 тис. дол. США	3-5 р.		
10.3	за програмою співпраці з ЄБРР	встановлюється індивідуально	до 10000 тис. дол. США	до 60 міс., пільг. період – 24 міс.	розмір і вид забезпечення встановлюється індивідуально	реалізація інвестиційних проектів у сфері підвищення енергоефективності бізнесу
10.4	за програмою співпраці з Північним інвестиційним банком	встановлюється індивідуально	від 250 тис. дол. США, власний внесок не менше 30% вартості проекту	до 84 міс., пільг. період – 36 міс.	розмір і вид забезпечення встановлюється індивідуально	купівля та введення в експлуатацію обладнання, систем і процесів, що сприятимуть зниженню шкідливих викидів в навколишнє середовище та підвищенню енергоефективності бізнесу
11	ПАТ «Укрсиббанк» [65]	встановлюється індивідуально	до 200 тис. грн.	до 60 міс.	житлова нерухомість	поповнення обігових коштів, придбання транспортних засобів, обладнання, купівля комерційної нерухомості
12	ПАТ «УПБ» (за програмою співпраці з НУФ) [66]	встановлюється індивідуально	до 250 тис. євро або екв. у гривні	до 60 міс.	майно, придбане за кредитні кошти, нерухомість, інше ліквідне забезпечення	купівля основних засобів, поповнення оборотних коштів

*Складено автором на основі даних програм мікрокредитування вітчизняних банків

Як видно із таблиці 2.1, більшість вітчизняних банків, які надають мікрокредити малому і середньому бізнесу, пропонують більш-менш однакові умови кредитування. Так процентна ставка за таким видом кредитів зазвичай встановлюється індивідуально для кожного позичальника. Фіксовані процентні

ставки пропонуються лише декількома банками, які здійснюють кредитування за рахунок власних коштів.

Сума кредиту варіюється в залежності від цілей кредитування. Максимальна пропозиція мікрокредиту 30 млн. грн. – на придбання обладнання та його модернізацію, мінімальна сума – 3 тис. грн. – на споживчі витрати власника бізнесу.

Середній термін мікрокредитів, який пропонується – 24-60 місяців із можливістю вибору різних форм погашення кредиту – класична схема та ануїтетні платежі.

Банки, що здійснюють мікрокредитування, прагнуть отримати у якості забезпечення заставу нерухомості, автотранспорт, виробниче обладнання, гарантії і поруки, а також у якості додаткового забезпечення вимагається оформлення договору страхування.

Банківські установи зазвичай надають кошти на розвиток бізнесу – купівлю основних засобів, обладнання, автотранспорту, поповнення оборотних коштів, фінансування інвестиційних проектів по розширенню бізнесу тощо, проте майже не фінансують започаткування нового бізнесу. Видачу мікрокредитів на дані цілі в Україні здійснюють лише два банки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Умови надання банками мікрокредитів, спрямованих на започаткування бізнесу, малим і середнім підприємствам*

№ п/п	Назва банку	Процентна ставка	Обсяг кредиту	Термін кредитування	Забезпечення	Цілі кредитування
1	ПАТ «Укрсоцбанк» за програмою співпраці з УФПП [67]	встановлюється індивідуально	від 100 тис. грн. (власний внесок 30%)	до 5-10 років	власне майно або майно, придбане в кредит	започаткування нового бізнесу на умовах франчайзингу, зокрема купівля основних засобів, поповнення основних засобів
2	ПАТ «Укргазбанк» за програмою співпраці з УФПП [63]	20,0-21,2% залежно від строку кредиту	обсяг кредиту до 70 % від вартості франшизи	до 3 років	застава рухомого на нерухомого майна	започаткування нового бізнесу на умовах франчайзингу, зокрема купівля основних засобів, поповнення основних засобів

*Складено автором на основі даних програм мікрокредитування вітчизняних банків

Як бачимо із даної таблиці, основною умовою мікрокредитування створення нового бізнесу є кредитування інвестиційних проектів, які реалізуються на умовах франчайзингу. При чому, обсяг, термін і вартість кредиту майже не відрізняються від ринкових пропозицій мікрокредитів, спрямованих на розвиток бізнесу.

Аналізуючи пропозиції мікрокредитування вітчизняних банків за допомогою даних таблиць 2.1 та 2.2, бачимо, що дев'ять із чотирнадцяти установ кредитують малий і середній бізнес за програмами підтримки міжнародних фінансових організацій. Найбільше банків, вісім, кредитують бізнес за програмами Німецько-українського фонду за посередництвом Кредитної установи для відбудови. Ще два банки, активно впроваджують програми кредитної підтримки ЄБРР та МБРР. ПАТ «Укресімбанк» налагодив співпрацю ще й з Північним інвестиційним банком.

Проаналізуємо умови і порядок надання міжнародними фінансовими організаціями коштів через банків-партнерів.

Таблиця 2.3

Умови кредитування підприємств малого і середнього бізнесу за програмами ЄБРР та МБРР*

№ п/п	Умови програми	Програма ЄБРР	Програма МБРР
1	Вид підприємства	малі і середні підприємства	малі і середні підприємства
2	Вартість проекту	180 - 4 000 тис. дол. США	20 – 3 000 тис. дол. США
3	Сума кредиту	до 70% від вартості проекту; мін. – 125 тис. дол. США, макс. – 2 500 тис. дол. США	до 75 % від вартості проекту; мін. – 15 тис. дол. США макс. – 2 250 тис. дол. США
4	Валюта кредиту	дол. США	дол. США
5	Вартість кредиту	ставка LIBOR + 8% + комісія НБУ та банку-партнера до 3% від основної суми кредиту; за дострокове погашення кредиту: комісія у сумі LIBOR + 3,5%	ставка LIBOR + процент в залежності від якості і достатності активів позичальника + комісія НБУ та банку-партнера до 1,125% від основної суми кредиту
6	Термін	1-5 років	1-5 років
7	Призначення кредиту	купівля основних засобів, поповнення обігових коштів, фінансування експортних контрактів, фінансування лізингу та впровадження заходів по підвищенні енергоефективності і екологічності виробництва	купівля основних засобів, поповнення обігових коштів, фінансування експортних контрактів, фінансування лізингу та впровадження заходів по підвищенні енергоефективності і екологічності виробництва
8	Забезпечення	200% від суми кредиту, при цьому 120% - застава ліквідного рухомого і нерухомого майна, 80% - майнові права, товари в обороті, гарантії банків	забезпечення повинне повністю покривати вартість кредиту, застава рухомого і нерухомого майна, майнових прав, гарантій банків

*Складено автором за на основі даних [55; 57]

Як бачимо із наведеної таблиці, і ЄБРР і МБРР пропонують клієнтам досить значні суми коштів, при цьому відсоткові ставки за кредитами залишаються набагато нижчими за ринкові, комісія на користь банку-кредитора є порівняно невеликою, але достатньою, що дозволяє задовольнити вимоги щодо прибутковості всіх сторін процесу мікрокредитування.

Проте кредитування міжнародними фінансовими організаціями МСБ має ряд обмежуючих факторів, як то дуже високі вимоги до позичальників, інвестиційних проектів, а також до забезпечення за кредитом та до роботи банку-партнера.

Таблиця 2.4

**Умови програм кредитування підприємств малого і середнього бізнесу
Німецько-українського фонду***

№ п/п	Назва програми	Цільова група	Розмір кредиту	Процентна ставка	Валюта кредиту	Термін
1	Програма мікрокредитування НУФ	ФО-підприємці, та мікропідприємства, які функціонують у виробничій сфері, с/го, сфері послуг або торгівлі; малі та середні п-ства, які функціонують у виробничій сфері і сфері послуг	для ФО-підприємців і мікропідприємств до 25 000 євро; для малих п-ств – до 100 000 євро; для середніх п-ств – до 250 000 євро	ринкова	грн., євро	інвестиції в оборотний капітал – до 3 р.; інвестиції в основний капітал – до 5 років
2	Програма з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості	ФО-підприємці, малі і середні п-ства, які здійснюють свою діяльність у виробничій сфері, сільському господарстві, сфері послуг або торгівлі	для всіх груп п-ств – до 250 000 євро; розмір позики у портфелі банку-партнера – не більше 50 000 євро	ринкова	грн., євро	інвестиції в оборотний капітал – до 3 р.; інвестиції в основний капітал – до 5 років
3	Програма з кредитування мікро-, малих та середніх підприємств України за пріоритетними галузевими напрямками	мікро, малі та середні п-ства, які здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямках	для всіх груп п-ств – до 100 000 євро	кредити в грн.: - інвест. кредит: облік. ст. НБУ + 7-8 % річних; - поповнення обіг. коштів: облік. ст. НБУ +9-10% річних; кредити в євро: не більше EURIBOR +7,5% річних	грн., євро	інвестиції в оборотний капітал – до 3 р.; інвестиції в основний капітал – до 5 років

*Складено автором за даними НБУ [53]

Виходячи із таблиці 2.4 видно, що Німецько-український фонд здійснює досить комплексну фінансову підтримку розвитку малого і середнього бізнесу в Україні шляхом створення і реалізації різноманітних програм мікрокредитування. Найбільш привабливою для вітчизняних підприємств, на наш погляд, є програма мікрокредитування ММСП, яка надає доступ широкого кола суб'єктів господарювання до фінансування власного бізнесу, забезпечує індивідуальний підхід при встановленні процентних ставок за кредитами, передбачає невисокі вимоги щодо забезпечення, тривалі строки фінансування, порівняно значні суми пропонованих кредитів.

Важливим недоліком програм підтримки мікрокредитування НУФ, ЄБРР та МБРР є відсутність фінансування створення нового бізнесу.

Фінансування створення нових підприємств сектору малого і середнього бізнесу в Україні здійснює лише Український фонд підтримки підприємництва.

УФПП надає кредити для реалізації інвестиційних проектів на конкурсній основі. Інвестиційні проекти повинні бути пов'язані з виробництвом, переробкою і збутом виробленої продукції, придбанням техніки, обладнання, новітніх технологій, будівництвом і реконструкцією виробничих приміщень.

Мікрокредити надаються через регіональні фонди підтримки підприємництва на поворотній основі, за умови забезпечення виконання зобов'язання щодо їх повернення та сплати відсотків за користування коштами на рівні 1,5 облікової ставки Національного банку України, яка діє на дату укладення договору про мікрокредитування в розмірі:

- від 50000 до 100000 гривень на строк до одного року;
- від 100001 до 250000 гривень на строк до трьох років з відстроченням повернення основної суми зобов'язання до одного року.

Забезпеченням за кредитами є рухоме і нерухоме майно. Вид кредиту та графік його погашення встановлюється індивідуально[62].

2.3. Характерні риси і проблеми розвитку ринку мікrokредитування в Україні

На сьогоднішній день ринок мікrokредитування в Україні є одним з найбільш динамічних і перспективних в банківському секторі як з точки зору прибутковості, так і з точки зору обсягу. Окрім того, даний ринок є низько конкурентним. На сьогодні у сегменті мікrokредитування працюють лише 14 банків, кожен з них займає відносно незмінну частку на ринку і у своїй роботі переважно орієнтується на видачу коротко- та середньострокових позик для поповнення обігових коштів, придбання автотранспорту чи обладнання.

Також вітчизняний ринок мікrokредитування вважається одним із найбільш ризикових. Проте попри високу свою ризиковість даний сегмент є досить прибутковим. Маржа банку між залученими і запозиченими коштами та виданими кредитами складає 6-8 %, що на наш погляд є досить високим показником. Тому поділ ринку між невеликою кількістю гравців, одночасно із високим поточним і відкладеним попитом на мікrokредити з боку клієнтів, призвів до екстенсивного його розвитку. Тобто кредитна політика більшості банків у цьому сегменті спрямована на отримання максимальних прибутків шляхом простого нарощування обсягів кредитних портфелів, а не завдяки зниженню операційних витрат чи вдосконаленню банківських продуктів.

З цієї ознаки випливає наступна – нерозвиненість і обмеженість банківських мікrokредитних продуктів. Як зазначає у своєму дослідженні А. Гринюк, на сьогодні більшість банківських установ, хоча і заявляють, що здійснюють мікrokредитування, проте при більш детальному аналізі видно, що вони пропонують все ті ж продукти, що і для корпоративних клієнтів, лише за більшою ціною [64, с. 53]. Те ж саме можна говорити і про процедуру видачі мікrokредитів.

На сьогодні отримання мікrokредиту це складний і тривалий процес, який передбачає значні адміністративні витрати як для банку, так і для бізнесу. А ускладнені процедури та підвищені вимоги до позичальників поряд із високими

процентними ставками за кредитами, суперечать самій сутності мікрокредитування як доступного, простого та швидкого способу одержання кредитних коштів.

На ринку практично відсутні програми мікрокредитування, які реалізуються за рахунок коштів банків, а державні програми стимулювання мікрокредитування або не діють, або не достатньо фінансуються. Внаслідок цього на ринку спостерігається значна залежність банків від співпраці з міжнародними фінансовими організаціями і фондами підтримки підприємництва. Ця ситуація негативно впливає на стабільність ринку мікрокредитування в довгостроковій перспективі. Основними факторами, що викликали таку залежність, є низька капіталізація банків, обмежена ліквідність в банківській системі країни і висока вартість ресурсів на фінансових ринках.

Загалом оцінюючи характерні особливості ринку мікрокредитування в Україні, можна говорити про низький рівень його розвитку.

При аналізі факторів, які стримують розвиток мікрокредитування в Україні, можна поділити їх на дві групи: проблеми, що постають перед суб'єктами малого і середнього бізнесу, та проблеми для банківських установ.

До проблем, які перешкоджають банківським установам активніше розвивати мікрокредитування малого і середнього підприємництва, належать:

1. висока вартість ресурсів у банківській системі країни і їх короткостроковий характер;
2. низькі обсяги фінансової підтримки з боку міжнародних фінансових установ та фондів підтримки підприємництва;
3. високі ризики функціонування сегменту малого та середнього бізнесу;
4. низький рівень якості кредитних заявок клієнтів;
5. не достатня розвиненість в банках технології мікрокредитування;
6. недостатній рівень захищеності прав кредиторів на рівні законодавства та судової системи;
7. нерозвиненість бюро кредитних історій [2, с. 81; 10, с. 8; 83].

Висока вартість ресурсів у вітчизняній банківській системі, за умов її екстенсивного розвитку, є суттєвим стримуючим фактором для банківських

установ, оскільки в такій ситуації їм доводиться підвищувати ставки за мікрокредитами, що у свою чергу знижує попит на них з боку клієнтів. Зростання процентних ставок зумовлено цілою низкою факторів, серед яких можна виділити загальну економічну нестабільність в державі, значні інфляційні і девальваційні очікування та суттєве обмеження гривневої ліквідності з боку НБУ, високі ризики функціонування підприємств даного сегменту тощо.

Зниження обсягів підтримки мікрокредитування з боку міжнародних фінансових організацій та фондів підтримки підприємництва також накладає свій відбиток на динаміку розвитку досліджуваного ринку. Дана тенденція зумовлена не лише економічними, але й політичними факторами. Оскільки кредитна підтримка МФО здійснюється переважно в іноземній валюті, то зростання в останні роки валютних ризиків об'єктивно стримує активність даних установ, а також знижує зацікавленість вітчизняних банків до налагодження співпраці з ними. Іншим важливим чинником є економічна криза у країнах ЄС. Так як більшість міжнародних фінансових організацій фінансуються за рахунок коштів країн-учасників Європейського Союзу, то погіршення ситуації в господарствах цих держав призводить і до зниження обсягів фінансової підтримки українського бізнесу з їх сторони.

Висока ризиковість функціонування малих і середніх підприємств є чи не найбільшим стримуючим чинником активного розвитку банками мікрокредитної підтримки бізнесу. Високі ризики роботи даних суб'єктів зумовлюються низкою факторів. Так суб'єкти МСБ в основному утримують в обороті весь свій капітал, тому є надзвичайно чутливими до змін умов господарювання.

Іншим таким чинником є значна кредитна завантаженість більшості діючих підприємств, а також негативний досвід співпраці з ними у кризовий період, що знайшло своє відображення у великому обсязі проблемних кредитів на балансах банків.

Важливим моментом, на який звертають увагу банки, є також такі особливості суб'єктів МСБ, як значна тінізація бізнесу, що проявляється у приховуванні частини оборотів, прибутків та величини фондів оплати праці

підприємств, відсутність у більшості суб'єктів господарювання тривалої кредитної історії, непрозора структура власності, що в сукупності суттєво обмежує можливість банків проводити якісну оцінку кредитоспроможності цих клієнтів за спрощеною процедурою [10, с. 8; 83].

Попри загальну високу ризиковість функціонування підприємств МСБ важливою проблемою є також і низький рівень якості самих кредитних заявок клієнтів. Причинами цього можна вважати недосконалість розроблених бізнес-планів, низьку якість і ліквідність пропонованого забезпечення за мікрокредитами тощо.

Якщо попередні фактори, що стримують розвиток мікрокредитування з боку банків, носять економічний характер, то наступні фактори є законодавчого та адміністративного та технологічного характеру.

Першим із них є недосконалість вітчизняного законодавства у сфері регулювання захисту прав кредиторів, особливо у питаннях, пов'язаних з володінням і розпорядженням заставним майном. Адже на сьогодні поширеною є практика, коли банківські установи отримують величезні збитки внаслідок відчуження у них раніше заставленого клієнтами майна, розірвання кредитних договорів та договорів застави тощо.

Наступним фактором, що гальмує активізацію кредитної підтримки бізнесу з боку банків, є нерозвиненість бюро кредитних історій, що не дозволяє банкам отримувати достатньо інформації для оцінки ділової репутації та фінансової дисципліни своїх клієнтів.

Однією із найбільш вагомих і основоположних причин повільного розвитку ринку мікрокредитування в Україні, на наш погляд, є недостатня розвиненість у банківських установ технологій видачі такого виду кредитів. Справа у тому, що мікрокредит у своїй сутності визначається як дешевий і доступний спосіб одержання кредитних коштів для становлення і розвитку бізнесу. Доступність і відносно невелика ціна таких кредитів отримується передусім внаслідок зниження операційних витрат, пов'язаних із їх видачею. Зниження операційних витрат відбувається за рахунок впровадження спрощених процедур мікрокредитування.

А як показує сучасна українська банківська практика, процедури видачі мікрокредитів є більш складними та тривалими, порівняно із кредитуванням корпоративних клієнтів. Це, у свою чергу, призводить до додаткових витрат банківських установ і не дозволяє їм у повній мірі реалізувати власний потенціал на досліджуваному ринку.

Вплив цих чинників суттєво знижує привабливість роботи банків з представниками малого і середнього бізнесу у сфері мікрокредитування.

Водночас існує низка причин зі сторони суб'єктів малого та середнього підприємництва, які стримують їх у бажанні залучити мікрокредити для свого бізнесу.

Серед таких факторів виділимо наступні:

1. висока вартість мікрокредитів;
2. високі вимоги до позичальників з боку банків;
3. високий поріг власної фінансової участі у проектах;
4. коротко- та середньострокові терміни пропонованих мікрокредитів;
5. не готовність банків фінансувати стартапи [2, с. 81; 10, с. 8; 83].

В сучасних умовах господарювання дохідність підприємств малого і середнього бізнесу знизилася, що при високій вартості кредитних ресурсів не дозволяє їм залучати достатньо коштів, необхідних для власного розвитку. Висока вартість кредитів полягає не лише у високих процентних ставках за ними, але й у значних витратах, які несуть позичальники при оформленні позик. Загалом висока вартість мікрокредитів не лише гальмує розвиток даного ринку, але й зумовила формування значного відкладеного попиту на ньому з боку клієнтів.

Найбільш суттєвою проблемою для суб'єктів малого і середнього бізнесу, що стримує їх від активнішого залучення мікрокредитів для розвитку власної справи, є високі вимоги банків до потенційних позичальників. Банківські установи, намагаючись мінімізувати ризики кредитування, суттєво підвищили вимоги до оборотів і прибутковості бізнесу, а також до якості, ліквідності і обсягу забезпечення. Окрім цього, майже всі банки вимагають у позичальників доволі високий рівень власної фінансової участі у інвестиційних проектах.

Також фактором, який негативно впливає на готовність бізнесу залучати мікрокредити, є відносно короткі терміни позик, пропонованих банками. Як показав аналіз ринку, лівова частка кредитів видається на термін до 1-3 років. Враховуючи зниження дохідності підприємств МСБ в Україні, такі строки кредитів є надто малими для успішного функціонування і розвитку бізнесу, оскільки майже весь дохід від господарської діяльності позичальника спрямовується на погашення кредитної заборгованості та сплату податків.

Аналізуючи структуру відкладеного попиту на кредити для малого і середнього бізнесу, варто відмітити, що значну їх частку складає потреба у кредитних коштах у суб'єктів, які прагнуть розпочати власний бізнес. На сьогодні банківські установи практично не кредитують створення нових підприємств. Проте саме видача банківських мікрокредитів на створення нового бізнесу спроможна, на наш погляд, суттєво оживити ринок мікрокредитування в Україні.

Більш інтенсивному розвитку мікрокредитування в Україні заважає також і низька фінансова грамотність підприємців, а також недостатня їх поінформованість щодо продуктів і послуг, пропонованих банком. На наш погляд, низькі вимоги клієнтів щодо якості банківських продуктів мають згубний вплив на розвиток досліджуваного ринку, оскільки банки окрім економічних втрачають також і психологічні стимули до вдосконалення власного продуктового ряду.

Дані проблеми з боку основних суб'єктів ринку мікрокредитування в Україні суттєво стримують його розвиток, тому потреба у державній підтримці є дуже актуальною. Проте державна підтримка як бізнесу, так і банківських установ при мікрокредитуванні здійснюється в досить мізерних обсягах і в обмежених напрямках.

На сьогодні єдиним напрямом державної підтримки в Україні є надання кредитів підприємствам через фонди підтримки підприємництва та через банки-партнери. Фактично не надаються державні гарантії за кредитами підприємств та не функціонують бізнес-центри, де майбутні підприємці можуть навчитися азам ведення бізнесу [21, с. 383].

Отже, проаналізувавши якісні і кількісні параметри ринку мікrokредитування в Україні, можна відмітити, що даний ринок знаходиться на початковому етапі свого активного розвитку. В його роботі можна виокремити багато проблем, які носять комплексний характер, а тому для їх вирішення необхідно застосовувати комплексні заходи, в тому числі із активним втручанням держави.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. На основі даних досліджень консалтингових компаній проаналізовано основні кон'юнктурні показники ринку мікрокредитування в Україні за останні 3 роки. Визначено основні тенденції розвитку ринку мікрокредитування в Україні, якими є: постійне зростання обсягів ринку, збільшення кількості банків-кредиторів, зростання ставок за мікрокредитами, висока частка кредитів у національній валюті, збільшення частки кредитів у євро і зниження частки позик, номінованих у доларах США, збільшення обсягів короткострокових кредитів та зменшення частки довгострокових позик.

2. Досліджено напрями співпраці банківських установ з міжнародними фінансовими організаціями та фондами підтримки підприємництва. Проаналізовано динаміку обсягів фінансової підтримки з їх сторони за останні 5 років. Визначено тенденції до поступового нарощування об'ємів фінансування українського бізнесу з боку МФО та ФПП.

3. Детально розглянуто умови програм мікрокредитування вітчизняних банків, міжнародних фінансових установ та фондів підтримки підприємництва. Визначено їх позитивні і негативні сторони.

4. Виокремлено основні характерні риси ринку мікрокредитування в Україні, якими є: динамічність розвитку і перспективність, невелика кількість банків і низький рівень конкуренції між ними, нерозвиненість банківських мікрокредитних продуктів, значна залежність від фінансової підтримки з боку МФО та ФПП.

5. Визначено основні проблеми, які стримують розвиток мікрокредитування в Україні з точки зору обох суб'єктів ринку – банків і суб'єктів господарювання. До проблем, що постають перед підприємствами малого та середнього бізнесу, належать: висока вартість мікрокредитів, високі вимоги до позичальників з боку банків, високий поріг власної фінансової участі у проектах, коротко- та середньострокові терміни пропонованих мікрокредитів, не готовність банків фінансувати стартапи.

6. До проблем, з якими стикаються банківські установи при мікрокредитуванні ми віднесли: висока вартість ресурсів у банківській системі країни і їх короткостроковий характер, низькі обсяги фінансової підтримки з боку міжнародних фінансових установ та фондів підтримки підприємництва, високі ризики функціонування сегменту малого та середнього бізнесу, низький рівень якості кредитних заявок клієнтів, не достатня розвиненість в банках технології мікрокредитування, недостатній рівень захищеності прав кредиторів на рівні законодавства та судової системи, нерозвиненість бюро кредитних історій.

7. Виділено інші фундаментальні проблеми ринку мікрокредитування в Україні, як: низький рівень фінансової грамотності підприємців і їх обізнаності з банківськими продуктами і послугами, а також недосконалість і незначні обсяги державної підтримки розвитку мікрокредитування.

8. Відзначено комплексний характер даних проблем і сформовано потребу у прийнятті комплексних заходів для їх вирішення і підвищення активності розвитку ринку мікрокредитування в Україні.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Напрями вдосконалення мікрокредитування на рівні банківських установ

Оскільки ринок мікрокредитування в Україні перебуває на початковому етапі свого розвитку, його ефективному функціонуванню перешкоджають низка проблем, які носять комплексний характер, тому, на наш погляд, для покращення цієї ситуації необхідно застосовувати комплексні рішення, як з боку банківської системи, так і з боку держави.

Розглянемо детальніше заходи, що на наш погляд, необхідно здійснювати банківським установам для вирішення наявних проблем і стимулювання розвитку ринку мікрокредитування в Україні.

Варто зауважити, що функціонування і оцінка ефективності вітчизняного ринку мікрокредитування ускладнюється різними підходами комерційних банків до визначення його суб'єктів. Така диференціація підходів призводить до цілої низки незручностей у роботі ринку. По-перше, національний регулятор і міжнародні фінансові організації не мають змоги об'єктивно оцінити обсяги банківського кредитування даної категорії господарюючих суб'єктів та вжити адекватних заходів підтримки даної сфери, по-друге, виникають труднощі коректного виокремлення різних груп клієнтів для надання їм найбільш оптимального набору послуг [1, с. 44]. Тому для вирішення цих проблем одним із заходів з боку банківських установ повинна бути уніфікація підходів до визначення суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Важливим моментом у вдосконаленні мікрокредитування в Україні є оптимізація стратегії роботи банків у цій сфері, спрямована на підвищення дохідності та мінімізацію ризиків. Виділимо основні напрями, в яких повинна відбуватися дана оптимізація.

1) Розподіл кредитування МСБ на мікро-, малий та середній бізнес з орієнтацією на мікро- і малий сегмент як найбільш перспективні для розвитку.

2) Глибокий аналіз галузевих і внутрігалузевих тенденцій, врахування специфіки діяльності і потреб підприємств різних галузей.

3) Мінімізація ризиків та впливу людського фактора у процесі мікrokредитування.

4) Підвищення якості суб'єктивної оцінки кредитного ризику як на рівні точок продажу, так і на рівні головного офісу [70].

Розглянемо детальніше заходи банків, які потрібно здійснювати у цих напрямках.

Вдосконалення продуктового ряду мікrokредитування і його побудова повинні базуватися на прив'язці до галузей і ніш економіки. Банки мають орієнтуватися на розробці внутрігалузевих продуктів із врахуванням специфіки роботи підприємств в цих сферах. Це дозволить значно збільшити ефективність обслуговування позик підприємствами, знизити рівень неплатежів за кредитами і сприятиме притоку нових клієнтів до таких банківських установ.

Також по мірі накопичення досвіду роботи із позичальниками різних галузей та із специфічними видами забезпечення у банків виникатиме можливість приймати у заставу види майна, які при стандартних умовах вважаються менш ліквідними і надійними, не підвищуючи при цьому рівень ризику [70].

Окрім того варто впроваджувати нові продукти. Наприклад, зробити доступним консорціумне кредитування для перспективних проектів, які характеризуються значним рівнем ризику і не можуть фінансуватися однією банківською установою в силу обмежень її кредитної політики. Також варто розширювати кредитування створення нового бізнесу, яке може здійснюватися як на умовах франчайзингу, так із використанням схем лізингу [64, с. 53; 71].

Впровадження низки нових продуктів суттєво розширить можливості ринку мікrokредитування в Україні та сприятиме його активному зростанню.

Мінімізація ризиків і впливу людського фактору у процесі мікrokредитування полягає у мінімізації суб'єктивної оцінки показників діяльності позичальників при прийнятті рішень про видачу кредиту, та в оперативному регулюванні і контролі рівня ризику з допомогою автоматизованих систем.

Такі автоматизовані системи не є скоринговими програмами, які однозначно дають рішення про видачу кредиту, а покликані підвищити об'єктивність і оперативність при управлінні ризиками як окремої кредитної угоди, так і цілого портфеля загалом.

Автоматизовані системи управління ризиками повинні складатися із трьох модулів: модуля аналізу, модуля управління ризиками та модуля прийняття рішень [70].

Модуль аналізу включає в себе критеріальну частину, яка дозволяє скласти портрет позичальника і провести його оцінку відповідно до його галузевої приналежності.

Фінансово-економічна частина модуля проводить аналіз позичальника по фінансово-економічним показникам його діяльності із врахуванням галузевої специфіки, дозволяє автоматично перевіряти достовірність деяких статистичних даних, а також провести первинну інтегральну оцінку клієнта і встановити його відповідність стандартам банку.

Заставна частина модуля аналізу надає можливість визначити ліквідність і якість забезпечення і встановити його достатність для даної кредитної операції, а також сформулювати первинні рекомендації щодо можливості видачі кредиту окремому позичальнику.

Модуль управління ризиками містить допустимі варіанти значень для формування загального балу оцінки позичальника, а також конкретний перелік вихідних показників, за якими проводиться аналіз. Також такі модулі дозволяють оперативно відслідковувати і аналізувати зміну тенденцій і ризиків на певному ринку, автоматично контролювати галузеву структуру кредитного портфеля як розрізі точок продажу, так і в загальному, оперативно оцінювати зміну

кредитоспроможності клієнта і його класу тощо. Формування висновків і рішень даним модулем відбувається за рахунок надходження даних із модуля аналізу.

Третій модуль – модуль прийняття рішень, містить варіанти відповідей по кредитних заявках на основі проведеної комплексної оцінки [70].

Функціонування таких автоматизованих систем, на наш погляд, повинне базуватися на використанні моделі «платоспроможного клієнта».

Модель «платоспроможного клієнта» являє собою сукупність характеристик позичальника, наявність яких з високою долею ймовірності дозволяє ідентифікувати його як потенційно надійного і здатного вчасно і в повному обсязі розраховуватися за взятими на себе зобов'язаннями. Ця модель має формуватися шляхом ґрунтового статистичного аналізу позичальників на протязі тривалого періоду часу – 2-3 роки, і повинна враховувати специфіку роботи даного банку та галузеву специфіку його клієнтів.

Якщо банк лише починає роботу на ринку мікrokредитів, то для налагодження більш ефективної роботи на ньому він може взяти за основу вже сформовану іншими міkрофінансовими установами базу даних. Проте при цьому необхідно буде провести роботу по адаптації одержаних результатів до специфіки роботи банку і його клієнтської бази.

Розробка даної моделі проведена автором на основі порівняльного аналізу ринків споживчого кредитування та міkрокредитування в Україні, оскільки у їх розвитку спостерігаються однакові тенденції та процеси. Для здешевлення і вдосконалення кредитування основні акценти робляться на спрощенні процедур, що передбачає активне впровадження автоматизованих систем прийняття управлінських рішень.

На ринку споживчих кредитів найуспішнішими є саме ті банки, які свого часу змогли сформувати власний портрет платоспроможного клієнта завдяки проведенню ґрунтового аналізу своєї клієнтської бази.

Проте є одна суттєва відмінність при визначенні типу автоматизованої системи, яку доцільно застосовувати на цих ринках для прийняття рішень про видачу кредиту. На ринку споживчого кредитування при відносно стандартних

характеристиках клієнтів пріоритет віддається скоринговим системам. Що ж до ринку мікrokредитування, то оцінка ризиків клієнтів має багато складнощів і передбачає багато нюансів, що зумовлює потребу у проведенні додаткової оцінки кредитного менеджера. Тому впровадження при мікrokредитуванні скорингових систем, які передбачають однозначне прийняття рішення про видачу кредиту, є, на наш погляд, недоцільним.

Таким чином, впровадження автоматизованих систем управління ризиками дозволить значно знизити вплив людського фактору і суб'єктивізм при оцінці позичальника, при зміні тенденцій ринку надасть змогу оперативного коригувати критерії оцінки фінансового стану клієнта і пропонованого забезпечення, а також управляти ризиками роботи банку з підприємствами різних галузей.

Четвертим напрямом вдосконалення стратегії роботи банків на ринку мікrokредитування є підвищення кваліфікації працівників цього напрямку як на рівні точок продажу, так і на рівні головного офісу. Найбільш інтенсивна робота у цьому напрямі, на нашу думку, повинна проводитися із менеджерами мікrokредитування. Це обумовлено тим, що суб'єкти господарювання сегменту малого і середнього бізнесу суттєво відрізняються за своєю специфікою від корпоративних клієнтів, а тому при їх обслуговуванні необхідно застосовувати інші підходи. До того ж велика кількість нюансів у роботі таких клієнтів зумовлює потребу в налагодженні індивідуального підходу при їх обслуговуванні, що потребує від кредитних менеджерів прийняття нестандартних рішень.

Наступним кроком до розвитку мікrokредитування в Україні є удосконалення процедури видачі такого виду кредитів.

Перш за все, необхідно спростити і максимально здешевити процедуру розгляду кредитних заявок клієнтів, що можна зробити шляхом зменшення кількості документів, необхідних для розгляду питання про надання позички, скорочення терміну розгляду документів та прийняття рішень, використання якісних автоматизованих систем розгляду кредитних заявок [64, с. 53].

При роботі із суб'єктами малого і середнього бізнесу банки дуже часто стикаються із проблемною несвоєчасного повернення мікrokредитів. Основною

причиною цього є висока чутливість підприємств МСБ до змін середовища господарювання, що в сучасних умовах знайшло своє відображення у зниженні їх дохідності. Враховуючи майже повну бездіяльність з боку держави щодо надання безповоротної фінансової підтримки підприємствам МСБ у складних економічних умовах, саме банківські установи повинні піти на зустріч підприємцям і допомогти їм у виконанні їхніх зобов'язань. Перш за все мова йде про реструктуризацію проблемних банківських мікрокредитів.

Реструктуризація проблемної заборгованості може здійснюватися кількома методами:

- перехід із стандартної схеми погашення кредиту на ануїтетну і таким чином розподілити кредитне навантаження рівномірно між кількома періодами;
- продовження терміну кредиту, за якого сума щомісячних платежів стає меншою, хоча і збільшуються відсотки за кредитом;
- зниження відсоткової ставки за кредитом;
- надання відстрочки при погашенні заборгованості;
- конвертація кредитів у іноземних валютах в гривневі [72, с. 185].

На наш погляд, широке використання банками схем реструктуризації позик матиме значний позитивний вплив на розвиток ринку мікрокредитування в майбутньому, оскільки дозволить не лише зберегти вже існуючих клієнтів, але й знизити втрати банку при реалізації заставного майна.

Важливим кроком до подальшого розвитку ринку мікрокредитування в Україні є налагодження співпраці банків із міжнародними фінансовими організаціями і фондами підтримки підприємництва. За такої співпраці банківські установи не лише зможуть залучати значні обсяги недорогих ресурсів для розвитку власного бізнесу, але й зможуть покращити власну репутацію на фінансових ринках.

До того ж налагодження співробітництва з МФО та ФПП сприятиме зниженню вартості мікрокредитів на ринках, що зробить їх доступнішими для

більшого кола господарюючих суб'єктів і знайде своє відображення у зростанні обсягів ринку мікрокредитування в Україні.

Вагомою перешкодою до розвитку вітчизняного ринку мікрокредитування є відсутність у позичальників достатньо якісного і ліквідного забезпечення, а також достатня ризиковість функціонування підприємств малого і середнього бізнесу. Вирішенням цих проблеми, на наш погляд, може стати налагодження більш ефективної співпраці банківських установ із страховими компаніями.

На сьогодні можна виділити такі основні напрями їх співпраці:

- 1) страхування банком ризику неповернення кредиту;
- 2) страхування майна, що надається в заставу;
- 3) страхування відповідальності позичальника за неповернення кредиту.

На нашу думку, найбільш перспективними формами страхування мікрокредитів в Україні є страхування забезпечення за кредитами та страхування відповідальності позичальника за неповернення кредиту. Якщо перша з них дозволяє суттєво підвищити якість пропонованого забезпечення, то друга форма в силу своїх особливостей може розглядатися як вид гарантійного листа страхової компанії банку за фінансовими зобов'язаннями до його клієнтів-позичальників. Цей варіант страхування можна розглядати як форму забезпечення повернення кредиту і сплати процентів лише у випадку, коли страхова фірма згодна і спроможна здійснити виплату страхової винагороди.

Розвиток співпраці банків із страховими компаніями сприятиме не лише розвитку мікрокредитування бізнесу, але й зміцненню фінансової системи країни, активізації інвестиційних процесів і розв'язанню соціальних проблем [72].

Розглядаючи шляхи вдосконалення мікрокредитування в Україні не можна оминати стороною і такий важливий момент, як збільшення соціальної відповідальності банківського бізнесу. Мова йде про те, що банківські установи не повинні сліпо прагнути лише до максимізації власних прибутків сьогодні, але й повинні орієнтувати свою діяльність на перспективу. А майбутні доходи банків якраз залежать від успішності функціонування їхніх клієнтів. Тому банкам для майбутнього успішного власного розвитку важливо впроваджувати і фінансувати

різноманітні соціальні програми [74, с. 348]. Для малого і середнього бізнесу такими програмами можуть бути:

- 1) програми підвищення кваліфікації працівників підприємств найбільш пріоритетних для банку галузей;
- 2) програми підвищення фінансової грамотності підприємців;
- 3) надання безкоштовних фінансових консультацій бізнесу;
- 4) організація тематичних галузевих ярмарок і виставок, де підприємці могли б обмінюватися досвідом роботи і рекламувати власну продукцію.

Варто зауважити, що у випадку реалізації різних соціальних програм банківські установи не лише сприятимуть розвитку бізнесу, але й отримають лояльність і прихильність клієнтів, підвищать власну репутацію в очах інвесторів.

3.2. Оптимізація державної підтримки мікрокредитування

В умовах значної інертності мікрофінансових організацій саме активний вплив державних органів влади повинен стати локомотивом подальшого розвитку ринку мікрокредитування в Україні. Виходячи із аналізу ринку, проведеного нами вище, ми можемо стверджувати, що державна підтримка розвитку мікрокредитування є незначною і недостатньою, а тому для її оптимізації ми пропонуємо комплекс заходів нормативного, фінансового та інформаційного характеру.

Для активізації розвитку вітчизняного ринку мікрокредитування перш за все необхідно вдосконалити нормативну базу його функціонування.

Оскільки мікрокредитування виступає специфічною і самостійною формою кредитних відносин, а також відіграє важливі соціально-економічні функції, то для налагодження ефективного нормативного забезпечення його здійснення необхідно створити і прийняти Закон «Про мікрофінансову діяльність і мікрофінансові організації», що має визначати основні параметри мікрофінансової роботи, види організацій, що можуть здійснювати мікрофінансову підтримку, їх права та обов'язки. Окрім того даний закон повинен сприяти розробці єдиних стандартів мікрокредитування, визначати заходи державного

регулювання і контролю у цій сфері, що значно підвищить прозорість і привабливість мікрокредитування для приватних інвесторів та міжнародних фінансових організацій [76, с. 56; 77, с. 383].

При вдосконаленні нормативної бази мікрокредитування особливу увагу ватро звернути на захист прав кредиторів, для забезпечення їх від втрат внаслідок реалізації шахрайських схем позичальників із забезпеченням за мікрокредитами. Такий крок, на нашу думку, зможе значно збільшити привабливість даної форми кредитування для банківських установ, а також сприятиме зниженню вартості і підвищенню доступності мікрокредитів, адже знизяться витрати банку на аналіз і оцінку позичальника та пропонованого ним забезпечення, а також премія банку за ризик [78, с. 274].

Необхідним кроком при комплексній оптимізації нормативної бази мікрокредитування в Україні є вдосконалення Національної програми розвитку малого підприємництва у напрямі активізації мікрокредитування малого і середнього бізнесу на депресивних територіях та у пріоритетних галузях, де відсутність власного капіталу та дефіцит кредитних ресурсів значно гальмують розвиток бізнесу [76, с. 56]. Оптимізація національної програми сприятиме не лише збільшенню фінансування бізнесу, але й дозволить уникнути значних дисбалансів у розвитку різних галузей та регіонів.

Переходячи до наступної групи державних заходів, варто зауважити, що їх реалізація повинна проводитися із одночасною роботою по забезпеченні стабільності економічної ситуації та покращенні підприємницького і інвестиційного клімату в країні. Так необхідними умовами для досягнення максимальної ефективності заходів підтримки мікрокредитування в Україні є:

- стабілізація політичної ситуації в країні;
- зниження інфляційного та девальваційного тиску на національну валюту;
- зниження ставок рефінансування НБУ;
- полегшення умов ведення бізнесу через зниження корупції, забезпечення дотримання чесної конкуренції та спрощення адміністрування бізнесу з боку держави;

- зниження податкового навантаження на підприємців;
- вдосконалення нормативної бази, роботи судової та правоохоронної систем та для забезпечення дотримання прав суб'єктів господарювання.

Комплекс заходів держави по фінансовому стимулюванню мікрокредитування може включати в себе наступні заходи:

1. Податкові пільги для банківських установ, які здійснюють мікрокредитування. Ці пільги можуть полягати не лише у зниженні ставки податку на прибуток, але у звільненні від оподаткування тих прибутків, що були одержані від мікрокредитування підприємств МСБ у найбільш ризикових галузях чи депресивних регіонах. Проте звільнення від оподаткування кредиторів зможе відбуватися виключно за умови видачі ними мікrokредитів підприємствам визначених галузей і регіонів за ставками, нижчими за ринкові. При цьому повинен існувати жорсткий контроль з боку НБУ за дотриманням банками економічних нормативів, а також за обсягами та ризиковістю їхніх портфелів мікrokредитів для обмеження спроб спекуляцій ними у цій сфері.

2. Суттєве зниження ставок рефінансування для банківських установ за кредитами НБУ за умови використання цих кредитів на мікрофінансову підтримку бізнесу.

3. Збільшення розмірів фінансування Національної програми розвитку малого підприємництва в Україні.

4. Розширення ряду заходів державної фінансової підтримки розвитку підприємництва. Насамперед мова йде про активне впровадження таких заходів державної підтримки мікрокредитування бізнесу, як часткова компенсація процентних ставок за мікrokредитами, розвиток гарантійної системи за такими позиками, в тому числі і держгарантій, а також видача кредитів на започаткування нового бізнесу. Хоча ці заходи прописані у Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», на практиці вони не фінансуються і не реалізуються.

Часткова компенсація процентних ставок за мікrokредитами, на наш погляд, повинна надаватися лише у рамках реалізації інвестиційних проектів, які

мають важливе соціально-економічне значення для економіки регіону чи держави. Для уникнення зловживань у цій сфері держава повинна встановити чіткий перелік критеріїв таких інвестиційних проектів.

Важливим стимулюючим заходом для розвитку ринку мікрокредитування в Україні є запровадження і підтримка державою гнучкої гарантійної системи. Для цього варто звернути увагу на досвід розвинених країн у цій сфері, особливо країн ЄС та США.

На нашу думку, держава, окрім прямого гарантування мікрокредитів суб'єктів малого та середнього бізнесу через фонди підтримки підприємництва, повинна сприяти розвитку і функціонуванню комерційних гарантійних фондів. Таке сприяння може відбуватися у формі різноманітних податкових пільг, субсидій на розвиток бізнесу, а також через використання державної системи контргарантій [79, с. 209].

У закордонній практиці передбачено багато схем гарантійного забезпечення кредитування малого і середнього бізнесу в залежності від того, хто виступає гарантом за мікрокредитами. Розглянемо найпопулярніші схеми гарантування мікрокредитів (рис. 3.1 та 3.2).

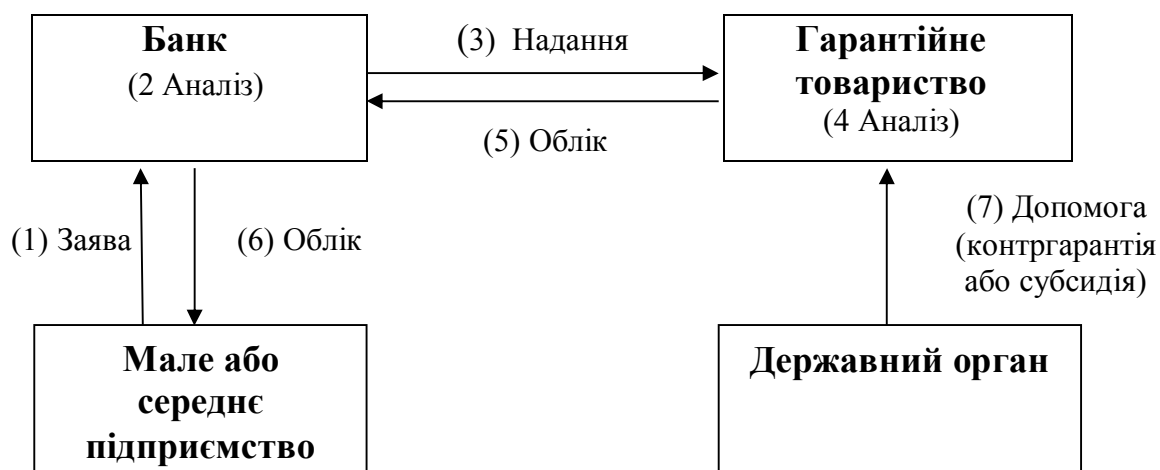


Рис. 3.1. Схема надання гарантій після безпосереднього звернення до банку (пасивне адміністрування гарантій) [79, с. 214]

За цією схемою позичальник звертається із заявою про надання мікрокредиту та про отримання гарантії за ним безпосередньо в банківську установу. Банк аналізує заявку клієнта на предмет її відповідності вимогам

програми мікrokредитування та відправляє до гарантійного товариства дану заявку клієнта. Гарантійне товариство проводить аналіз заявки і визначає суму кредиту, повернення якої воно готове гарантувати банку. Банківська установа проводить аналіз отриманої відповіді, робить висновок про достатність забезпечення за певною кредитною операцією та повідомляє про результати позичальника. Наступним кроком є укладання відповідних угод гарантійного товариства і банку з позичальником, після чого здійснюється видача мікrokредиту під гарантії третьої особи. Гарантійне товариство при видачі відповідних гарантій може розраховувати на підтримку з боку держави у формі субсидій, пільг в оподаткуванні чи отриманні контргарантій.

Таким чином, у цій схемі банківська установа виступає посередником між позичальником та гарантійним товариством і бере на себе всі ризики стосовно формування гарантійного портфелю

Наступна гарантійна схема може передбачати консультування з гарантійним товариством перед подачею заявки в банк (рис. 3.2).

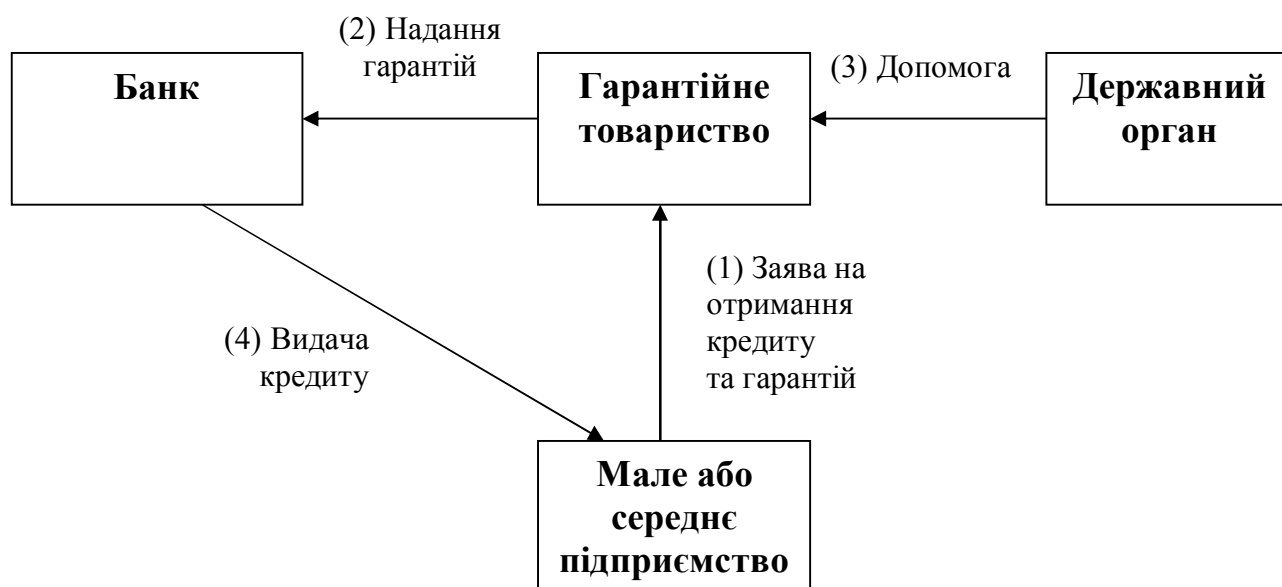


Рис.3.2. Схема надання гарантій з подачею заявки безпосереднього до гарантійного товариства (активне адміністрування гарантій) [79, с. 215]

Дана схема на провідну роль у процесі гарантування мікrokредитів виводить саме гарантійні товариства, які не лише надають гарантії за визначеною процедурою, але й приймають активну участь у аналізі і структуруванню

гарантійних портфелів банків та допомагають суб'єктам господарювання в оформленні заявки на одержання мікrokредиту.

Проте використання гарантійних схем не позбавлене ризику зловживань за ними. Щоб нівелювати ступінь підвищення ризику на дію гарантійних схем, у практиці розвинутих країн поширюється ряд обмежень, які включають:

- максимальний загальний обсяг зобов'язань по гарантійній схемі;
- максимальний розмір гарантії, який може надаватися одному позичальнику;
- максимальний термін дії зобов'язання (до 15 років);
- максимальний розмір надаваного покриття у відсотках від суми кредиту (у середньому він становить від 50 до 70%, для деяких схем опускається до рівня в 35-40%, а в ряді випадків досягає 100%) [80, с. 40].

Найбільш доцільним є варіант, при якому гарантія не поширюється на всю суму кредиту і банк бере участь у розподілі ризику. В системі, в якій банки-кредитори повністю звільнені від кредитного та інших ризиків, існує небезпека зниження ступеня строгості перевірки ними кредитних заявок і тим самим зниження рівня їх відповідальності в процесі прийняття рішення про надання кредиту. Таким чином, необхідно, щоб можливі збитки розподілялися між кредитором і гарантом.

Найбільш істотна роль гарантій проявляється при компенсуванні відсутності у малих та середніх підприємств заставного забезпечення відповідно до вимог кредитора. Їх використання також сприяє у розширенні доступу до фінансування для малих підприємств, які навіть при наявності достатньої застави відчують труднощі у встановленні рівня їх кредитоспроможності [79, с. 217].

Таким чином, запровадження гнучкої гарантійної системи в країні спроможне суттєво стимулювати розвиток ринку мікrokредитування, знижуючи і розподіляючи ризики між різними суб'єктами.

На сьогоднішній день на ринку мікrokредитування в Україні найбільш проблемним моментом є практична відсутність кредитування започаткування нового бізнесу. Оскільки банки поки не готові самостійно розвивати даний

напряв, то держава повинна здійснювати активну підтримку створення нових підприємств.

Ми пропонуємо наступні способи здійснення державної підтримки створення нового бізнесу:

1) Кредитування створення нових підприємств може відбуватися через бізнес-центри.

2) Кредитування нового бізнесу може проводитися шляхом державного кредитування установ, що здійснюють мікрофінансову підтримку підприємців.

Така кредитна підтримка банків-партнерів має здійснюватися через реалізацію відповідних програм фондів підтримки підприємництва [21, 383-384; 68, с. 130].

Розглянемо детальніше перший із напрямів, як на нашу думку, найбільш оптимальний в сучасних умовах господарювання в країні.

Бізнес-центри, через які проводитиметься підтримка створення нового бізнесу, вже функціонують при Державній службі зайнятості і повинні працювати за активного сприяння фондів підтримки підприємництва.

Схема фінансування новоствореного суб'єкта господарювання через бізнес-центри має наступний вигляд:

1) фізична особа, яка прагне зареєструвати суб'єкт господарювання сегменту малого чи середнього бізнесу, бере участь у конкурсі в державному бізнес-центрі із своїм бізнес-проектом;

2) бізнес-центр оцінює бізнес-проект на предмет доцільності і перспективності, затверджує суму коштів, необхідних для його реалізації, а також здійснює навчання суб'єкта підприємницької діяльності протягом 6-12 місяців.

3) суб'єкт господарювання звертається із заявкою на отримання державної гарантії та у банківську установу для одержання коштів на започаткування нового бізнесу;

4) держава надає гарантію суб'єкту господарювання;

5) суб'єкт підприємницької діяльності розпочинає створення і ведення власного бізнесу при активній допомозі з боку затвердженого бізнес-центром куратора [21, с. 383].

Варто зазначити, що в Україні вже функціонує схожа схема підтримки створення нових підприємств, проте на наш погляд, описана вище схема є більш досконалішою. Підтвердженням цього є результати проведеного порівняльного аналізу переваг і недоліків двох схем:

- фінансування ведеться за кошти банку, а держава витрачає їх лише у разі неплатоспроможності позичальника, що зменшує навантаження на Державний бюджет;
- суб'єкти господарювання можуть отримати більшу суму коштів, ніж та, що видається при існуючій моделі, оскільки фінансування проводиться із урахуванням реальної потреби бізнес-проекту;
- фінансування зможуть отримати не лише безробітні, але й ті особи, чії проекти пройшли відповідний конкурс і були затверджені;
- допомога куратора при веденні бізнесу, що дозволить суттєво підвищити ефективність бізнесу;
- можливість отримати підприємцям кредит на умовах, вигідніших, аніж на ринку [21, с. 383].

Таким чином, даний спосіб фінансування створення нового бізнесу надає ряд переваг як для держави і бізнесу, так і для банківських установ:

- для держави – це ефективний розвиток МСБ та відносно невеликі затрати на підтримку його створення;
- для банків – можливість убезпечити себе від ризиків неповернення даного виду кредитів завдяки державним гарантіям;
- для підприємців – можливість одержання фінансування на започаткування власної справи.

Варто зауважити, що при кредитуванні стартап-проектів можна використовувати як традиційну схему фінансування створення бізнесу так і започаткування справи на умовах франчайзингу чи лізингу.

Оскільки ринок мікрокредитування в Україні є досить залежним від коштів міжнародних фінансових організацій, то для забезпечення його стабільного зростання необхідно налагоджувати тривалу співпрацю з такими установами.

Насамперед мова йде про збільшення обсягів співпраці між Україною і Кредитною установою для відбудови та ЄБРР, адже саме ці установи є найбільшими іноземними кредиторами вітчизняного малого і середнього бізнесу. Окрім того, варто розвивати співпрацю і з іншими закордонними інвесторами.

Залучення коштів за міжнародними програмами підтримки підприємництва дозволить не лише отримувати необхідні ресурси для кредитування, але й суттєво знизити вартість кредитів, збільшити їхні строки та знизити рівень власної фінансової участі у проектах позичальників, що матиме позитивний вплив на розвиток мікрокредитування в Україні [68, с. 130; 81, с. 178].

Для досягнення гармонійного розвитку вітчизняного ринку мікрокредитування значну увагу потрібно приділяти також його інформаційній складовій. Заходи держави у цьому напрямі повинні спрямовуватися на покращення освітньо-інформаційного забезпечення громадян і бізнесу.

Інформаційна підтримка бізнесу може здійснюватися за допомогою бізнес-центрів та фондів підтримки підприємства, де суб'єкти господарювання могли б безкоштовно і оперативно отримати консультації щодо ведення свого бізнесу, а також щодо питань одержання фінансування.

Також варто створювати і розвивати дистанційні форми підтримки бізнесу у вигляді call-центрів чи інформаційних сайтів.

Стимулювати процес розвитку малого і середнього бізнесу також допомагає проведення бізнес-тренінгів з різноманітних питань [81, с. 178; 82 с. 25].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. На основі виокремлених проблем функціонування ринку мікрокредитування в Україні визначено заходи їх вирішення з боку банківських установ і держави.

2. Визначено необхідність вдосконалення і уніфікації підходів до визначення суб'єктів малого і середнього підприємництва.

3. Виділено основні напрями, в яких повинна відбуватися оптимізація стратегії роботи банків на ринку мікрокредитування: розподіл кредитування МСБ на мікро-, малий та середній бізнес з орієнтацією на мікро- і малий сегмент як найбільш перспективні для розвитку; глибокий аналіз галузевих і внутрігалузевих тенденцій, врахування специфіки діяльності і потреб підприємств різних галузей; мінімізація ризиків та впливу людського фактора у процесі мікрокредитування; підвищення якості суб'єктивної оцінки кредитного ризику як на рівні точок продажу, так і на рівні головного офісу.

4. Запропоновано напрями вдосконалення продуктів мікрокредитування. Обґрунтовано доцільність впровадження автоматизованих систем оцінки ризиків у процесі мікрокредитування, детально розглянуто структуру і функції таких систем. Показано напрями підвищення кваліфікації менеджерів мікрокредитування.

5. Визначено заходи до вдосконалення процедури видачі мікrokредитів. Висвітлено необхідність і способи реструктуризації таких кредитів. Розглянуто основні напрями налагодження співпраці банківських установ із страховими компаніями.

6. Розкрито потребу та розглянуто напрями підвищення соціальної відповідальності банківського бізнесу. Визначено основні типи заходів, які можуть фінансуватися банками у рамках проведення ними соціальної роботи. Насамперед такими заходами є реалізація: програм підвищення кваліфікації працівників підприємств найбільш пріоритетних для банку галузей; програм підвищення фінансової грамотності підприємців; надання безкоштовних фінансових консультацій бізнесу; організація тематичних галузевих ярмарок і

виставок, де підприємці могли б обмінюватися досвідом роботи і рекламувати власну продукцію.

7. Запропоновано напрями вдосконалення нормативної бази мікрокредитування в Україні.

8. Визначено необхідні умови для досягнення максимальної ефективності заходів підтримки мікрокредитування в Україні, а саме: стабілізація політичної ситуації; зниження інфляційного та девальваційного тиску на національну валюту; зниження ставок рефінансування НБУ; полегшення умов ведення бізнесу через зниження корупції, забезпечення дотримання чесної конкуренції та спрощення адміністрування бізнесу; зниження податкового навантаження на підприємців; вдосконалення нормативної бази, роботи судової та правоохоронної систем та для забезпечення дотримання прав суб'єктів господарювання.

9. Запропоновано основні напрями державної фінансової підтримки мікрокредитування в Україні: податкові пільги для банківських установ, які здійснюють мікрокредитування; суттєве зниження ставок рефінансування для банківських установ за кредитами НБУ за умови використання цих кредитів на мікрофінансову підтримку бізнесу; збільшення розмірів фінансування Національної програми розвитку малого підприємництва в Україні; розширення ряду заходів державної фінансової підтримки розвитку підприємництва, насамперед, впровадження часткової компенсації процентних ставок за кредитами, розвиток гарантійної системи, розширення кредитування стартапів.

10. Детально висвітлено заходи держави, необхідні для розвитку гарантійної системи в Україні. Запропоновано ряд схем надання гарантій за позиками суб'єктам МСБ. Показано способи уникнення зловживань і надмірної залежності від гарантійної підтримки на ринку мікрокредитування в Україні.

11. Запропоновано основні напрями державної фінансової підтримки створення нового бізнесу. Розглянуто специфіку та переваги фінансування нового бізнесу через бізнес-центри.

12. Висвітлено необхідні заходи з боку держави у сфері налагодження інформаційного забезпечення бізнесу.

ВИСНОВКИ

Дослідження специфіки банківського мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні та особливостей його підтримки з боку держави дозволило зробити ряд висновків науково-теоретичного і прикладного характеру:

1. На основі аналізу особливостей функціонування підприємств малого і середнього бізнесу визначено їх важливе значення у розвитку економіки країни. Сформульовано основну проблему, яка найбільш гостро перешкоджає подальшому зростанню цього інституційного сегменту економіки України – недостатність кредитної підтримки з боку банківських установ, та запропоновано мікрокредитування як найбільш оптимальну форму кредитної співпраці банків із малим і середнім бізнесом.

2. На основі аналізу підходів вітчизняних і зарубіжних науковців та сучасної практики видачі мікрокредитів визначено найбільш характерні риси мікрокредитування, а саме: надання в кредит відносно невеликих сум на короткі строки, підприємницький характер позик, видача кредитних коштів визначеному колу клієнтів, мікрокредитування не є ізольованою банківською операцією, а здійснюється в рамках спеціальних програм, спрощена процедура розгляду заявок і контролю, відносно високий рівень ризику, інноваційний характер кредитів, мікрокредитування виступає інструментом державної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва та становленню середнього класу суспільства. Виокремлено основні завдання та функції мікрокредитування та на їх основі сформульовано принципи здійснення мікрокредитної підтримки бізнесу з боку банківських установ: принцип платності, принцип цільової спрямованості, принцип строковості, принцип диференційованої забезпеченості, принцип гнучкості.

3. За результатами всебічного дослідження аспектів мікрокредитування сформовано власний підхід до визначення цієї економічної категорії, яка розглядається як сукупність економічних відносин між малим і середнім бізнесом та установами, які здійснюють мікрофінансову підтримку, з приводу руху тимчасово вільних кредитних коштів, що мають цільовий, інноваційний та

соціальний характер, надаються на умовах спрощеної процедури із врахуванням індивідуальних потреб та особливостей клієнта при визначенні параметрів кредитної операції.

4. Виходячи з аналізу особливостей, напрямів та обсягів державної підтримки мікрокредитування в Україні, зроблено висновок про її недостатність і недосконалість, насамперед щодо обсягу і структури, наслідком чого є те, що кошти з державного бюджету на підтримку мікрокредитування виділяються в дуже малих розмірах або ж взагалі не виділяються, а чи не єдиною формою державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу є виділення коштів на надання мікrokредитів. На основі розгляду зарубіжного досвіду державної підтримки мікрокредитування визначено можливі напрями, в яких повинне відбуватися подальше вдосконалення системи заходів державної підтримки мікрокредитування в нашій державі. Розвиток інституту державних гарантій визначено як один із найефективніших і найбільш пріоритетних напрямів державної підтримки кредитування малого і середнього бізнесу.

5. Проведене детальне дослідження етапів мікrokредитного процесу дало змогу виділити характерні риси його процедур, які виокремлюють мікrokредитування як особливу форму реалізації кредитних відносин, а саме: специфічні показники фінансового аналізу позичальників, можливість застосування спрощеної процедури кредитування, чітко виражений індивідуальний підхід до клієнта. В роботі зроблено акцент на детальному розгляді найбільш оптимальних напрямів спрощення процедури мікrokредитування, дослідженні особливостей, переваг і недоліків їх впровадження.

6. Проаналізовано основні кон'юнктурні показники та тенденції ринку мікrokредитування в Україні та досліджено напрями співпраці банківських установ з міжнародними фінансовими організаціями та фондами підтримки підприємництва за останні 5 років. На основі даних досліджень виокремлено характерні риси ринку мікrokредитування в Україні, якими є: динамічність розвитку і перспективність, невелика кількість банків і низький рівень

конкуренції між ними, нерозвиненість банківських мікрокредитних продуктів, значна залежність від фінансової підтримки з боку МФО та ФПП.

7. Виходячи із результатів детального аналізу ринку мікрокредитування в Україні, визначено основні проблеми, які стримують його розвиток, з боку обох суб'єктів ринку – підприємств та мікрофінансових організацій. До проблем, що постають перед підприємствами малого та середнього бізнесу, віднесено: висока вартість мікрокредитів, високі вимоги до позичальників з боку банків, високий поріг власної фінансової участі у проектах, коротко- та середньострокові терміни пропонуваніх мікрокредитів, не готовність банків фінансувати стартапи. До проблем, з якими стикаються банківські установи при мікрокредитуванні належать: висока вартість ресурсів у банківській системі країни і їх короткостроковий характер, низькі обсяги фінансової підтримки з боку міжнародних фінансових установ та фондів підтримки підприємництва, високі ризики функціонування сегменту малого та середнього бізнесу, низький рівень якості кредитних заявок клієнтів, не достатня розвиненість в банках технології мікрокредитування, недостатній рівень захищеності прав кредиторів на рівні законодавства та судової системи, нерозвиненість бюро кредитних історій. Виділено також і основні фундаментальні проблеми ринку мікрокредитування в Україні, як: низький рівень фінансової грамотності підприємців і їх обізнаності з банківськими продуктами і послугами, а також недосконалість і незначні обсяги державної підтримки розвитку мікрокредитування.

8. На основі виокремлених проблем функціонування ринку мікрокредитування в Україні визначено комплекс заходів їх вирішення, які повинні реалізовуватися як з боку банківських установ, так і зі сторони держави. Запропонований комплекс заходів, які необхідно здійснити банківським установам країни для вирішення наявних проблем розвитку мікрокредитування в Україні, включає в себе: проведення роботи по уніфікації підходів банків до визначення суб'єктів малого і середнього бізнесу; оптимізації стратегії роботи банків на досліджуваному ринку, яка б передбачала такі напрями, як: орієнтація на обслуговування мікро- і малих підприємств, вдосконалення продуктового ряду

мікрокредитів, впровадження автоматизованих систем оцінки ризиків; підвищення кваліфікації менеджерів мікрокредитування; удосконалення процедури видачі мікрокредитів; удосконалення роботи банків із проблемною заборгованістю; налагодження співпраці банківських установ із МФО, ФПП та страховими компаніями; проведення роботи по підвищенню соціальної відповідальності банківського бізнесу.

9. Стосовно комплексу заходів державної підтримки розвитку мікрокредитування в Україні, то він містить заходи нормативного, фінансового та інформаційного характеру. Серед необхідних заходів щодо покращення правового забезпечення функціонування ринку мікрокредитування в Україні віднесено: прийняття Закону «Про мікрофінансову діяльність і мікрофінансові організації», вдосконалення Національної програми розвитку малого підприємництва в Україні, покращення правового захисту кредиторів при кредитуванні бізнесу. У сфері державної фінансової підтримки мікрокредитування запропоновано впровадження гнучкої системи податкових пільг для мікрофінансових організацій, зниження ставок рефінансування для банків, які здійснюють мікрокредитну підтримку бізнесу, збільшення розмірів фінансування Національної програми розвитку малого підприємництва в Україні, запровадження практики часткової компенсації процентних ставок за мікрокредитами при реалізації найбільш важливих для економіки регіону чи держави інвестиційних проектів, стимулювання розвитку системи гарантійної підтримки мікрокредитування, в тому числі і системи державних гарантій, підтримка кредитування створення нового бізнесу. Автором також висвітлено комплекс заходів з боку держави для покращення інформаційного забезпечення розвитку мікрокредитування в Україні.

10. Отримані в роботі результати дають змогу в дечому по-новому і більш комплексно поглянути на сучасну сутність мікрокредитування і його роль у розвитку бізнесу, краще зрозуміти проблеми мікрокредитування України, та необхідні заходи до їх вирішення. Окрім цього, зроблені наукові висновки дозволяють спрогнозувати напрями, в яких в найближчому майбутньому дана

форма кредитної підтримки підприємництва буде розвиватися, а саме: збільшення обсягів ринку через реалізацію значного відкладеного попиту на мікрокредити з боку підприємств; збільшення кількості банків, які здійснюють мікрокредиту підтримку, через зростання привабливості даного сегменту на фоні зниження прибутковості інших напрямів банківського бізнесу; подальше зниження вартості мікрокредитів, передусім за рахунок значного скорочення операційних витрат; суттєве спрощення процедур мікрокредитування завдяки активному впровадженню автоматизованих систем оцінки ризиків і прийняття управлінських рішень; розвиток супутніх банківських послуг, насамперед лізингу і страхування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Господарський кодекс України: прийнятий 16.01.2003 р. № 436-IV: за станом на 21.04.2013 року / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>.

Про розвиток і державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: закон України: прийнятий 22.03.2012 р. № 4618-VI: за станом на 21.04.2013 року / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/go/4618-17>.

Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: закон України: прийнятий 21.12.2000 р. N 2157-III: за станом на 21.04.2013 року / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2157-14>.

Про державний бюджет України на 2010 рік: закон України: прийнятий 27.04.2010 р. N 2154-VI: за станом на 21.04.2013 року / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2154-17/print1363768051419947>.

Про державний бюджет України на 2011 рік: закон України: прийнятий 23.12.2010 р. № 2857-VI: за станом на 21.04.2013 року / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2857-17>.

Про державний бюджет України на 2012 рік: закон України: прийнятий 22.12.2011 р. № 4282-VI: за станом на 21.04.2013 року / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/go/4282-17>.

Про державний бюджет України на 2013 рік: закон України: прийнятий 06.12.2012 р. № 5515-VI: за станом на 21.04.2013 року / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/go/5515-17>.

Положення про порядок формування і використання банками України резервів для покриття можливих втрат за активними банківськими операціями: постанова Правління НБУ: прийнята 15.01.2012 року № 231 / Національний банк України. – Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0231-12>.

Гідулян А. Підходи до визначення суб'єктів малого і середнього бізнесу та їх застосування в банківській практиці [Текст] / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2011. – № 7. – С. 40-45.

Бобко М., Козлова Х. Активізація кредитування малого і середнього бізнесу як ефективний крок до відновлення промислового виробництва в Україні [Текст] / М. Бобко, Х. Козлова // Реформування банківської системи в контексті глобалізаційних процесів: збірник тез доповідей Всеукраїнської наук. Інтернет-конф., м. Тернопіль, 27 листопада 2012р. – Тернопіль: Вектор, 2012. – С. 80-84.

Регулирование систем бухгалтерського учета и аудита малых и средних предприятий в зарубежных странах и Российской Федерации [Електронний ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации. Программа Тасис. – Режим доступа: <http://www1.minfin.ru>.

Понятие и формы малого бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business.zakon.kz/ponyatie>.

Лимар О. Ф. Кількісна та якісна характеристика суб'єктів малого підприємництва в країнах Європейського Союзу [Електронний ресурс] / О. Ф. Лимар. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/149.pdf.

Рудник Р. В. Критерії виокремлення суб'єктів малого і середнього підприємництва [Текст] / Р. В. Рудник // Економіка АПК. – 2009. – №4. – С. 68-72.

Кривень Н.В. Економічна сутність мікrokредитування [Текст] / Н.В. Кривень // Економіка і регіон. – 2009. – № 4 (23). – С. 209-212.

Осиповская А. В. Микрофинансирование и его роль в поддержке малого бизнеса [Електронний ресурс] / А. В. Осиповская. – Режим доступу: http://www.economicarggu.ru/2010_2/osipovskaya.pdf.

Дзюблюк О. В. Активізація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в системі заходів із подолання фінансово-економічної кризи [Текст] / О. В. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2010. - № 3. – С. 7-13.

Кредитування малого та середнього бізнесу. Інформаційно-аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://news.dt.ua/ARCHIVE/kredituvannya_malogo_ta_serednogo_biznesu_informatsiy_no-analitichna_zapiska-84376.html.

Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки [Текст]: монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль: Вектор, 2008. – 324 с.

Барановський О. І. Розвиток банківської системи України [Текст]: монографія / О. І. Барановський. – К. : Інститут економіки та прогнозування. – 2008. – 81 с.

Ведмідь М. Ю. Мікрокредитування в Україні [Текст] / М. Ю. Ведмідь // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України: зб. наук. статей. – Х.: НБУ ХБІ УАБС, 2004. – С.43-46.

Варналій З. С. Мікрокредитування малого підприємництва [Текст]: монографія / З. С. Варналій, С. Г. Дрига, Л. Л. Тарангул. – Ірпінь, НУДПСУ, 2008. – 144 с.

Заболоцкая В. В., Оломская Е. В. Микрокредитование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса [Текст] / В. В. Заболоцкая, Е. В. Оломская // Вектор науки ТГУ. – № 1(15). – 2011. – С. 218-225.

Панаедова Г. И. Микрофинансирование в глобальном мире: международный опыт и российские реалии [Текст] / Г. И. Панаедова, Г. И. Панаедов // Финансы и кредит. – 2007. – №24 (264). – С. 2-8.

Белов А. Е. Состояние и перспективы развития микрофинансовых организаций в России [Электронный ресурс] / А. Е. Белов. – Режим доступа: http://elibrary.fines.ru/materials_files/izv/IzvSPbUEF2007_3_c189_193_s.pdf.

Маніфест підприємця. Спеціальний випуск журналу «Український тиждень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://img.tyzhden.ua/Content/Files/contra/contra1/Book_manifest.pdf.

Кривень Н. В. Банківське мікрокредитування «нового» бізнесу в Україні [Текст] / Н. В. Кривень // Економічний аналіз. – 2011. – №8 (1). – С. 382-385.

Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [Текст]: підручник / З. С. Варналій . – 4-те вид.. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2008. – 302 с.

Чубенко А. О. Малий та середній бізнес як рушійна сила зростання економіки України [Електронний ресурс] / А. О. Чубенко. – Режим доступу: <http://intkonf.org/chubenko-ao-maliy-ta-seredniy-biznesy-ak-rushiyna-sila-zrostannya-ekonomiki-ukrayini>.

Пігуль Н. Г., Дехтяр Н. А. Проблеми та перспективи розвитку мікрокредитування в Україні [Текст] / Н. Г. Пігуль, Н. А. Дехтяр // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 19. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – С. 127-135.

Майорова Т. В. Зарубіжний досвід інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу [Текст] / Т. В. Майорова, К. Ю. Крючкова // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – №2. – С. 190-204.

Пивоваров М. Г. Перші кроки реформ у напрямі дерегуляції і розвитку малого і середнього бізнесу [Електронний ресурс] / М. Г. Пивоваров. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_3/files/DU310_28.pdf.

Шпынова А. И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт [Текст]: монографія / А. И. Шпынова. – М., ПОЛПРЕД Справочники. – 2009. – 156 с.

Кривень Н. Зарубіжний досвід мікрокредитування [Текст] / Н. Кривень // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 24. – С. 189-196.

Калинин А. В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире [Текст] / А. В. Калинин // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 4. – С. 3-12.

Методическое пособие «Организация деятельности микрофинансовых организаций» [Текст]. – Ростов-на-Дону: Национальный союз НОФВ, 2011. – 420 с.

Матеріали семінару «Кредитування клієнтів сегменту малого і середнього бізнесу згідно технології мікрокредитування в АТ «Київська Русь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kruss.kiev.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Київська Русь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kruss.kiev.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.privatbank.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Райффайзен банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aval.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Укрексімбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eximb.com>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Ерсте Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.erstebank.ua>.

Влада пообіцяла підприємцям дешеві мікrokредити [Електронний ресурс] / Тижневик «Коментарі». – Режим доступу: <http://ua.comments.ua/money/194906-azarov-roobitsyav-sproshchentsyam-deshevi.html>.

При кредитованні малого і середнього бізнесу банки готові пойти на розумні ризики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/pri_kreditovanii_malogo_i_srednego_biznesa_banki_gotovy_poyti_na_razumnye_riski.

Аналітичний звіт про ринок кредитування малого і середнього бізнесу в банках України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_kreditovaniya_malogo_i_srednego_biznesa_v_bankah_ukrainy_za_2011_god.

Аналітичний звіт про ринок кредитування малого і середнього бізнесу в банках України за січень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_kreditovaniya_malogo_i_srednego_biznesa_v_bankah_ukrainy_za_yanvar2012_goda.

Аналітичний звіт про ринок кредитування малого і середнього бізнесу в банках України за травень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_kreditovaniya_malogo_i_srednego_biznesa_v_bankah_ukrainy_za_may_2012_goda.

Аналітичний звіт про ринок кредитування малого і середнього бізнесу в банках України за вересень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_kreditovaniya_malogo_i_srednego_biznesa_v_bankah_ukrainy_za_sentyabr_2012_goda.

Аналітичний звіт про ринок кредитування малого і середнього бізнесу в банках України за січень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_kreditovaniya_malogo_i_srednego_biznesa_v_bankah_ukrainy_za_yanvar_2013_goda.

Шморгай М. Б., Кривень Н. В. Сучасні тенденції розвитку банківського мікrokредитування малого бізнесу в Україні [Текст] / М. Б. Шморгай, Н. В. Кривень // Економіка розвитку. – 2011. – № 2. - С. 26-29.

Звіт Європейського банку реконструкції і розвитку про результати роботи в Україні за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/russian/downloads/research/factsheets/uzbekistanr.pdf>.

Стратегія Європейського банку реконструкції і розвитку в Україні на 2011-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebrd.com/downloads/country_strategy_ukraine_uk.pdf.

Німецько-український фонд. Офіційна сторінка на сайті Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72038&cat_id=71246.

Першко Л. О., Мироненко М. О. Світовий банк та Україна: проблеми і перспективи взаємодії [Текст] / Л. О. Першко, М. О. Мироненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 337-344.

Загальні параметри кредитних ліній ЄБРР, МБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alpina.kiev.ua/parameters-credit-lines-ua>.

Бережна Л. В., Снитюк О. І. Програми міжнародного кредитування в Україні: стан та перспективи розвитку [Текст] / Л. В. Бережна, О. І. Снитюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2008. – № 21. – С. 55-64.

Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ufpp.gov.ua>.

Гринюк А. Перспективи розвитку малого бізнесу крізь призму доступності кредитних ресурсів [Текст] / А. Гринюк // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 52-53.

Бобко М. Мікрокредитування як інструмент фінансової підтримки започаткування нового бізнесу [Текст] / М. Бобко // Збірник тез доповідей Всеукраїнської наукової конференції студентів. Аспірантів та молодих вчених «Грошово-кредитне регулювання у механізмі забезпечення макроекономічної стабілізації та ефективності функціонування банківської системи України» (Тернопіль, 19-20 березня 2013 року). – Вектор. – Тернопіль, 2013. – С. 129-131.

Малышева А. С. Минимизация кредитных рисков в рамках актуализации стратегии развития МСБ [Електронний ресурс] / А. С. Малышева. – Режим доступу: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_PBI_132806.

Костюк В. А. Удосконалення банківського кредитування малих підприємств в Україні [Текст] / В. А. Костюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 163. Ч. 2. – С. 106-111.

Лапішко М. Л., Кривень Н. В. Проблеми реструктуризації кредитів малого бізнесу в період фінансової кризи [Текст] / М. Л. Лапішко, Н. В. Кривень // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 184-191.

Кривень Н. В. Страхування кредитів для малого бізнесу [Текст] / Н. В. Кривень // Вісник Української академії банківської справи НБУ. – Суми, 2008. – № 2 (25).

Удодова В. І. Соціальне підприємництво як форма соціальної відповідальності бізнесу [Текст] / В. І. Удодова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 348-351.

Орлова В. Зарубіжний досвід стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу [Текст] / В. Орлова // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2. – С. 113-117.

Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України [Текст]: аналіт. доп. / Д. С. Покришка, Я. А. Жаліло, Д. В. Ляпін, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.

Пивоваров М. Г. Проблеми мікрокредитування малих підприємств і шляхи їх вирішення [Текст] / М. Г. Пивоваров // Научный вестник ДГМА. – 2010. – № 1 (6Е). – С. 378-383.

Руцишин Н. М. Перспективи розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу [Текст] / Н. М. Руцишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.3. – С. 271-274.

Колеснікова Г. В., Ляшенко В. І. Гарантійні схеми підтримки малого бізнесу в Україні [Текст] / Г. В. Колеснікова, В. І. Ляшенко // Економічні інновації. – 2012. – № 51. – С. 206-218.

Заболоцкая В. В. Механизм предоставления гарантий в Европейском Сообществе при кредитовании малого и среднего бизнеса и возможность его адаптации в Российской Федерации [Текст] / В. В. Заболоцкая // Финансы и кредит – 2012. – № 5. – С.37-47.

Полищук Л. С. Совершенствование регулирования деятельности малого и среднего бизнеса в Украине на современном этапе [Текст] / Л. С. Полищук // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова. – 2012. – Вип. 2. Т. 17. – С. 172-180.

Белінська Я. В. Щодо забезпечення адекватних ринковим умовам форм фінансово-кредитної підтримки підприємництва [Електронний ресурс] / Я. В. Белінська. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvbdfa/2010_1/1%2818%29_2010_articles/1%2818%29_2010_Belinska.pdf.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Дельта Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deltabank.com.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Імексбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imexbank.com.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Кредитпромбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kreditprombank.com>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Мегабанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «ПроКредит Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.procreditbank.com.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Укргазбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrgasbank.com.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «УкрСиббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsibbank.com>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Український Професійний Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.upb.ua>.

Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unicredit.com.ua>.

Банк. Малый и средний бизнес [Електронний ресурс] / Комерсантъ-Украина. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/apps/7001381>.

