

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

Антків Володимир Васильович
БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Спеціальність 8.03050802 – банківська справа

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»

Студент групи БСс-51
В. В. Антків

Науковий керівник:
Викл.
В.Я.Рудан

Дипломну роботу допущено
до захисту:

«__»_____ 2013 р.

Завідуючий кафедрою банківської справи,
доктор економічних наук, професор
О.В.Дзюблюк

Тернопіль – 2013

З М І С Т

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
1.1. Соціально-економічна сутність малого і середнього підприємництва, його місце і роль в економічній системі	7
1.2. Мікрокредитування як технологія фінансового забезпечення малого і середнього бізнесу.....	17
1.3. Формування кредитної політики комерційного банку в галузі кредитування малого бізнесу.....	21
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1.....	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	
2.1. Специфічні риси кредитування малого і середнього бізнесу в Україні	30
2.2. Ризики кредитування вітчизняного малого і середнього бізнесу.....	40
2.3. Оцінка напрямків розвитку фінансової системи державної підтримки кредитування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні.....	46
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	58
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
3.1 Світовий досвід кредитно-фінансових відносин у сфері малого підприємництва та оцінка зарубіжних фінансових механізмів кредитування малого бізнесу.....	61
3.2. Стратегія державної підтримки кредитного забезпечення малого і середнього бізнесу в Україні	66
3.3. Розвиток лізингу як необхідна умова довгострокового кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу	71

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	81
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасна економіка зараз розвивається в умовах ринкових відносин, які взаємодіють під впливом різних факторів. Малий та середній бізнес в Україні займає лише невелику частку у дохідності бюджету, порівняно зі своїми європейськими сусідами. Підвищення конкурентного середовища на ринку України повинно стимулювати підприємців до розвитку, а це в свою чергу призводить до збільшення обсягів кредитування банківськими установами малого та середнього бізнесу, який залучає ресурси та капітал у розвиток задля отримання у коротко чи довгостроковій перспективі фінансові прибутки. Зараз часто приватні підприємці мають побоювання стосовно фінансової вигоди від кредитів фінансово-кредитних установ, адже чимало отримало негативні наслідки після фінансової кризи, які відбулась досить недавно і її наслідки ми ще й досі бачимо. Тому у цьому дослідженні я намагався знайти механізми покращення взаємодії банків та підприємців у плані залучення грошових коштів у розвиток своїх ідей чи розширення виробництва.

Огляд літератури з теми дослідження. Розвиток фінансово-кредитних відносин у сфері кредитування малого та середнього бізнесу висвітлювались у працях багатьох науковців як вітчизняних, так і зарубіжних. До них можна віднести таких науковців, як М. Фрідман, І. Фішер, серед українських – Дзюблюк О. В., Коробчук Т. І., Ковальчук В. М., Сарай М. І.

У своїх працях, науковці зазначають про необхідність підтримки малого та середнього бізнесу, наводячи приклади фінансових результатів країн Європейського Союзу, окремих країн, тощо. На сьогоднішній день в Україні існує ще досі не вирішена проблема розвитку малого бізнесу, а саме він є одним із основних факторів макроекономічної стабілізації держави у час пост кризового стану.

Мета і завдання дослідження. В Україні приватний бізнес знаходиться на початковому етапі, але сумнівів у тому, що саме він буде однією з основних сфер суспільного виробництва вже не повинно виникати. Вважається, що характерною ознакою розвитку малого і середнього підприємництва виступає процес його включення у господарську структуру державної економічної системи, її конкурентне середовище. Та сектор малого бізнесу на даний час вагомої ролі в Україні ще не становить. У деякій мірі це є наслідком недооцінення ролі цього як галузевого елементу ринкової економіки. Зародження малого підприємництва при умовах дестабілізації виробничих ресурсів при нових взаємовідносинах ставить все нові виклики щодо пошуку шляхів розвитку. Малий бізнес в Україні акумулює в собі енергію середнього класу суспільства з високим потенціалом, його зайнятість а також працевлаштування, яке направлене на створення власної справи і здійснення підприємницької діяльності. Тому метою дослідження було саме висвітлення цієї необхідності та надання поширеності бажання залучення кредитних коштів фінансовими установами, відповідно зменшуючи відсоткові ставки та інші відрахування при наданні кредитів, зменшуючи ризики.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є кредитування малого та середнього бізнесу.

Предметом дослідження відносини банківських установ з суб'єктами підприємницької діяльності.

Методи дослідження. Під час дослідження застосовувався аналіз інформації, у якій вказувалось про необхідність чи протидію збільшення кількості малих та середніх підприємств в Україні та необхідність взаємодії фінансово-кредитних установ та підприємців з питань надання кредитних коштів на підтримку діяльності, розширення, реорганізацію та введення нових технологій на виробництво.

Інформаційна база роботи. Базу для написання роботи склали Закони України, нормативно-правові акти, Постанови НБУ, наукові роботи зарубіжних

та українських науковців, інформаційні відомості про надання кредитів у Європейських банках та програми заохочення приватних підприємців.

Наукова новизна роботи. Малий та середній бізнес реагуючи на зміни кон'юнктури ринку надає ринковій економіці потрібної гнучкості. Вагомим є також внесок у здійснення розвитку науково-технічного прогресу, насамперед в галузі електроніки, кібернетики та інформатики. Тобто малий та середній бізнес є своєрідним провідником науково-технічного прогресу в економіку країни.

Малий бізнес здійснює важливі кроки у вирішенні проблеми зайнятості. Він може створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час спадів і структурних зрушень економіки. В розвинутих країнах на малий та середній бізнес припадає 50% від всіх зайнятих громадян та до 70-80% нових робочих місць. Також бізнес пом'якшує соціальну напругу і демократизацію ринкових відносин, тому що саме він є основою формування середнього класу.

Практичне значення роботи. Результати виконаної дипломної роботи можуть застосовуватись у вирішенні питань комерційними фінансовими установами стосовно надання фінансової підтримки у вигляді кредитних ресурсів та обґрунтуванні кредитування підприємств як рушійної сили у розвитку економічної ситуації країни та забезпеченню безперервності у роботі виробництв чи інших закладів суб'єктів підприємницької діяльності.

Структура роботи. Структури роботи складається з вступу, 3 розділів, і 9 підрозділів, висновків та переліку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 93 сторінки тексту, у тому числі 17 таблиць, 1 рисунку, перелік використаних джерел з 76 найменувань.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Соціально-економічна сутність малого і середнього підприємництва, його місце і роль в економічній системі

В умовах розвитку державної економіки, не раз зустрічається поняття “мале підприємництво” і “малий бізнес”. Ці поняття є і справді дуже близькими та не тотожними. Розуміння бізнесу є набагато ширшим, ніж підприємництво. Воно охоплює всю сукупність відносин, які виникають серед учасників ринкових відносин та включає діяльність не тільки підприємців, але й споживачів, найманих працівників та державних структур. Бізнес включає будь-який вид діяльності, який приносить дохід чи особисту користь. Саме ринкові перетворення в Україні почалися на початку незалежності, а чіткого визначення цих термінів немає.

На сьогоднішній день в Україні існує ще досі не вирішена проблема розвитку малого бізнесу, а саме він є одним із основних факторів макроекономічної стабілізації держави у час пост кризового стану. У розвинених країнах, наприклад як Сполучені Штати Америки, Великобританія, Німеччина та Японія близько половини всього ВВП припадає на малий і середній бізнес. До соціального фактору малого і середнього бізнесу можна віднести те, що завдяки ньому забезпечуються нові робочі місця, знижується суспільна напруженість, поширюється вплив інноваційних технологій на виробничий процес, дохідність бюджету збільшується тощо. В країнах Європейського Союзу кредити у структурі фінансування малого бізнесу складають не менше, аніж 60%. А в Україні така частка кредиту складає менше, ніж 20%.[1] Нажаль якщо в країнах Європейського союзу доходи від малих і середніх підприємств складають до 30-40% ВВП, то в Україні від 7% до 9%.

В країнах встановлено граничні величини, коли підприємство перестає відноситись до категорії малих. Ці обмеження стосуються чисельності працюючих, розміру фінансових ресурсів, щорічного обороту, інвестицій, валюти балансу тощо. Щодо визначення малого підприємства, існують кількісний, якісний і комбінований підходи. При кількісному підході застосовують доступні для аналізу критерії, таких як кількість зайнятих, обсяги продажу товару чи послуг, балансова вартість активів. При якісному підході використовують також доповнення певними кількісними показниками.[2]

Бізнес, як соціально-економічне явище має в собі спектр суспільних відносин, серед яких: історичні, економічні, юридичні і психологічні моменти. За економічною суттю, бізнес становить економічні відносини, які виникають між людьми щодо організації власної справи, виробництва з метою отримання прибутку.

Бізнес в Україні знаходиться в зародковому стані, але сумнівів у тому, що саме він буде однією з основних сфер суспільного виробництва вже не існує. Вважається, що однією з характерних ознак розвитку малого і середнього підприємництва виступає процес його включення у господарську структуру державної економічної системи, її конкурентне середовище. Але сектор малого бізнесу на даний час вагомої ролі в Україні ще не становить. У деякій мірі це є наслідком недооцінення ролі цього як галузевого елементу ринкової економіки. Зародження малого підприємництва при умовах дестабілізації виробничих ресурсів при нових взаємовідносинах ставить все нові виклики щодо пошуку шляхів розвитку. Малий бізнес в Україні акумулює в собі енергію середнього класу суспільства з високим потенціалом, його зайнятість а також працевлаштування, яке направлене на створення власної справи і здійснення підприємницької діяльності. [3]

Малий бізнес є структурним елементом ринкової економіки. Він становить первинну вихідну форму ринкового господарювання у вираженні дрібнотоварного виробництва. Воно набуває особливого значення для країн

завдяки специфіці та своєрідному функціональному призначенню малого бізнесу. Малий та середній бізнес має властивість до структуроутворення ринку, тому висуває потребу відродження і спрямовує у число найнеобхідніших заходів для реформування економіки України в її перехідному етапі. В структурі змішаної економіки співіснують малий, середній та великий бізнес. Та на відмінність від великого чи середнього бізнесу, саме малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, тому й найпоширенішим сектором економіки. Між цими видами бізнесу існують відмінності, які обумовлені різним становищем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації та виробництва. Малий бізнес – є самостійною господарською діяльністю малих підприємств будь-якої форми власності, яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку.

Для того, щоб схарактеризувати економічну сутність малого та середнього бізнесу в Україні в умовах реформування економіки необхідно розглянути його функції. Внесок малого бізнесу є вагомим у формування конкурентного середовища. В умовах вільної ринкової економіки конкуренція стає відображенням відносин у змаганні серед господарських елементів, коли їх діяльність обмежує можливості кожного з них мати вплив на умови обігу товарів на ринку і стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. У такому випадку діяльність учасників ринкових відносин отримує динамічний характер, вона зв'язана з економічною відповідальністю і ризиком приватного підприємця, який перетворює його в ціленаправлений економічний розвиток. В Україні малий і середній бізнес стає засновником конкурентних відносин, тому що він по своїй природі є антимонопольним. Це проявляється в різноманітних видах його функціонування. З однієї сторони, малий бізнес внаслідок багатогранності елементів, які його оточують і складають, піддається монополізації, ніж великі приватні підприємства. З іншого боку при умові вузько направленої спеціалізації й використання новітньої технології він виступає як конкурент, що підриває монополічні позиції великих корпорацій.

Тому така риса малого та середнього бізнесу відіграла важливу роль у послабленні, чи навіть у подоланні розвинутими країнами тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу.[4]

Малий та середній бізнес реагуючи на зміни кон'юнктури ринку надає ринковій економіці потрібної гнучкості. Вагомим є також внесок у здійснення розвитку науково-технічного прогресу, насамперед в галузі електроніки, кібернетики та інформатики. Тобто малий та середній бізнес є своєрідним провідником науково-технічного прогресу в економіку країни.

Малий бізнес здійснює важливі кроки у вирішенні проблеми зайнятості. Він може створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час спадів і структурних зрушень економіки. В розвинутих країнах на малий та середній бізнес припадає 50% від всіх зайнятих громадян та до 70-80% нових робочих місць. Також бізнес пом'якшує соціальну напругу і демократизацію ринкових відносин, тому що саме він є основою формування середнього класу.

Якщо говорити про головну перевагу малого бізнесу то це сукупність форм і методів пристосування до змін на глобальному ринку: здатність реагувати на зміни, а це як наслідок невеликого обсягу виробництва та обмежених ресурсів, вразливість порівняно з великими компаніями, заповнення прогалін у економіці внаслідок неможливості застосування масштабу у виробництві та збуті.

Роль і функції малого бізнесу полягають не лише у тому, що він є одним серед найважливіших факторів економічного розвитку суспільства, у якого існують ринкові методи господарювання. Важливою функцією також можна зазначити сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, він відкриває простір вибору шляхів та методів роботи на користь суспільства і забезпечення власного добробуту. Висновком з вищесказаного є те, що серед понять "малий бізнес" і "мале підприємництво" вагової різниці немає. Але підприємницька діяльність спрямована на здійснення власного економічного

розвитку і не обов'язково має бути інноваційною та ризикованою. В результаті формування класу малого і середнього бізнесу, формується весь комплекс організаційно-технічного та соціально-економічного рівня на новому рівні. Відбувається процес створення та функціонування малих підприємств, які здатні показувати високий рівень виробництва, водночас посилити соціально-економічний фактор. У розвинутій ринковій економіці неодмінно повинен бути потужний клас малого та середнього підприємництва, потужним двигуном соціального, економічного і науково-технічного розвитку суспільства, засобом реалізації потенціалу населення.

Цілі розвитку підприємства:

1. Глобальна ціль: укріплення економіки країни
2. Локальні галузеві цілі
 - 2.1. Економічна ефективність промисловості
 - 2.2. Економічна ефективність будівництва
 - 2.3. Економічна ефективність інших галузей
3. Локальні різнорівневі цілі
 - 3.1. Посилення економіки регіону
 - 3.2. Посилення економіки міста
 - 3.3. Висока ефективність підприємницьких одиниць
4. Спеціалізовані підцілі
 - 4.1. Ліквідація дефіциту
 - 4.2. Структурна перебудова
 - 4.3. Ріст добробуту населення
 - 4.4. Підтримка зайнятості населення
 - 4.5. Збільшення експорту
 - 4.6. Ріст продуктивності праці

Переваги малих і середніх підприємств перед великими підприємствами є вагомими, великі підприємства є:

- Не ефективні;

- Не гнучкі;
- Повільно реагують на зміни зовнішнього оточення.

Таблиця 1.1.

Малі та великі підприємства

Параметри	Малі підприємства		Великі підприємства	
	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Персонал	Згуртованість, ентузіазм, універсальність	Відсутність спеціалізації, необхідність суміщати професії і функції	Великий кадровий потенціал	Надзвичайна спеціалізація, безініціативність
Фінанси	Низька капіталоємність	Підвищений ризик через невизначеність нововведень, важкість отримання займаних коштів	Майже необмежені можливості залучення займаних коштів. Портфельне розподілення ризику, можливість	Орієнтація на максимальний прибуток
Керівництво	Особистий приклад, мінімум бюрократизму, можливість прийняття ризику, підприємницький дух	Підвищена вимогливість до підприємця	Можливість підбору менеджерів високої кваліфікації	Піддача бюрократизму, жорстка регламентація, побоювання ризику, неврахування людського фактору
Внутрішні комунікації	Лицем до лица, швидка реакція на внутрішні проблеми			Проблема міжфункціональних взаємодій, протиріч, неформальної структури
Зовнішні комунікації	Безпосередні контакти з	Обмеження каналів	Можливості підключення	

ї	клієнтами	зв'язку, важкість залучення зовнішніх джерел, послуг, контактів	до зовнішніх джерел НТ експертизи, інформації, розвинені канали зв'язку	
Маркетинг	Спосібність швидкої реакції на зміну попиту	Відсутність власної збутової мережі, необхідність завоювання ринку, вузька спеціалізація	Розвинена система збуту і післяпродажного обслуговування	Можливий монополіст
Потенціал росту	Сфокусована стратегія росту на НТ основі	Важкість залучення капіталу для швидкого росту, єдина стратегія росту	Можливість фінансової експансії, диверсифікація, збільшення потужностей	Можливість гальмування нововведень, технічний консерватизм
Економія на масштабі	Економія управлінських витрат	У окремих сферах економії	Можливість зекономити на масштабах	Інерція налагодженого виробництва

Банки повинні отримати відповідь на питання про платоспроможність підприємства, тобто про готовність повертати позикові кошти в строк. За рахунок чого підприємство буде повертати борги, у тому числі кредит, якщо воно отримає цей кредит в банку? Кошти для погашення боргів - це, перш за все, гроші на рахунках підприємства. Потенційним засобом для погашення боргів є дебіторська заборгованість, яка при нормальному кругообігу коштів повинна бути повернена підприємству. Засобом для погашення боргів можуть служити також наявні у підприємства запаси товарно-матеріальних цінностей. При їх реалізації підприємство отримає грошові кошти. [25]

Іншими словами, теоретично погашення заборгованості забезпечується всіма оборотними коштами підприємства. Можна було б припустити, що якщо

у підприємства оборотні кошти перевищують суму заборгованості, то воно готове до погашення боргів, тобто платоспроможне, однак, якщо підприємство справді спрямує всі оборотні кошти на погашення боргів, то в той же момент припиняється його виробнича діяльність, так як з коштів виробництва у нього залишаються тільки основні засоби, а грошей на придбання матеріальних оборотних коштів немає - вони цілком пішли на виплату заборгованості. Тому платоспроможним можна вважати підприємство, у якого сума оборотних коштів значно перевищує розмір заборгованості.

Платоспроможність - це готовність підприємства погасити борги у разі одночасного пред'явлення вимоги про платежі з боку всіх кредиторів підприємства. Ясно, що мова йде лише про короткострокових позикових коштах, за довгостроковими термін повернення відомий заздалегідь і не відноситься до даного періоду. Платоспроможність - це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями і одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва і реалізації продукції [23].

Найважливішою інформаційною базою аналізу є бухгалтерський баланс. При роботі з активом балансу необхідно звернути на таке: у разі оформлення застави основних засобів (будівлі, обладнання тощо), виробничих запасів, готової продукції, товарів, інших запасів і витрат право власності заставника на зазначені цінності має підтверджуватися включенням їх вартості до складу відповідних балансових статей.

При розгляді пасивної частини балансу найпильнішу увагу має бути приділено вивченню розділах, де відображаються кредити та інші позикові кошти: необхідно зажадати кредитні договори з тих позиках, заборгованість за якими відображена в балансі і не погашена на дату запиту про кредиті, і переконатися, що вона не є простроченою. Наявність простроченої заборгованості за кредитами інших банків є негативним чинником і свідчить про явні прорахунки і зриви в діяльності позичальника, які, можливо,

планується тимчасово компенсувати за допомогою кредиту. Якщо заборгованість не є простроченою, необхідно по можливості забезпечити, щоб термін погашення кредиту настував раніше погашень інших кредитів. Крім того необхідно проконтролювати, щоб запропонований у якості забезпечення заставу за прошеному кредиту не закладено іншому банку. При оцінці стану кредиторської заборгованості необхідно переконатися, що позичальник в змозі вчасно розплатитися з тими, чийми коштами в тому чи іншому вигляді користується: у вигляді товарів або послуг, авансів і т.д. У даному розділі відображаються також кошти, отримані позичальником від партнерів за договорами позик; ці договори повинні бути розглянуті аналогічно кредитними договорами позичальника з банками. Важливим позитивним чинником є досвід кредитування даного позичальника банком, на підставі якого можливо судити про перспективи погашення запитуваної зараз кредиту. У тому випадку, якщо запитуваний кредит є черговим у низці попередніх, своєчасно погашених кредитів, то при прийомі заявки від даного позичальника він може не представляти в банк свої юридичні документи, але з обов'язковим повідомленням банку про всі внесені в них зміни. Під кредитоспроможністю розуміє здатність позичальника повністю і в строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями (основним боргом і відсотками). Кредитоспроможність є якісна характеристика позичальника, необхідна для вирішення питання про можливість і умови його кредитування. Це сукупність матеріальних і фінансових можливостей отримання кредиту та його гранична сума, обумовлена можливістю позичальника повернути кредит в термін і у повній сумі.

Найбільш важливий показник фінансової стійкості - коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів. Критичне значення коефіцієнта - одиниця. Однак допускається перевищення цього значення при високих показниках оборотності.

Оборотність оборотних коштів - тривалість (у днях) одного обороту оборотних коштів. Показує: через скільки днів, у середньому, для підприємства реально одержати свої борги і оновити запаси. Він може служити також і для додаткової оцінки коефіцієнта ліквідності і коефіцієнта покриття. Якщо значення цих показників збільшилися за рахунок збільшення дебіторської заборгованості або запасів і витрат, а оборотність їх сповільнилася, то немає підстав підвищувати даному підприємству клас кредитоспроможності.

Забезпеченість власними коштами: чим більше розмір власних коштів, тим вище здатність клієнта в термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Один з основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, - його ліквідність, тобто здатність оперативно визволити з господарського обороту кошти, необхідні для нормальної фінансово - господарської діяльності та погашення його зобов'язань. Якщо коефіцієнт ліквідності дорівнює 1, значить борги підприємства рівні засобам і велика сума грошей знаходиться без руху.

Загальний коефіцієнт покриття: використовується для оцінки межі кредитування клієнта. Критична величина - одиниця. Видачу позик слід припинити, якщо значення коефіцієнта менше 1. Це означає, що зовнішні зобов'язання нічим оплатити.

Крім того, при розрахунку коефіцієнтів ліквідності і покриття обов'язково робиться аналіз стану дебіторської заборгованості підприємства - вся дебіторська заборгованість понад 6 місяців вважається безнадійною до стягнення та приймається при розрахунку як збиток підприємства. Показник прибутковості (або рентабельності) підприємства використовуються для загальної характеристики і розглядається як додатковий. Наприклад, якщо зростає залежність фірми від позикових коштів, то зниження кредитоспроможності, що оцінюється на основі коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів, може компенсуватися зростанням прибутковості.

Для більш точної оцінки кредитоспроможності позичальника розрахунок показників за даними балансу, при короткостроковому кредитуванні, виконується мінімум на три звітні дати. Таким чином простежується динаміка балансів, тенденції зміни фінансових показників і проводиться аналіз факторів, що змінили рівень відповідних коефіцієнтів. Такий підхід дозволяє глибше зрозуміти справжній стан справ компанії, оцінити перспективи її розвитку та її здатність виплатити борг по кредиту.

1.2. Мікрокредитування як технологія фінансового забезпечення малого і середнього бізнесу

Мікрокредитування банківськими установами може стати вагомим чинником задля розвитку середнього класу населення, тобто малого і середнього підприємництва. Такі кредити є важливими для ведення бізнесу, адже завдяки ним підприємці можуть застосовувати нові технології у своїй виробництва, покращувати становище фірми на ринку чи просто розпочати новий бізнес. Такий кредит у гривневому виразі не має перевищувати 15.000 євро на термін до 1 року. Наприклад у «Мегабанку» діє Програма мікрокредитування Європейського банку реконструкції та розвитку. Цей банк запровадив мікрокредитування, яке дозволяє набагато простіше отримати кредит для приватних підприємців і підприємств порівняно з стандартними процедурами для корпоративних клієнтів. Процедура одержання полягає у тому, що клієнт-підприємець звертається у банк та надає кредитному інспектору всю інформацію про свій власний бізнес чи започаткування нового і домовляється з ним про дату проведення аналізу фінансової діяльності на підприємстві, тобто місці ведення бізнесу. Клієнт повинен підтвердити кредитоспроможність підприємства, представити існуючі активи а також зобов'язання та визначити взаємовигідні умови для кредитування. В результаті цього експерт визначає суму кредиту та графік для його погашення. Сам кредит буде наданий після ухвалення на Кредитному комітеті банку «Мегабанк». При позитивному рішенні клієнт отримає позику у розмірі до 2 млн. грн. або її

еквівалент у доларах США чи євро. Також власник бізнесу може оформити поруку юридичної чи фізичної особи у тих випадках, якщо поручитель та позичальник мають спільний бізнес чи джерело доходів.

Самий строк залежатиме від декількох чинників цільового направлення коштів. Ними можуть бути поповнення оборотних коштів, купівля товару або матеріалів – термін тоді становитиме до 24 місяців, а якщо на придбання основних засобів то до 60 місяців.[5]

У постанові Кабінету Міністрів України, яка регулює порядок використання бюджетних коштів для мікрокредитування малого підприємництва зазначається, що фінансові ресурси з державного бюджету не можуть надаватись підприємцям, які були визнані банкрутами, чи щодо них проводиться санація, або знаходяться у стані ліквідації, незаконні справи, пов'язані з нецільовим застосуванням державних (бюджетних) коштів або у яких є заборгованості. Сам фонд дає можливість приватним підприємцям отримати фінансову підтримку з бюджету через конкурсні процедури при умові виконання зобов'язання про їх повернення і виплати відсотків за користування бюджетними ресурсами в межах 1,5 облікової ставки Національного банку України у розмірі:

- від 50.000 до 100.000 грн. – на термін до 1 р.;
- від 100.001 до 250.000 грн. – на термін до 3 р. із відтермінуванням повернення основної суми зобов'язання до 1 р.[6]

Мікрокредити забороняється надавати для споживчих цілей, фінансування виготовлення та продажу зброї чи військового обладнання, гральний бізнес і казино, валютні спекуляції, інвестування у цінні папери тощо. Не можуть надаватись державним підприємствам, юридичним особам, де посеред учасників чи засновників є посадові особи кредитної установи або члени їх сімей, членам сім'ї посадових осіб, засновників чи інвесторів, що здійснюють підприємницьку діяльність, засновникам і інвесторам цієї установи.

Щоб зареєструвати спеціалізовану небанківську фінансово-кредитну установу з мікрокредитування необхідно щоб засновники або уповноважені ними особи подають до органів юстиції необхідні документи:

- статут;
- рішення засновника про утворення такої установи;
- заяву про державну реєстрацію;
- необхідний документ, який засвідчує оплату за державну реєстрацію.

Якщо іноземець виявить бажання зареєструвати таку установу в Україні, то йому необхідно надати засвідчення реєстрації у країні місцезнаходження – це може бути витяг з торгівельного, банківського чи судового реєстру. Сам документ повинен бути посвідчений згідно із законодавством країни його видачі, здійснений переклад на українську мову та мати легалізацію у консульській установі України. Цей документ може бути засвідченим у посольстві відповідної країни в Україні і легалізовано у Міністерстві закордонних справ України, необхідний документ, який затверджує місцезнаходження небанківської фінансово-кредитної установи на дату подання документів про державну реєстрацію і договір купівлі-продажу, оренди, обміну, дарунку, лізингу, безкоштовного використання майна, спільну діяльність тощо.[7]

Якщо звернутись до досвіду кредитування у країнах ЄС, то наприклад німецькі KfW Bank і Landesbank пропонує мікрокредитування для приватних підприємців, які маю малий власний бізнес і переймаються питанням ліквідності. Для них банки пропонують незалежні консультування та вигідні умови кредитування:

- Мікрокредити для малих підприємств від 10 000€ до 20 000€;
- Кредит на новий бізнес до € 100 000 з відшкодуванням 80%;
- Корпоративний кредит на незалежний бізнес до 500 000€;
- Кредити під заставу чи на поруки для незалежного бізнесу.[8]

Також у країнах Європейського Союзу пропонують мікрокредитування від урядів та ЄС. Для підприємців, які намагаються розвивати власний бізнес пропонуються кредити від державних банків задля розвитку економіки, тому що країни розуміють: малий і середній бізнес стає основою економічного становища держави (Табл. 1.2.).

Таблиця 1.2.

**Мікрокредитування для малого та середнього бізнесу у
Європейському Союзі**

Мікрокредит	Мікрокредитування Європейським Союзом
Тривалість програми	З червня 2010 по 2014 рік
Отримувач	Бізнес-ідеї а також вже існуючі малі підприємства (менше десяти співробітників, менш ніж за два мільйони євро), особливо в соціальній сфері.
Кредитування	Німецький інститут мікрофінансів надає інформацію, який інститут кредитування підприємців повинен подати заяву в комерційний банк або Ощадний банк, який передає її в ЄС.
Термін погашення	Від декількох місяців до трьох років
Сума позики	До 25 000€
Інше	У тісній співпраці з Європейським соціальним фондом позичальник також повинен отримати додаткову підтримку: навчання і поведінковий тренінг, допомога у підготовці бізнес-плану, тощо.

[9]

Отже, у країнах, що розвиваються підприємці та малі підприємства можуть отримати мікрокредити від Європейського союзу в розмірі до 25 000 євро. Історично склалося, що ці моделі були більш поширені в таких країнах, як Індія або Бангладеш або навіть в Африці. Це було рішення міністра праці ЄС в Брюсселі. З червня 2010 року компанії можуть подати заявку на ці кредити. Вимога в тому, що отримувач не має більше десяти співробітників і дохід підприємства менш ніж 2 млн. євро.

В цілому, на нові мікро-кредитні кошти у бюджеті Європейського Союзу повинно бути передбачено 100 мільйонів євро. З таким бюджетом ЄС міг би у співпраці з міжнародними фінансовими інститутами, такими як Європейський інвестиційний банк мобілізувати кредит в 500 млн євро. За період до восьми років планується надати 45000 мікрокредитів (Табл. 1.3.).[10]

Таблиця 1.3.

Фонди мікрокредитів для приватних інвесторів у ЄС

Фонд	Мінімальні інвестиції	Продуктивність		Збір	Разова премія
		1 рік	3 роки		
Responsability Global Microfin	1.000€	4,53%	3,79%	2,00%	5,00%
Wallberg Global Microfinance	1.000€	3,17%	-	1,50%	3,00%
Responsability Microfinance	1.000€	3,16%	-	2,20%	5,00%
Dual Return Vision Microfinance	20.000€	2,54%	4,97%	1,25%	3,00%
Responsability Microfinance	1.000.000€	-0.61%	-	2,20%	5,00%

Ldr Q					
-------	--	--	--	--	--

1.3. Формування кредитної політики комерційного банку в галузі кредитування малого бізнесу

Чимало банків України пропонують клієнтам приватного сектору кредити на власний бізнес. Для того щоб проаналізувати формування кредитної політики комерційними банками в Україні, потрібно розглянути їх пропозиції.

«Райффайзен Банк Аваль» активно співпрацює з представниками малого та мікробізнесу. Річний обсяг реалізації становить майже 3 млн. євро, надаючи клієнтам повний перелік послуг для розвитку бізнесу. Запроваджено низку інноваційних продуктів для фізичних та юридичних осіб, що мають власний бізнес. Кредити овердрафт допоможуть підприємцям заздалегідь фінансувати поточні або непередбачені витрати в тому разі, якщо вони перевищують залишок коштів на рахунку в банку. Перевагами овердрафту є швидкість та оперативність проведення платежів, погашення овердрафту здійснюється автоматично за рахунок щоденних надходжень, в разі погашення овердрафту у день, коли виникла заборгованість, відсотки за користування кредитними коштами не сплачуються, можливість оформлення овердрафту без застави.

Базовими умовами для отримання кредиту будуть такі, як термін обслуговування в банку від 3 місяців, термін кредитування до 1 року, валюта кредиту гривня, тривалість одного траншу до 30 календарних днів.

Обсяг овердрафту залежатиме від: терміну обслуговування в системі банку, кількості середньомісячних надходжень на поточний рахунок, середньомісячного кредитного обороту по поточному рахунку позичальника.

Забезпечення за кредитом:

- Нерухоме майно.
- Майнові права за депозитними договорами.
- Машини та обладнання, наземні транспортні засоби.

- Товари в обігу.

Для клієнтів банк встановлює диверсифіковану процентну ставку за продуктом, наприклад для клієнтів малого бізнесу з річним оборотом від 1 до 3 млн євро ставки 21 % до 30 днів, а комісія за встановлення ліміту становитиме 0.

Також цей банк пропонує фінансування поповнення оборотних коштів, базовими умовами якого є термін обслуговування в банку від 3 місяців, термін кредитування до 1 року, валюта кредитування гривня, а забезпечення за кредитом становить нерухоме майно, транспортні засоби, майнові права за депозитними договорами. Разова комісія за надання кредиту становитиме 0,99% (Таблиця 1.4.).

Таблиця 1.4.

Кредитування «Райффайзен Банк Аваль»

Валюта кредиту	Клієнти з річним оборотом до 1 000 000 євро	Клієнти з річним оборотом від 1 до 3 млн. євро.
Гривня	від 20-24%	від 21,5-23%
Максимальний ліміт кредитної лінії	100 тис. євро	300 тис. євро

Для розвитку бізнесу та розширення виробничих потужностей, банківська установа надає інвестиційні кредити на придбання обладнання та на придбання транспортного засобу. Вони надаються на придбання обладнання, модернізацію та реконструкції існуючого, придбання спецтехніки, розвиток бізнесу. Базовими умовами є: термін кредитування від 6 місяців до 5 років у гривні, разова комісія за надання 0,99%, початковий внесок від 35% при кредитуванні на термін більше 12 місяців, а забезпечення за кредитом можуть бути майно, яке придбане за кредитні кошти чи інше ліквідне майно, а також депозит.[11]

«Приватбанк» пропонує клієнтам кредитні ліміти для представників бізнесу. За рахунок кредитних коштів на розрахунковому рахунку банк пропонує клієнтам оплатити платежі за контрактами, представницькі витрати, сплатити податки, збори, інші обов'язкові платежі, виплатити зарплату, кошти на відрядження тощо. Умови кредитування розміщені у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5.

Умови кредитування [12]

Встановлення ліміту	Безкоштовно
Сума	До 200 000 грн
Пільговий період користування кредитом	До 35 днів
Ставка пільгового періоду (від 0 до 35 днів)	0% річних
Щомісячна комісія (списується кожного 1-го числа місяця)	0,9% від суми максимальної заборгованості за лімітом у попередньому місяці
Ставка після пільгового періоду (понад 35 днів)	24% річних
Ставка прострочення	48% річних

«Укрексімбанк» пропонує малому та середньому бізнесу фінансування оборотних коштів, агрокредити, придбання автотранспорту в кредит, кредити на нерухомість, фінансування капітальних витрат та кредити на ремонтні роботи, рекламні заходи, фінансування поточних потреб шляхом оплати платіжних документів понад залишок коштів на поточному рахунку, кредити на придбання промислового обладнання, тощо (Табл. 1.6.).

Таблиця 1.6.

Процентні ставки по кредитах малому та середньому бізнесу

Валюта кредиту	Процентна ставка, %
----------------	---------------------

Кредитний продукт «Комерційна іпотека»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10
Кредитний продукт «Транспортні засоби»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10
Кредитний продукт «Розвиток бізнесу»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,60
Кредитний продукт «Оборотний капітал»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10
Кредитний продукт «Обладнання/устаткування»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10
Кредитний продукт «Агрокредит «Інвестиційний»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10
Кредитний продукт «Агрокредит «Сільгосптехніка»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10

Кредитний продукт «Агрокредит «Оборотний»	
Гривня	На рівні 19,50
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10
Кредитний продукт «Овердрафт»	
Гривня	На рівні 20,00
Долар США	На рівні 10,00
Євро	На рівні 10,10

Забезпеченнями кредиту можуть бути нерухоме майно та/або земельна ділянка під нерухомим майном разом із нерухомим майном та/або земельна ділянка несільськогосподарського призначення, транспортні засоби, обладнання або устаткування, інші види забезпечення у якості додаткової застави, тощо.[13]

Приватні підприємці задля швидкості отримання кредиту та мати беззаставний характер фінансування, також платять до 24 % річних у доларах США та до 33 % у гривні (Таблиця 1.7.) [25].

Таблиця 1.7.

Умови надання швидкого кредитування

Банк	Вартість позики	Максимальна сума позики, дол. США	Максимальні строки позики
ПриватБанк	20 % річних + 4 % суми позики (разова комісія)	6 000	5 роки
Аваль	24 % річних + 4 % суми позики (разова комісія)	5 000	2 роки
ПроКредитБанк	23,76 % річних + 90 дол. (разова комісія)	10 000	4 роки
Надра	24 % річних + 3...4 % суми позики (разова	6 000	2 роки

	комісія)		
Форум	22 % річних + 4 % суми позики (разова комісія)	7 000	2 роки
Кредитпромбанк	25 % річних + 4 % суми позики (разова комісія)	7 000	2 роки

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Кредитування малого і середнього бізнесу в Україні є вагомим чинником у розвитку державної економіки, адже для прикладу у розвинутих країнах на нього припадає близько 50% від всіх зайнятих громадян та навіть до 70-80% нових робочих місць, які створюються підприємцями. Також сам бізнес пом'якшує соціальну напругу і демократизацію ринкових відносин, він є основою формування середнього класу.

Банківські установи завдяки мікрокредитуванню можуть стати рушіями розвитку середнього класу населення, тобто малого і середнього підприємництва. Такі кредити є важливими для ведення бізнесу, адже завдяки ним підприємці можуть застосовувати нові технології у своїх виробництвах, покращувати становище фірми на ринку чи просто розпочати новий бізнес.

Україна може дозволити Європейському банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) кредитувати малий і середній бізнес (МСБ) в національній валюті[34].

Для того, щоб Україна росла, недостатньо, щоб росли тільки великі корпорації. Також повинні розвиватися і малі та середні підприємства. І для цього вони потребують в місцевій валюті. Вони не експортують.

Вони, як правило, виробляють для внутрішнього ринку. Гарна новина полягає в тому, що зараз готується законопроект, який піде на голосування в парламенті, згідно з яким буде дозволено займати в національній валюті.

Малий бізнес і банки виступають на ринку кредитування в якості ділових партнерів. Залежно від того, наскільки вони будуть розуміти проблеми і потреби один одного, настільки й залежать результати їхньої співпраці. Природно, що банки і представники малого бізнесу мають різні точки зору на кредитування малого і середнього бізнесу. Проте їх об'єднує єдина мета - знайти вирішення наболілих питань для благополучного розвитку банківського кредитування в Україні.

В даний час кредити банків, забезпечуючи господарську діяльність організації, сприяють їх розвитку, збільшення обсягів виробництва продукції, робіт, послуг. Значення кредитів банку як додаткового джерела фінансування комерційної діяльності особливо проявляється на стадії становлення організації, яке використовує кредитні ресурси при здійсненні довгострокових інвестицій, спрямованих на створення нового майна (при капітальних інвестиціях). На цьому етапі величезне значення мають довгострокові кредити банків. Короткострокові кредити допомагають підприємству постійно підтримувати необхідний рівень оборотних коштів, сприяють прискоренню оборотності засобів підприємства.

Українські банки дуже неохоче йдуть на кредитування малого бізнесу, вважаючи його дуже ризикованим. Ті програми фінансування, які все ж стали з'являтися останнім часом, не передбачають вкладати кошти на старті. Підприємство має опрацювати, як мінімум, півроку і представити переконливі докази своєї надійності. Природно, це істотно обмежує можливості розвитку малого бізнесу[41].

Разом з тим конкуренція на ринку мікро- і малих кредитів безсумнівно присутня. Даний вид кредитування несе в собі значні ризики, як для кредитора, так і для позичальника, внаслідок цього високі процентні ставки. Однак є деякі переваги: оперативність, відсутність паперової тяганини і застави.

Обсяги видаваних банками кредитів малому бізнесу практично подвоїлися за останні кілька років, однак банкам і раніше доводиться витратити значні кошти на рекламу, щоб залучити позичальників, незважаючи на те, що, як уже зазначалося, потреби в кредитуванні вельми високі. Це відбувається тому, що крім небажання банків працювати зі стартовим бізнесом, є те, що банки в принципі готові кредитувати виключно міцно стоять на ногах клієнтів під забезпечення твердим заставою з умовою його страхування на користь банку, що також підвищує витрати клієнта. Є також вимоги до структури застави - банки не люблять отримувати в заставу товар в обороті на 100%. При цьому бізнес позичальника оцінюється із застосуванням класичних фінансових коефіцієнтів з установкою параметрів на рівні, рекомендованому класичною теорією кредитування, тобто часто не застосовується ні галузева, ні сегментна диференціація. Зниження таких параметрів до інтуїтивних рівнів може вкрай негативно позначитися на якості портфеля кредитів, тому банки вибирають свідомо консервативний підхід, який практично гарантує портфель з низькою простроченням, але тягне за собою відсікання потенційно перспективних і якісних позичальників.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

2.1. Специфічні риси кредитування малого і середнього бізнесу в Україні

Малий та середній бізнес в Україні впродовж останніх років починає розвиватись, оговтуючись від наслідків кризи. Тим не менше, конкуренція, боротьба за ринок збуту, дефіцит капіталу зберігають свою актуальність для будь-якого приватного підприємця. Компаніям доводиться зростати в умовах гострої конкуренції з великими і часто більш досвідченими гравцями ринку. Малий та середній бізнес часто розвивається, не маючи запасу міцності, який є у великих корпораціях. В таких умовах засновники невеликих приватних підприємств не можуть собі дозволити ризикувати. Однак неприємності трапляються різні, тому у цій ситуації механізмом, що допоможе убезпечити бізнес від ризиків є страхування. Основою більшості страхових компаній на початку розвитку був корпоративний сегмент. Особливу увагу компанії приділяють клієнтам, які становлять малі та середні підприємства. З такими партнерами і банки і страхові компанії намагаються встановити довгострокові партнерські відносини, завойовуючи їх увагу та лояльність. У корпоративному бізнесі страховики та банкіри лояльні до клієнта, заохочуючи його різними акціями, такими наприклад, якщо клієнт страхується за одним продуктом, то часто він може отримати другий продукт практично безкоштовно. Вони мають право редагувати договори, встановлювати самостійно винятки. Також на українському ринку страхових послуг для підприємців малого та середнього бізнесу існує пропозиція так звана profit sharing. При такому підході вартість страховки залежить від відсотка збитковості за попередній період. Наприклад, якщо за підсумками року збитковість буде перевищувати 80%, то наприкінці року тариф підвищується, а якщо збитковість менше обумовленого рівня, то

частина раніше сплачених коштів повертається клієнту у вигляді знижки при страхуванні на наступний період.[Мій бізнес, Унікальні рішення]

Мале та середнє підприємництво – джерело економічного розвитку:

- Створення можливостей для підприємницької діяльності населення;
- Високі темпи введення нових технологій, винаходів;
- Гостра конкурентна боротьба;
- Технологічна мобільність;
- Виробіток продукції і послуг високої якості;
- Можливість отримання коштів у державний бюджет.

Соціально-економічні функції малого та середнього підприємництва:

- Подолання монополізму в економіці;
- Освоєння нових технологій;
- Освоєння організаційних методів;
- Зниження цін через конкуренцію виробників;
- Створення нових робочих місць;
- Формування трудової етики ринкового типу;
- Створення соціальної бази для подальшого розвитку ринкових відносин.

Зовнішнє середовище малого бізнесу:

1. Адміністративно-юридичні умови підприємницької діяльності.
2. Стан ринку збуту товарів і послуг.
3. Розвиток ринку ресурсів.
4. Стан конкурентного середовища.
5. Наявність системи підтримки підприємництва.
6. Екологічні вимоги.
7. Соціально-психологічний клімат підприємницької інфраструктури.
8. Науково-технічний рівень розвитку суспільства.
9. Відповідність юридичним положенням і адміністративним нормам.

10. Облік платоспроможного попиту, розвиток ринку ресурсів, рівня конкуренції і т. д.

11. Використання можливостей і пільг, створених зовнішнім середовищем.

Таблиця 2.1.

Основні вимоги до зовнішнього середовища

Основні елементи зовнішнього середовища	Вимоги сприятливості зовнішнього середовища
Адміністративно-юридичні умови	Наявність комплексу нормативних активів; Сприятливий податковий клімат; Сприятливий митний режим; Сприятлива фінансово-кредитна політика держави; Правова і фізична захищеність підприємця.
Ринок збуту продукції підприємців	Наявність негативного платоспроможного попиту на продукцію підприємництва країни; Наявність і величина державних замовлень на продукцію малого та середнього підприємництва.
Ринок ресурсів	Наявність у держави власних і запозичених фінансових ресурсів для розвитку підприємництва країни; Державні гарантії під кредити.
Конкурентне середовище	Відсутність монополії; Добросовісна конкуренція.
Соціально-психологічний клімат	Престижність підприємницької діяльності.

У інфраструктурі підприємницької діяльності відносини банківських установ з підприємцями є тісними. Загальна структура взаємовідносин з малими та середніми підприємствами складається з:

- Страхова компанія;
- Аудиторська фірма;
- Бізнес-центр;
- Лізингова компанія;

- Технопарк;
- Бізнес-інкубатор;
- Бізнес-школа;
- Консалтингова фірма;
- Органи регулювання підприємництва;
- Банківські установи.

Кредити для малого та середнього бізнесу в 2013 році стануть доступнішими всього на 1-2%, банкіри будуть, як і раніше, відчувати дефіцит якісних позичальників, а підприємці зможуть розраховувати винятково на короткострокові позики.

Як і в минулому році, ключовими секторами сегменту МСБ, в яких сконцентровані платоспроможні позичальники, залишаться оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування, сфера послуг, виробництво продовольчих товарів, торгівля фармацевтичними товарами, а також сільгосп підприємства. Компанії з інших секторів змушені будуть шукати ресурси або в кредитних спілках, або брати приватні позики, або звертатися в невеликі вузькоспеціалізовані банки.

Ставки за кредитами для МСБ, знизяться, але несуттєво. Тенденція незначного зниження ставок за депозитами вже спостерігається протягом січня 2013 року. Це спричинило за собою і зниження ставок за кредитами. Що стосується прогнозів на 2013 рік, можливе незначне зниження ставок за депозитами і, як наслідок, мінімальне зниження кредитних ставок. До кінця поточного кварталу ставки за депозитами знизяться до 2-х пунктів і в основному за короткостроковими вкладками. Не очікується значного зниження депозитних ставок у валюті, радше це буде стабілізація завищених на ринку ставок на 0,5-1%, а в перспективі до літа – можливо, до 2.

Банки, як і раніше, будуть відчувати труднощі із залученням якісних позичальників. Лояльне ставлення буде тільки до клієнтів, які вже протягом багатьох років якісно і вчасно виконують взяті на себе зобов'язання. В цілому,

кредитна політика банків буде більш обережною і консервативною. Кредити зможуть отримати тільки дуже якісні корпоративні проекти зі зрозумілими і керованими ризиками.

Такий позичальник повинен мати стабільний, прибутковий бізнес, що функціонує не менше 2-х років, позитивну кредитну історію, а ділова репутація менеджменту не повинна викликати зайвих питань у служби безпеки банку. Необхідно, щоб клієнт міг надати ліквідне майно і при цьому мав короткострокові цілі кредитування. Це питання швидкого повернення грошей. Банки мають короткострокову поточну пасивну базу, відповідно, і кредитувати будуть короткострокові проекти. Ресурси будуть спрямовані на овердрафти, траншові кредитні лінії з періодом оборотності 2-4 місяці.

Через дефіцит на ринку довгострокових ресурсів і відсутність активного попиту з боку бізнесу, кредитування на придбання обладнання, комерційної нерухомості та автотранспорту залишається на другому місці за обсягами. Кошти для розвитку бізнес бере в більшій частині за рахунок реінвестування отриманого прибутку назад в бізнес або залучення нових бізнес-партнерів.[16]

Дослідження ринку кредитування малого і середнього бізнесу, проведене компанією "Простобанк Консалтинг" по 25 банкам-лідерам на ринку послуг для юридичних осіб, показало, що за результатами лютого 2013 вартість позик для юридичних осіб у гривні знизилася у всіх сегментах кредитування за винятком позик на купівлю обладнання. Падіння вартості кредитування у всіх валютах відзначено у двох сегментах: мікрокредитування та автокредитування.

Аналіз статистичних даних НБУ показав, що за результатами січня 2013 року кредитний портфель юридичних осіб виріс на 1,52 млрд. гривень до рівня 606,95 млрд. грн., Таким чином, за період січень 2012р. - січень 2013р. збільшившись на 36,21 млрд. гривень. При цьому структура кредитного портфеля змінилася у бік збільшення частки короткострокових позик.

Основними підсумками розвитку ринку кредитування юридичних осіб у лютому 2013 року стали наступні:

- середні ефективні ставки за позиками клієнтам малого та середнього бізнесу (далі - МСБ) в гривні у всіх сегментах кредитування знизилися на 0,36 п.п. (Позики на купівлю авто) - 3,03 п.п. (Мікрокредитування), за винятком сегмента позик на купівлю обладнання, де їх вартість підвищилася на 0,05 в.п.;

- середня ефективна ставка в доларах США знизилася на 0,18 п.п. (Кредити на поповнення оборотних коштів) - 0,3 п.п. (Кредити на купівлю обладнання), залежно від сегмента кредитування, за винятком позик на купівлю комерційної нерухомості, вартість яких підвищилася на 0,09 в.п.;

- середня ефективна ставка в євро знизилася на 0,12 п.п. (Автокредитування) - 0,22 п.п. (Кредити на поповнення оборотних коштів), залежно від сегмента кредитування, за винятком позик на купівлю комерційної нерухомості, вартість яких підвищилася на 0,44 в.п.;

- щомісячні комісії при кредитуванні МСБ використовували тільки 4 банки (або 13%) з 25 досліджуваних, при цьому їх розмір варіювався в діапазоні від 0,05% до 0,1% від початкової суми позики;

- станом на 30.01.2013г. 64,8% позик юридичним особам доводилося на національну валюту, 29,8% - на долар США, 4,7% - на євро, тоді як частка кредитів у російських рублях та інших валютах не перевищувала 1% від кредитного портфеля банків підприємствам (0,6% і 0,1% відповідно);

- найбільша частка позик юридичним особам на кінець січня 2013р. була видана на період до 1 року - 49,1% від розміру кредитного портфеля, менш (38,7%) - на термін від 1 до 5 років, і тільки 12,2% - на період від 5 років.

Що стосується кількісних характеристик ринку, то в січні 2013 року кредитний портфель юридичних осіб збільшився на 1,52 млрд. гривень (або 0,25%) до 606,94 млрд. гривень станом на 30.01.2013г. У той час як за рік (період січень 2012 - січень 2013 року) обсяг портфеля зріс на 36,21 млрд. гривень.

Станом на 27.02.2013 року кількість банків, що видають кредити представникам малого та середнього бізнесу склала:

- за позиками на купівлю комерційних автомобілів -14 організацій за кредитами у гривні і 8 установ-у валюті;

- на купівлю комерційної нерухомості - 10 установ по позиках в національній валюті (додався Ерсте Банк) і 7 - в іноземній;

- на придбання обладнання - 12 організацій (плюс 1 банк) за позиками в гривні та 7 закладів (плюс 1 банк) - у доларах США та євро;

- по мікрокредитам - 12 банків за кредитами в національній валюті та 8 установ - в іноземній; на поповнення обігових коштів - 18 установ по позиках у гривні та 15 установ - у доларах США і євро.

У лютому 2013 року середня ефективна ставка за кредитами на купівлю комерційного автотранспорту в гривні знизилася на 0,36 п.п. до рівня 19,75% річних у гривні, а в доларах США і євро - знизилася на 0,21 п. п. до рівня 13,94% річних і на 0,12 п.п. до рівня 13,33% річних. У той час як у період з лютого 2012 року по лютий 2013 середня ефективна ставка по даному виду кредитування у всіх валютах зросла на 0,54 п.п., 0,22 п.п. і 0,38 п.п. у гривні, доларах США і євро відповідно.

На ринку кредитування МСБ на купівлю комерційної нерухомості в звітному місяці середні ефективні ставки в гривні знизилися на 1,16 п.п. до рівня 23,57% річних, тоді як у доларах США і євро вони незначно підвищилися, а саме на 0,09 п.п. рівня 14,3% річних і на 0,15 п.п. до рівня 13,2% річних відповідно. У той час як у період з лютого 2012 року по лютий 2013 середня ефективна ставка по даному виду кредитування в доларах США і євро зросла на 0,2 п.п. і на 0,44 п.п. відповідно, а в гривні - знизилася на 0,13 п.п.

У лютому 2013 року середня ефективна ставка за позиками суб'єктам МСБ на купівлю обладнання у гривні незначно підвищилася, а саме, на 0,05 п.п. до рівня 24,29% річних, тоді як у доларах США і євро, навпаки, знизився на 0,3 п.п. до рівня 13,98% річних і на 0,2 п.п. до рівня 13,28% річних відповідно. У той час як у період з лютого 2012 року по лютий 2013 середня ефективна ставка за даним видом кредитування в гривні і євро зросла на 0,51 п.п. і 0,29 п.п.

відповідно. На ринку мікрокредитування МСБ в лютому 2013 року середня ефективна ставка знизилася у всіх валютах, а саме на 3,03 п.п. до рівня 25,21% річних по позиках у гривні, а також на 0,2 п.п. до рівня 13,23% річних по позиках в доларах США і на 0,22 до рівня 12,42% річних по позиках у євро[52].

У сегменті кредитування на поповнення обігових коштів у звітному місяці середня ефективна ставка по позиках у всіх валютах знизилася, а саме на 1,64 п.п. до рівня 25,21% річних - у гривні, на 0,18 п.п. до рівня 14,49% річних - у доларах США і на 0,22 п.п. до рівня 14.1% річних - у євро.

Що стосується використання щомісячних комісій при кредитуванні МСБ, то дана практика зустрічається у банків досить рідко - як показало дослідження за станом на 27.02.2013 р. всього 4 установи з тих, що видавали позики, використовували такі комісійні тарифи, а саме:

Брокбізнесбанк - за кредитами на поповнення оборотних коштів, а також на купівлю авто в гривні, дол США і євро;

Укргазбанк - за позиками на поповнення оборотних коштів, у гривні, доларах США та євро;

Укрексімбанк - по позиках на поповнення оборотних коштів, мікрокредитам, позиках на покупку комерційної нерухомості та автомобілів у гривні, дол США і євро;

Банк «Фінанси та Кредит» - по позиках на покупку авто в гривні.

При цьому розмір тарифу, залежно від банку та виду позички, коливався в межах від 0,05% до 0,1% від початкової суми кредиту щомісяця.

Що стосується структурних характеристик кредитування МСБ, то станом на 30.01.2013г. 64,8% позик юридичним особам доводилося на національну валюту, 29,8% - на долар США, 4,7% - на євро, тоді як частка кредитів у російських рублях та інших валютах не перевищувала 1% від кредитного портфеля банків підприємствам (0,6% і 0,1% відповідно). Тобто, значних змін за період грудень - січень не сталося.

Найбільша частка позик юридичним особам станом на 30.01.2013г. була видана на період до 1 року - 49,1% від розміру кредитного портфеля банків України, трохи менше (38,7%) - на термін від 1 до 5 років, і тільки 12,3% - на період від 5 років. Станом на 30.01.2013г. 85,3% кредитного портфеля юридичних осіб у банках України було направлено на кредитування поточної діяльності і тільки 1,2% на купівлю, будівництво і реконструкцію нерухомості, тоді як інші інвестиційні позики склали 13,4% від кредитного портфеля банківських установ.

Що відноситься до розподілу кількості кредитів МСБ у гривні на покупку автотранспорту в залежності від розміру ефективної ставки, варто відзначити, що ефективна ставка найбільшої частки пропозицій строком на 3 роки за станом на 27.02.2013 р. перебувала в діапазоні від 15,6% до 20,05% річних -52 (або 41,49%) з 124 пропозицій на ринку. При цьому по 50 програмам ефективна ставка знаходилася в діапазоні від 20,05% до 24,49% річних, а по 12 програмам (або 9,68%) - в найнижчому ціновому діапазоні від 11,15% до 15,6% річних (пропозиції банку Credit Agricole на купівлю Peugeot, Lexus, Toyota, Citroen, Fiat, Lancia і Alfa Romeo, одноразова комісія яких коливається в діапазоні від 2,5% до 2,99% від суми позики і мінімальний аванс від 50% до 65% позики). На ринку представлено 10 кредитних програм (або 8,06%) ефективна ставка яких знаходиться в найвищому ціновому діапазоні від 24,49% до 28,94% річних.

По позиках на придбання комерційної нерухомості строком на 5 років на кінець лютого 2013 року на ринку були присутні 5 пропозицій з 8 програм зі ставками в діапазоні від 23,42% до 24,97% річних і всього 1 пропозиція з ефективною ставкою в діапазоні від 20,33% до 21,88% річних. Ціновий мінімум (20,33% річних) в цьому сегменті кредитування представлений програмою Ерсте Банку, умови якого передбачають одноразову комісію в розмірі 2% від позики і мінімальний аванс від 40%

У сегменті кредитування на купівлю обладнання строком на 3 роки у гривні на ринку були присутні 6 пропозицій (по 42,86%) з ефективною ставкою в межах від 24,7% до 26,76% річних. Також з 4 пропозиції з ефективними ставками в діапазонах від 20,58% до 22,64% річних і від 22,64% до 24,7% річних. Ціновий мінімум (20,58% річних) в цьому сегменті ринку встановила програма Райффайзен Банку Аваль, що припускає одноразову комісію в розмірі 0,99% від позики і аванс від 35% позики.

Ефективна ставка по 85% мікрокредитів строком на 3 роки за станом на 27.02.2013 р. перебувала в діапазоні від 21,3% до 25,9% річних - 34 програм з 40 на ринку, і всього по 1 програмі в діапазоні від 30,52% до 35,12% річних (ВТБ Банк, програма «Строковий Кредит Бізнес-експрес», припускає одноразову комісію в розмірі 9,99% від суми кредиту), а також в діапазоні від 35,12% до 39,73% річних (ВТБ Банк, програма «Строковий Кредит Комерсант», припускає одноразову комісію в розмірі 11,99% від суми кредиту).

За позиками на поповнення оборотних коштів у гривні терміном 1 рік станом на 27.02.2013 р. ефективна ставка по 15 пропозиціям (або 35,59%) з 41 на ринку перебувала в діапазоні від 25,3% до 27,06% річних, і тільки по 6 програмами - в межах від 27,06% до 28,82% річних (пропозиції від Брокбізнесбанку і Дельта Банку).

Спостерігається чітка динаміка зниження процентних ставок за депозитами в останні 2 місяці. Це призводить до перегляду процентних ставок за кредитами. Думаю, що в наступні кілька місяців динаміка триватиме, і ми побачимо зниження ставок за депозитами ще на 1-2 процентних пункту, а відповідно, і процентних ставок по кредитах.

Що стосується прогнозування ситуації у сфері термінів кредитування, то все залежить від наявності "довгих" ресурсів у банків для проведення активних операцій на ринку кредитування під заставу нерухомості. Крім цього, цікавить оцінка ризиків по самій діяльності клієнта. Думаю, що справа навіть не в ризиках зниження вартості нерухомості. Питання в самій

платоспроможності клієнтів і можливості проводити свою підприємницьку діяльність у наступні 10 років без зниження прибутковості. Стабілізація економіки в державі в цілому буде сприяти розвитку малого і середнього бізнесу, а відповідно і збільшення довіри з боку банків на довгі терміни кредитування. Але оптимальний термін кредитування клієнтів малого та середнього бізнесу - до 5 років.

Пониження відсоткових ставок за кредитами відбуватиметься в першому півріччі 2013 у всіх сегментах, зокрема буде дешевшати і овердрафт клієнтам МСБ - один з найбільш популярних кредитних продуктів для бізнесу.

Протягом останніх років абсолютна більшість банків не пропонують бізнес-кредити на термін більше 8 років, при цьому пропозиції з терміном кредитування 6-8 років також досить рідкісні. Думаю, не варто очікувати зміни ситуації, що склалася до кінця поточного року. З одного боку, прогнозувати фінансовий стан позичальника на 5-10 років вперед досить складно: зміни економічної ситуації в країні можуть призвести до необхідності зміни виду діяльності компанії або навіть її припиненню. З іншого боку, більша частина ресурсів комерційних банків є короткостроковою, що також не сприяє вкладенню банками коштів на тривалі терміни.

Якщо говорити про сегмент короткострокового фінансування, (до 1 року) - з'являться ще до 5 гравців, які будуть пропонувати схожі умови. Масової послуга стане, думаю, тільки в тому випадку, коли загальне зростання економіки і добробуту населення буде вище від існуючої статистики (+30% на рік), тоді це буде доступно як для більшості банків, так і для населення країни.

Зниження процентних ставок по кредитуванню триватиме більше в корпоративному і середньому бізнесі. Це буде пов'язано з комплексом прибутковості по клієнту в цілому, а не тільки по кредиту.

2.2. Ризики кредитування вітчизняного малого і середнього бізнесу

У кредитуванні малого та середнього бізнесу в Україні існують певні ризики та проблеми. До основних проблем кредитування на сучасному етапі можна віднести такі, як:

- Відсутнє державне гарантування щодо погашення заборгованості підприємств перед банками;
- Ті банки, які здійснюють кредитування малого і середнього бізнесу, не мають пільгового режиму оподаткування прибутків;
- Немає спеціалізованої установи, яка за державні кошти здійснювала б кредитування з метою сприяння розвитку підприємств, а не наслідувала одержання прибутку.[15]

У найбільш зручному становищі в умовах невизначеності опинились структури, які безпосередньо не заробляють, а просто технічно утримують та забезпечують рух капіталу. Саме від їх неефективності страждає та втрачає останню довіру вітчизняна банківська система та вся економіка в цілому.

Серед головних критеріїв нормалізації діяльності системи мають в першу чергу бути симптоми:

- видачі коштів за першою вимогою їх власника;
- зниження процентних ставок по кредитах, особливо для лізингових форм;
- орієнтація не на валютний ринок, а на реальний сектор економіки;
- призупинення погроз щодо відчуження майна застави при умові втрати раніше існуючих обсягів доходів позичальника;
- передбаченні у договорах надалі чіткі механізми розрахунків відсоткових ставок;
- орієнтація на співпрацю не з колекторами, а безпосередньо з самими клієнтами тощо.

На сьогоднішній день малий і середній бізнес потребує фінансових ресурсів для подальшого розвитку. Бюрократичними перепонами, фінансово-кредитна підтримка держави (хоча це є одним із основних напрямків державної підтримки, що визначені у зазначених законах) є досить незначною та

закритою, хоча деякі кроки зроблені – це участь нацбанку, Міністерства фінансів України у програмі кредитування малого бізнесу з Світовим банком, ЄБРР, Агентством США з Міжнародного Розвитку (USAID), Німецьким банком реконструкції (KfW). Малому та середньому бізнесу доводиться бути у постійному пошуку необхідних фінансових ресурсів на банківському ринку. Залучення банківського кредиту є класичною технологією запозичення необхідних фінансових ресурсів. Сьогодні банківські кредити надають змогу фінансувати витрати суб'єктів підприємницької діяльності, що пов'язані з придбанням основних та поточних активів, покриттям потреб підприємства, таких як тимчасове збільшення виробничих запасів чи виникнення дебіторської заборгованості або іншими зобов'язаннями.

Активізація діяльності банківських установ в Україні вже досить давно спостерігається стосовно кредитування малого та середнього бізнесу, цей процес активно розпочав діяльність ще з 2000 року та сьогодні кожна банківська установа намагається створити відділ кредитування малого бізнесу. Це можна пояснити трьома чинниками, а саме: перший – це переорієнтація багатьох фінансових установ на малий бізнес, який стає пріоритетним не лише для великих банків з розвиненою мережею філіалів, а й для середніх, які також готові активно працювати з населенням, малим і середнім бізнесом. Другим чинником збільшення частки кредитів суб'єктам малого бізнесу у кредитних портфелях банків є зростання попиту на відносно невеликі за розмірами позики (сьогодні середній розмір позики по програмі кредитування малого та середнього бізнесу – 5 000 – 7 000 дол.США). Тобто при такій ситуації невеликий розмір кредитів при їх значній кількості дає банку змогу диверсифікувати кредитні ризики. Третій чинник – це швидкість оформлення кредиту та потреба малих підприємств у “швидких грошах”. Разом з тим на практиці банки дуже обережно підходять до питання кредитування малих підприємств.

Головним недоліком кредитування малого та середнього бізнесу банкіри нерідко називають труднощі, пов'язані з “відстеженням” позичальників, які нерідко працюють у тіні і ведуть подвійну бухгалтерію. Але разом з цим банківський сектор дуже перспективно дивиться на розвиток кредитування малого бізнесу, тому що вони бачать великі фінансові ресурси та можливості, що кроїться в тіньовій економіці і питаються залучити цей великий сектор економіки. Розглядаючи розвиток кредитування малого та середнього бізнесу можна виділити два шляхи розвитку – програми кредитування за рахунок власних ресурсів банків та програми за рахунок ресурсів міжнародних фінансових організацій: ЄБРР, Світового банку, Німецько-українського фонду, фонду “Євразія” та інших. В майбутньому другий “шлях” зникне, так як працюючи з іноземною валютою, вітчизняні банки розвивають власні кредитні лінії для малого та середнього бізнесу. Великі банки починають кредитувати за рахунок власних коштів, поступово відмовляючись від ресурсів іноземних кредитних ліній. Цей шлях був плацдармом розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, так як вітчизняні банки не мали досвіду, технологій та програм роботи з малим підприємництвом. Сьогодні є певна напрацьована база і в умовах приходу іноземних банків є всі підстави говорити про розвиток кредитування малого та середнього бізнесу кожним банком окремо. Банки будуть конкурувати технологіями кредитування підприємництва (вже сьогодні банки кредитують до 7 000 \$ без забезпечення, що свідчить про високотехнологічні програми кредитування), що в свою чергу буде впливати на швидкість видачі кредитних ресурсів, строки та ціну. Разом з цим банки ще не в змозі задовольнити потреби малого та середнього бізнесу, тому кредитування по програмам за ресурси міжнародних організацій є актуальним. Необхідною умовою подальшого розвитку кредитування банками суб'єктів підприємницької діяльності є залучення держави до цього процесу. Основними напрямками роботи повинні бути активізація кредитно-гарантійних установ, створення Національної системи гарантій, збільшення частки державних видатків на

розвиток малого підприємництва, впровадження законів про мікрокредитування, розроблення програм фінансової підтримки на прикладі США (“7a”, “504”, “8a”) та країн Європейської співдружності тощо. При конструктивній роботі банківського сектора та держави в особі НБУ, Міністерства фінансів можливо прискорити розвиток як банківського сектору так і малого підприємництва до показників розвинутих країн світу.

Сьогодні багато банків, особливо корпоративні, бачать запорукою свого успішного розвитку в перспективі активне просування в сегмент обслуговування населення та малого і середнього бізнесу.

Це обумовлено тим, що останнім часом дуже посилилася конкурентна середа в українському банківському бізнесі, крім того, банки усвідомили ризики слабкої диверсифікації свого портфеля клієнтів. При цьому, банківський бізнес в роздрібному сегменті характеризується тим, що незважаючи на величезну чисельність населення країни, значного потенціалу в сенсі використання цим населенням банківських послуг на сьогоднішній день не спостерігається, так як загальний рівень розвитку економіки країни знаходиться тільки у стадії розвитку, і люди тільки звикають активно користуватися платіжно-розрахунковими банківськими системами, з побоюванням ставляться до покупок в кредит, а такі послуги, як інтернет-банкінг або точка самообслуговування їм здаються науковою фантастикою. Крім того, цей бізнес характеризується досить великими ризиками, високими витратами, так як роздрібний бізнес дуже трудомісткий процес, а також порівняно низькою маржею.

Дещо інша ситуація з обслуговуванням малого та середнього бізнесу. Використовуючи досвід країн Центральної та Східної Європи, можна дійти висновку, що в Україні все більше товарів і послуг надаватиметься підприємствами середнього та малого бізнесу, адже щороку кількість таких підприємств в Україні збільшується на 6-10%. І незважаючи на те, що, на жаль, практика господарювання малих підприємств в Україні свідчить про те, що

вони досі не стали потужним сегментом вітчизняної економіки, існують всі передумови для оптимістичних прогнозів на майбутнє.

Примітно, що 2005 р. був оголошений ООН роком мікрокредитування. Якщо ж спробувати оцінити обсяг ринку кредитування МСБ, то результат такої оцінки буде обчислюватися сотнями мільярдів доларів. Адже для розвитку малим і середнім підприємствам зараз як ніколи потрібні матеріальні фонди: покупка або будівництво офісних або виробничих приміщень, створення торгових площ, модернізація виробництва, впровадження нових технологій, а це суттєві інвестиції. Тобто це величезний потенціал для роботи банків в цьому напрямку на найближчі роки. Тим більше, прибутковість операцій з МСБ набагато вище, ніж за стандартними роздрібними операціями, так як основне фінансування, що надається банком, спрямоване на збільшення обсягів бізнесу, тобто на отримання додаткових прибутків, що відповідно значно підвищує платоспроможність таких клієнтів.

Крім того, просто пропозиція програм кредитування малого бізнесу - це вже вчорашній день, впевнено в майбутнє можуть дивитися лише ті банки, які готові комплексно обслуговувати таких клієнтів, пропонуючи їм пакети продуктів, включаючи депозитні програми, послуги по збору готівки, зарплатні проекти та розрахунково -касове обслуговування. Саме так вибудовують свою роботу сьогодні банки, що займають лідируючі позиції в цьому секторі.

Основне стратегічне бачення лідируючих банків полягає в побудові стійких довгострокових партнерських взаємовідносин з клієнтами-представниками МСБ. Для цього, банки створюють внутрішню структуру обслуговування мікро-, малого та середнього бізнесу, яка дозволяє:

- реалізувати концепцію «єдиного вікна» в обслуговуванні клієнтів цього сегмента;
- забезпечити високий рівень якості обслуговування і оперативності надання послуг;

- завдяки спеціальній системі тренінгів підготувати команду високо кваліфікованого персоналу, вузько спеціалізованого на малому бізнесі;
- забезпечити МСБ не тільки актуальними банківськими послугами, а й моніторингом проектів з розвитку бізнесу своїх клієнтів, консультаційною підтримкою і експертним супроводом їх бізнес-діяльності.

За останні рік-два фінансисти на ділі довели, що кредитування малого та середнього бізнесу для них стало пріоритетним. Поліпилися й умови видачі кредитів для малого бізнесу. Процентні ставки за кредитами - особливо, забезпеченим, - впали з 20-25% до 15-18% (у гривні, у великих банках). Терміни кредитування зросли більш ніж у два рази - з 3-5 до 7-11 років. У деяких випадках фінансисти йшли і на більш істотну лібералізацію: вона виражалася в нових програмах або спецпропозиції за старими продуктами.

Скажімо, за кредитами, наданих на купівлю та будівництво комерційної нерухомості, ремонт приміщень, розвиток бізнесу і рефінансування за кредитом в іншому банку, термін запозичень виріс до 15 років. І було збільшено співвідношення суми кредиту до оціночної вартості застави, що дозволило позичальникам оформити позику на більшу суму. Також у клієнтів з'явилася можливість оформляти поновлювану кредитну лінію, яка не потребує щорічного обнуління.

Враховуючи тенденції до євроінтеграції України, потенціал ринку кредитування середнього та малого бізнесу буде тільки зростати. Варто відзначити, що сьогодні чіткого поділу бізнесу на невеликий, малий і середній в Україні немає. Класифікація СПД досить умовна, наприклад, до числа середніх відносять підприємства з кількістю працівників від 10 до 100 чоловік і оборотом до 300 тис. грн. Але кожен банк самостійно проводить класифікацію своїх клієнтів. Так, в Укрсоцбанку до малого бізнесу відносять підприємців та підприємства з обсягом реалізації до \$ 1,2 млн. на рік, в УкрСиббанку - юридичних осіб з річною виручкою до \$ 500 тис. Розрізняються в банках середні терміни і суми кредитів для цього сектору. Наприклад, в ОТП Банку

середній термін кредитування - п'ять років, а розмір позики - \$ 125 тис., в Укргазбанку - два роки і \$ 100 тис., тоді як в ПроКредит Банку найбільш ходова сума кредиту - \$ 6 тис. на два з половиною роки, в банку «Форум» - \$ 5 тис. на такий же термін[61].

2.3. Оцінка напрямків розвитку фінансової системи державної підтримки кредитування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні

Для розвитку фінансової системи державної підтримки кредитування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні необхідно удосконалити законодавчу та нормативну базу, яка зараз не є достатньо досконалою та містить у собі чимало недоліків, потрібно спрощувати процедуру отримання кредитів підприємцями, а для цього необхідні пільгові відсоткові ставки, збільшення терміну кредитування, звільнення на певний період від сплати частки податків[15]. Серед шляхів зменшення втрат від неповернених основних сум заборгованостей та відсотків за ними можливим виходом є запровадження системи страхування ризиків, що забезпечуватиме банкам відшкодування їх витрат.

Ефективна діяльність підприємств малого та середнього бізнесу, забезпечення стабільного зростання, підвищення рентабельності і конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки значною мірою визначається обсягом кредитування в цей сектор, що є одним з важливих чинників, які підтримують та розвивають бізнес. Кредит, що його потребують на сьогоднішній день багато малих підприємств та фірм є однією з складових частин загальної стратегії і темпів розвитку. Такий кредит спрямований на підтримку діяльності, надає “друге дихання” бізнесові[37].

Кредитні операції, пов'язані з кредитуванням підприємств малого та середнього бізнесу – програмою мікрокредитування, надаються фізичним особам – резидентам, які є власниками істотної участі або належать до

управлінського персоналу юридичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність, фізичним особам – підприємцям, та юридичним особам, які є резидентами України та джерелом доходів яких є прибутки, що отримані внаслідок підприємницької діяльності, за умови їх кредитоспроможності.

Для визначення кредитоспроможності позичальника оцінюється його дійсний фінансовий стан. Для цього проводиться фінансово-економічний аналіз (далі – ФЕА) реальної інформації фінансового та економічного характеру щодо підприємницької діяльності приватного підприємця або юридичної особи, що виступає позичальником, або юридичної особи в разі, якщо позичальник належить до управлінського персоналу або є засновником цієї юридичної особи. ФЕА передбачає обов'язкове відвідування місця ведення бізнесу та місце проживання позичальника, а також аналіз офіційної звітності суб'єкта підприємницької діяльності.

Основною проблемою, яка постає перед банком при кредитуванні підприємств є ризик. Ризик є невід'ємною складовою економічної діяльності. Недостатнє усвідомлення його нерідко призводить до сумних наслідків. Банківську справу неможливо уявити без ризику, тобто для функціонування комерційних банків ризик є притаманною складовою. Мінімізація кредитного ризику є основним завданням і проблемою для банку при здійсненні кредитування.

Банки для зменшення кредитного ризику використовують не окремі методи зниження ризику, а комбінацію їх, застосовуючи як зовнішні, так і внутрішні способи. Методи управління банківськими ризиками поділяється на такі групи: методи уникнення банківських ризиків; методи прийняття банківських ризиків.

Найважливішими та часто використовуваними банками із перерахованих методів належать : страхування, хеджування та договори гарантії та поруки[35].

Страховання належить до методів передання ризику через укладення договору, в якому в ролі трансфері виступає страхова компанія. З усіх способів передання ризику страхування найбільшою мірою відповідає ідеальним умовам трансферу ризику.

Страховання кредитних ризиків розглядається, як вид страхування, сутність якого полягає в зменшенні чи усуненні кредитного ризику. До страхування кредитів (кредитних ризиків) відносять такі два його варіанти: добровільне страхування ризиків непогашення кредитів; добровільне страхування відповідальності позичальника за непогашення кредитів.

Страховання відповідальності позичальників за непогашення кредиту можна розглядати як форму забезпечення кредиту і сплати процентів лише у тому разі, коли страхова компанія спроможна здійснити виплату страхової винагороди. Недоліком такої форми страхування є й те, що страховик не вступає в прямі правові відносини з банком-кредитором, а отже, банк як третя особа втрачає можливість безпосереднього захисту своїх інтересів. НБУ визначає хеджування як метод мінімізації ризику, зміст якого полягає у визначенні об'єкта хеджування та підборі до нього адекватного інструменту хеджування з метою компенсації збитків від об'єкта, хеджування за рахунок прибутків від інструменту хеджування. Хеджування дозволяє банку ліквідувати як ризик, так і можливість отримання додаткового прибутку: якщо умови чи події будуть сприятливими з погляду об'єкта хеджування, будь-який прибуток автоматично перекриватиметься збитками від інструменту хеджування.

У разі порушення боржником зобов'язання, забезпеченого порукою, боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники, якщо договором поруки не встановлено додаткової (субсидіарної) відповідальності поручителя[38].

Поручитель відповідає перед кредитором у тому самому обсязі, що й боржник, включаючи сплату основного боргу, процентів, неустойки, відшкодування збитків, якщо інше не встановлено договором поруки. Особи,

які спільно дали поруку, відповідають перед кредитором солідарне (якщо інше не встановлено договором поруки).

За гарантією банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого обов'язку. Гарант відповідає перед кредитором за порушення зобов'язання боржником.

У разі порушення боржником зобов'язання, забезпеченого гарантією, гарант зобов'язаний сплатити кредиторів грошову суму відповідно до умов гарантії. Вимога кредитора до гаранта про сплату грошової суми відповідно до виданої ним гарантії пред'являється у письмовій формі. До вимоги додаються документи, зазначені в гарантії. У вимозі до гаранта або у доданих до неї документах кредитор повинен вказати, у чому полягає порушення боржником основного зобов'язання, забезпеченого гарантією. Кредитор може пред'явити вимогу до гаранта у межах строку, встановленого в гарантії, па який її видано. Кредитор не може передавати іншій особі право вимоги до гаранта, якщо інше не встановлено гарантією.

Велика частина великих банків знову відкривають програми кредитування для малих і середніх підприємств. Вже у першій половині 2011 р. малі та середні підприємства зайняли в банках від 3 до 4 млрд. грн. Цей показник в три рази перевищує відповідний показник 2010 р. Представники багатьох банків після закінчення кризи стверджували, що ставлять на малих і середніх позичальників. Насправді, на жаль, для українських компаній вони надають кредити в невеликих обсягах і обережно[64].

Протягом першої половини 2012 р. «ПроКредит Банк», що входить до групи середніх банків, надав своїм клієнтам понад 3500 позик, сумарний розмір яких склав понад 680 млн. грн. Ця сума на 35% перевищує показник відповідного періоду 2011 р. Потрібно зауважити, що спеціалізацією «ПроКредит Банку» є саме видача кредитів малим і середнім позичальникам. За перше півріччя нинішнього року Правекс-Банк дав у борг 300 млн. грн. Цей

показник в 3,3 рази перевищує відповідний показник першого півріччя 2011 р. Одночасно з цим результати найбільших українських банків не такі хороші.

Укрсоцбанк за перші півроку 2012 р. надав малим і середнім компаніям понад 500 кредитів, сумарний розмір яких склав понад 250 млн. грн. «ВТБ Банк» видав понад 440 позик загальною сумою приблизно 203 млн. грн. Це у три рази більше, ніж у відповідному періоді минулого року. Інший найбільший банк, активи якого складають 15 млрд. грн. – «Кредитпромбанк» - видав малим і середнім позичальникам 93 позики на загальну суму приблизно 15 млн. грн. Одночасно з цим в даному банку має місце позитивна динаміка в порівнянні з результатами другої половини 2010 р. - обсяги видачі кредитів підвищилися на 50%.

Необхідно зауважити, що певні банки не захотіли давати детальну інформацію, обмежившись тим, що відзначили позитивну динаміку видачі кредитів малим і середнім позичальникам. Портфель кредитів банку «Credit Agricole» за перше півріччя 2012 р. зріс на 32%, що істотно вище показника за відповідний період 2011 р. Число позик, виданих «Альфа-Банком» за першу половину нинішнього року, зросла у півтора рази в порівнянні з другою половиною 2011 р. «Дельта Банк» заявляє про щомісячне наростання обсягів видачі кредитів в 60-70%.

Частина банків, таких як «VAB Банк», банк «Форум» і «Банк Кіпру», визнали недоцільним називати конкретні цифри обсягів і динаміки кредитування малих і середніх підприємств, обмежившись фразами на кшталт «активність зросла» або «ми не так давно відновили кредитування, тому результати називати поки рано».

За словами представників фінансових установ, середня величина однієї позики для малих і середніх підприємств у великій мірі залежить від масштабів бізнесу і цілей отримання кредитів. Якщо кредитні кошти необхідні для покриття короткострокових розривів ліквідності компанії, то середньостатистичному малому або середньому підприємству достатньо суми в

200-300 тис. грн. Для закупівлі основних засобів або поповнення оборотних зазвичай потрібно 0,5-1 млн. грн. У разі кредитування покупки нерухомості середній розмір однієї позики істотно вище і становить від 1,5 до 2 млн. грн.

На практиці в першому півріччі 2012 р. малі та середні позичальники отримували кредити, середній розмір яких становив 100-500 тис. грн. Приміром, Кредитпромбанк в кінці першої половини 2012 року видавав малим і середнім підприємствам кредити, середній розмір яких становив 160 тис. грн. Ця цифра на 60% перевищує цей же показник в кінці 2011 р.

«ПроКредит Банк» видає кредити на суму в середньому 200 тис. грн. У той же час максимальна заборгованість позичальника не може перевищувати 8 млн. грн. Мінімально можлива сума кредиту в цьому банку дорівнює 25 тис. грн. Середня величина одного кредиту підприємству малого та середнього бізнесу «ВТБ Банку» і банку «Форум» дорівнює приблизно 450 тис. грн., «Укрсоцбанку» - 500 тис. грн.

У банках Credit Agricole і Банку Кіпру розмір середнього кредиту істотно вище й становить відповідно близько 1 млн. грн. і 2 млн. грн. Максимально можливий розмір кредиту для компаній малого і середнього бізнесу в Банку Кіпру становить 25 млн. грн.

Тепер, на відміну від ситуації до настання кризи, коли 80% кредитів становили валютні кредити, пріоритетною валютою кредитування малих і середніх підприємств є гривня. Наприклад, Альфа-Банк 100% кредитів видав у гривні, так як серед малих і середніх підприємств-клієнтів банку практично відсутні клієнти з валютною виручкою. В Укрсоцбанку і ПроКредит Банку справи йдуть так само. Банки Credit Agricole і ВТБ Банк у національній валюті кредитують 95% малих і середніх клієнтів. Банкіри заявляють, що позичальники самі не бажають брати на себе ризики зміни курсу валют.

З початку 2012 року деякі банки взагалі не отримували заявок від малих і середніх компаній на отримання валютного кредиту. Одночасно з цим деякі банки активно видають позики у валюті, незалежно від того, чи є у

позичальників валютна виручка. Наприклад, Банк Кіпру один з восьми кредитів в даний час видає в доларах. За перше півріччя 2012 р. 48% всіх виданих банком кредитів склали кредити в доларах.

Малі та середні підприємства кредитуються з метою або поповнити оборотні кошти, або придбати (або відремонтувати) основні засоби - обладнання, транспорт, нерухомість. Більшість кредитів для поповнення обігових коштів видаються на короткі терміни - рік-півтора, а кредити на основні засоби залежно від банку видаються на три-сім років. Також широко поширене рефінансування (перекредитування) в іншому банку[68].

Більшість банків заявляють, що відсоток видачі кредитів за заявками малих і середніх підприємств досить високий і становить 80-90%. Однак це далеко не означає, що кредит може отримати кожен. Просто банківські фахівці з кредитування ще до складання заявки намагаються визначити, яке фінансове стан можливого покупця, бізнес-модель компанії, його ділову репутацію, якість ведення обліку та одразу ж відхилити безнадійні заявки.

Така тактика дає можливість розглядати тільки кредитні заявки, мають хороші шанси бути прийнятими кредитним комітетом. Саме з цієї причини число відмов мінімально. Приблизно 70% первинних звернень від малих і середніх підприємств становлять теоретично нереальні кредитні заявки. Зазвичай фінансові установи ще на першому обговоренні відмовляють тим кандидатам у позичальники, які або погано усвідомлюють свої ризики і мають надмірно високі очікування по кредиту, або мають надто великі зобов'язаннями по вже виданих позиках, або мають погану кредитну історію.

Заявки ж, що виносяться на кредитний комітет, мають високу ймовірність бути задоволеними. Завдяки якості попередніх співбесід нам вдалося зменшити число відмов після подачі документів до 15%. Подібна практика дозволяє позичальникові усвідомити, що заявка, прийнята банком в роботу має високі шанси на задоволення[58].

Необхідно також відзначити, що Укрсоцбанк, наприклад, видає кредити за приблизно 80% заявками, винесеним на кредитний комітет, Кредитпромбанк - 87%, "ВТБ Банк" - 80-90%. Представники Альфа-Банку стверджують, що шанси прийняття позитивного рішення про видачу кредиту залежать від каналу, по якому позичальник звернувся за кредитом до банку.

Постійні клієнти практично завжди отримують позитивне рішення. Позичальники, залучені працівниками банку, отримують кредит у 80-85% випадків. У "Дельта Банку" задовольняється 50-60% кредитних заявок, а Правекс-Банк видає кредити в 70% випадків. Відмовляють позичальникам головним чином у двох випадках: за відсутності коректно юридично оформленого права власності на заставне майно та протиріччі між фінансовим станом позичальників та вимогами банку.

Банкіри відзначають і інші складнощі при кредитуванні малих і середніх позичальників. Банкіри говорять про високі ризики кредитування, пов'язаних з непрозорістю малого бізнесу і з неможливістю реально забезпечити виконання позичальником зобов'язань за кредитом. У порівнянні з докризовим часом банки перестали довіряти непрямим або непідтвердженими документально фактами і збільшили вимоги до забезпечення.

Велике значення має також «щирість» покупця - готовність відповісти на будь-які питання, що стосуються його бізнесу. Головною вимогою до можливого позичальникові є наявність працюючого бізнесу, що дає прибуток (як правило, існуючого не менше 6-12 місяців), що дає можливість позичальникові погашати запитуваний займ. Крім цього, мають велике значення кредитна історія і ділова репутація позичальника. Позичальникам з досвідом кредитування і позитивною кредитною історією отримати кредит набагато простіше, ніж позичальникам без кредитної історії, і вже тим паче ніж позичальникам з поганою кредитною історією[52].

Забезпеченням по кредитах зазвичай є застава нерухомості, транспорту, обладнання, оборотних коштів, майнових прав за договором банківського

вкладу. Овердрафт-кредит можна отримати, чи не надаючи майно в заставу. Підхід до аналізу ризиків ПроКредит Банку залишився незмінним з 2008р. Дане фінансова установа видає кредити без застави або з фрагментарним покриттям застави. Наприклад, для отримання кредиту на суму 80 тис. грн. застави не потрібно[79].

Крім цього, дана сума залишається беззаставною для всякого кредиту розміром до 500 тис. грн. Кредити на суму понад 500 тис. грн. можуть бути покриті запорукою тільки на 85%. При цьому представники фінансових установ не вважають умови кредитування надмірно суворими. Після кризи вимоги до одержувачів кредитів не надто посилювалися. Банки як і раніше воліють клієнтів з високим ступенем офіційності бізнесу, істотним доводом є заощадження або відновлення тенденцій до зростання після початку фінансової. Також стверджується, що на даний момент для кредиторів значення має в першу чергу показники бізнесу клієнта, а не характеристики заставного майна. Одночасно з цим банки хочуть мати в числі своїх позичальників компанії, які були присутні на ринку до 2008р. .

Представники банків вважають, що обсяги кредитів малому та середньому бізнесу в 2013 р. можуть підвищитися ще десь на 15%. Разом з тим перспективи зміни процентних ставок невизначені. Частина банкірів вважає, що вартість кредитів на даний момент знаходиться на мінімальному рівні. З початку нинішнього року відсотки за кредитами для бізнесу зменшилися на 8 п.п.

Представники VAB Банку вважають, що, якщо врахувати вартість залучення ресурсів, то банки досягли мінімальних ставок за кредитами і мінімальної прибутковості. На даний момент ефективна процентна ставка по кредитах розміром до 500 тис. грн. дорівнює 20-21% річних.

Одночасно з цим представники деяких банків вважають, що ставки по кредитах для малих і середніх підприємств будуть і далі зменшуватися. Якщо взяти до уваги конкуренцію банків і обсяг пропозиції, в недалекому

майбутньому ми безсумнівно побачимо зменшення ставок за кредитами. Необхідно зауважити, що частина банків, конкуруючи за позичальників, вже пропонує кредити для малих і середніх компаній під 9% в доларах і під 15% річних у гривні.

Належність клієнтів до малих і середнім підприємствам, як правило, визначається обігом бізнесу за рік. Максимальне значення річного обороту визначається вимогами банку і на даний момент змінюється в інтервалі 4-50 млн грн. Так, в Кредитпромбанку до малих і середніх відносять позичальників, чий річний оборот становить близько 4 млн грн., А кількість працівників - близько 50 осіб.

Тепер банки хочуть збільшити критерій щорічного обороту до 30 млн. грн. на рік. "ВТБ Банк" до малих і середніх відносить компанії, обсяг виручки від реалізації яких складає до 22,5 млн. грн. за рік. Крім них, до даного сегменту відносяться всі фізичні особи - підприємці незалежно від їх річного обсягу виручки.

Укрсоцбанк і банк Форум вважають малими та середніми позичальників, річний оборот яких становить близько 30 млн. грн. У банку Credit Agricole малими та середніми вважаються юридичні особи і приватні підприємці з оборотом близько \$ 5 млн. (близько 40 млн. грн.) на рік, у Альфа-Банку (Україна), ОТП Банку і Банку Кіпру відповідне значення встановлено на рівні 50 млн. грн. Банк Кіпру збирається збільшити верхню межу до рівня 100 млн. грн. вже в найближчому майбутньому.

Правекс-Банк відносить до малих і середніх юридичних осіб з обсягом річної виручки EUR1-20 млн. (11-220 млн. грн.). Сегмент малого та середнього бізнесу в ПроКредит Банку ділиться на 3 підсегменти. Однозначних вимог до річного обороту або кількості співробітників у банку немає - працює як з ПП без найманих працівників, так і з великими компаніями з числом співробітників близько 2 тис. осіб.

Банкіри чесно зізнаються, що з позичальниками-підприємцями у них одні проблеми. Незрозуміло кому можна давати кредит, а кому ні - більшість бізнесменів старанно ховають реальний прибуток.

Тим не менш, зараз кредити для малого та середнього бізнесу видаються як ніколи активно. Практично кожен великий банк вважає своїм обов'язком заявити про таку програму кредитування. Банки зацікавлені в МСБ, особливо в умовах обмеженості кола великих корпоративних клієнтів. Але складності з оцінкою платоспроможності все ще стримують нас. У свою чергу, багато підприємців і раніше насторожено ставляться до банківських кредитів, зокрема, з причини їх дорожнечу і складнощів з оформленням.

Середня вартість кредиту для МСБ становить 17-24% річних у гривні. Складно собі уявити бізнес, який здатний приносити прибутковість, достатню і для погашення кредиту, і для подальшого розвитку. Тому банкіри підстраховуються. Навіть під звичайний овердрафт, який до кризи оформлявся без забезпечення, тепер вимагають надати ліквідну заставу.

Втім, умови кредитування багато в чому залежать від історії співпраці приватного підприємця з банком. У більшості випадків отримати кредит, не будучи клієнтом банку, практично неможливо. Мінімальна довжина такої історії в різних банках становить від 3 місяців до півроку.

Найскладніше отримати кредит на початок бізнесу. Комерційні банки практично не кредитують сьогодні старт-апи. Тому що ризики по цих проектах занадто високі. «Ерсте Банк» зараз активно закликає до себе підприємців на обслуговування. Банкіри хочуть бачити своїми позичальниками підприємців, які успішно працюють мінімум півтора-два роки.

Для оформлення кредиту позичальник-підприємець повинен надати статутні документи, фінансову звітність за кілька останніх звітних періодів, довідки про всіх поточних рахунках, існуючих кредитах, бізнес-план або економічне обґрунтування використання позикових коштів. І це далеко не

повний перелік. Кожен банк в кожному конкретному випадку додає в нього щонебудь своє.

Тому багато дрібних підприємців продовжують ігнорувати спеціальні програми для малого та середнього бізнесу та беруть кредити як приватні особи. Адже отримати позику таким чином поки набагато легше.

Credit Agricole готовий розглядати заявки на кредити від будь-яких бізнес-проектів, що не суперечать законодавству. Банк пропонує фінансування, як для поповнення оборотного капіталу, так і на придбання, а також модернізацію основних засобів. Крім цього, розглядається фінансування інвестиційних проектів, наприклад, будівництво торгових або виробничих об'єктів, включаючи витрати на проектну документацію, придбання і запуск необхідного обладнання, закупівлю початкового запасу товарів і сировини.

Можуть бути надані термінові кредити, відкриватися поновлювані або непоновлювані кредитні лінії, а також овердрафти (бланкові і заставні). Принципових змін ці форми кредитування за останній час не зазнали. Альтернативою стандартними кредитами можуть виступати банківські гарантії, акредитиви, факторинг.

Платоспроможність позичальника банк оцінює виходячи з обсягу продажів і прибутковості бізнесу. Змінився за останні три роки рівень перевірки фінансових документів - перевірка стала більш прискіпливою. Крім того, також важливі для банку такі критерії, як термін ведення бізнесу, досвід менеджменту, наявність позитивної кредитної історії і ділової репутації.

Credit Agricole розглядає індивідуально кожного клієнта, якщо його бізнес стабільний і прибутковий. Пріоритетними напрямками для співробітництва вважаються агросектор, виробництво, оптова та роздрібна торгівля FMCG, фармацевтика, ПММ. Будівництво, металургія, як і раніше, найменш привабливі галузі.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

В кредитуванні малого та середнього бізнесу в Україні все-таки існують певні ризики та проблеми. До основних проблем кредитування на сучасному етапі можна віднести такі, як:

- Відсутнє державне гарантування щодо погашення заборгованості підприємств перед банками;
- Ті банки, які здійснюють кредитування малого і середнього бізнесу, не мають пільгового режиму оподаткування прибутків;

Немає спеціалізованої установи, яка за державні кошти здійснювала б кредитування з метою сприяння розвитку підприємств, а не наслідувала одержання прибутку.

У найбільш зручному становищі в умовах невизначеності опинились структури, які безпосередньо не заробляють, а просто технічно утримують та забезпечують рух капіталу. Саме від їх неефективності страждає та втрачає останню довіру вітчизняна банківська система та вся економіка в цілому.

Значимість вивчення проблеми малого підприємництва підсилюється тим, що саме йому, як підкреслюють автори більшості публікацій на цю тему, найменше пощастило щодо державної та іншої підтримки, до цих пір в масштабах країни не створена інфраструктура, що забезпечує нормальну роботу малих підприємств. Недооцінка малого підприємництва, ігнорування його економічних і соціальних можливостей протягом майже всього періоду реформ можуть бути розцінені як великий, стратегічний прорахунок, чреватий подальшим поглибленням кризи української економіки в цілому. Всі вищевикладені обставини свідчать про актуальність обраної теми, зумовленої необхідністю вирішувати проблему пошуку та застосування нових форм кредитування малого та середнього підприємництва, що дозволяють якщо не замінити традиційні, то хоча б їх доповнити.

Різке погіршення фінансового становища малих підприємств, що виникли труднощі з доступом до кредитно-фінансових ресурсів пов'язані в

першу чергу з економічною кризою. Продовжився відхід з легального ринку великого числа малих підприємств та індивідуальних підприємців, посилюються адміністративно-бюрократичні бар'єри, посилюється податковий прес, був введений досить суперечливий єдиний податок на дохід.

Серед сучасних економістів досі не існує єдиної думки з приводу визначення терміну «кредитоспроможність». Одні з них визначають кредитоспроможність позичальника як здатність повністю і в строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. На думку інших під кредитоспроможністю позичальника слід розуміти не тільки здатність (тобто наявність можливості), але і готовність (наявність бажання) особи своєчасно і в повному обсязі погашати свої борги.

Другий підхід властивий західній банківській практиці, яка передбачає оцінку кредитоспроможності, тобто того, наскільки клієнт гідний кредиту. Вивчення кредитоспроможності здійснюється для оцінки потенційного позичальника до вирішення питання про можливість і умови кредитування. Оцінка кредитоспроможності є одним із способів попередження або зведення до мінімуму кредитного ризику, пов'язаного з кредитуванням клієнта [16].

У банківській практиці не існує єдиної стандартизованої системи оцінки кредитоспроможності. Банки різних країн використовують різні системи аналізу кредитоспроможності позичальників. Різноманіття підходів визначається різним ступенем довіри до кількісних і якісних способам оцінки факторів кредитоспроможності, особливостями індивідуальної культури кредитування і історично сформованою практикою оцінки кредитоспроможності.

Існуючі методики оцінки кредитоспроможності позичальника комерційними банками економічно розвинених країн мають свої позитивні аспекти. Їх часткове застосування може дати позитивні результати. Українським комерційним банкам варто звернути увагу на вищевказані методики та активно застосовувати їх на практиці, зокрема: аналіз фінансових

коефіцієнтів за методикою банків США дозволяє більш повно оцінити фінансовий стан потенційного позичальника з точки зору зовнішнього користувача інформації; оцінка кредитоспроможності позичальника за методикою банків Франції дає уявлення про показники, що не піддаються кількісному вимірюванню, але мають важливе значення для кредитного інспектора комерційного банку. Враховуючи зацікавленість банку у просуванні послуг кредитування, а також у своєчасності повернення позички - доцільно рекомендувати позичальнику як поліпшити свій фінансовий стан з метою підвищення його кредитоспроможності.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

3.1. Світовий досвід кредитно-фінансових відносин у сфері малого підприємництва та оцінка зарубіжних фінансових механізмів кредитування малого бізнесу

У Європейському Союзі згідно нещодавно проведених досліджень у малих і середніх підприємств значні проблеми, щоб отримати банківські кредити. Незважаючи на деяке поліпшення ситуації після кризового стану, Європейський центральний банк у своєму щомісячному звіті відзначив істотні перешкоди фінансування. В даний час криза Єврозони вважається однією з головних, зокрема малі та середні підприємства будуть мати труднощі в отриманні кредитів у банках таких країн, як Іспанія, Італія чи Греція.

У ході опитування Європейського центрального банку, 65 відсотків малих і середніх підприємств в Єврозоні, отримали потрібну суму кредиту в повному обсязі, у порівнянні з 60 відсотками у попередньому дослідженні. 11 відсотків малих і середніх підприємств повідомили, що їхні заяви були відхилені, порівняно з 15 відсотками у попередньому дослідженні. 10 відсотків зазначили, що серед їх кредитних заявок було затверджено лише частина. У країнах, де відчутна криза зони євро компанії мають змогу отримати кредит за рекордно низькі процентні ставки, а скажімо їхні німецькі конкуренти можуть отримати кредит за значно вищих процентних ставок по позикових засобах. На початку травня Президент ЄЦБ Маріо Драгі оголосив про зниження відсоткових ставок, щоб спробувати збільшити кредитування. Наприклад, для відродження ринку цінних паперів, забезпечених активами. Згідно газетного допису, Рада керівників також розглядає можливість покупки забезпечених активами цінних паперів самостійно.[20]

Таблиця 3.1.

Малий бізнес в Росії

№	Критерій/Розмір підприємства	Мікро	Мале	Середнє
1	Чисельність працівників	15	16-100	101-250
2	Прибуток	60 млн. руб.	400 млн. руб.	1000 млн. руб.

Таблиця 3.2.

Малий бізнес в Європейському Союзі

№	Критерій/Розмір підприємства	Мікро	Мале	Середнє
1	Чисельність працівників	9	10-49	50-249
2	Прибуток	2 млн. євро	10 млн. євро	50 млн. євро

Згідно постанови Єврокомісії Recommendation 2003/361/EC

Оборот малих підприємств (без мікропідприємств), за видами економічної діяльності (2010):

- Сільське господарство – 2,3
- Видобуток корисних копалин – 1,3
- Обробні виробництва – 11
- Будівництво – 10,4
- Гуртова і роздрібна торгівля – 60,7
- Транспорт та зв'язок – 3,3
- Операції з нерухомістю, оренда і надання послуг – 7,2
- Інші види діяльності – 2,9

Оборот малих підприємств (без мікропідприємств), за видами економічної діяльності (2011):

- Сільське господарство – 2,2
- Видобуток корисних копалин – 1,3
- Обробні виробництва – 11,4

- Будівництво – 10,1
- Гуртова і роздрібна торгівля – 61,3
- Транспорт та зв'язок – 3,6
- Операції з нерухомістю, оренда і надання послуг – 7
- Інші види діяльності – 3,1

Таблиця 3.3.

Малий бізнес в Європейському Союзі

	Кількість підприємств	Кількість працівників	Додаткова вартість	Продуктивність праці
	Мільйони		млрд. євро	млрд. євро
Всі підприємства	21,0	135,8	6 176	45,5
МСП	20,9	90,6	3 617	34,4
Мікро	19,3	39,3	1 348	41,2
Малі	1,4	27,9	1 147	47,9
Середні	0,2	23,4	1 122	56,6
	Доля в %			У відношенні до загальної, %
Всі підприємства	100	100	100	100
МСП	99,8	66,7	58,6	87,8
Мікро	92	29	21,8	75,3
Малі	6,7	20,5	18,6	90,5
Середні	1,1	17,2	18,2	105,3
Великі	0,2	33,3	41,4	124,5

Стосовно підтримки малого та середнього бізнесу у Чеській Республіці можна сказати, що завдяки посередництву агентства «Czech Invest» та державних банків, в країні здійснюється близько 200 інвестиційних проектів на рік з загальною сумою 70 934 млрд. крон. Агентство «Czech Invest» є відповідальним за залучення іноземних інвестицій у Чехію, підтримує інвестиційні проекти насамперед в таких секторах економіки, як:

- авіа будівництво;
- машинобудування;

- електротехніка та електроніка;
- Біотехнології і медтехніка;
- Нанотехнології;
- IT, розробки програмного забезпечення;
- стратегічні послуги.

Також в країні існує система інвестиційного стимулювання малого та середнього бізнесу. Що вона вимагає від осіб, які зацікавлені у обробній промисловості:

- як мінімум половина суми повинна фінансуватись з власного капіталу;
- не менше 60% загальних сум інвестицій повинна бути направлена на купівлю обладнання;
- закуплені механізми мають бути новими;
- інвестор повинен виконати вказані умови протягом трьох років з дня отримання заохочення (стимулювання).

Форми підтримки у обробній промисловості є такими: сума наступних видів інвестиційних заохочень не повинна перевищувати максимальний об'єм державної підтримки (до 40% від інвестицій у визнані витрати в випадку великого підприємства, 50% для середнього підприємства та 60% для малого):

- податкове спрощення (зменшення податку з прибутку юридичних осіб);
- заснування нової компанії: часткове зменшення податку з прибутку юридичних осіб (тобто зменшення податку у зв'язку з збільшенням податкових зобов'язань, пов'язаного з реалізацією проекту) на період до 5 років (примітка: на даний час податок з доходів юридичних осіб складає 21%);
- матеріальна підтримка для створення нових робочих місць (тільки у округах де показник безробіття в Чеській Республіці високий) 200 000 крон за нове створене робоче місце;

- перевід земельних ділянок у власність держави за більш вигідну ціну (різниця в торговій ціні і ціні реалізації);

- надання ділянки по пільговій ціні, яка оснащена інфраструктурою.

Пільги, що надаються за межами максимальної суми суспільної підтримки:

- матеріальна підтримка навчання та перекваліфікації працівників тільки у регіонах з найвищим показником безробіття (де він на 50% вище середнього рівня по країні);

- таким чином, матеріальна підтримка створення робочих місць і матеріальна підтримка навчання та перекваліфікації робітників повністю направлені на регіони з високим рівнем безробіття.

Також варто зазначити їх підтримку технологічних центрів і центрів надання послуг. Технологічні центри займаються новаторською діяльністю, яка приносить покращення виробів та технологій, які використовуються у виробництві.

Стратегічні послуги у такому випадку означають послуги міжнародного спрямування у тісному зв'язку з інформаційними технологіями, з високою додатковою вартістю, підтримуючи зайнятість кваліфікованих експертів в центрах вирішення проблем, центрах коректування провідних технологій, центрах надання послуг, центрах підтримки замовників.

У генеральній програмі підтримки технологічних центрів і центрів стратегічного обслуговування говориться, що ці проекти повинні відповідати наступним вимогам:

- інвестиції у довгострокову матеріальну власність у розмірі як мінімум 10 млн. крон;

- кількість нових робочих місць залежить від виду діяльності, тобто як мінімум від 20 працівників у сфері розробки програмного забезпечення до 10 працівників у центрі обслуговування замовників;

- збереження інвестицій і робочих місць на протязі не менше ніж 5 років.

Запропоновані дотації:

1. Дотації на підтримку підприємницької діяльності (які визначаються витратами на заробітну плату і кількістю нових робочих місць) у об'ємі, максимум якого визначений регіональною картою інтенсивності суспільної підтримки.

2. Дотації на навчання і перекваліфікацію у обсязі 35% витрат на навчання на протязі 3 років.[22]

3.2. Стратегія державної підтримки кредитного забезпечення малого і середнього бізнесу в Україні

Фінансове забезпечення малого бізнесу в Україні можна зобразити графічно (рис.):

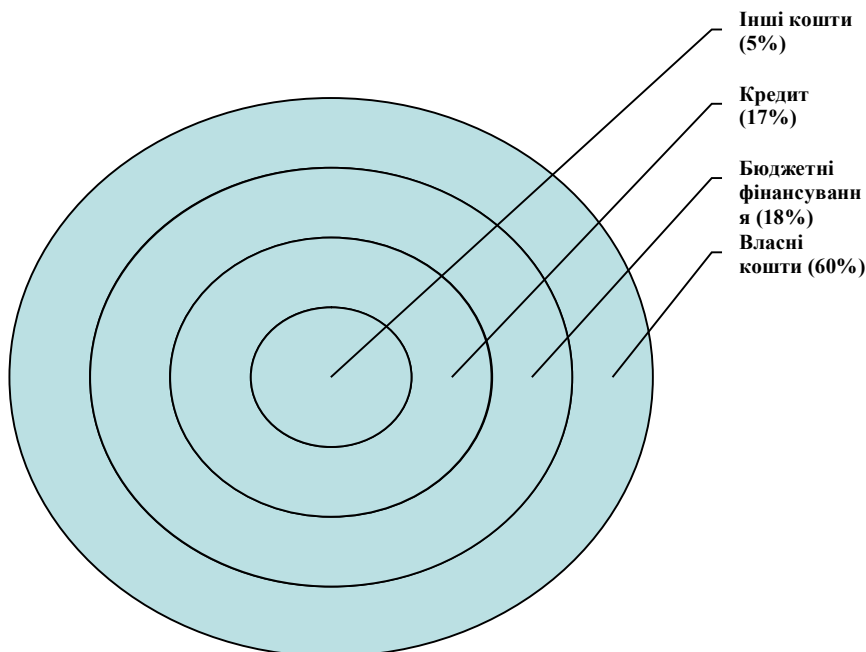


Рис. 1. Фінансове забезпечення малого бізнесу в Україні 2011 р.

Необхідно активізувати роботу у таких напрямках, як:

- Залучати кошти державних і місцевих бюджетів задля підтримки кредитування банками;

- Здійснення страхування банківських кредитів;
- Потрібні чіткі та прозорі умови укладення договору між кредиторами та позичальниками
- Вдосконалювати методи і форми міжнародного співробітництва;
- З метою підвищення прозорості у сфері кредитування малого і середнього бізнесу необхідно реформувати законодавчу та нормативну базу;
- Впровадження інновацій для покращення умов співпраці кредиторів та позичальників.

Цілі державної підтримки розвитку підприємництва:

- Формування конкурентного середовища;
- Забезпечення сприятливих умов для розвитку суб'єктів малого і середнього бізнесу;
- Забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- Сприяння у розвитку товарів і послуг суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- Збільшення кількості підприємців у малому та середньому бізнесі;
- Забезпечення зайнятості населення і розвитку само зайнятості;
- Збільшення долі товарів і послуг малого та середнього підприємництва у обсязі ВВП;
- Збільшення долі податкових надходжень від суб'єктів малого і середнього бізнесу.

Недоліками державної системи підтримки малого та середнього

підприємництва є:

- Недосконалість нормативної бази;
- Нестабільність і недостатність фінансування;
- Нескоординованість діяльності об'єктів державної і муніципальної підтримки малого та середнього підприємництва.

Така підтримка необхідна у зв'язку з:

1. Відсутністю традиції та досвіду поколінь у підприємстві.
2. Відсутність фінансових можливостей у населення.
3. Відсутність бізнес-освіти у більшості людей середнього і старшого віку.
4. Відсутність розвинутої інфраструктури малого та середнього бізнесу.
5. Низька ділова культура.
6. Бюрократизм.
7. Незахищеність підприємця.
8. Відсутність стабільності.

19 квітня 2012 вступив в дію Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» (від 22.03.2012 р. № 4618-VI) (далі - Закон). Серед політиків, експертів і самих підприємців ходять неоднозначні висловлювання щодо доцільності прийняття даного закону в тому вигляді, в якому ми маємо. Однак, ухвалення даного закону - це все-таки крок вперед, незважаючи на наявність в ньому істотних мінусів. Спробуємо частково розібратися, що ж нового приніс цей закон, які його недоліки і чого чекати малому і середньому бізнесу найближчим часом.

Почнемо, мабуть, з позитивних моментів. Так, на сьогоднішній день, на законодавчому рівні визначені не тільки цілі та принципи державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, а виписані і основні напрямки. Серед даних напрямків слід виділити удосконалення та спрощення порядку ведення обліку з метою оподаткування, що сьогодні дуже актуально для малого та середнього бізнесу; забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом впровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації процентних ставок; гарантування прав суб'єктів малого та середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю)

у сфері господарської діяльності; сприяння спрощенню дозвільних процедур та отримання документів дозвільного характеру.

Крім того, законодавець закріпив можливість надання державної підтримки не лише суб'єктам малого та середнього підприємництва, а і об'єктам інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва, до яких належать: бізнес-центри, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, фонди підтримки підприємництва, лізингові компанії, консультативні центри та ін

Згідно статті 15 зазначеного Закону, на законодавчому рівні закріплені види державної підтримки, які включають: фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, в тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, які здійснюють експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів і кадрів ведення бізнесу.

Серед окремих видів фінансової підтримки, яку планує надавати держава в особі своїх уповноважених органів, слід виділити: часткову компенсацію процентних ставок за кредитами, лізинговими та факторинговими платежах; надання гарантії та поруки за кредитами; надання кредитів (мікрокредитів) для створення і ведення бізнесу та т. п. (Ч. 2 ст. 16 Закону).

У цілому, основи і ідея самого Закону заслуговує похвали, але, нам здається, що він містить чимало й негативних моментів.

Так, на думку багатьох експертів, цей Закон має декларативний характер. Але дозвольте не погодитися з тим, що це є негативним моментом. Адже Закон, по суті, встановлює основні напрями, мета, принципи і кінцевий результат. А ось механізм досягнення таких результатів має встановлюватися якісними нормативно-правовими (відомчими) актами. Саме відсутність останніх ми б і віднесли до негативних моментів, так як дійсно Закон діє, а реальних способів реалізації передбачених Законом механізмів фінансової

державної підтримки не існує. Крім того, в Законі не досить чітко визначена компетенція органів влади у сфері підтримки малого і середнього підприємництва, що не досить чітко виписані умови надання державної допомоги (у т. ч. надання кредитів, часткової компенсації процентних ставок тощо).

У таких умовах законодавчої неврегульованості наш малий і середній бізнес вимушено може бути втягнутий в корупційні схеми, пов'язані з можливістю отримання фінансової та іншої підтримки.

Крім того, законодавець не визначив чітких умов (наявності документів) отримання тієї чи іншої державної підтримки. Адже ми прекрасно знаємо, що якщо справа стосується держави, то бюрократичних зволікань не уникнути, наслідком чого може стати «величезний» і нереальний пакет документів, який потрібно буде подавати до відповідного компетентного органу, який «поспішаючи» буде приймати рішення. Не хотілося б, щоб фінансова підтримка для суб'єктів малого та середнього бізнесу стала більш ускладненою, ніж отримання кредиту в будь-якому комерційному банку.

До негативних моментів цього Закону, як і багатьох інших, ми б віднесли окремі формулювання нормативного акта. Так, у тексті Закону досить часто простежується фраза, що держава «сприяє» в тому чи іншому питанні. Вибачте, кому воно сприяє? Адже вище держави нікого і нічого немає, саме воно приймає конкретні стратегічні рішення і здійснює конкретні дії. Сприяти повинні державі, але не держава комусь[42].

Одним з видів державної підтримки є консультативна підтримка. Звичайно ж, це позитивний момент. Але в Законі зовсім не вказано, який же головний орган буде надавати і здійснювати цю консультативну підтримку, яку юридичну силу буде носити це консультативний висновок, чи не будуть ці висновки суперечити консультативних висновків, наприклад, податкових чи митних органів. Адже дуже багато прикладів, коли підприємство з одного й того ж питання має консультативний висновок Держкомпідприємництва та

ДПС України, які діаметрально протилежні. Яким чином влаштовувати правової кастинг?

Резюмуючи вищесказане, можна сказати, що Закон, в цілому, є позитивним, однак має бути доопрацьований шляхом внесення до нього доповнень, а саме:

- Визначити чіткий механізм і порядок отримання державної підтримки (фінансового характеру) з метою виключити можливість корупційних дій;

- Визначити єдиний уповноважений державний орган не нижче статусу ДПС України, який надаватиме консультативну підтримку підприємству, а його висновки не суперечитимуть висновків фіскальних органів;

- Визначити вид і ступінь відповідальності посадових осіб органів державної влади за порушення норм цього Закону.

3.3. Розвиток лізингу як необхідна умова довгострокового кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу

Успішність малого і середнього бізнесу якісно залежить від фінансового чи матеріально-технічного стану. В таких випадках, лізинг може стати одним з методів вирішення наявних проблем. Він охоплює галузі економіки і господарські відносини. Від найменшого до найбільшого – малі підприємства мають змогу отримати у лізинг – від оргтехніки до виробничих засобів або автомобілів. Лізинг є невід'ємною частиною розвитку бізнесу в Україні. Це пов'язано із залученням нових можливостей, потребами власників бізнесу у розвитку виробництва і інноваційних технологій. До переваг лізингу також можна віднести можливість розширення підприємцями своїх виробництв при обмежених наявних ресурсних можливостях.

Як спосіб інвестування малого та середнього бізнесу, лізинг вважається як довгострокова оренда з правом викупу виробничих можливостей. В країнах з

розвиненою економікою особливе значення надають розвитку малого і середнього бізнесу. У державах пострадянського простору завдяки недосконалості законодавчої бази та постійним проблемам фіскальної політики, постійно виникають перешкоди розвитку економіки. Організаціям малого та середнього бізнесу важко отримати кредитні ресурси у банку. Не завжди всі суб'єкти можуть бути позичальниками в результаті досить жорстких умов кредитування. Та фінансисти і економісти постійно намагаються запропонувати більш вигідні прийнятні варіанти відкриття приватного підприємництва. На сьогоднішній день хорошою альтернативою кредитам розглядають лізинг.

Лізинг несе у собі певне співробітництво з питань економічного та правового плану, який затверджується на основі відповідного договору лізингу. Такий лізинговий договір вказує на взаємовідносини між трьома сторонами договору: продавця, лізингодавця і лізингоодержувача. Згідно з умовами угоди, лізингодавець набуває необхідне лізингоодержувачу майно та надає йому це майно в тимчасове користування, тобто оренду, за певний розмір оплати. Купівля майна та передача його у лізинг — це один з видів інвестиційної діяльності.

Якщо не зважати на активний розвиток фінансової системи, то можна сказати, що ринок лізингових послуг в Україні знаходиться у стадії становлення. На розширення реального сектору економіки істотно впливає активізація лізингових операцій. На сьогоднішній день, лізинг як метод реалізації продукції і здійснення інвестицій отримав значне поширення у всьому світі.

Для нашої економічної системи потрібно впроваджувати нові методи фінансування реального сектору економіки, оновлення технічного оснащення та бази, це сприятиме всебічному розвитку економічних процесів та для активізації підприємницької діяльності, розвитку малого і середнього бізнесу.

Тому можна враховувати, що розвиток лізингових операцій в Україні є одним з методів фінансування.

Лізингові послуги є найефективнішими в тим галузях, де продукція знаходиться на високому технологічному і якісному рівні, виділяється високою конкурентоспроможністю.

До основних проблем, які значно перешкоджають розвитку лізингу, можна віднести такі, як: неузгодженість на загальнодержавному рівні політики стосовно перспективи розвитку лізингового кредиту, жорстка система оподаткування лізингових операцій, як для прикладу передача майна в фінансовий лізинг з метою оподаткування тепер прирівнюється до його продажу у момент передачі, низький попит на товари українського національного виробника, неспроможність та низька платоспроможність всіх категорій споживачів при імпорті споживчих товарів, слабка державна підтримка, нотаріальна реєстрація договорів лізингу, відсутність податкових пільг, у тому числі для таких структур, які готові надати довгострокове кредитування.

Перетворення у результаті впливу науково-технічного прогресу на сфери виробництва і обігу, ґрунтовні зміни економічних умов господарювання, викликають потребу у пошуку та впровадженні таких нетрадиційних для суб'єктів господарства методів оновлення матеріально-технічної основи і модифікації основних фондів суб'єктів різних форм власності. Серед одних з таких методів інвестування є лізинг.

До особливостей лізингової діяльності можна віднести те, що з одного боку вона сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а вже з іншого – веде до її подолання, зміни власника і розпорядника.

Якщо порівняти оренду та лізинг, то лізинг буде вирізнятись вищою формою організації бізнесу, яка передбачає у собі наявність ґрунтовних знань і навичок в фінансовій сфері, області маркетингу та виробництва, нерухомості,

обладнання. Отже лізинг передбачає поєднання таких форм організаційно-оперативних відносин, як орендні, кредитні та торговельні.

Об'єктом лізингу є будь-яке нерухоме чи рухоме майно, яке може бути віднесеним до основних фондів: це машини, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, устаткування, будинки та споруди, системи телекомунікацій тощо.

Поряд з цим, суб'єктами лізингу можуть виступати сторони, які мають безпосереднє відношення до об'єкту лізингу. В такому разі їх можна поділити на прямих та непрямих учасників. Безпосередніми учасниками лізингової угоди можуть бути лізингодавець (тобто суб'єкт підприємницької діяльності, у тому числі це може бути банківська чи небанківська фінансова установа, який передає у користування об'єкти лізингу), лізингоодержувач (тобто суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує у користування об'єкти лізингу за договором лізингу) та продавець лізингового майна (тобто постачальник) – це суб'єкт підприємницької діяльності, який виготовляє дане майно і продає власне майно вже як об'єкт лізингу.

Стосовно непрямих учасників лізингової угоди, то ними можуть бути, наприклад, страхові компанії, посередницькі фірми, брокерські та інші фірми, які кредитують лізингодавця та виступають гарантами угод. У вигляді складного економічного явища, лізинг виконує важливі функції у формуванні багаторівневої економіки та активізації виробничої діяльності у економіці. Також можна сказати, що серед різноманітних функцій лізингу, можна виділити такі, які найширше розкривають його природу, тобто фінансову, виробничу і збутову.

Щодо фінансової функції, то вона полягає у звільненні підприємства від одноразової повної оплати придбаних основних фондів і наданні їх на умовах довгострокового кредиту для використання підприємством з податковими та адміністративними пільгами.

Так як орендну плату зараховують до складу валових витрат, тому відповідним чином зменшується оподаткований прибуток підприємства. Використання механізму прискореної амортизації буде сприяти не тільки зменшенню оподаткованого прибутку у лізингодержувача, але й прискоренню технічного розвитку та оновлення виробництва приватного підприємця.

Виробнича функція несе у собі оперативне розв'язання проблеми переоснащення виробництва але не через купівлю машин чи обладнання, а вже через їх тимчасове використання на умовах угоди лізингу. Такий засіб є ефективним для забезпечення доступу підприємств до нових технологій та техніки. Збутова функція означає розширення кола споживачів та освоєння нових сегментів ринку, які виникають за рахунок залучення насамперед тих підприємств, які неспроможні відразу придбати те або інше майно.

Отож в результаті розгляне них питань можна сказати, що лізинг сприяє диверсифікації пропозицій обсягу товарів і послуг на ринку, допомагає залучати нові об'єкти у свою сферу діяльності, тим самим розвиваючи та диференціюючи ринок засобів виробництва. До основних видів лізингу, які є визнаними у всьому світі, можна віднести оперативний і фінансовий лізинг, а саме правовими критеріями, який формує таке розмежування, визнаються термін використання майна і обсяг обов'язків лізингодавця. Оперативний лізинг характеризується такими якостями, що строк лізингу набагато коротший, аніж строк служби використаного майна, лізингові платежі не покривають повної вартості майна, яке стало предметом лізингу. Виходячи з вищесказаного, лізингодавець вимушений його здавати у тимчасове користування не лише раз, а декілька разів, оскільки у нього зростає ризик відшкодування залишкової вартості предмету лізингу. У таких випадках лізингові платежі при оперативному лізингу вищі, чим при фінансовому лізингу

Вважається навпаки, що при фінансовому лізингу строк користування майном наближується до строку експлуатації та амортизації всієї чи більшої

частини вартості майна. При цьому лізингоодержувач практично повністю сплачує вартість майна лізингодавцю. Як правило, обов'язок по технічному обслуговуванню та страхуванню предмету лізингу покладається на лізингоодержувача.

Безперечно, вищезазначеними термінами галузь лізингу не обмежується. Проте знання про базові поняття та терміни лізингу неодмінно сприятимуть плідному та взаємовигідного діалогу та порозумінню сторін лізингової угоди, особливо якщо участь в них бере іноземний учасник.

Відчувається гостра необхідність в тому, щоб малий і середній бізнес був більш обізнаним щодо лізингу. Не зважаючи на те, що IFC та інші донори проводять публічну освітню компанію стосовно лізингу як альтернативного фінансового інструменту та журналісти почали писати про це, здається, що тільки великі компанії отримують переваги від використання цього інструменту. Крім того деякі банки резиденти навіть рекламує «лізингові послуги» як такі, що не відрізняються від банківського кредиту. Інформаційна компанія має бути продовжена.

Відсутність вторинного ринку для довгострокових активів. Не зважаючи на величезний попит на оновлення основних фондів в багатьох галузях економіки, включаючи сільське господарство та медицину, лізингові компанії не мають бажання давати в лізинг неліквідні активи. Наприклад, існує дуже добре розвинений вторинний ринок для автомобілів, і автомобілі займають найбільшу частину в лізинговому портфелі. Як очікується, автомобілі і в подальшому будуть надаватися в лізинг у великій кількості, так само як і в державах з більш розвинутим ринком, на жаль сільськогосподарська індустрія та медицина залишаються без належної уваги.

Лізингові компанії відчують труднощі аналізуючи потенціальних лізингоотримувачів внаслідок відсутності достатньої інформації про кредитну історію клієнта. В країнах де лізинг складає суттєвий процент капітальних інвестицій, процедури аналізу суттєво спрощуються, оскільки простий

телефонний дзвінок може надати інформацію про кредитну історію потенційного лізингоотримувача. В Україні процес отримання кредитної історії суттєво ускладнюється.

З розвитком кредитних бюро, лізингові компанії зможуть спростити процес оцінки клієнта, що сприятиме росту кількості лізингових операцій.

В Україні об'єктивні передумови для становлення лізингових відносин були сформовані в результаті приватизації державних підприємств, переходу на госпрозрахункові відносини, необхідності технічного переоснащення галузей національної економіки, створення малих і середніх суб'єктів господарювання. Переважна більшість підприємств відчула гостру потребу в заміні зношених основних засобів, модернізації діючого устаткування та розширенні технологічного парку, що потребувало значних інвестицій. В умовах нестачі у суб'єктів господарювання власних коштів, відсутності прийняттого довгострокового банківського кредитування та пошуку підприємствами-виробниками устаткування шляхів збуту своєї продукції повстала проблема застосування нових фінансових інструментів для впровадження інвестицій.

Лізинг стає запорукою зростання інвестицій в економіку – підсумки діяльності лізингодавців за 2012 рік: Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» та Нацкомфінпослуг підбили підсумки діяльності ринку лізингу за 2012 рік.

Після стрибка активності лізингового ринку в минулому році у 2,5 рази, зростання на 30% у 2012 р. виглядає досить скромним. Динаміка попереднього періоду в значній мірі пояснюється низькою порівняльною базою та врегулюванням проблем оподаткування лізингової діяльності у оновленім Податковим кодексом.

Нинішній же приріст фінансування економіки – з 11,3 млрд.грн. до 14,7 млрд.грн. - свідчить про зростання активності лізингодавців. Особливо переконливо ця динаміка виглядає на тлі макропоказників держави – річний

індекс ВВП склав лише +0,2%, зростання обсягу інвестицій у поточних цінах - 10,7%.

Таблиця 3.4.

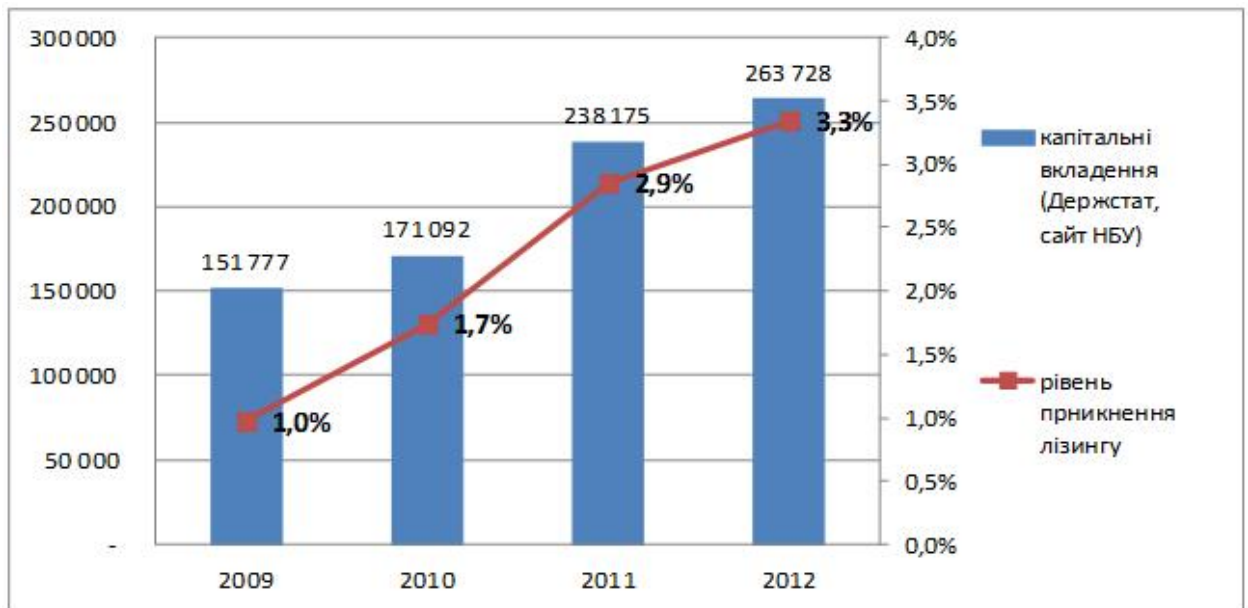
Вартість укладених угод, млн. грн.



Загальний рівень проникнення лізингу у загальний обсяг капітальних вкладень суттєво зріс та становить близько 3,3% (для порівняння, у 2009 р. цей показник був на рівні 1%).

Тут також слід зазначити, що середнє значення проникнення лізингу для країн Європейського Союзу – 12,5%, Росія – 28% , що свідчить про величезний потенціал лізингу в Україні.

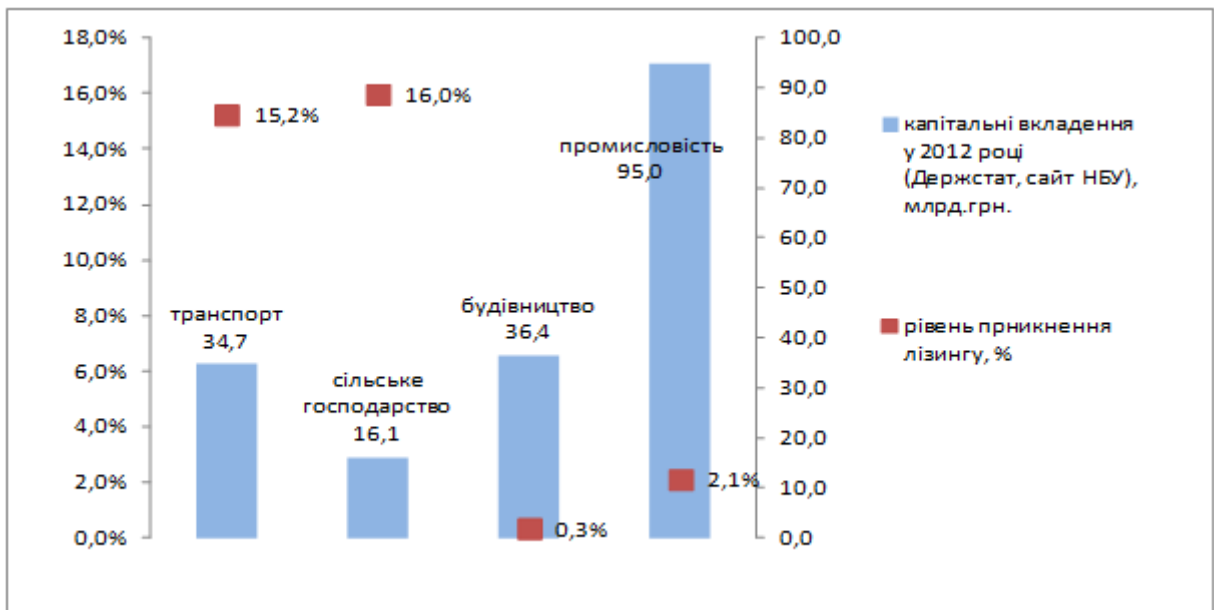
Таблиця 3.5.



Максимальний приріст фінансування в грошовому вимірі досягнутий українськими лізингодавцями у транспортній галузі. Обсяг угод склав 8,8 млрд. грн. (+47% до 2011 р.). Як і в попередні роки, рівень проникнення лізингу в цій галузі в Україні є одним з найбільших, за підсумками 2012 року він перевищив 15%.

Найбільш яскравою виглядає динаміка активності лізингових компаній у сфері фінансування сільськогосподарської галузі. Обсяг укладених лізингових угод склав близько 4,3 млрд.грн. (зростання до попереднього року більш ніж вдвічі). Рівень проникнення лізингу у галузі сягнув 16%.

Таблиця 3.6.



Натомість, вже кілька років поспіль зменшується активність лізингодавців у будівельній галузі. Попри значний приріст інвестицій у будівництво, вартість укладених угод лізингу у 2012 році не змінилася. Частка будівельної галузі в загальних обсягах укладених угод знизилася до незначних 5%. Рівень проникнення лізингу впав до 0,3%.

Найбільш популярними видами обладнання для лізингодавців та їх клієнтів лишаються транспортні засоби, причому їхня частка в портфелях лізингових компаній зросла до рекордних 59%.

Друге місце посідає сільськогосподарська техніка з часткою близько 15%

Відбулися зміни у джерелах фінансування лізингових операцій. Частка позичкових коштів, зокрема банківських кредитів, зросла до 89,9% (зростання на 9,1% до 2011 р.). Питома вага власних коштів лізингових компаній знизилась до 9,9% від обсягу вкладень.

Ситуація стосовно строків лізингу у 2012 році суттєво не змінилася. Як і у попередньому році, близько 52% ресурсів було інвестовано на термін понад 5 років.

На ринку лізингу автомобілів, що має найбільш розвинену інфраструктуру, зростання нового бізнесу у кількісному виразі склало 63%, кількість

профінансованих автомобілів склала 13,7 тис. автомобілів. Це абсолютний рекорд у історії українського автолізингу.

Рівень проникнення лізингу у автопродажі за 2012 рік в середньому склав 5,9% (в порівнянні з 3,6% у 2011). При цьому наприкінці року цей рівень вже перевищував 7,3%.

В підсумку можна зазначити, що у 2012 році лізингова галузь продовжувала нарощувати свою питому вагу у фінансуванні економіки країни. Зростання обсягів укладених угод значно перевищує відповідні макропоказники держави [23].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

У Європейському Союзі згідно нещодавно проведених досліджень у малих і середніх підприємств значні проблеми, щоб отримати банківські кредити. Незважаючи на деяке поліпшення ситуації після кризового стану, Європейський центральний банк у своєму щомісячному звіті відзначив істотні перешкоди фінансування. В даний час криза Єврозони вважається однією з головних, зокрема малі та середні підприємства будуть мати труднощі в отриманні кредитів у банках таких країн, як Іспанія, Італія чи Греція.

У ході опитування Європейського центрального банку, 65 відсотків малих і середніх підприємств в Єврозоні, отримали потрібну суму кредиту в повному обсязі, у порівнянні з 60 відсотками у попередньому дослідженні. 11 відсотків малих і середніх підприємств повідомили, що їхні заяви були відхилені, порівняно з 15 відсотками у попередньому дослідженні. 10 відсотків зазначили, що серед їх кредитних заявок було затверджено лише частина. У країнах, де відчутна криза зони євро компанії мають змогу отримати кредит за рекордно низькі процентні ставки, а скажімо їхні німецькі конкуренти можуть отримати кредит за значно вищих процентних ставок по позикових засобах. На початку травня Президент ЄЦБ Маріо Драгі оголосив про зниження відсоткових ставок, щоб спробувати збільшити кредитування. Наприклад, для відродження ринку цінних паперів, забезпечених активами. Згідно газетного допису, Рада керівників також розглядає можливість покупки забезпечених активами цінних паперів самостійно.

ВИСНОВКИ

Проблема кредитування малого та середнього бізнесу в нашій країні залишається невирішеною протягом тривалого періоду часу. Головною проблемою на шляху кредитування досі залишається те, що російський малий бізнес і банки поки насилу знаходять спільну мову. Незважаючи на те, що чи не всі вони рекламують запаморочливі можливості кредитування підприємців, на ділі з'ясовується, що бізнесменів, відповідних вимогам не так вже й багато.

Щоб більш глибоко розібратися в проблемах кредитування малого бізнесу, розглянемо і проаналізуємо основні причини відмови в наданні кредитів для бізнесу.

Здійснення діяльності менше 6 місяців (3 років). Це одне з умовних вимог, що пред'являються до позичальників. У різних банках терміни можуть бути змінюватись - від 3 місяців (для підприємств торгівлі) до 3 років. Саме з цієї причини складно отримати кредит на відкриття бізнесу або для так званих «start-up» проектів.

Відсутність ліквідного заставного забезпечення. Більшість відмов відбувається унаслідок відсутності ліквідної застави. Існує пряма залежність між отриманням кредиту та видом заставного забезпечення. Банки воліють бачити в якості застави нерухоме майно, новий автотранспорт, обладнання, інший ліквідний товар. Існують беззаставні програми кредитування для бізнесу, проте дані кредити мають обмеження по сумі кредиту і передбачають обов'язкову наявність поручителів.

Відсутність поручителів. Багато програм кредитування поряд з наданням заставного забезпечення передбачають порука. Проте малий бізнес не тільки для банків представляє зону підвищеного ризику. Саме з цієї причини і складно знайти поручителя - не кожен погодиться піддати навіть мінімального ризику свій власний малий бізнес.

Низька ефективність бізнесу і низькі доходи. Унаслідок низьких офіційних доходів індивідуальні підприємці не можуть скористатися послугами

банківського кредитування. Це явище виникає з двох причин: низька рентабельність бізнесу, або відсутність офіційних підтверджених доходів. Не секрет адже багатьом, що деякі підприємства використовують «сірі» схеми, не завжди відображають всі свої надходження на розрахункових рахунках, штучно занижуючи свої доходи і йдучи тим самим від сплати податків.

Небажання позичальника відкривати своє реальне фінансове становище. Не всі підприємства готові «вийти з тіні» і повністю показати свої реальні доходи. По-перше, вони збільшують тим самим свій податковий тягар, по-друге, поступляться конкурентам в частині рентабельності бізнесу, адже ті можуть продовжити працювати за своїм старим «сірими» схемами. А низька ефективність бізнесу, показана в бухгалтерських, фінансових документах, послужить відмовою в отриманні кредиту для бізнесу.

Низька фінансова грамотність позичальника. Чимала частина представників малого бізнесу, в основному торгівлі, не можуть надати всіх необхідних документів внаслідок недостатньої фінансової грамотності та неякісного ведення звітності. Деякі підприємці не можуть скласти грамотний бізнес план, техніко-економічне обґрунтування проекту, тим самим мають слабе уявлення про те, як грамотно використовувати отримані в кредит грошові кошти.

Самі бізнесмени наводять кілька інші дані. Згідно зі статистикою, близько 15% представників малого і середнього бізнесу не беруть кредит з причини високих процентних ставок. Насправді привести середнє значення ставки з кредитування малого та середнього бізнесу достатньо складно. Все тому, що залежно від виду кредитного інструменту, суми кредиту, періоду часу, на який він надається, заставного забезпечення, а також валюти, в якій видається кредит, процентна ставка може змінюватися від 10 до 27% річних. Іншою причиною не надто високої популярності кредитів у середовищі малого та середнього бізнесу, є вимоги банку з надання поручителів. І, нарешті, близько чверті всіх бізнесменів не вдаються до використання кредитних

інструментів через необхідність надання застави. Основна причина цього полягає в низькій вартості активів підприємств малого бізнесу. Існують і беззаставні кредитні інструменти. Це мало навіть для малого підприємства, не кажучи вже про середньому. Необхідно також зазначити, що існує залежність між отриманням кредиту та видом застави. Чим більше швидкість реалізації застави, тим більше ймовірність отримання бізнесменом кредиту. У разі якщо заставою є, наприклад продовольчі, фармацевтичні товари чи побутова хімія, термін зберігання яких становить менше півроку, банки видають кредит неохоче. Це пов'язано з тим, що в разі непогашення кредиту, банку складно буде реалізувати заставу до закінчення терміну його придатності.

Узагальнюючи все сказане вище, можна сказати, що малий або середній бізнес, який має найбільш високі шанси отримати необхідний йому кредит у необхідному розмірі - це підприємство, що оперує на ринку даного регіону не менше півроку, що приносить своїм власникам стабільний прибуток, а також що має чіткі перспективи розвитку. Якщо ж говорити, загалом, про кредитування малого та середнього бізнесу в нашій країні, то, незважаючи на зростання даного сегменту ринку кредитних послуг в останні кілька років, йому необхідно подальший розвиток з цілого ряду напрямків. Серед них удосконалення системи оцінки підприємств малого та середнього бізнесу, створення нових кредитних програм, зниження процентних ставок, поліпшення умов кредитування і так далі. Однак, незважаючи на високі темпи зростання, обсяги кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, за оцінками експертів, зможуть наздогнати обсяги кредитування в розвинених країнах не раніше, ніж через 15 років.

Сьогодні ще більш непрості умови: банки офіційно скоротили обсяги кредитування, що остаточно вплинуло на можливостях розвитку малого та середнього бізнесу. І оскільки подальше зниження рентабельності у зв'язку з падінням платоспроможного попиту - робить майже нереальним кредитування

на прийнятних умовах, необхідно терміново шукати альтернативні і реальні джерела фінансування бізнесу.

Суб'єкти малого і середнього бізнесу дуже чуйно реагують на негативні зміни в динаміці сукупного попиту, особливо накладені на скорочення фінансування. У таких умовах, традиційна роль держави повинна бути доповнена оперативними і комплексними заходами. У розвинених країнах на підтримку бізнесу направляється 50% всіх коштів, що виділяються в рамках держпрограм. Допомога цьому сектору обґрунтована його важливою роллю в економіці: в окремих країнах внесок сягає 60%.

Однак зовсім недавно розпочаті реалізовуватися в окремих регіонах нашої країни програми фінансування, а також спільне фінансування разом з фондом розвитку підприємництва та банківськими структурами, на практиці показали своє однозначне недосконалість. Головним недоліком таких нововведень став низький відсоток освоєння державних коштів. Багато банків примудрилися не використовувати на цільове кредитування ні копійки з виділених за тій чи іншій програмі грошей, вміло, користуючись при цьому взятої ліквідністю.

Фондовий ринок як альтернатива банкам поки не оцінений нашими підприємцями. Незважаючи на те, що в усьому світі залучення під облігації та акції - найбільш прийнятні з точки зору обсягів, термінів і вартості, в нашій країні частка реально діючих компаній малого та середнього бізнесу на фондовій біржі занадто мала. І пояснюється це в першу чергу тим, що для подібних торгів діяльність російського бізнесу нехай і динамічна, але часто не структурована, орієнтується на короткострокову кон'єктуру, непрозора, погано регулюється і більш ризикована. Є безліч причин, за якими підприємці не хочуть виходити на фондовий ринок: брак освіти, фінансових і юридичних знань, небажання нести витрати, пов'язані з проходженням процедури лістингу. Але все ж головною перешкодою є непрозорість бізнесу. Тому перспективним

вважати ринок цінних паперів для вирішення проблеми фінансування малого та середнього бізнесу є помилковим, тут потрібен особливий підхід.

Незалежно від того, чи будуть все-таки підприємства виходити на фондовий ринок чи ні, їм доведеться все ж ставати більш відкритими для того, щоб отримати банківські кредити. Навіть у нинішніх умовах дефіциту ліквідності і зниження кредитування багато банків продовжують спеціальні програми для малого та середнього бізнесу, але у відповідь вимагають прозорості та відкритості, щоб можна було оцінити всі ризики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреев А. Особливості становлення ринку банківських послуг в Україні // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 35-37.
2. Банківські послуги. Кредити [Електронний ресурс]. Режим доступу – <https://msb.aval.ua/bank/loans/>
3. Банковское дело: Учеб./под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 672 с.
4. Баб'як М. М. Розвиток малого і середнього підприємництва у регіоні // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 12. - С. 77 - 83
5. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с., с. 85
6. Володченко М. Перспективне кредитування для малого бізнесу // Бухгалтерія: Право.Податки.Консультації. – 2001.№7. – С.8-9.
7. Волохов В. Підвищення ефективності кредитування шляхом розподілу функцій у кредитному процесі // Вісник НБУ. – 2002 .-№1. – С.30-33.
8. Галасюк В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник НБУ. – 2002 .-№2. – С.39-46.
9. Галь В. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні // Вісник НБУ. – 2003 .-№1. – С.13-17.
10. Диба М. І. Малий бізнес на ринку України // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 1. – С. 12 – 14.
11. Добронравова О. Влада полюбила малий бізнес // Галицькі контракти. – 2003. – 17-18. – С.12-13.
12. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Ред. кол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000.
13. Єфименко Т. "Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємництва"//Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001.- №3. –с.141-148

14. Закон України «Про розвиток державної підтримки малого і середнього бізнесу» (від 22.03.2012 р. № 4618-VI)
15. Ібадова Л.Т. Правові проблеми банківського кредитування малого бізнесу // Банківська справа. 2006. N 1.
16. Кармишева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г.М. Кармишева, А.Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №1. – С. 34-38
17. Касьянова Г.Ю. Строительство: бухгалтерский и налоговый учет у инвестора, застройщика, заказчика и подрядчика. - М.: ИД Аргумент, 2008, С.312.
18. Кирпот О. "Висококонцентроване суспільне виробництво – основа малого підприємництва"//Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2000.- №2. –с.127-134
19. Кіреєв О. Головні тенденції в діяльності банків України // Вісник НБУ. – 2002 .-№12. – С.35-36.
20. Ковальчук В. М., Сарай М. І. Економічна думка в історичному аспекті: Навч. посібн. – Тернопіль: Астон, 1999. – 268 с.
21. Конт А. Перспективи розвитку окремих напрямів кредитування в Україні // Банківська справа. – 2003.-№2.-С.71-77.
22. Кредісов В. Шлях України до ЄС – тільки через вирішення проблеми малого підприємництва // Економіст. – 2003.-№2.-С.22-25.
23. Кредити для малого і середнього бізнесу в 2013 році стануть доступнішими всього на 1-2% – експерт, [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/02/06/296141>
24. Кредитний ліміт на розрахунковий рахунок <http://privatbank.ua/ua/business/universalnyje-reshenija/kreditnij-limit-na-raschetnij-schet/>

25. Кредитование МСБ: тенденции 2010 и ожидания 2011. Малое предпринимательство: статистика// Экономика и жизнь. - М. - 2007. - №40. - С. 54.
26. Кредитування малого бізнесу і закон: тенденції, проблеми, перспективи. Інтерв'ю з А.Г. Аксаковим // Банківське кредитування. 2006. №1.
27. Крупка М.І. Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні // Фінанси України.–1998. – № 5. – С. 31 – 34.
28. Коробчук Т.І. Сучасні проблеми банківського мікрокредитування в Україні / Т.І. Коробчук // Економічні науки. – 2011. - №4. – С. 86-93
29. Коротенко Н. П. Проблеми розвитку підприємництва в Україні/ Коротенко Н. П. // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 4. - С. 96 - 103.
30. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навчальний посібник. – К: Знання.2000. – 215С.
31. Лізинг стає запорукою зростання інвестицій в економіку – підсумки діяльності лізингодавців за 2012 рік, [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://www.uul.com.ua/press/events/item_436/
32. Малый бизнес в России: оценка ситуации // Общество и экономика. - М. - 2006. - №9 - С.10
33. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні. Зб. наук. ст. / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : Альтерпрес, 2002 – 118 с, с. 118
34. Малі і середні підприємства України: показники діяльності та стратегії розвитку // Пріоритети. - 2005. - № 3-4. - С. 35-45
35. Мамчур І. Кредити для малого й середнього бізнесу: робота на перспективу // Праця і зарплата. - 2003. - № 42. - С. 6-7
36. Маньков В. Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса/ В. Маньков// Вестник МГУ, сер. 6. - М. - 2008. - №2. - С. 20-44

37. Михасюк І., А.Мельник, М.Крупка, З.Залога. Державне регулювання економіки. – ЛНУ ім.Франка, Львів: “Українські технології”, 1999. – 640с.
38. Мікрокредитування малого бізнесу, [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.megabank.net/ua/microlending/>
39. Мониторинг финансового положения предприятий: кредитование промышленности в условиях кризиса, результаты 1 квартала 2010г. // 20 Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России, 2010. - <#”justify”>24. Царев И.Н. Оценка экономической эффективности инвестиций. - Спб.: Питер, 2008. - 464 с.
40. Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні //Вісник Української академії банківської справи,- 2010.- №1.- с. 13-20
41. Оцінка ефективності регіональних програм розвитку малого підприємництва // Проблеми теорії і практики управління. 2008. № 2.
42. Підприємництво: можливості кожного : Підсумкові матеріали місячника підтримки малого і середнього підприємництва/ Упоряд. В.М.Биковець. -Біла Церква: ВАТ "Білоцерківська друкарня", 2004. -35 с.
43. Положення „Про застосування НБУ заходів впливу до комерційних банків за порушення банківського законодавства”, затверджено постановою Правління НБУ від 04.02.1998 № 38.
44. Положення НБУ „Про кредитування”, затверджене постановою Правління НБУ від 28 вересня 1995 року № 246 із змінами та доповненням
45. Полторак Н. Мале підприємство в сучасній економіці України // Економіка, фінанси, право. – 2003.-№1.-С.12-17.
46. Пономаренко Н.Ш. Місце і роль малого та середнього бізнесу в економічних відносинах регіону //Регіональні перспективи (Полтава) (укр.).- 2010.- № 2. - С. 321-323
47. Постанова Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів

- малого підприємництва від 27 липня 2011 р. № 794 Київ, [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/794-2011-%D0%BF>
48. Про роль малого бізнесу // Ватандаш. 2005. № 1.
49. Проект Закону України «Про мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва спеціалізованими установами», [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:qAVQ2o7hAv0J:w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34%3Fid%3D%26pf3511%3D12629%26pf35401%3D22396+&cd=3&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>
50. Процентні ставки по кредитах малому та середньому бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.eximb.com/ukr/sme/loans/conditions/>
51. Пудсакулич В. Р. Методи ідентифікації малих підприємств: Зб. наук. ст. VII всеукраїнська науково-практична Інтернет конференція. Сучасний соціокультурний простір 2009 / В. Р. Пудсакулич. – Ужгород, 2009. – С. 45-51., с. 2
52. Рафіков Р.Р. Індивідуальна програма кредитування малого і середнього бізнесу, розроблена в банку «Уралсиб» спільно з «ЄБРР» // Матеріали регіональної науково - практичної конференції. 2006.
53. Романюк Т. Ринок фінансових ресурсів: проблеми кредитування малого бізнесу // Маркетинг в Україні. – 2001. - №1. – С.28-31.
54. Рябініна Л. Теорія і практика кредитних відносин в Україні // Вісник НБУ. – 2002. -№1. – С.26-30
55. Сергійко О.В. Товариства взаємного кредитування як форма фінансування малого підприємництва // Фінанси України. – 2002. - №7. – С.66-73.
56. Слинько Д. Мікрофінанси йдуть у регіони // Галицькі контракти. – 2003. – 17-18. – С.9.

57. Слинько Д. Лінії підтримки малого бізнесу // Галицькі контракти. – 2003. – 17-18. – С.10.
58. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2011.
59. Стратегія розвитку малих і середніх банків у контексті глобалізаційних та євроінтеграційних процесів // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 50–51.
60. Сусіденко В.О. Принципи банківського кредитування: зміст і реалії в умовах перехідних економік // Банк.справа. – 1999. - №4. – С.37-39.
61. Травянюк О. Особливості розвитку малих форм господарювання на регіональному рівні // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. - 2005. - № 2. - С. 275-279
62. Фінанси підприємств: Підручник // Під ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2002. – 384с.
63. Фута́ло Т.В. Залучення кредитних ресурсів підприємствами малого бізнесу у сфері торгівлі // Фінанси України. – 2003.- №10 – С.84-90.
64. Циліорик Д. Оцінка фінансового стану позичальника – суб'єкта малого бізнесу. // Вісник НБУ. – 2000.-№10. – С.36-39.
65. Циліорик Д. Процес кредитування підприємств малого бізнесу та його складові // Вісник НБУ. – 2000.-№11. – С.30-32.
66. Челноков В.А. Банки и банковские операции: Букварь кредитования. Технологии. Около банковское пространство. - М.: Высшая школа, 2005. - С.320.
67. Чеське інвестиційне агенство czechinvest.org
68. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: «Дело», 2007. - 320 с
69. Чу́рин А. Система управления финансами компании // Финансовый директор, 2010. - №3. - С. 20.

70. Шамрай Г. Мікрокредит без бізнес-плану // Галицькі контракти. – 2003. – 17-18. – С.11.
71. Юринець В. Роздрібна торгівля: кредитування й оподаткування // Економіст. – 2000. - №10. – С. 40-43.
72. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 615с.
73. KfW Kredit für Unternehmen, Selbständige und Freiberufler, [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.finanzierungs-foerderberater.de/>
74. Neue Mikrokredite für Kleinunternehmer, [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://berufung-selbststaendig.de/2010/03/16/neue-mikrokredite-fur-kleinunternehmer/>
75. EU vergibt Mikrokredite, [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.faz.net/aktuell/beruf-chance/arbeitswelt/existenzgruendung-eu-vergibt-mikrokredite-1952378.html>
76. EZB: Klein- und Mittelbetriebe kommen schwer an Bankkredite, [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://nachrichten.finanztreff.de/news_news.htn?id=9040886&sektion=branchen