

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

Долішна Наталія Василівна

**БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ
МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Спеціальність 8. 03050802 – банківська справа

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр”

Студент групи БСзм – 51
Н.В. Долішна

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

Дипломну роботу допущено
до захисту:

«___» _____ 2013 р.
Завідуючий кафедрою банківської справи,
доктор економічних наук, професор
О. В. Дзюблюк _____

Тернопіль – 2013

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ	8
1.1. Економічна сутність банківського кредиту та принципи організації кредитних взаємин банків із суб'єктами малого підприємництва.....	8
1.2. Основні завдання та цілі банківського кредитування малого бізнесу.....	16
1.3. Система підтримки розвитку малого підприємництва як рушійної сили економічного зростання.....	27
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	36
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	38
2.1. Банківські кредитні продукти для малого підприємництва та особливості їх реалізації.....	38
2.2. Аналіз стану кредитування банками суб'єктів малого підприємництва в Україні.....	51
2.3. Мікрокредитування малого бізнесу як важливий напрям реалізації банківського кредитування.....	61
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	69
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ ІЗ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	71
3.1. Проблеми кредитування малих підприємств в Україні та напрями їх вирішення.....	71
3.2. Зарубіжний досвід мікрокредитування малого бізнесу та напрями його адаптації до вітчизняних реалій.....	81
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	93
ВИСНОВКИ	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	100

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Основною рушійною силою економіки, а отже, і джерелом матеріальних та духовних благ є мале підприємництво. У розвинених державах сектор малого підприємництва створюється від 60 до 80 % ВВП, забезпечує роботою понад 70 % працюючого населення. Саме мале підприємництво формує здорову ринкову конкуренцію, наслідком якої є висока якість товарів і послуг, саме воно сприяє вирішенню цілої низки соціальних проблем. Особливою є роль малого підприємництва у трансформаційних економіках. В умовах дестабілізації економіки тільки суб'єкти малого підприємництва спроможні вирішити проблеми перехідного періоду і сприяти економічному зростанню. Україна не є винятком – саме з малим підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі структурні зміни в економіці, вихід із кризи та створення передумов для успішного завершення ринкових реформ.

Негативний вплив світової фінансової кризи на економіку України закономірним чином позначився й на розвитку вітчизняного підприємництва. І в першу чергу мова йде про малий бізнес, який не має достатніх резервних ресурсів та страхових інструментів для самостійного подолання кризового тиску, який з кожним днем лише посилюється. Однією з найвагоміших перепон на шляху діяльності малих підприємств в умовах кризи є відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів.

За останні роки українські банки значно просунулися у розвитку, наростили свій капітал та розширили мережу, однак якість фінансових послуг, які вони надають, ще залишається на досить низькому рівні. Так сукупний банківський кредит приватним позичальникам складає лише 40% вітчизняного ВВП, у той час як у західних країнах цей показник перевищує 200%.

Проаналізувавши тенденції розвитку малого підприємництва, ми виявили, що цей сектор так і не став "драйвером" економічного розвитку нашої держави. Особливе місце з-поміж стримуючих факторів належить проблемі його фінансового забезпечення. За умов нестачі власних ресурсів і фактичної

відсутності фінансової підтримки держави, суб'єкти малого підприємництва відчують гостру потребу в зовнішніх джерелах фінансування, чільне місце серед яких належить банківському кредитуванню.

Огляд літератури з теми дослідження. У сучасній економічній літературі над проблемами кредитування малого підприємництва працювало багато вчених-економістів, зокрема: О. Вовчак, Р. Джуччі, С. Дрига, С. Реверчук, Н. Руцишин, В. Ступницький, В. Чевганова, В. Чеверда та ін. Проте безліч питань, пов'язаних із кредитною підтримкою малого підприємництва, що особливо назріли у посткризовий період, так і не вдалося вирішити. Актуальність зазначеної проблеми та відсутність практичних рекомендацій щодо її вирішення зумовили вибір теми й основні напрями дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою даної дипломної роботи є обґрунтування тератичних засад організації банківського кредитування малого бізнесу, з'ясування сучасного стану кредитної діяльності банківських установ, окреслення можливих напрямів оптимізації кредитних взаєми банків із суб'єктами малого підприємництва на основі врахування світового досвіду.

Для досягнення поставленої мети передбачено постановку, формулювання і розв'язання наступних наукових та практичних завдань:

- дослідити теоретичні основи організації кредитних взаємин комерційних банків із підприємницькими структурами малого бізнесу в умовах ринкової економіки;
- обґрунтувати роль і значення банківського кредитування малого бізнесу як важливого сегменту кредитного ринку;
- проаналізувати діючу практику банківського кредитування сфери малого підприємництва;
- узагальнити зарубіжний і вітчизняний досвід й визначити можливості удосконалення механізму кредитування банківськими установами підприємств малого бізнесу;
- розробити та обґрунтувати напрями активізації кредитування малого підприємництва банками України.

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження є сфера економічних відносин, що виникають між кредиторами і позичальниками – підприємствами малого бізнесу з приводу перерозподілу вартості у грошовій і товарній формі на умовах повернення і платності для забезпечення розширеного відтворення і споживання.

Предметом дослідження є діяльність банківських установ, спрямована на кредитування малого бізнесу з метою забезпечення їх тимчасових потреб у грошових ресурсах.

Методи дослідження. На основі діалектичного методу пізнання проведено вивчення та визначення напрямків вдосконалення кредитування підприємств малого бізнесу. Для дослідження стану кредитних взаємин банків із суб'єктами малого підприємництва використані статистичні, математичні методи, методи прогнозування, техніко-економічного і фінансового аналізу та спостереження.

Інформаційна база роботи. Статистичну і фактологічну основу дослідження складають Закони України, постанови та декрети Кабінету Міністрів України, Укази Президента України, нормативні документи Національного банку України, банківських установ, підприємств.

Наукова новизна даної дипломної роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні комплексу питань, пов'язаних з удосконаленням банківського кредитування підприємств малого бізнесу. Безпосередньо в процесі дослідження одержано такі наукові результати:

- на основі узагальнених теоретичних підходів визначено основне призначення кредиту в економічній системі, а саме: 1) кредит сприяє зміцненню господарської діяльності підприємств, оскільки він є необхідною умовою кругообігу виробничих фондів і фондів обігу; 2) кредит завдяки його стимуляційним характеристикам виступає як фактор прискорення відтворювального процесу. Таким чином, сприяючи безперервності відтворювального процесу на підприємстві, кредит поряд з тим є фактором його прискорення;

- уточнено економічний зміст стратегії кредитування малого бізнесу як системи довгострокових дій і позиції банків щодо керування процесів формування та спрямування поточних фінансових ресурсів на кредитну підтримку малого бізнесу. Значення стратегії кредитування малого підприємництва зводиться здебільшого до: 1) визначення джерел формування ресурсної бази, яка дозволить у потрібних обсягах задовольнити потреби клієнтів; 2) установлення напрямів ефективного використання ресурсів; 3) послаблення залежності малого бізнесу від інших джерел фінансування;

- визначено, що система організаційного забезпечення кредитування малого бізнесу – це сукупність служб і підрозділів банку, які забезпечують дослідження, розробку і впровадження відповідних кредитних рішень та несуть відповідальність за наслідки цих розробок і впроваджень. Організаційне забезпечення кредитної стратегії формується на побудові в банку організаційної структури управління його кредитною діяльністю. Організаційна структура системи кредитування може бути побудована різними способами. Особливості її побудови залежать від виду та особливостей побудови банку, принципів кредитних процесів, наявності відокремлених підрозділів;

- виявлено, що ефективність кредитної діяльності значною мірою залежить від рівня інформаційного забезпечення. Наявність достовірної, вичерпної, своєчасної і зрозумілої інформації спонукає до прийняття оптимальних рішень, спрямованих на досягнення максимального прибутку, зменшення кредитних ризиків та зростання ринкової вартості банку в цілому;

- запропоновано комплекс заходів щодо провадження процесів банківського кредитування в умовах фінансової кризи, та встановлено основні чинники, що формують тенденції розвитку процесів кредитування в Україні в умовах становлення та розвитку української економіки.

Практичне значення роботи полягає у тому, що запропоновані шляхи щодо покращення діяльності комерційних банків в сфері кредитування малого бізнесу та пропозиції щодо покращення їх фінансової підтримки, включення ряду продуктів до асортименту вітчизняних банків та запровадження деяких

інструментів зарубіжної практики можуть бути використані у практичній діяльності банківських установ з метою оптимізації кредитної політики комерційних банків щодо малих форм господарювання.

Структура дипломної роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

Повний обсяг роботи складає 110 сторінок комп'ютерного тексту. У тому числі на 23 із них розміщено 7 таблиць, 16 рисунків, список використаних джерел складається з 111 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ

БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1. Економічна сутність банківського кредиту та принципи організації кредитних взаємин банків із суб'єктами малого підприємництва

В умовах дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти підприємництва, які не потребують великих стартових інвестицій, спроможні за певної підтримки найшвидше і найефективніше розв'язувати проблеми кризової економіки України, стимулювати розвиток конкуренції та сприяти економічному зростанню.

Саме малий бізнес створює 65% валового національного продукту, забезпечує ринкову конкуренцію, наслідком якої є висока якість товарів і найповніше задоволення потреб споживачів. В малому бізнесі зайнято близько 50% робочих місць [1, с.14.].

Беззаперечно те, що для розвитку малого та середнього бізнесу необхідні вільні грошові кошти, які повинні бути спрямовані в найбільш привабливі сфери бізнесу.

Отже застосування кредиту є необхідним елементом процесу функціонування ринкової економіки, а також чи не єдиним джерелом вирішення проблеми забезпечення стабільної, ритмічної роботи підприємств різних галузей народного господарства, зокрема малого бізнесу, тим більше, що кредит потрібен вже існуючому підприємству.

Термін «кредит» походить від латинського слова «creditum» — «позичка», отже, кредит — капітал, що позичається, тобто, надається кредитором у тимчасове користування позичальникові на умовах платності, зворотності і цільового використання [1, с. 16].

Необхідність кредиту обумовлена тим, що в одних виробників є вільні кошти, а іншим вони потрібні для закупівлі товарів. Тому, спочатку купці, а

згодом й комерційні банки, брокерські контори, страхові та інвестиційні компанії стали накопичувати позичковий капітал і надавати його промисловцям, фермерам, комерційним структурам, установам, організаціям. Кредиторами називають фізичних і юридичних осіб, що надають позичку, а тих, хто її бере, — позичальниками [50, с.9].

Трактування поняття «кредит» як економічної категорії залежить від поглядів вчених-економістів щодо ролі та значенні у загальноекономічних процесах, що представлено в табл. 1. 1

Таблиця 1.1

Трактування поняття «кредит»

Автор	Характеристика поняття «кредит»
І.А.Трахтенберг [103, с. 125]	Форма руху позичкового капіталу
М.М. Ямпольский [110, с. 31.]	Відносини, пов'язані зі зворотним наданням ресурсів і погашенням виникаючих у зв'язку з цим зобов'язань
Ю.Є. Шенгер [108, с. 29.]	Форма розпорядження державою, громадськими фондами, з метою розвитку економіки, що виражається в плановому зворотньому перерозподілі грошових коштів, обумовленому постійно відновлюючимся кругообігом коштів господарства
М.Б.Богачевський [11, с.35]	Форма руху позичкового капіталу, що супроводжується невиробничим використанням залучених коштів
В.С. Іконніков [46,с. 54]	Форма грошових економічних відносин, акумуляція тимчасово вільних грошових ресурсів господарських організацій, державного бюджету та населення, для продуктивного використання цих ресурсів, як термінових позик на збільшення основних і оборотних фондів соціалістичних підприємств, відповідно до вимог закону планомірного, пропорційного розвитку народного господарства
Ю.О.Бабичева, О.В.Трохова [4, с.38]	Відносини між кредитором і позичальником з надання першим останньому певної суми грошових коштів на умовах платності, строковості і поворотності
В.В.Лаптев, В.Ф. Кузьмін [62, с. 78]	Суспільні відносини з акумуляції грошових коштів і надання їх у розпорядження госпорганів на умовах повернення та ціну, яке передбачено, організовано та врегульовано нормами права
Г.С. Панова [85, с.67]	Кредит проявляє свою сутність, з одного боку у вигляді сукупності економічних відносин з приводу зворотного руху вартості, а з іншого - у вигляді позики або позики товарів або грошових коштів
Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [97]	Кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним чи фізичним особам на визначений термін і під відсоток

Світова практика свідчить, що роль кредиту в економіці має вагоме значення, сучасне господарство не може функціонувати стабільно без кредиту. У

зв'язку з цим, для практиків безсумнівно важливе уточнення теоретичного знання поняття «кредит», так як розгляд деяких практичних проблем у теоретичному ключі (наприклад, на основі кругообігу кредитних ресурсів) дає можливість сформулювати загальні (принципові) підходи до їх вирішення, допомагає усвідомити сутність поняття «кредит» як економічного феномена, дає можливість повніше розкрити специфіку його функціонування, його вплив на процеси, що протікають в економіці, розширює судження про ринок кредитних ресурсів [73, с. 128].

Кредит сприяє зміцненню господарської діяльності підприємств, оскільки він є необхідною умовою кругообігу виробничих фондів і фондів обігу. В умовах розширеного відтворення кредит надає можливість безперервно здійснювати процес обігу і, отже, сприяє виробництву і реалізації продукції. Завдяки кредитним відносинам немає потреб обов'язкового накопичення власних коштів і відбувається більш швидке залучення ресурсів у господарський оборот за рахунок економії часу при закупівлі сировини, матеріалів тощо. Таким чином, сприяючи безперервності відтворювального процесу на підприємстві, кредит поряд з тим є фактором його прискорення. Звичайно, кредит не може прямо вплинути на скорочення часу виробництва товарів, він має свої об'єктивні межі, зумовлені факторами неекономічного характеру, зокрема технологією виробництва. Його вплив на прискорення процесу відтворення реалізується за рахунок скорочення часу, що витрачається на зміну функціональних форм продукту, що, в кінцевому випадку, збільшує швидкість обороту фондів [68, с. 5].

Кредит завдяки його стимуляційним характеристикам виступає як фактор прискорення відтворювального процесу. Необхідність повернення взятих у тимчасове користування коштів примушує підприємство вживати заходи до підвищення ефективності виробництва і, отже, прискорення відтворювального процесу.

Сутність кредиту як складної багатоаспектної категорії доцільно розглядати в аспектах [42, с.68]:

- 1) економічної теорії – як сукупності соціально-економічних відносин, що виникають у процесі взаємодії між суб'єктами економіки з приводу передачі в

тимчасове використання активів у формі грошей чи інших цінностей на засадах зворотності, платності, терміновості, добровільності, відповідної забезпеченості;

2) фінансів – як суми коштів, що є частиною вартості ВВП, яка відокремлюється в процесах його руху та перерозподілу, перебуває у формі кредитних ресурсів і використовується позичальниками для виробничих потреб або невиробничого споживання;

3) організаційно-інституційному – як угоди між кредитором (банком) та позичальником щодо передачі активів (грошей, інших цінностей) на підставі укладеного договору за взаємними зобов'язаннями;

4) правовому – як добровільної угоди про надання коштів або інших цінностей кредитором позичальнику, що функціонують на засадах цивільного законодавства країни або міжнародних фінансово-кредитних угод;

5) соціально-економічному – як суми активів (грошей, інших цінностей), що передається кредитором позичальнику за умови договору кредитування і забезпечує соціально-економічні інтереси усіх учасників цієї угоди. Таке трактування дозволить ефективніше вибудувати систему впливу кредиту на соціально-економічний розвиток держави та її регіонів.

Узагальнивши погляди вітчизняних і зарубіжних учених-фінансистів та законодавчі акти, можна зробити висновки, що сутність поняття «кредит» не розкрита повністю.

Проаналізувавши підходи до поняття «кредит», можна зробити деякі висновки щодо поглядів вітчизняних і зарубіжних учених та законодавчих актів. Отже, можна розподілити трактування вчених на групи та виділити переваги та недоліки в трактуваннях.

Одна група вчених відобразила основну мету кредитування, але вони не вказали суб'єктів, об'єкта, та основні принципи.

Суб'єктами кредитних відносин виступають кредитори та позичальники. Об'єктом кредиту є та вартість (грошові та матеріальні цінності), яка передається в позичку одним суб'єктом іншому. Об'єкти кредиту можуть передаватися одним суб'єктом іншому не тільки у формі позички, а й в інших формах.

На нашу думку, найбільш характерні ознаки, які притаманні кредиту відображені на рис. 1.1.

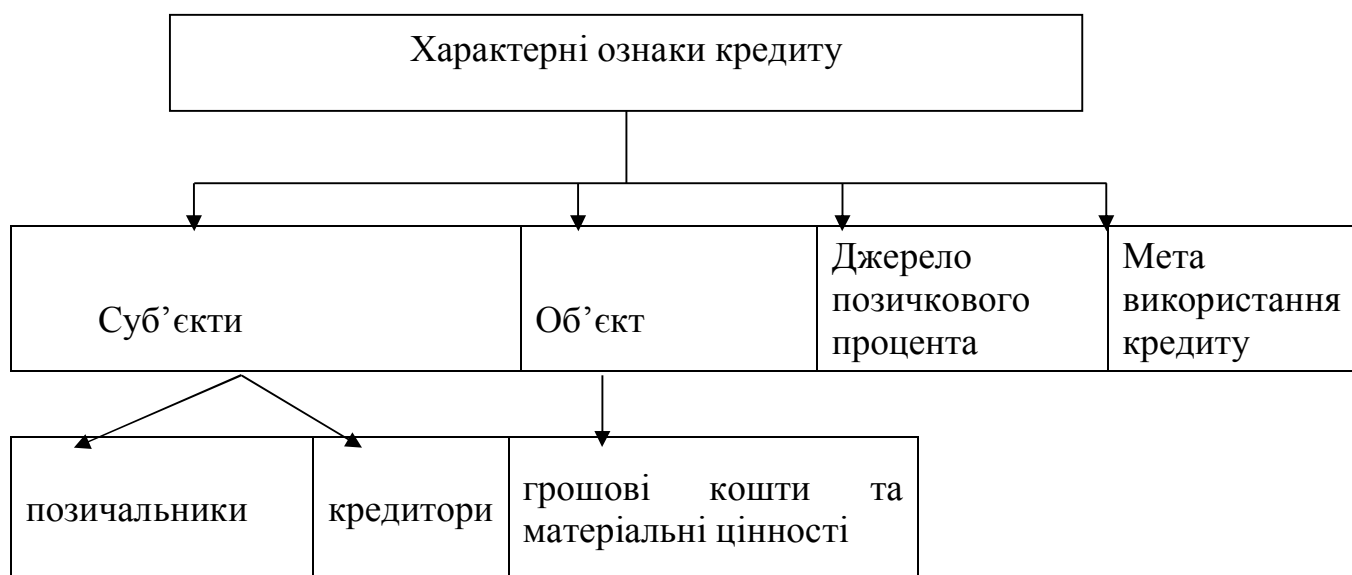


Рис. 1.1. Характерні ознаки кредиту

Суб'єктами на даному рисунку виступають позичальники та кредитори. Позичальники - як правило, ними виступають суб'єкти господарювання, що тимчасово потребують додаткових ресурсів. Кредитори - переважно банківські установи, кредитно-фінансові установи, суб'єкти господарювання. Об'єктом є гроші, надані в позику позичальником, використовуються як капітал (на виробничі потреби), тимчасово вільні матеріальні цінності. Також вагомими ознаками кредиту є джерело позичкового процента – прибуток, що отриманий від використання позичених коштів та мета використання кредиту - як механізм ефективного перерозподілу капіталів у суспільному виробництві для вирівнювання норми прибутку.

Потреба розширити виробництво в умовах, коли бракує нагромаджених для цього власних коштів, безперечно, свідчить про те, що кредит необхідний уже функціонуючому товаровиробникові. Однак ще більш він потрібний тому, хто лише бажає організувати власне виробництво чи розпочати якусь іншу підприємницьку діяльність, але ще не зміг накопичити для цього власний капітал. Отже, без кредиту нормальне функціонування товарного виробництва, товарного обігу та споживання у сучасному суспільстві взагалі неможливе. Він стає

обов'язковим атрибутом господарювання. «Купуй зараз, плати потім», — такий принцип кредитного господарства, як називають сьогodнішню економіку, котра вся пронизана кредитними відносинами [76, с. 364].

Як відомо, процес кредитування здійснюється на основі принципів, які представлені на рис. 1.2. [108, с. 122с.].



Рисунок 1.2. Основні принципи кредитування

Система банківського кредитування, що склалася сьогodні, є системою, де збереглися окремі риси старої схеми та вводяться принципово нові елементи, властиві сучасному етапу розвитку економіки. При цьому перелік принципів банківського кредитування може залишатися тим самим. Якщо припустити, що всі викладені вище засади не суперечать одна одній, то одержимо таку сукупність принципів кредитування: 1) поверненість; 2) терміновість; 3) цільовий характер; 4) забезпечення; 5) платність. Ці принципи визначають розвиток системи банківського кредитування в умовах ринкового реформування економіки.

Цільове призначення позички полягає у тому, що економічні суб'єкти, які виявили намір вступити в кредитні відносини, повинні заздалегідь чітко

визначити, на яку ціль будуть використані позичені кошти. Визначену ціль повинні однаково розуміти й оцінювати обидві сторони, погоджуючись на її кредитування.

Строковість позички передбачає, що вільні кошти кредитора передаються позичальнику на чітко визначений строк, який сторони повинні узгодити в момент вступу в кредитні відносини. Строковість впливає з цільового призначення позички і сама слугує передумовою для подальшого розгортання кредитних відносин між сторонами позички: визначення плати за позичені кошти, порядку повернення коштів тощо.

Поверненість позиченої вартості кредитору означає, що позичальник повинен повернути кредитору весь обсяг одержаної в позичку вартості. Цей принцип впливає з попереднього — строковості позички та тісно пов'язаний із ним, але це самостійний принцип. Визначення строку позички при укладанні відповідної угоди зовсім не гарантує того, що вона буде погашена якраз у цей термін.

Забезпеченість полягає у прийнятті кредитором при наданні позички додаткових заходів щодо гарантування повернення позички у визначені строки. Принцип забезпеченості відіграє важливу роль у захисті від кредитних ризиків — він є останньою перепоною на шляху вказаного ризику.

Платність користування позичкою полягає у тому, що позичальник повертає кредитору не тільки основну суму боргу, а й сплачує додаткові кошти у формі процента.

Усі принципи кредитування тісно пов'язані між собою, оскільки впливають з сутності кредиту, і тільки в комплексі можуть забезпечити її реалізацію. Тому, для ефективного кредитування дотримання всіх його принципів є обов'язковим.

Інші вчені [4; 62; 85] вказали принципи кредитування, але не всі, в трактуваннях не були зазначені такі принципи, як — цільове призначення та забезпеченість.

Принципи банківського кредиту не є раз і назавжди незмінними. Розвиток економіки, зміна характеру економічних відносин спричиняють як появу нових принципів, що відповідають новим умовам, так і зміну сутності традиційних принципів кредитування. Втім, якщо визначати принципи банківського кредитування в якості основи, фундаменту для побудови грошово-кредитних відносин на мікроекономічному рівні, то ми вважаємо за доцільне, даний перелік доповнити ще і таким принципом, як диференційований підхід, актуальність дотримання якого в умовах трансформації економіки України визначається нестабільністю економічного розвитку та різним рівнем кредитоспроможності підприємств.

Диференційованість кредитування означає, що комерційні банки не повинні формально (однозначно) підходити до проблем надання кредиту своїм клієнтам, які претендують на позику. Кредит доцільно надавати лише тим претендентам, котрі в змозі своєчасно його повернути. Тому диференціація кредитування має здійснюватися на основі показників кредитоспроможності, здатності позичальника заробити кошти для погашення боргу в ході його поточної виробничої, інвестиційної та інших видів діяльності, достатності власного капіталу, які адекватно відбивають спроможність і схильність позичальника до повернення кредиту в обумовлені контрактом (договором) терміни. Ці та інші характеристики потенційних позичальників оцінюють, зокрема, з допомогою аналізу їх балансу та ліквідності, а також забезпеченості власними коштами, рівнем рентабельності відповідних проектів на поточний момент і в перспективі [106, с. 112].

За допомогою цього принципу забезпечується, з одного боку, повніше врахування потреб клієнта, з іншого боку – адекватний механізм захисту банку від кредитного ризику. Указані принципи тісно взаємопов'язані між собою й виражають необхідність диференціювання вихідних умов видачі кредитів різним категоріям позичальників залежно від результатів їх господарсько-фінансової діяльності та перспектив окупності відповідних проектів. Це є важливим засобом зниження рівня кредитного ризику та забезпечення своєчасного і повного

повернення наданих кредитів з виплатою належних процентів, а в кінцевому підсумку - і засобом впровадження гнучкої кредитної політики стосовно різних клієнтів відповідно до їхніх потреб і реальних можливостей погасити позику.

Комплексне, системне застосування на практиці всіх принципів банківського кредитування дає можливість враховувати інтереси як обох суб'єктів кредитної угоди (банку й позичальника), так і держави. Принципи кредитування застосовуються банками як єдиний комплекс основних умов прогнозування, видачі, використання і повернення позик. Тому банки використовують їх одночасно відповідно до належності їх до тієї чи іншої стадії кредитного процесу. Ізольоване застосування принципів кредитування може викликати зниження ефективності банківських кредитування.

1.2. Основні завдання та цілі банківського кредитування малого бізнесу

Утвердження України як міцної незалежної, економічно-розвиненої держави в перехідній економіці можливе насамперед через формування потужного середнього класу, тобто розвиток малого та середнього бізнесу в країні. Адже ця форма підприємництва надає економіці гнучкості, мобілізує солідні фінансові та виробничі ресурси, створює сприятливе середовище для конкуренції, є важливим фактором структурної перебудови та раціонального використання ресурсів, вирішення соціальних проблем [21, с.115]. Тобто дозволяє прискорити темпи економічного розвитку суспільства, що для України є винятково актуальним. Діяльність малого бізнесу впливає також і на подальшу інтеграцію країни у світову економічну систему.

Водночас постає проблема фінансової та кредитної підтримки, яка, безумовно, є одним із першочергових чинників, що стримують розвиток малого бізнесу, особливо в умовах кризи.

Практично повна відсутність у країні, зокрема в її банківському секторі, стратегічного бачення та орієнтирів щодо кредитування малого підприємництва в умовах міжбанківської конкуренції є проблемою, яку необхідно розв'язати для

забезпечення стабільного розвитку та виведення з тіні економіки, зростання ВВП і добробуту суспільства в цілому. Тобто необхідний цілеспрямований план дій, реалізація якого і дозволить забезпечити доступність, ефективність та стійкість функціонування малого бізнесу у довгостроковій перспективі. Тому стратегію кредитування малого бізнесу можна розглядати як систему довгострокових дій і позиції банків щодо керування процесів формування та спрямування поточних фінансових ресурсів на кредитну підтримку малого бізнесу.

Малий бізнес у ринковій економіці – провідний сектор, що визначає темпи економічного зростання, структуру і якість валового національного продукту. Порівнюючи дані розвитку вітчизняного малого підприємництва з показниками інших країн, потрібно зауважити, що Україна значно відстає навіть від країн Східної та Центральної Європи. Для порівняння: у Польщі на тисячу жителів припадає 51,3 малих підприємств, у Чехії – 12,4, в Україні – лише 4,4. У країнах ринкового господарства більшу частину ВВП створюють малі підприємства [64].

В Україні поки що малий бізнес не відіграє суттєвої ролі у забезпеченні економічного зростання, його внесок у ВВП становить лише 9,0–9,5 % [30, с. 169.].

Банківська стратегія в кредитуванні малого бізнесу залежить від характеристики його ресурсної бази. У цьому полягає головна суперечність усієї банківської системи: можливості банку не співпадають із потребами ринку фінансової послуги, яку багато банкірів називають кредитуванням малого та середнього бізнесу, хоча насправді процедура надання такого кредиту мало чим відрізняється від процедури по інших суб'єктах (великих підприємств) [1, с. 15].

З наведеного випливає, що значення стратегії кредитування малого підприємництва зводиться здебільшого до:

– визначення джерел формування ресурсної бази, яка дозволить у потрібних обсягах задовольнити потреби клієнтів (на практиці банки України мають короткострокову ресурсну базу, тоді як підприємці потребують більш довгострокових ресурсів);

– установлення напрямів ефективного використання ресурсів (банки фактично на свій розсуд встановлюють показники підприємств, за виконання яких можуть надаватися кредити, тобто визначають ризиковість операцій та гарантії по кредиту);

– послаблення залежності малого бізнесу від інших джерел фінансування.

Проте такі характеристики обов'язково, на нашу думку, повинні враховувати основні переваги, характерні риси, властиві малому бізнесу, а саме:

– можливість більш гнучких й оперативних рішень. Порівняно з великими корпораціями в малому бізнесі спрощена структура прийняття управлінських рішень, це дозволяє швидко й гнучко реагувати на кон'юнктурні зміни, у тому числі шляхом маневру капіталу при переході з одного виду діяльності на інший [49, с.11];

– орієнтація виробників переважно на регіональний ринок. Малий бізнес ідеально пристосований для вивчення побажань, переваг, звичаїв, звичок й інших характеристик місцевого ринку;

– підтримка зайнятості й створення нових робочих місць. Ця проблема надзвичайно актуальна для нашої країни; процес приватизації забере баласт із підприємств, а дрібний бізнес міг би зіграти роль амортизатора, увібравши в себе вільну робочу силу [26, с. 159];

– виконання допоміжних функцій стосовно великих виробників. Великі фірми децентралізують виробничий процес, передаючи його фази малим підприємствам на основі субкооператорів;

– невеликий первісний обсяг інвестицій. У малих підприємств менші строки будівництва;

– невеликі розміри, їм швидше й дешевше переозброюватися, впроваджувати нову технологію й автоматизацію виробництва, досягати оптимального поєднання машинної й ручної праці;

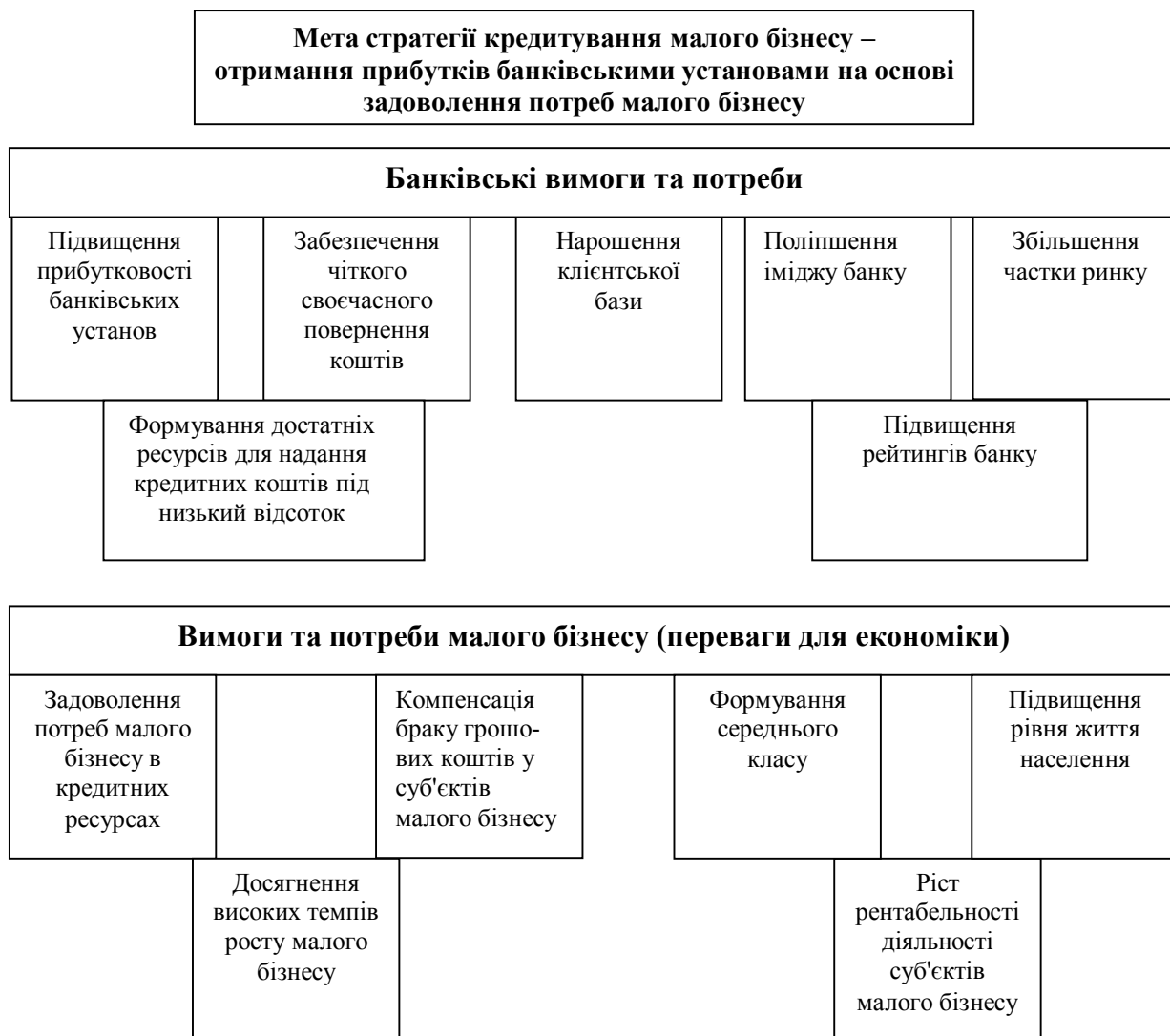
– економічна ефективність виробництва в малих підприємствах;

– інноваційний характер малих підприємств. Багато економістів відстоюють ідею про виняткову роль малого бізнесу в розгортанні науково-технічної революції [13, с. 96].

Сталий економічний розвиток в Україні можливий лише за умови залучення достатніх обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення структурних зрушень у господарському комплексі країни, розвитку малих і середніх підприємств. Банківські установи повинні стати головними учасниками інвестиційного процесу, розпорядниками інвестиційних ресурсів, інститутами підвищення інвестиційної привабливості країни, регіонів та окремих галузей економіки. Проте необхідно зазначити, що банківська система країни джерел не акумулювала капітал, обсяг та якість якого забезпечували б їх інвестиційну активність. Про це свідчить той факт, що потреба в інвестиційних ресурсах України до 2015 року становитиме 150 млрд дол. США, а кредитно-інвестиційний портфель банківського сектору країни на 01.01.2012 р. становив 759 686 млн грн, або 98,6 млрд дол. США [102].

Здавалося б прихід іноземного капіталу мав би допомогти у вирішенні цієї проблеми. Проте на противагу прихильникам такого залучення стрімке зростання іноземного капіталу в структурі банківської системи України не призвело ні до здешевлення кредитних ресурсів для реального сектору економіки, ні до залучення прямих інвестицій в пріоритетні сфери економіки. На відміну від вказаних вище очікувань, відбувалася небезпечна концентрація спекулятивного капіталу у вигляді коротко- і середньострокових валютних кредитів лише на декількох ринках: нерухомості, землі, автомобільному, споживчому, проте не надто допомогло малому бізнесу.

Дослідження засвідчують суттєві диспропорції у регіональній галузевій структурі наданих банківських кредитів. З огляду на сказане вище можна побудувати таблицю цілей та результатів впровадження ефективної стратегії банку в кредитуванні, враховуючи потреби банку та малого бізнесу (рис. 1.3).



**Рис.1.3. Цілі та очікувані результати запровадження
стратегії кредитування малого бізнесу [28, с. 54]**

Стратегічні цілі кредитування банку повинні бути чітко узгоджені з наявною або потенційно легко нарощуваною ресурсною базою. Необхідність забезпечення збалансованого, стабільного розвитку кредитних процесів висуває на перший план проблему генерування та формування ресурсів для фінансування кредитних програм. Але складна економічна ситуація породжує нові проблеми розвитку банківського кредитування малого бізнесу, що зумовлює необхідність розробки та впровадження нових шляхів фінансового забезпечення. Особливої уваги потребують питання, пов'язані з вдосконаленням практичного досвіду банківських закладів у частині створення й управління ресурсами в ракурсі кредитування малого бізнесу [98, с. 41].

Отже можна виділити основні проблеми, які уповільнюють розвиток кредитування малого бізнесу в Україні і на які необхідно звернути першочергову увагу при розробці кредитних стратегій усім суб'єктам ринку кредитування, що самі по собі не мають прямого впливу на розвиток ринку в цілому.

Так, до проблем з погляду кредиторів можна віднести такі як: непрозорість малого бізнесу; недостатня економічна та юридична грамотність малих підприємств; високі ризики неповернення кредитів і відсутність масштабної державної підтримки малого бізнесу.

До проблем з погляду позичальників можна віднести такі: висока вартість кредитів; суворі умови отримання кредитів; великі строки розгляду заявок; недостатня державна підтримка малого бізнесу.

Існування малого бізнесу є об'єктивною умовою ринкової економіки і пов'язане з найбільшою відповідністю цього сектора підприємницькою діяльністю суб'єктів ринку. Роль малого бізнесу в економіці напряду залежить від рівня розвитку суспільних технологій, і на сучасному етапі він має велике значення. Але розвиток цього сектора, особливо, в Україні, наштовхується на значні перешкоди, однією з найвагоміших із яких є забезпечення фінансовими ресурсами. Тому необхідна дієва підтримка з боку банківських установ, держави, великих компаній, пошук нових методів фінансування малих підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури.

Специфіка малого підприємництва в Україні характеризується низьким технічним, управлінським рівнем, недостатністю знань, досвіду та культури ринкових відносин, недостатньою інфраструктурою підтримки малого бізнесу, відсутністю ліквідного заставного майна, інформації про наявні кредитні лінії та умови кредитування, складною процедурою отримання банківського кредиту, високими кредитними ставками.

Вважаємо, що вирішити перелічені вище проблеми можна шляхом розвитку фінансово-кредитної системи за такими пріоритетними напрямками, як створення і розвиток схеми для надання гарантій комерційним банкам на частку кредиту, що її отримують малі підприємства, створення схеми мікrokредитування для

найбільш дрібних суб'єктів малого бізнесу, особливо для підприємців – фізичних осіб.

Існує ще одна проблема, яка створює бар'єр для кредитного партнерства між великими комерційними банками та сектором малого і середнього бізнесу в Україні, це обмеженість спектра і обсягів банківських кредитних послуг, що відрізняє їх від розвинутих країн.

Банківське кредитування потенційно є найефективнішим легальним джерелом ресурсів для малого бізнесу. Як правило, кредитні кошти банків спрямовуються на задоволення регулярних потреб малих підприємств та на довгострокові інвестиції.

Зацікавленість банків у розвитку малого підприємництва зумовлюється перспективою розширення ринку збуту своїх послуг за рахунок нового сектора економіки та низкою переваг, які має кредитування малого бізнесу порівняно з „великим” [36, с. 204].

Отже, для зростання кожного малого підприємства життєво важливі банківські кредити. Водночас власні засоби малого підприємства мають вкладатися в кожну інвестицію у поєднанні з її фінансуванням за рахунок банківського кредиту, засвідчуючи готовність підприємця ризикнути частиною власних грошей, що дасть змогу переконати банк у кредитоспроможності суб'єкта малого бізнесу.

Однією зі складових банківського кредитування є проблема ефективної організації кредитного процесу, що охоплює визначені процедури від оформлення кредитної заявки, структурування кредиту до укладення кредитного договору, а також після видачі кредиту.

Реалізація стратегії кредитування малого бізнесу вимагає якісної організації кредитного процесу. Процедури надання кредитів повинні координуватися з іншими управлінськими системами в межах банку з метою вдосконалення ефективності контролю за процесами кредитування.

Організація кредитного процесу, на нашу думку, потребує поетапного виконання. Спілкування з клієнтом, його консультування здійснюють тільки

працівники фронт-офісу, при цьому вони повинні детально володіти кредитними продуктами, умовами та процесами, які відбуваються в банку. Детальним аналізом фінансово-господарської діяльності повинні займатися працівники підрозділів підтримки бізнесу, або мідл-офісу, вони повинні бути фахівцями в галузі фінансового менеджменту та володіти банківською нормативною базою щодо оцінки кредитних ризиків [27, с. 83].

Система організаційного забезпечення кредитування малого бізнесу – це сукупність служб і підрозділів банку, які забезпечують дослідження, розробку і впровадження відповідних кредитних рішень та несуть відповідальність за наслідки цих розробок і впроваджень [31, с. 30].

Структурна модель організації реалізації кредитної стратегії зображена на рис. 1.4.

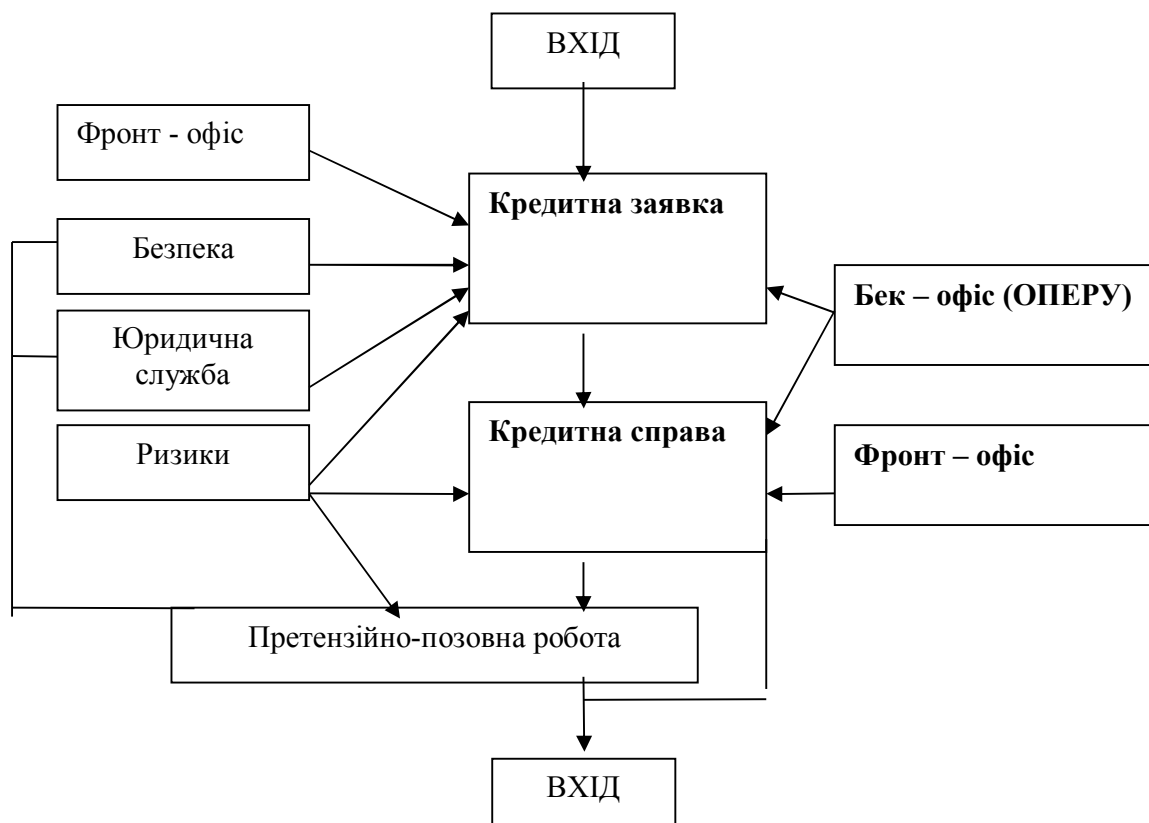


Рис 1.4. Схема організації кредитного процесу

Організаційне забезпечення кредитної стратегії формується на побудові в банку організаційної структури управління його кредитною діяльністю. Організаційна структура системи кредитування може бути побудована різними

способами. Особливості її побудови залежать від виду та особливостей побудови банку, принципів кредитних процесів, наявності відокремлених підрозділів.

У зв'язку з цим повинен дотримуватися принцип інтегрованості банківської структури в загальну кредитно-фінансову систему на базі взаємної узгодженості роботи різних підрозділів між собою для забезпечення найкращих зв'язків між собою, для забезпечення максимальної якості кредитування.

Залежно від масштабів певного виду кредитування функції окремих підрозділів можуть об'єднуватися і виконуватися одним спеціалістом або, навпаки, детально розподілятися між кількома працівниками відділу або ділянки. У кожному банку існує своя особлива організаційна структура залежно від розмаху і завдань діяльності, штатного розпису і т.д.

У невеликих банках організаційна структура є спрощеною. Функції підтримки бізнесу зосереджені в одному підрозділі, наприклад операційному управлінні чи бек-офісі. Також, як правило, об'єднуються в один підрозділи, які відповідають за ризиковість операцій: відділ (управління) безпеки, юридичний підрозділ, підрозділ по роботі з заставним майном. Інколи об'єднуються функції бізнес-вертикалей – один кредитний відділ обслуговує фізичних осіб, МСБ та корпоративних клієнтів.

У великих системних банках функції підрозділів детально розподілені, існують управління, які містять відділи та численні сектори.

Кадровий склад задіяний для виконання різних за складністю та важливістю функцій. Основною передумовою системи управління кредитним ризиком є кредитна політика банку. Кредитна політика – це сукупність заходів, спрямованих на створення умов для ефективного розміщення наявних коштів з метою забезпечення стабільного зростання прибутку банку.

Кредитна політика формує цілі та пріоритети кредитної діяльності банку, кошти та методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу. Метою кредитної політики банку є створення високоякісних активів, які забезпечують постійний плановий рівень прибутковості, вкладання кредитних коштів в економічно перспективні, рентабельні проекти, розробка й активне

впровадження нових кредитних технологій, кредитних продуктів і послуг; зміцнення і підвищення конкурентоспроможності на ринку; підвищення якості наданих послуг [27, с. 83].

Кредитна діяльність повинна здійснюватися на основі пов'язаності стратегічних та тактичних заходів, на впровадженні яких і сконцентровує зусилля ТОП-менеджмент банку.

Ефективність кредитної діяльності значною мірою залежить від рівня інформаційного забезпечення. Наявність достовірної, вичерпної, своєчасної і зрозумілої інформації спонукає до прийняття оптимальних рішень, спрямованих на досягнення максимального прибутку, зменшення кредитних ризиків та зростання ринкової вартості банку в цілому. Наведемо необхідні вимоги, яким, на нашу думку, повинна відповідати інформація з позиції впровадження ефективної стратегії кредитування.

Насамперед інформація повинна бути достовірною або надійною, тобто такою, що не спотворює істину. Досягається ця вимога за рахунок методологічно правильної техніки отримання даних та шляхом їх перевірки. Рішення, які приймаються на основі недостовірної інформації, можуть бути помилковими та призвести до великих втрат. Під своєчасністю інформації розуміють, що вона є актуальною на той час, коли стає доступною для її використання. Якщо умови постійно змінюються, то вимоги до актуальності суттєво зростають. Період, протягом якого інформація є актуальною, ні в якому разі не може бути меншим від часу для прийняття рішення.

Повнота й регулярність передбачають періодичне поновлення необхідних даних. Інформація вважається повною, якщо її вистачає для ухвалення на її підставі відповідних управлінських рішень. Цінність, тобто корисність інформації, залежить від значущості та обсягів завдань, що вирішуються на її основі.

Належна підготовка інформації передбачає відповідну обробку та подання даних у зручній формі, що легко сприймається і читається (таблиці, діаграми, схеми) [101, с 34]. Оскільки все у світі пізнається і оцінюється в порівнянні,

інформація теж повинна задовольняти вимогу зіставлення. Без цього подальша обробка інформації стає безглуздою. Дана вимога досягається за рахунок використання єдиної бази спостережень і показників.

Виконання перелічених вимог може бути досягнуте завдяки розвитку доступних розвинених інформаційних систем. Тому дуже важливо постійно розширювати мережу доступів до зовнішніх джерел інформації та об'єднувати внутрішні джерела в єдиний інформаційний комплекс та санкціонувати доступ працівників до тієї чи іншої інформації.

Джерела інформації для ефективної реалізації стратегії банківського кредитування малого бізнесу досить широкі, але при цьому їх можна поділити на внутрішні і зовнішні (рис. 1.5).

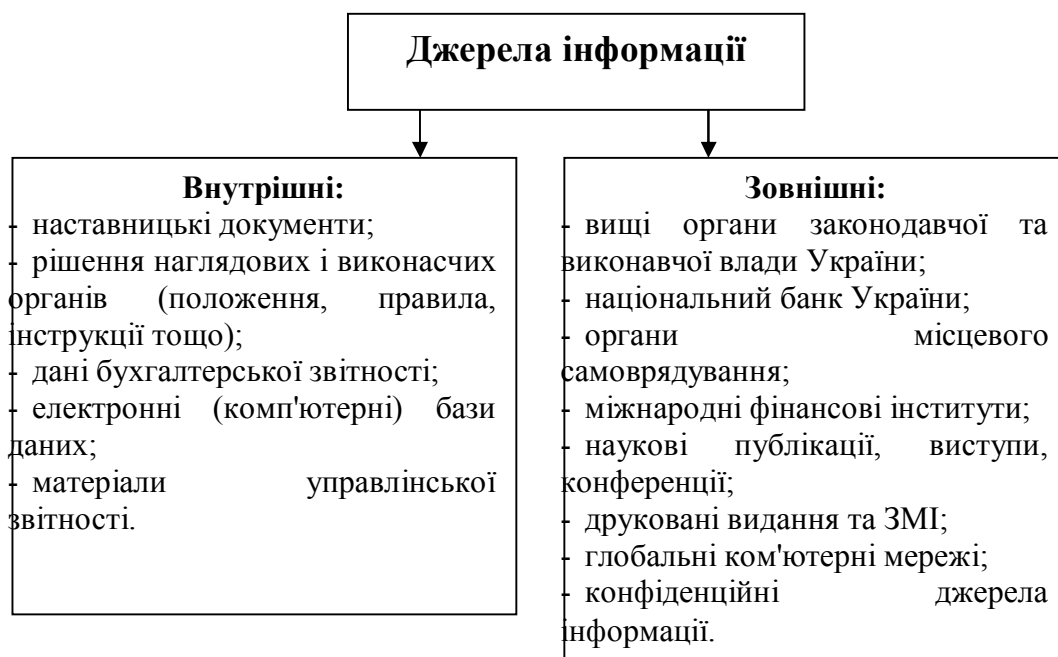


Рис.1.5. Основні джерела інформаційного забезпечення стратегії кредитування малого бізнесу [101, с 34]

Наявність якісного інформаційного забезпечення необхідна для постійного аналізу кредитного портфеля, що дає змогу вибрати варіанти оптимального розміщення ресурсів, напрями кредитної політики банку, знизити ризик за рахунок диверсифікації кредитних вкладень, прийняти рішення щодо доцільності надання позики клієнтам залежно від їх кредитоспроможності, галузевої

належності, форм власності і т.д. Результати досліджень дають змогу приймати рішення про зміну напрямів та методів кредитування.

Неабияке значення для ефективної роботи банку, особливо в кредитних напрямках, має методичне та методологічне забезпечення. Розробкою загальної кредитної політики повинен займатися департамент ризиків. У кредитній політиці банку повинні бути чітко розмежовані функції і повноваження підрозділів банку та колегіальних органів. Різні положення про кредитування і продуктивні Порядки (Стандарти) розробляються бізнес-підрозділами банку з обов'язковим детальним узгодженням з ризик-структурами, юридичними, операційними та іншими управліннями чи департаментами [45, с. 157].

Навіть якісно сформовані стратегічні механізми кредитування і професійна тактика їх реалізації не дають очікуваних результатів, якщо постійне управління індивідуальним кредитним процесом не буде поставлено на базі системних, науково обґрунтованих підходах. Це пояснюється тим, що відповідність стратегічних планів і планомірність проведення тактичних дій безпосередньо залежать від ефективності управління кредитним процесом на оперативному рівні.

Отож банківське кредитування малих підприємств повинно бути перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку малого підприємництва в Україні.

1.3. Система підтримки розвитку малого підприємництва як рушійної сили економічного зростання

Високий рівень вразливості малого бізнесу обумовлює необхідність належної державної політики в питанні підтримки малого бізнесу. Саме тому при дослідженні малого бізнесу значну увагу приділяють висвітленню питання його державної підтримки.

В країнах Європи, США та Японії малий бізнес займає домінуюче положення в більшості галузей народного господарства, що є закономірним

явищем, оскільки там існує культ малих підприємств. Цей культ втілюється не стільки в лозунгах «бізнес не зважаючи ні на що» в Англії та «спершу думай про малих» в США, а також і в реальних заходах спрямованих на створення сприятливих умов його функціонування та розвитку та своєчасному коригуванні цих заходів в залежності від зміни ситуації. При схожості проблем малих підприємств система їх державної підтримки в різних країнах має свої особливості і направлена на подолання тих перешкод, які заважають ефективному розвитку даного сектору в даному місці і в даний час.

Так, в Японії заходи державної підтримки включають прискорену амортизацію будівель, споруд, обладнання, можливість відкриття підприємства без первісного капіталу (лише з однією ієною), спрощену процедуру банкрутства малого підприємства (згідно законом, прийнятим 2000 р., підприємству дозволено звертатись до суду для захисту від кредиторів ще до того, як зобов'язання перевищать активи з метою попередження їх розпилення), реалізацію системи видачі кредитів без застави та під заставу обладнання на невеликі терміни, а також зменшення податкового навантаження (ставка податку на прибуток для малих підприємств становить 28 % порівняно з 37,5 % для інших юридичних осіб) [71; 105, с. 28].

Окрім цього, в Японії реалізуються особливі заходи з сприяння малому бізнесу в здійсненні перспективних науково-технічних розробок, технічного та технологічного переоснащення малих підприємств, навчання та перепідготовки кадрів малих та середніх підприємств. Важливу роль в підтримці малих підприємств відіграють торгівельно-промислові палати та ради, які надають допомогу з вдосконалення менеджменту.

Особливість державної підтримки малого бізнесу в Японії проявляється у тимчасовому характері підтримки розвитку окремих галузей або сфер діяльності, які в даний час мають велике значення для розвитку країни або знаходяться у несприятливих умовах господарювання. За рахунок підтримки відповідних сфер діяльності держава досягає швидких високих результатів росту економіки та збалансування галузевої структури [25, с. 69].

У Франції для різних категорій малих підприємств розроблена своя система підтримки. До першої категорії відносяться звичайні малі підприємства, система підтримки яких передбачає податкові пільги: новостворені малі підприємства на 2 роки звільняються від сплати місцевих податків та податку на акціонерні товариства, для них знижені податок на прибуток та податок з інвестованої частини прибутку. До другої категорії входять підприємці, які відкривають підприємства в економічно депресивних зонах. Їх система підтримки включає знижки та відміни виплат в фонди соціального забезпечення, а в деяких випадках виплату підйомних. Третя категорія – безробітні, які вирішили відкрити власний бізнес. Для них система підтримки реалізується у звільненні від податків на 3 роки та на рік від обов'язкових соціальних виплат, а також їм видаються спеціальні книжки з відривними чеками, якими можна розраховуватись за консультації з менеджменту, юриспруденції, бухгалтерського обліку та інше. Окрім цього майже всі малі підприємства усіх категорій можуть отримувати пільгові кредити, позики та субсидії. Держава створює всі умови для відкриття нових підприємств та застосовує всі засоби з попередження їх банкрутства, включаючи купівлю підприємств Національним агентством зі створення підприємств при виникненні загрози банкрутства [69].

Політика державної підтримки малого бізнесу в Німеччині ґрунтується на принципі надання допомоги, яка активізує самодопомогу. Пріоритет надається самостійності підприємств, а не державній підтримці, тобто держава намагається створити рівні конкурентні умови з великими підприємствами, а не захищати їх від конкуренції. В напрямку реалізації даної політики розроблені програми, які полегшують доступ малих підприємств до капіталу та нових технологій (надбавки, субсидії, пільгові кредити – видаються на період до 20 років під низький відсоток на весь період кредитування та звільнення від усіх виплат в перші 2 роки і більше), а також побудована система консультаційних центрів, які фінансуються як урядом, так і спілками підприємців. Крім цього, для засновників нових підприємств в системі торгівельно-промислових палат регулярно проводяться навчальні семінари [48, с.69; 100, с. 75].

В той же час в Німеччині відсутні спеціальні пільги для малого бізнесу. Там діє досить жорстка податкова система з високими нормами оподаткування. В 1990-х роках уряд провів податкову реформу, за якою був підвищений мінімальний рівень оподаткованого доходу, були введені спеціальні норми амортизаційних відрахувань (інвестиції списувались за 3 роки за амортизаційними нормами 50 % за перший рік, 30 % за другий та 20 % за третій), запроваджено створення резервів неоподаткованого прибутку (до 20 % від прибутку) та знижено граничну та мінімальну ставки прибуткового податку до 53 % та 19 % відповідно. Незважаючи на всі податкові та інші пільги, підприємство виплачує близько 50 % свого прибутку, номінальна ж величина податкових відрахувань становить майже 70 % прибутку [100, с. 76].

Найрозвинутішою та комплексною є система підтримки малого бізнесу в США. Це пов'язано з багатолітнім досвідом формування системи підтримки малого бізнесу на державному рівні. Велика кількість федеральних програм підтримки малого бізнесу працюють ще з 1940-х років. Основними напрямками підтримки є:

- 1) доступ до капіталу (малим підприємствам надаються кредити під низькі відсотки: 9 % річних, а в періоди кризи дана ставка знижується до 4-6 %);
- 2) спрощена процедура реєстрації (можна зареєструватись за домашньою адресою, що особливо поширено для бізнесу, пов'язаного, наприклад, з програмуванням);
- 3) освіта (діє розвинена мережа консультаційних та навчальних центрів);
- 4) допомога в отриманні державних замовлень (23-26 % від усіх замовлень та 20% оборонних замовлень великих підприємств);
- 5) захист у судах і на рівні законодавства [3, с. 36].

Слід відзначити, що на даному етапі розвитку США основну частину державної підтримки становить фінансова складова.

Таким чином, підприємства малого бізнесу стабільно та ефективно функціонують в розвинутих країнах світу завдяки грамотній державній підтримці, що є взаємообумовленою закономірністю. В свою чергу, ефективний розвиток

малого бізнесу веде до розвитку економіки країни та укріплення її позицій на світовому ринку.

В Україні постійні зміни в політиці та в законодавстві привносять нестабільність в економічне середовище, тим самим збільшуючи ризики ведення бізнесу та призводячи до банкрутства багатьох підприємств. За оцінками експертів в Україні за перші два роки існування закриваються близько 80 % підприємств.

Аналіз динаміки питомої ваги підприємств України за період 2006–2011 рр. (рис. 1. 6.) показує значну кількість нерентабельних підприємств. Навіть попри зниження частки збиткових підприємств 2011 року, їхня питома вага в загальній кількості підприємств залишається досить високою.

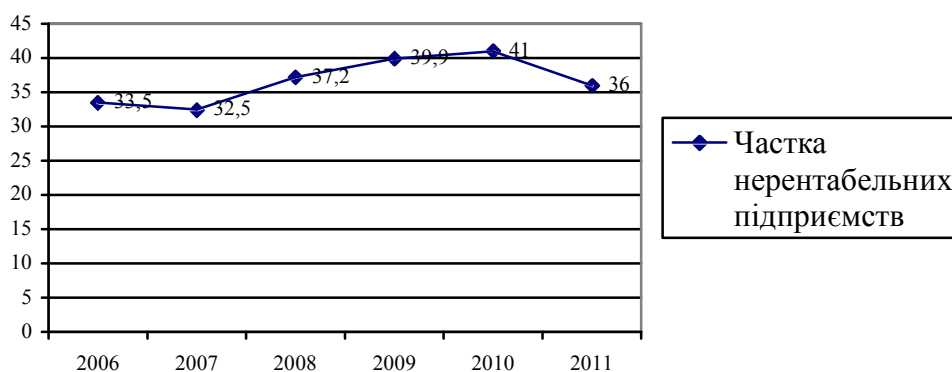


Рис.1.6. Кількість нерентабельних підприємств в Україні за період 2006 -2011 [80]

Протягом періоду 2006–2011 рр. понад третина підприємств працювали збитково (за винятком зниження показника частки збиткових підприємств на один відсотковий пункт у 2007 році, що було породжено тимчасовим економічним піднесенням), а це позначалося на дотриманні розрахункової і кредитної дисципліни і в кінцевому підсумку підвищувало ризик надання банками кредитів.

Причини такої ситуації полягають у відсутності належної державної підтримки, яка покликана створювати сприятливий клімат для розвитку малого бізнесу та надавати допомогу в боротьбі з негативними чинниками. В таблиці 1 наведена порівняльна характеристика систем підтримки малого бізнесу в різних країнах.

В процесі своєї діяльності малим підприємствам доводиться стикатись з безліччю факторів, які можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на їх функціонування. Роль держави міститься в створенні таких умов, в яких дані фактори мали б позитивний вплив, в протилежному випадку – звести їх негативну дію до мінімуму.

Слід також зазначити, що в різних галузях одні й ті самі фактори будуть мати різний вплив і, якщо в одних галузях вони лише створять незручності малим підприємствам в їх діяльності, то в інших – призведуть до катастрофічних наслідків. Все це повинно також враховуватись у процесі розробки політики державної підтримки малих підприємств (табл.1.2.).

Для цього необхідним є детальне дослідження стану малих підприємств кожної галузі, аналіз існуючих проблем та розробка механізму їх подолання шляхом індивідуального підходу, тобто набір інструментів державної підтримки повинен різнитись в залежності від галузі, на вирішення проблем якої він направлений.

Всю сукупність факторів впливу на малі підприємства можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх відносяться: 1) кваліфікація робітників; 2) соціально-психологічний клімат колективу; 3) навик та досвід керівництва; 4) організаційна структура; 5) стан матеріально-технічної бази та якість її обслуговування; 6) співвідношення між об'ємом роботи та кількістю робітників.

Зовнішні розглянемо по групах: 1) фактори держави (дозвільна система; система звітності; податкова система; апарат державного управління та регулювання підприємницької діяльності); 2) фактори ринку (конкурентне середовище; попит; стабільність грошової одиниці); 3) фактори господарюючих суб'єктів (договірна дисципліна; доступ до фінансових ресурсів).

Як бачимо роль держави надзвичайно важлива. По-перше тому, що більшість факторів зовнішнього середовища відносяться до її компетенції: чим простіша система звітності та отримання дозволів, лояльніша податкова система та досконаліше законодавство, тим кращі умови для створення та розвитку малих підприємств.

Таблиця 1.2..

Порівняльна характеристика систем підтримки малого бізнесу у різних країнах [74, с. 215]

Критерії	Україна	США	Франція	Німеччина	Японія
Фінансування	Неграмотне розподілення дуже обмежених фінансових ресурсів	Кредити з низькими відсотками	Пільгові кредити, позики та субсидії	Діють програми, які полегшують доступ до капіталу та нових технологій	Видача кредитів без застава, позики під пільговий відсоток
Податки	Складна система оподаткування	Градація ставок податку в залежності від розмірів підприємства	Широка система податкових послаблень та пільг	Складна система оподаткування, створення резервів неоподаткованого податку, спеціальні норми амортизації для інвестицій, зменшення ставки прибуткового податку	Прискорена амортизація будівель, споруд, обладнання; зменшена ставка прибуткового податку для малих підприємств
Умови відкриття та закриття	Відносно проста процедура відкриття, але дуже складна (в деяких випадках неможлива) процедура закриття	Всебічна допомога та спрощення процедури відкриття власної справи	Стандартний пакет документів та відносно нетривала процедура	Тривала та складна процедура реєстрації	Можливість відкриття підприємства без первісного капіталу, максимально спрощена процедура закриття підприємства
Форми нефінансової допомоги	Перші кроки з навчання підприємців, технопарки	Навчання підприємців та захист їх прав у судах	Надання консультацій з менеджменту, юриспруденції, бухгалтерського обліку тощо	Проведення семінарів та діюча мережа консультаційних центрів	Заходи та структури із сприяння науково-технічних розробках, переоснащенні, навчання та перепідготовка кадрів
Етап життєвого циклу	В державних програмах – на всіх етапах, реально – підтримка відсутня	На етапі створення	Відкриття та при загрозі банкрутства	На етапах становлення та розвитку та в складні періоди	На всіх етапах
Пріоритети	Не виділені окремі сфери. Держава декларує підтримку усіх	Створення сприятливих умов для відкриття малих підприємств	Заохочення створення підприємств та попередження їх банкрутства	Створення різних конкурентних умов	Розвиток та підтримка галузей, які в даний момент занепадають
Особлива сфера підтримки	Не виділені	Науково-технічні розробки	Депресивні зони	Інноваційна сфера	Взаємодія великого та малого бізнесу

По-друге тому, що всі фактори взаємопов'язані і позитивна дія факторів держави призводить до позитивного впливу інших факторів. Наприклад, стабільність та досконалість законодавства та належне функціонування державного апарату є основою формування цивілізованого конкурентного середовища та стабільності грошової одиниці. По-третє держава в змозі вплинути на фактори внутрішнього середовища таким чином, щоб реалізувався їх позитивний заряд: проводячи семінари для підприємців та менеджерів та створюючи консультаційні центри, держава сприяє підвищенню їх кваліфікації та розширюючи знання в області підприємництва та інше.

В Україні утворилась складна ситуація, де дії держави призводять до негативного впливу факторів, що знижує стійкість малих підприємств, результатом чого є високий рівень банкрутств. Держава покликана спостерігати за станом малого бізнесу та злагоджувати негативні аспекти його діяльності, розробляючи та реалізуючи заходи державної підтримки. Відсутність державної підтримки ускладнює функціонування малих підприємств, оскільки вони, ослаблені боротьбою з негативними внутрішніми факторами та факторами зовнішнього середовища, втрачають конкурентоспроможність поряд з іноземними підприємствами, які входять на український ринок. Що, в свою чергу, свідчить про значні проблеми національного характеру, внаслідок стійкої та дієвої підтримки зарубіжними країнами власних підприємств не лише на внутрішньому ринку, а й на міжнародному рівні.

Оцінюючи державне фінансування розвитку малого бізнесу можна стверджувати фактичну його відсутність. Україна пішла шляхом зниження рівня податкових вимог. Були спроби створити Державну інноваційну компанію та Банк реконструкцій і розвитку, які не призвели до реальних успіхів та не покращили ситуацію у сфері фінансування малого бізнесу.

Зважаючи на важливість розвитку малого бізнесу для економіки країни, важливу роль у процесі його фінансування має відігравати держава. Комплекс державних фінансових механізмів підтримки малого бізнесу складається з:

- використання гарантійних фондів кредитування малих підприємств;

- пільгового кредитування та часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах;
- забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг;
- надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- компенсації видатків на інформаційне обслуговування;
- компенсації видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- кофінансування проектів, які здійснюють малі підприємства;
- надання обладнання в лізинг;
- сприяння розвитку венчурного бізнесу;
- підтримки утворення кредитних союзів для малих підприємств;
- розвитку бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат малих підприємств;
- централізованого бухгалтерського обліку та комплексного надання ділових послуг малих підприємств.

Державна політика України останніх років набула чіткого спрямування на спрощення процедур, пов'язаних з організацією підприємницьких структур, включаючи їх реєстрацію, надання послуг на безоплатній основі підприємцям-початківцям у виборі перспективних видів підприємницької діяльності, інформації стосовно іноземних фірм, ринків збуту тощо.

Отже, в Україні закладено лише основу системи фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва: декларуються і практикуються майже всі види державної, недержавної та змішаної підтримки, впроваджується механізм гарантування кредитів, розробляються комплексні державні та регіональні програми, спрямовані на стимулювання розвитку сектора малого підприємництва. Але задекларована державою всебічна підтримка має надто слабе практичне втілення, щоб змінити ситуацію на краще. Держава має змінити свій статус кредитора та спонсора окремих одиниць суб'єктів малого підприємництва, перейнявши на себе функції загального стимулятора, регулятора та контролера.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У результаті узагальнення теоретичних підходів до організації банківського кредитування малого бізнесу можна зробити наступні висновки:

1. Розвиток малого підприємництва в умовах ринкової трансформації є важливим чинником соціально-економічного зростання, створення нових робочих місць та розв'язання проблем зайнятості, подальшого насичення ринку вітчизняними товарами і послугами, основою формування середнього класу. Заходи, що здійснювалися в Україні щодо державного регулювання, підтримки та розвитку підприємництва, значною мірою сприяють активізації громадянського суспільства, підвищенню рівня прозорості і відкритості процесів прийняття рішень органами виконавчої влади.

2. Сектор малого підприємництва, що отримав належний розвиток і спирається на дієві механізми державної підтримки власного розвитку, є невід'ємним елементом розвиненої ринкової економіки, важливим стабілізаційним механізмом, потужним двигуном економічного та науково-технічного прогресу у суспільстві, засобом реалізації особистого підприємницького потенціалу населення країни, а також важливим інструментом вирішення низки найгостріших проблем трансформаційного, економічного і соціально-психологічного характеру, що притаманні країнам з перехідними економіками, тощо. З іншого боку, розвиток вітчизняного малого підприємництва гальмує масив проблем, що пов'язані з природою малого підприємництва, загальними проблемами перехідної економіки, проблемами, пов'язаними з неефективністю системи державного регулювання малого підприємництва. Вирішення зазначених проблем і активізація розвитку малого підприємництва залежить від політики держави щодо сприяння розвитку малого підприємництва, що включає заходи з його підтримки та удосконалення механізмів державного регулювання діяльності суб'єктів сектора.

3. Інноваційний соціально-економічний розвиток України неможливий без динамічного розвитку малого бізнесу. Саме він може зменшити кількість

безробітних, підвищити рівень реальної зарплати, бути головним інвестором національної економіки, стати найбільшим відновником економічної інфраструктури країни. Така соціальна група, як малий бізнес, як свідчать міжнародний і український досвіди реформ, є важливою рушійною силою соціально-економічної трансформації суспільства. Вітчизняний малий бізнес потребує фінансових ресурсів для розвитку. На фінансово-кредитну підтримку держави підприємці не дуже сподіваються, тому доводиться шукати необхідні фінансові ресурси на банківському ринку запозичень. На сьогодні банківські кредити дають змогу фінансувати витрати, пов'язані з придбанням основних і поточних активів, покриттям таких потреб підприємства, як тимчасове збільшення виробничих запасів, виникнення (збільшення) дебіторської заборгованості, іншими зобов'язаннями.

4. Фінансово-кредитна допомога малому підприємництву повинна полягати у тому, щоб з боку держави було сприяння розвитку таких питань у стратегічних напрямках кожного банку: стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг малим підприємствам шляхом звільнення від оподаткування коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємництву, та надання державної гарантії повернення позик; переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку малого сектору економіки за рахунок прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування фондів для надання послуг з метою стимулювання процесів кредитування малого підприємництва; активізація процесу утворення та діяльності недержавних гарантійних і страхових установ для обслуговування малого бізнесу за коштами освіти відповідальних мотиваційних механізмів зацікавленості в цій діяльності та наданням пільгових умов для їх функціонування; більш ефективне використання іноземної допомоги й активне визначення своєї позиції у взаємовідносинах з міжнародними фінансовими організаціями; сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у розв'язанні своїх фінансово-кредитних проблем шляхом організації установ взаємного фінансування та гарантування.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

2.1. Банківські кредитні продукти для малого підприємництва та особливості їх реалізації

Залучення банківського кредиту є класичною технологією залучення необхідної кількості фінансових ресурсів для малого бізнесу. Банківські кредити дають змогу фінансувати витрати суб'єктів господарювання, пов'язані з придбанням основних засобів, поточних активів, покриттям таких потреб суб'єкта господарювання, як збільшення виробничих запасів, зумовлене збільшенням або виникненням дебіторської заборгованості та інше. Кредити банківської установи дають змогу поєднувати всі джерела оборотних активів й активно впливають на раціональне формування запасів сировини, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей.

На практиці банківські установи дуже обережно ставляться до видачі кредитів суб'єктам малого бізнесу. Чинниками, які обмежують можливість малого бізнесу отримати кредитні кошти є, з одного боку, суворі вимоги банківської установи щодо надання гарантій повернення коштів у разі відсутності в суб'єкта господарювання тривалої кредитної історії, підвищених виробничих ризиків, мобільності капіталу, а з іншого боку – властива суб'єктам малого бізнесу специфічна структура активів, у якій нерухомість представлена мінімальною часткою, яка могла би слугувати заставою повернення кредиту (табл. 2.1).

Крім того, банківські установи більшою мірою спрямовані на обслуговування великих корпоративних клієнтів, що істотно впливає на вартість залучених фінансових ресурсів для суб'єктів малого бізнесу. Для банківської установи робота з клієнтами, які отримують незначні кредити (здебільшого це стосується кредитування суб'єктів малого бізнесу), є низькорентабельною.

Таблиця 2.1.

**Характеристика послуг банків з кредитування
малих підприємств [9, с. 82]**

Послуга банків з кредитування	Максимальний обсяг	Процентна ставка, винагорода банку	Термін	Забезпечення
1. Овердрафт	15-40% від суми середньомісячного кредитного обороту	За домовленістю (порівняно завищена)	Короткостроковий	Обороти за рахунком позичальника
2. Факторинг	На суму поставлених товарів або наданих послуг	20-22% плюс факторингова комісія 0,75-5%	Короткостроковий	Не портебує забезпечення
3. Терміновий кредит	За домовленістю	За домовленістю (порівняно низька)	30-60 днів (фіксований термін погашення)	Не портебує забезпечення
4. Операції репо з товарами	На суму товару	Винагорода банку – різниця цін продажу і купівлі	Короткостроковий	Товар
5. Кредитна лінія банку	Кредит надається кілька разів у межах встановленого ліміту	20-30 % - у національній валюті, 12-14% - в іноземній	Короткостроковий та довгостроковий	Необхідне
6. Інвестиційне кредитування	На суму інвестиційного проекту	Майбутній прибуток від діяльності підприємства	Короткостроковий та довгостроковий	Не портебує забезпечення

Для виявлення основних тенденцій розширення спектру банківського продуктового ряду для підприємницьких структур, за необхідне видається виявлення основних позитивних та негативних ознак реалізації основних форм банківських кредитів (табл.2.2.).

Таблиця 2.2.

Порівняльна характеристика основних форм банківських кредитів

Вид кредиту	Переваги	Недоліки	Висновки
Кредит на термін	Можливість отримання всієї суми кредиту відразу. Відносно проста процедура отримання кредиту.	Високі ставки. Невеликі обсяги залученого фінансування. Обов'язкова наявність застави	Може бути використаний тільки для фінансування поточної діяльності. Зручний для фінансування короткострокових недорогих проектів. З ростом суми і термінів знижується ймовірність отримання

Продовження табл. 2.2.

Онкольний кредит	Низька процентна ставка	Обов'язковість забезпечення. Обмеження суми наданим забезпеченням	Незручний тим, що видається тільки в межах застави. Зручний лише для фінансування поточних торгових операцій.
Овердрафт	Відсутність застави. Можливість оперативного отримання коштів. Простота оформлення	Короткостроковий характер Незначні ліміти фінансування	Зручний, використовується, як правило, для фінансування поточних торгових операцій. Непридатний для фінансування проектів навіть короткострокових. Основна перевага - налагодженість механізму його отримання.
Кредитна лінія	Середньостроковий характер Можливість залучення більш великих обсягів фінансування	Обов'язкова наявність застави Довготривала і трудомістка процедура отримання даного виду кредиту	Основна перевага полягає в тому, що він може бути використаний для розширення виробництва за рахунок середньострокового характеру і значних обсягів залучених коштів.
Вексельне кредитування			
обліковий вексельний кредит	Можливість не відволікати кошти із обороту Простота отримання	Понижена ліквідність векселів у порівнянні з грошовими коштами, що утруднює їх обіг Нерозвиненість вексельного кредитування	Являється ефективним способом збільшення надійності дебіторської заборгованості. Але він рідко використовується і незручний із-за пониженої ліквідності векселів у порівнянні з грошовими коштами і нерозвиненості вексельного ринку.
цільовий кредит на придбання векселів банку	Низька процентна ставка Надійність банківських векселів Простота оформлення	Понижена ліквідність векселів у порівнянні з грошовими коштами, що утруднює їх обіг	
Факторинг	Для постачальника: Не вилучення коштів з обороту, відпадає необхідність управління дебіторською заборгованістю; Відсутній ризик неплатежу Для покупця: отсрочка платежу; отсутствие залога;	Наявність жорстких вимог, що пред'являються до оформлення документів і до легальності угод, які здійснюються в рамках факторингових договорів	Зручний для розрахунків за поточними контрактами. Не підходить для фінансування проектів.
Проектне фінансування	Особливий вид забезпечення - сам проект Можливість залучення значних обсягів грошових коштів на тривалий термін Можливість управляти ціною залученого капіталу	Нерозвиненість даного виду кредитування	Зручний для фінансування довгострокових інвестиційних проектів. Основною проблемою є нерозвиненість механізму надання даного виду кредиту.

Виявлені ознаки основних форм банківських кредитів дають підстави стверджувати про необхідність розробки подальших теоретичних та методологічних засад в частині розробки новітніх кредитних продуктів банків для суб'єктів підприємницької діяльності.

Таким чином, стандартні кредитні продукти за формою надання (кредит, кредитна лінія тощо.) слід вважати частиною внутрішньогалузевих продуктів і повинні застосовуватись адаптовано. Цільові програми кредитування (на придбання різного майна), також можливо включити у внутрішньогалузеві продукти завдяки набору умов кредитування (наприклад, виставляти термін і забезпечення кредиту в залежності від придбаного майна тощо), що має найбільші перспективи в таких внутрішньогалузевих продуктах, як "вантажні перевезення", "пасажирські перевезення", "здача в оренду комерційної нерухомості", і аналогічних, де найбільш частою метою кредитування позичальників є придбання основних засобів.

При цьому в міру нагромадження досвіду роботи банку з позичальниками і досвіду роботи зі специфічними видами забезпечення (накопичення практики реалізації видів майна, найбільш властивого підприємствам) виникає можливість приймати в заставу види майна, які стандартно вважаються менш ліквідними та надійними, не підвищуючи при цьому порога ризику. Дана можливість найбільш актуальна в поточних умовах, коли число позичальників, які мають можливість надати в заставу банку достатній обсяг нерухомості та автотранспорту (з урахуванням дисконту і вимог до якості майна), значно скоротилося. Зокрема, з поля зору банків фактично виключили цілі галузі, наприклад, велика кількість галузевих ніш в сфері послуг, де більшість підприємств не має ліквідних і надійних основних засобів, що задовольняють вимогам банків до застав.

Важливим фактором, який впливає на рішення банківської установи про видачу кредиту суб'єктові господарювання, є забезпечення кредиту. Сьогодні підприємства малого бізнесу не можуть виконати заставні зобов'язання, тому що вони не мають достатнього забезпечення, або застава, що пропонується ними, є

неліквідною. Нарешті, і відсоткові ставки за кредитами такі високі, що навіть за сприятливих економічних умов дуже важко їх виплачувати [9, с. 82].

Щоб отримати кредит, підприємству або індивідуальному підприємцю достатньо мати підтверджені доходи і вести свій бізнес в районі дії філії банку не менше шести місяців. Без застави зазвичай можна отримати експрес-кредит до \$ 15 000, терміни розгляду в цьому випадку не перевищують трьох днів. Вимоги, що пред'являються до позичальника, стандартні, а підхід кредитора до позичальників - індивідуальний: при вирішенні питання про кредитування оцінюється вкладений власний капітал, прозорість бізнесу, якість обліку та звітності, джерела погашення кредиту, його забезпечення і перспективи бізнесу в цілому. За результатами такого аналізу підприємство належить до тієї чи іншої категорії ризику. І ризику, як правило, досить високого [2].

Більшість банкірів, що мають справу з малими підприємствами, скаржаться на труднощі, що виникають при оцінці їх (малих підприємств) кредитоспроможності, що обумовлено непрозорою звітністю більшості підприємств і низькою якістю заставного забезпечення.

Банки, незважаючи на рекламні декларації про «експрес-кредити» і «скорингових системах» намагаються якомога детальніше «просвітити» не дуже прозорих позичальників, вибираючи серед них найбільш надійних. А скорингова система використовується, як правило, тільки при видачі споживчих кредитів. Працівники кредитних установ стверджують, що більшість позичальників, які оцінюються за системою скорингу, потрапляють у так звану «сіру зону» - не можна прийняти однозначно ні позитивного, ні негативного рішення. І це не дивно, адже скорингові системи можуть видавати більш-менш правдоподібний результат тільки на основі багаторічної статистики, якої в країні Росії поки немає.

В ефективності скорингу стосовно до кредитування малого і середнього бізнесу сумніваються навіть великі банки, які мають досвід масового кредитування, - посилаючись, втім, на світову практику. Скорингові карти, складені з використанням статистичних методів, використовуються при кредитуванні малого бізнесу тільки як додатковий інструмент - самостійно його

ніде не застосовують, тому експерт банку, після заповнення заявки на надання кредиту відвідує підприємство майбутнього позичальника, щоб зрозуміти реальний стан бізнесу. Очевидно, що такий спосіб оцінки кредитоспроможності набагато ефективніше вивчення діяльності підприємства за паперами. Це вигідно і «малому» підприємцю - він не буде витратити час і гроші на складання бізнес-плану. Зрозуміло, така схема буде працювати до тих пір, поки «експерт» банку буде працювати чесно і сумлінно.

Ще одна особливість великих банків - вони можуть собі дозволити видавати невеликі кредити малому бізнесу без застави. При цьому банкіри уникають визначеності з процентними ставками. Це не випадково: процентні ставки в даному випадку можуть змінюватися в широких межах і залежать від того, як банк оцінює власні ризики, пов'язані з видачею того чи іншого кредиту.

Кредитування малого бізнесу - динамічно розвивається, і, в той же час, найбільш складний напрямок у кредитуванні юридичних осіб. Як показує практика, багато проблем тут породжені слабкою кредитної грамотністю самих підприємців: вони не представляють всього спектру кредитних продуктів, пропонованих банками малому бізнесу.

Нині такі варіанти отримання позикових коштів доступні сьогодні «малим» підприємствам: 1) кредити на поточну діяльність; 2) інвестиційні кредити; 3) комерційна іпотека; 4) особливі форми кредитів (лізинг, факторинг, акредитив).

Інвестиційні кредити беруть під нові проекти, з метою суттєвого розширення виробничих потужностей або розробки нового напрямку діяльності фірми. Поточна прибутковість підприємства не має істотного значення, але в інвестиційний проект підприємець обов'язково повинен вкласти не менше 30% власних коштів. Інвестиційні кредити надаються банками на термін до 10 років і, що особливо привабливо, по них може бути надана відстрочка погашення основного боргу.

В сучасних умовах економічної нестабільності банки ведуть зважену політику інвестиційного кредитування. Щоб отримати кредит на реконструкцію, модернізацію, оновлення чи придбання основних засобів, в більшості випадків

юридичній особі замало мати ефективний бізнес-розрахунок проекту. Необхідною передумовою його отримання є стабільний прибуток від операційної діяльності, який виступає основним джерелом погашення відсотків та вагомим джерелом погашення кредиту. В деяких випадках інвестиційне кредитування взагалі не створює додаткового потоку доходів та не є джерелом повернення кредиту (придбання юридичною особою цілісного майнового комплексу для влаштування бази відпочинку для співробітників, оновлення парку автотранспорту) [86].

Кредити на поточну діяльність беруться для поповнення оборотних коштів підприємства або купівлі рухомого майна (машин і обладнання). Кредити на поточну діяльність надаються в традиційному вигляді: кредитна лінія або овердрафт по розрахунковому рахунку. Максимальний термін надання таких кредитів обмежується трьома роками. Підприємцям, які звертаються в банки за подібними кредитами, слід врахувати, що щомісячні кредитні виплати повинні складати не більше половини чистого прибутку компанії. В якості забезпечення поточних кредитів можуть виступати застава і поручительство третіх осіб (як фізичних, так і юридичних).

Кредити в поточну діяльність – це кредити, надані позичальникам на задоволення тимчасової потреби в коштах для фінансування поточних активів у разі розриву між часом надходження коштів та здійснення затрат. Наприклад, кредити в поточну діяльність включають овердрафти, кредити, надані за постійними кредитними лініями на купівлю сировини та інших виробничих запасів, на сезонні затрати або на рефінансування комерційного кредиту між підприємствами (врахування векселів, факторинг) [93].

Застава може бути представлена:

- 1) рухомим і нерухомим майном компанії;
- 2) товаром в обороті та цінними паперами.

Крім того, в якості застави може виступати майно інших юридичних і фізичних осіб. Основний заставної проблемою зараз є його оцінка банком. У більшості банків коефіцієнт оцінки коливається в діапазоні від 0,4 до 0,8. Найбільш ризикованим варіантом застави вважається товар в обороті - його банки

оцінюють гранично низько - з коефіцієнтом від 0,4 до 0,5. Не всі знають, що існує можливість прийняття в заставу не тільки наявного, але й купованого майна. У цьому випадку банк перераховує суму кредиту безпосередньо постачальнику, але одержувач кредиту повинен самостійно погасити від 10% до 30% вартості, залежно від вимог банку.

Схема комерційної іпотеки практично не відрізняється від іпотеки для приватних осіб. В якості застави по кредиту виступає приміщення, одержувач іпотечного кредиту повинен сплатити за рахунок власних коштів від 10% до 30% його вартості, терміни кредитування досягають 30 років. Кредит перераховується продавцю і в момент реєстрації договору купівлі-продажу реєструється обтяження на об'єкт нерухомості. Таким чином, власник до моменту погашення кредиту не може реалізувати знаходиться в заставі. Відмінною особливістю комерційної іпотеки є те, що купується приміщення повинне бути зареєстроване як нежитловий фонд.

При комерційній іпотеці є два основні напрямки іпотечного кредитування: кредитування купівлі комерційної нерухомості та кредитування покращення комерційної нерухомості, що є заставою. У першому випадку нерухомість може купуватися позичальником як для тривалого її використання (здавання в оренду, ведення комерційної діяльності), так і з метою перепродажу. При цьому найголовнішим залишається питання максимальної дохідності нерухомості. У другому випадку позичальник бере кредит на покращення вже існуючого нерухомого майна з метою його використання для отримання доходу, а власне нерухоме майно є заставою при кредитуванні. При цьому велику увагу слід приділити доцільності та ефективності цього покращення (табл. 2.3.).

Характеристика відносин при промисловій іпотеці та сама, що і при комерційній іпотеці. При цьому особливістю є оцінка предмета застави — машин та обладнання, виробничих приміщень — оскільки на їх вартість впливає окрім фізичного ще й «моральне» старіння, яке значно більше зменшує їх вартість.

Таблиця 2.3.

Основні ознаки іпотечного кредиту як банківської послуги [104, с. 198]

Ознака	Характеристика
Характер забезпечення	Кредит видається під чітко визначену заставу нерухомого майна
Цільове призначення та інвестиційний характер	Кредит отримується на фінансування купівлі, будівництва, перепланування житлових і виробничих приміщень, освоєння земельних ділянок. Фактично передбачає інвестиційний характер кредитування: сприяє прямому чи опо-середкованому збільшенню вартості нерухомого майна або/і зміні його структури, якостей і характеристик чи дозволяв отримувати дохід (соціальну вигоду) від володіння і користування нерухомістю
Сума	Кредит представляє значну суму, яка перевищує середній розмір споживчих кредитів. Сума кредиту, зазвичай, складає 50—90 % вартості застави та повинна покривати основну суму кредиту, нараховані відсотки, видатки з реалізації та обслуговуванню застави, ризик знецінення застави
Ризик	Іпотечний кредит надається під заставу нерухомості, що передбачає менший кредитний ризик. Проте тривалий строк кредитування збільшує сукупний ризик через можливі несприятливі зміни процентної ставки, стану економіки загалом, зміни у житті позичальника (втрата роботи, погіршення стану здоров'я). Проте можлива диверсифікація ризиків кредитора через операції на вторинному іпотечному ринку
Строк	Кредита надаються на тривалий строк (більше 5 років)
Пріоритет якості застави	При прийнятті рішення про надання іпотечного кредиту особлива увага звертається на якість застави і можливість її реалізації в майбутньому, а не здатність клієнта-позичальника генерувати потік майбутніх доходів, на відміну від споживчого кредитування
Оцінка застави	Важливою є компетентна оцінка відповідного майна, яке виступає як предмет застави
Метод видачі кредиту	Переважно одноразові позики, рішення про видачу яких приймається банком окремо з кожного кредиту на основі пакету документів. Проте при кредитуванні будівництва нерухомості може бути відкрита кредитна лінія або можливе надання кредиту траншами

Продовження табл. 2.3.

Погашення кредиту	Погашення, зазвичай, проводиться на умовах виплати платежу зі оплатою процентів
Фінансування	Можливе застосування різних схем фінансування та погашення боргу за іпотечним кредитом за рахунок використання державних та муніципальних коштів на субсидування та компенсацію відсотків
Прибуток позичальника	Передбачає можливість позичальника отримати позичковий прибуток за рахунок різниці між отриманим доходом від використання предмета іпотеки та сплаченими відсотками
Збереження предмета застави	Передбачає більшу відповідальність позичальника за збереження об'єкта нерухомості (менший ризик втрати предмета застави та його нецільового використання), а також обов'язкове страхування предмета іпотеки за рахунок позичальника
Володіння та користування предметом застави	Зазвичай предмет іпотеки залишається у володінні та користуванні у іпотекодавця або третьої особи, а не переходить кредиторю
Страхування	Іпотечне кредитування передбачає обов'язкове страхування предмета іпотеки. Крім того, в договорі може бути обумовлене обов'язкове страхування позичальника з метою забезпечення більшої надійності та ліквідності
Рішення про видачу кредиту	Визначення кредитоспроможності позичальника, розрахунок суми та терміну кредитування, оцінка предмету іпотеки, побудова схеми погашення боргу по кредиту передбачають величезний обсяг аналітичної роботи. В обох випадках велика увага на практиці приділяється інспектуванню об'єктів нерухомості.

Якщо заставою є цілісний майновий комплекс підприємства, то найскладнішою є оцінка його вартості, оскільки вона проводиться в декілька етапів: спершу визначається вартість будівель та споруд витратним, дохідним чи порівняльним (ринковим) методами; потім здійснюється пооб'єктна оцінка машин та обладнання даного комплексу з врахуванням всіх видів зносу та з нарахуванням частки доходу, отриманого за рахунок використання цієї техніки; потім визначається сумарна вартість всього майнового комплексу.

Для деяких компаній, що володіють великим обсягом власних коштів, має сенс скористатися можливостями лізингу. У даному випадку, лізингова компанія самостійно набуває потрібного позичальникові майно і передає його у фінансову оренду, зберігаючи за собою право власності. Після закінчення договору лізингу, майно переходить у власність лізингоодержувача. До переваг лізингу слід віднести досить просте оформлення та мінімальний перелік необхідних фінансових документів (як правило, тільки бухгалтерський баланс і звіт про прибутки і збитки). Серед недоліків слід враховувати можливість легкого вилучення лізингового майна у випадках порушення умов договору і великий обсяг вкладень власних коштів (20 - 30% від вартості майна). Крім того, лізингові компанії воліють графік платежів, при якому велика частина кредитних коштів погашається в перший рік дії кредитного договору.

Лізинговий кредит — це кредитні відносини між юридичними особами, які виникають у разі оренди майна і супроводжуються укладанням лізингової угоди. Лізинг є специфічною формою майнового, тобто товарного кредиту. Його специфіка полягає у тісному взаємозв'язку і переплетенні кредитних, фінансових та орендних відносин. Правові та економічні засади здійснення лізингової діяльності визначені в Законі України "Про лізинг" (від 16 грудня 1997 р.) [94].

Лізинг — це довгострокова оренда машин, обладнання, промислових товарів інвестиційного призначення, куплених орендодавцем для орендаря для їх виробничого використання, при збереженні права власності на них за орендодавцем на весь термін договору оренди.

З точки зору змісту кредитних відносин, лізинг можна розглядати як різновид довгострокового кредиту, який надається в натуральній формі і погашається позичальником у розстрочку. В західних країнах лізинг виник у 40—50-х роках ХХ ст. через виробничу вигідність надання в оренду на тривалий строк основного капіталу внаслідок застосування фінансових систем прискореної амортизації. Лізинг дає змогу товаровиробникам отримувати необхідне виробниче обладнання без значних витрат капіталу, а також уникати витрат, пов'язаних з прискореним спрацюванням обладнання.

Об'єктом (предметом) лізингу є будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів: машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, будинки, споруди, системи телекомунікацій тощо, не заборонене законодавством до вільного обігу на ринку [61, с. 158].

Факторинг відноситься до міжнародних засобів розрахунку і все більше поширюється в Росії. За договором факторингу банк погашає заборгованість кредиторів компанії-позичальника. Таким чином, компенсується недолік оборотних коштів і ліквідується розрив у часі між реалізацією товару (робіт, послуг) і оплатою їх покупцем. Основними вимогами банків при розгляді можливості факторингу є наявність довгострокових договірних відносин з покупцями (як мінімум 3 місяці) або популярність і платоспроможність самих покупців (це великі та відомі торгові мережі або оператори зв'язку). У загальному випадку факторинг надається на термін до 90 днів. Факторинг — це операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Фактично банк (факторингова компанія) купує рахунки-фактури постачальника за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Факторингові операції, крім купівлі права на вимогу боргу, включають:

- кредитування у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, зокрема реалізації продукції (роботи, послуг);
- інкасування дебіторської заборгованості постачальника;
- страхування постачальника від кредитного ризику [7, с. 215].

Акредитив являє собою операцію, зворотну факторингу. Заборгованість компанії перед постачальниками продукції гаситься банком за пред'явленням постачальником документів, що підтверджують факт виконання умов угоди.

Акредитиви здебільшого застосовуються у зовнішньоекономічній діяльності і можуть бути надані на термін до 1 року.

Невеликі суми кредитів підприємствам малого і середнього бізнесу диктують нові форми взаємодії банків і підприємств. У цей час почала формуватися і успішно функціонує «дворівнева» система банківського кредитування малого бізнесу. Найбільші банки і міжнародні фінансові організації виділяють кошти для програм кредитування і приймають на себе значну частину кредитного ризику. Банки-агенти другого рівня видають кредити і шукають проекти прибуткового фінансування. Найчастіше вони використовують технології і методики кредитування, які запозичують у банків-організаторів першого рівня. Така модель не виключає реалізацію самостійних програм кредитування окремими банками, проте більшість російських банків не готові одночасно кредитувати малий бізнес і виступати організаторами програм кредитування для сторонніх банків-провайдерів - справа в тому, що більшість фінансових посередників в регіонах існують за рахунок короткострокових вкладів! Ці банки не можуть надавати довгострокові позики підприємцям для оновлення основних фондів. Банки обмежуються короткостроковим кредитуванням на поповнення обігових коштів (на термін до 1 року, а частіше - на 3-6 місяців). Така обережність підвищує надійність регіональних банків, але, на жаль, короткострокові позики не дають можливість підприємствам малого та середнього бізнесу модернізувати своє виробництво.

Крім того, більшість регіональних банків відносно невеликі. Навіть позики малим підприємствам на оновлення їх виробничої бази створюють для таких банків підвищені кредитні ризики. До того ж видача цих кредитів невеликими банками може спричинити за собою порушення ряду нормативів, встановлених Національним банком України. Банки не здатні самотужки забезпечити всіх мікрокредитами, тому неохоче йдуть на видачу великої кількості дрібних позик через високі операційних витрат, пов'язаних з оцінкою і контролем кожного з них. У результаті підприємства малого і середнього бізнесу, які бажають отримати

кредит на суму від \$ 10 000 до \$ 20 000 відчують труднощі з пошуком зовнішніх джерел фінансування.

У регіональних банків немає сучасних ефективних технологій кредитування малих підприємств. Відлякують їх і високі ризики при кредитуванні, і обмежені можливості щодо забезпечення цих кредитів. Заважає освоювати перспективний ринок «мікрофінансування» та відсутність механізмів поділу кредитного ризику за кредитами. Наприклад, не існує системи гарантій і страхування ризиків неповернення кредитів. Витрати, пов'язані із зверненням стягнення на предмет застави, надто високі. Сьогодні повернути заставу через суд досить складно, на це йде багато часу і коштів. До того ж відсутні адекватне заставне законодавство та інфраструктура реалізації застав. Якщо слідувати чинним нормативним актам, то застava, як правило, реалізується не більше ніж за половину його вартості. Продаж застави здійснюється через систему тендерів, і його ціна помітно падає через погану організацію торгів. Тому банки-кредитори вимагають від потенційних позичальників 200% заставного забезпечення кредиту, що не під силу багатьом малим підприємствам.

2.2. Аналіз стану кредитування банками суб'єктів малого підприємництва в Україні

Найважливішою та найактуальнішою проблемою, що стоїть перед вітчизняною економічною наукою, є підвищення рівня конкурентоспроможності та темпів розвитку вітчизняної економіки. Існують різні думки щодо способів підвищення зокрема шляхом розвитку великих підприємств, які, завдяки ефекту масштабу, мають змогу розробляти та впроваджувати інноваційну продукцію. Група дослідників, такі як П.Берне, Біломістний О.М., Коробчук Т.І., В.А.Рубе, В.Е.Савченко, М.Д.Білик, В.І.Шпак, В.Н.Парсяк, О.С.Філімоненков стверджує, що основну увагу потрібно приділяти розвитку малого та середнього бізнесу, які для отримання конкурентних переваг на ринку змушені впроваджувати інновації для розширення частки на ринку. Одночасно суб'єкти малого підприємництва не

потребують великих стартових інвестицій та спроможні за певної підтримки найшвидше і найефективніше розв'язувати проблеми кризової економіки України, стимулювати розвиток конкуренції та сприяти економічному зростанню.

Беззаперечно те, що для розвитку малого та середнього бізнесу необхідні вільні грошові кошти, які повинні бути спрямовані в найбільш привабливі сфери бізнесу. Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу. Так, в країнах з розвинутою ринковою економікою (США, Японія, Німеччина) мале підприємництво забезпечувало 65-80% ВВП країни. У Німеччині ще на початку 90-х років підприємствами малого та середнього бізнесу створювалося близько 50 % ВВП [38, с. 27].

Аналіз показав, що мале підприємництво в Україні протягом останніх років забезпечувало лише близько 10-11% ВВП країни. У світовій господарській системі, за даними ООН, малі й середні підприємства забезпечують робочими місцями майже 50% працюючого населення усього світу, а обсяг виробництва у цьому секторі у різних країнах складає від 33 до 66 % ВВП. За даними Держкомстату України на початок 2012 року на 10 тис. населення в Україні нараховувалось 76 малих підприємств, на яких за офіційними даними працювало 275 тис. чол. Найбільше їх створено в Києві, де цей показник нараховує 243 таких підприємства. На другому місці із своїми 81 підприємствами на 10 тис. населення знаходиться АРК. Серед областей найбільше їх є в наявності у Київській області - 72, Дніпропетровській - 69 і Донецькій (54) областях. Найменше у Рівненській області (41 підприємство), Чернівецькій (44) та Волинській (45) областях, тоді як у розвинутих країнах на 10 тис. осіб припадає 500 малих підприємств [9, с. 90].

В економічно розвинених країнах питома вага кредиту в структурі джерел фінансування малого бізнесу становить не менше, ніж 60%. Зовсім іншою є структура джерел фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні, де частка кредиту дорівнює менше, ніж 20% [54, с. 87]. Фінансове забезпечення малого бізнесу в Україні наведено на рис. 2.1.

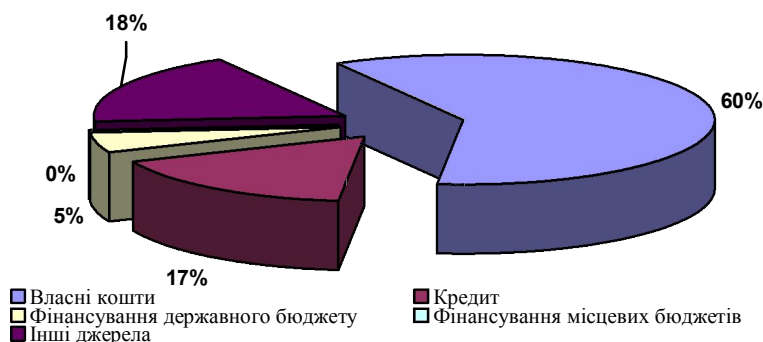


Рис 2.1. Фінансове забезпечення малого бізнесу в Україні у 2012 р.

З рисунку видно, що вітчизняні підприємства фінансуються переважно за рахунок власних коштів, а фінансування за рахунок кредитів становить лише незначну частину. Зокрема на початку 2011 року 60% коштів, за рахунок яких фінансувався малий бізнес - були власні кошти підприємств, банківський кредит становив 16%, а фінансування з боку держави лише 6%.

Реалізація економічного потенціалу малих підприємств багато в чому залежать від можливостей та умов їх фінансування, яке в Україні реалізовується не повністю - банківські установи дуже обережно ставляться до видачі кредитів суб'єктам малого бізнесу, що підтверджують дані рис. 2.2.

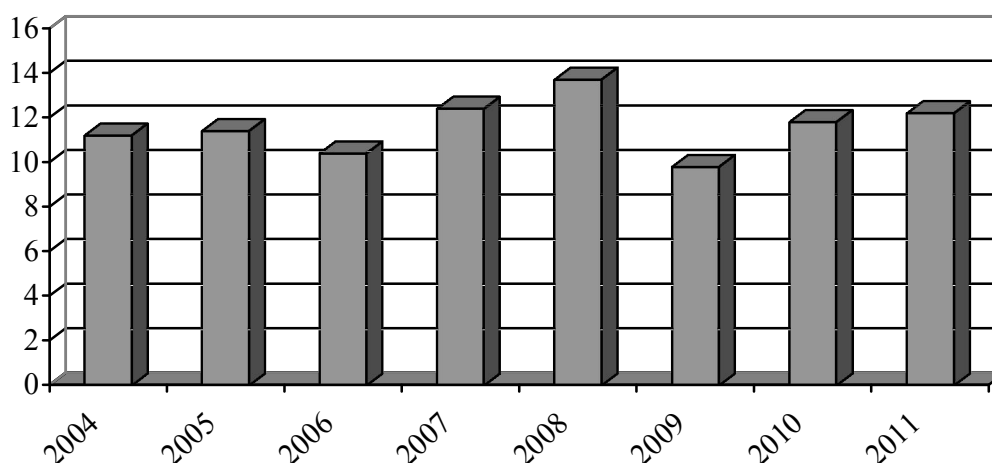


Рис. 2.2. Питома вага кредитів наданих українськими банками малому бізнесу у загальному обсязі кредитного портфеля банку [79]

Дані рис. 2.2. свідчать, що питома вага кредитування малого бізнесу не перевищує 14%. Станом на кінець першого кварталу 2011 року комерційні банки надали кредити суб'єктам малого бізнесу у розмірі 12,5% від загального об'єму кредитування.

Урядом України також приймаються заходи щодо державної підтримки мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва. Зокрема, у відповідності з постановою Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2010 року № 923 «Про затвердження Порядку використання у 2010 році коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва»[92], одержувачем зазначених бюджетних коштів є Український фонд підтримки підприємництва. Бюджетні кошти надаються суб'єктам малого підприємництва для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій, провадження виробничої діяльності, будівництва та реконструкції виробничих приміщень.

Але зазначені кошти перераховані в Фонд підтримки підприємництва і надаються кредити суб'єктам малого підприємництва на конкурсній основі. Відповідно до цього суб'єкт малого підприємництва повинен надати Фонду підтримки підприємництва наступні дані: строк окупності проекту; розмір прибутку та рівень рентабельності виробництва; кількість додаткових робочих місць, які планується створити; виробництво продукції на експорт; збільшення обсягу надходжень до бюджету від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Суб'єкт малого підприємництва, який отримав бюджетні кошти сплачує тільки відсотки за користування бюджетними коштами. При цьому 50% плати за користування бюджетними коштами перераховується на рахунок Фонду підтримки підприємництва, а решта плати використовується для покриття витрат з обслуговування кредитів.

На жаль, в державному бюджеті на 2012 рік передбачені незначні кошти за програмою «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва» і більшість малих підприємств не зможуть скористатися бюджетними коштами. На нашу думку Фонд підтримки підприємництва повинен визначити пріоритетні види

діяльності у виробничій сфері (виробництво ліків, медичне обладнання, виробництво сільськогосподарської продукції та її переробка, будівництво та інші види діяльності виробничої сфери), розробити розрахунки щодо обсягу бюджетних коштів і внести пропозиції Кабінету Міністрів України з метою включення цих коштів в Державний бюджет України.

За оцінками експертів потреба малого бізнесу в позикових коштах задовольняється лише на 17-20%. Головними проблемами кредитування малих підприємств є:

- приховування частки доходів українських малих підприємств;
- відсутність надійної застави, тому що більшість малих підприємств не є власниками ліквідного майна. Значна кількість підприємств, якщо мають заставу, не можуть її використовувати як забезпечення, тому що його немає на балансі чи немає документів, які засвідчують право власності на них. Традиційно при кредитуванні малих підприємств виступають жила і нежила нерухомість, устаткування, автотранспорт, які є у власності як підприємства, так і в особистій власності власника підприємства, але здебільшого банки потребують застрахувати заставне майно. Якщо в банку і є відповідні програми для малих підприємств, то зазвичай вони залишаються для підприємства дуже дорогими;
- недовіра до малих підприємств з боку банківських установ, яка ґрунтується на репутації малого підприємництва в цілому та відсутність у малих підприємств кредитної історії [47, с. 37] ;
- складність спостереження та контролю за позичальниками - суб'єктами малого бізнесу (велика кількість малих підприємств працюють у «тіньовій» економіці);
- недостатній професіоналізм менеджерів (складності при розробці необхідної документації, бізнес-планів, техніко-економічного обґрунтування проекту) [38, с. 89].

Крім того, банківські установи більшою мірою спрямовані на обслуговування крупних корпоративних клієнтів, що істотно впливає на вартість залучених фінансових ресурсів для суб'єктів малого бізнесу Для банківської

установи робота з клієнтами, які отримують незначні кредити (здебільшого це стосується кредитування суб'єктів малого бізнесу) є низькорентабельною.

Але перед підприємствами малого бізнесу також постають проблеми, пов'язані з банківським кредитуванням: високі відсоткові ставки, потреба ліквідної застави для забезпечення гарантій повернення кредитних коштів (відсутність власності підприємства, яка може слугувати ліквідною заставою), загроза втрати контролю за своїм підприємством.

Малі підприємства постійно потребують додаткових фінансових ресурсів як для відкриття нових підприємств, так і для розвитку вже існуючих. Для підтримки малого підприємництва необхідно забезпечити виконання таких завдань у сфері кредитування: розробка системи заходів щодо заохочення комерційних банків до надання кредитів підприємствам; створення гнучкої системи гарантій, що забезпечить отримання кредитів всім категоріям підприємств; поступове нарощування обсягів мікрофінансування, що забезпечить підтримку тих підприємств, які тільки розпочинають свою діяльність; широке використання нових фінансових технологій, що дозволить поєднати інтереси малого і великого бізнесу; концентрація і збільшення бюджетних коштів для підтримки малого і середнього бізнесу.

Для фінансової підтримки малого підприємництва в Україні функціонують: 176 банків і 1369 їхніх філій; 1740 небанківських фінансово-кредитних установ, у тому числі 1441 кредитна спілка [44, с. 51].

Аналіз діяльності суб'єктів малого підприємництва свідчить про наявність позитивних зрушень у розвитку цього сектора економіки, підвищення його ролі в розв'язанні проблем зайнятості та зростання доходів населення. Розглянемо основні показники розвитку малих підприємств України за 2004 - 2005 роки (табл. 2.4.).

Як видно з даних таблиці, кількість малих підприємств у 2010 році порівняно з 2004 роком в Україні зросла в 1,3 рази, і з розрахунку на 10 тис. осіб населення - в 1,3 рази.

Показники розвитку малих підприємств України [80]

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість малих підприємств, одиниць	16119	17002	18124	18814	19369	20489	18220
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	56	59	63	66	69	75	63
Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, осіб	135343	140567	135976	128031	120457	113487	2073,6
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, осіб	134474	139395	133039	126730	118875	111796	1992,5
Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах - суб'єктах підприємництва	21,7	23,2	22,6	22,0	21,3	20,5	22,5

Однак загальні параметри розвитку малого підприємництва не відповідають можливостям і потребам української економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском у загальний обсяг виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна відстає від розвинутих країн світу через високу ресурсозатратність виробництва в них, застарілий парк сільськогосподарської техніки та високу вартість імпортного обладнання. Головною проблемою на шляху до ефективного функціонування малого бізнесу в Україні є фінансове забезпечення його розвитку.

За даними опитування проведеного Міжнародною фінансовою корпорацією, на думку підприємців, головними факторами активізації та розвитку діяльності малого бізнесу в Україні є [37, с. 116]:

- високі ставки податку - на думку 83 % опитаних;
- велика кількість податків - 68 %;
- низький попит на продукцію - 46 %.
- часті зміни у формах звітності - 39 %;

- велика кількість ліцензованих видів діяльності - 38 %;
- перевірки державними органами - 38 %;
- складність отримання кредиту - 36 %.

Як видно з результатів опитування основні проблеми, що перешкоджають розвитку малого бізнесу в Україні носять фінансовий характер, які умовно варто розподілити на дві групи: фіскальні та фінансово-кредитні. Фіскальні проблеми пов'язані із податковим навантаженням, які несуть суб'єкти підприємництва. Фінансово-кредитні стосуються залучення зовнішніх фінансових ресурсів для розвитку бізнесу. Розв'язання цих проблем є принципово важливими для подальшого розвитку вітчизняного бізнесу.

Так, узагальнюючи світовий досвід можна виділити такі основні джерела фінансування малого та бізнесу:

- 1) самофінансування - використання прибутку;
- 2) кредити комерційних банків (фінансово-кредитний ринок);
- 3) державне фінансування - у формі державної підтримки та грантів;
- 4) ресурси міжнародних фондів та організацій;
- 5) інвестування (фондовий ринок); 6) ресурси приватних осіб.

За статистичними викладками перше з перелічених джерел в Україні є основним при фінансуванні малих підприємств. За рахунок власних коштів суб'єктів підприємництва фінансується до 65 % їх витрат на розвиток. Однак, світовий досвід та сучасний стан ефективності функціонування підприємств малого бізнесу в Україні свідчать, що використовуючи лише його неможливо досягти високих темпів розвитку.

Доволі привабливим виглядає залучення фінансових ресурсів суб'єктами малого бізнесу на фінансово-кредитному ринку. Однак відмітимо, що інфраструктура фінансово-кредитного ринку в Україні все ж не зовсім розвинена: фактично відсутні такі інституційні інвестори як венчурні фонди та інвестиційні компанії, майже не функціонують компанії з управління активами. Єдиним реальним джерелом залучення коштів у таких умовах залишається банківська система. Потрібно відзначити, що ставки на банківські позики для малого бізнесу

в Україні за останніх 3-5 років суттєво знизились, це особливо стосується ресурсів з програм фінансування розвитку малого бізнесу [44, с. 52].

При цьому, сьогодні, значно ефективніше брати позики в доларах США. Це є наслідком грошово-кредитної політики Національного банку України, націленої на втримання стабільного курсового співвідношення гривні до долара США. Фактором, що змушує банки втримувати доволі високі ціни на позики є високі темпи інфляції. Проблемою для малого бізнесу при отриманні банківських позик є вимоги до забезпечення (банки вимагають 150 - 200 % забезпечення позик). Якщо йдеться про невелику суму позики та короткий термін (до 10000 дол. США), то банки можуть видавати їх на пільгових умовах, що влаштовує малий бізнес, який займаються торгівельною чи іншою діяльністю зі швидким оборотом ресурсів. Однак, якщо йдеться про фінансування інноваційно-інвестиційних проектів, реалізація яких потребує тривалого терміну та значного фінансування банківські кредити, які власне і мають бути основою конкурентоспроможності економіки, фактично не можуть служити для цього ефективним джерелом.

Банківські установи не зацікавлені у видачі довгострокових ризикованих позик, адже малий бізнес не володіє потрібним забезпеченням та початковим капіталом (банки не видаватимуть позик під інвестиції без участі кредитора у проекті своїми коштами на рівні меншому за 40 - 50 %), окрім того процес отримання позики вимагає доволі суттєвих додаткових витрат для позичальника при оформленні документів. Для банків у сучасних умовах вигідніше кредитувати споживчі та іпотечні потреби фізичних осіб. Ризик неповернення у цій сфері нижчий, а доходи - вищі.

Корпоративне кредитування малого бізнесу в багатьох банках заморожене. Позички малому бізнесу не надають Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Правекс - Банк, Прокредитбанк та інші фінустанови. За статистикою НБУ, за січень-лютий 2010 року загальний портфель корпоративних банківських кредитів скоротився на 1,4 %. Однак існує декілька банків, кредитних спілок і фондів прямих інвестицій, котрі, як і раніше, фінансують малий бізнес.

У 2010 році банківські кредитні програми для корпоративного сектору подорожчали порівняно з 2007-м - початком 2008-го приблизно в 1,5 раз. Зараз відсоткові ставки за кредитами для великих компаній становлять 20-25 % річних у гривні (рік тому кредитні відсотки були на рівні 15-17 %). Банківські кредити малим та середнім компаніям сьогодні обходяться дорожче, ніж великому бізнесу: від 30% до 50 % річних у гривні. Втім, позичальники, які отримують виручку в іновалюті, можуть розраховувати на досить привабливі за нинішніми мірками умови кредитування: 15-17 % у євро або доларах [109].

Сьогодні практично всі корпоративні кредити банки надають під заставу нерухомості, беззаставне кредитування заморожене. Так як оцінити реальний стан справ на підприємстві та його перспективи дуже складно, тому банки пропонують бізнесменам компенсувати брак інформації про фірму ліквідною заставою.

Деякі банки видають позики під заставу депозитів. Відсоткова ставка за такими кредитами на 1-3 процентних пункти вище від депозитної ставки. Переваги цих позик очевидні - вони дешевші, ніж у середньому по ринку: за депозитної ставки 18 % річних у гривні бізнесмен заплатить за кредитом 19-20 %. Втім, небагатьом бізнесменам вигідно заморожувати гроші на депозитному рахунку лише для того, щоб отримати кредит - та ще й на меншу, ніж вклад, суму [37, с. 117].

Потенційним джерелом отримання коштів для розвитку малого бізнесу є ресурси кредитних спілок. Привабливими тут є швидкість та низькі вимоги до забезпеченості позик (або їх відсутність). Проблемами у цій сфері є: дорожнеча цих позик (25-30 % річних), обмеженість ресурсної бази кредитних спілок та терміну користування коштами (до одного року). Як висновок, ці ресурси не можуть задовольнити потреби розвитку малого бізнесу.

Кілька українських кредитних спілок все ще кредитують малий бізнес. Позички в таких установах зазвичай невеликі (10-20 тис. грн) і видаються здебільшого приватним підприємцям. Ставки в кредитних спілках вищі за банківські: наприклад, КС «Народний кредит» видає гроші під 47,6 % річних. Щоб отримати позику в кредитній спілці, бізнесмену необхідно привести в КС

поручителів і надати ліквідну заставу. Без застав і поручителів спілки надають приватним підприємцям щонайбільше 5 тис. грн.

Деякі бізнесмени розраховують залучити капітал за рахунок коштів іноземних фондів прямих інвестицій. Серед фондів, які активно інвестують в Україну, - East Capital, SigmaBleyzer, Horizon Capital, Icon Private Equity. До кризи такі організації, як правило, купували міноритарний пакет акцій компанії, вкладали кошти у її розвиток, а тоді перепродавали свій пакет акцій у 2-3 рази дорожче за ціну покупки.

Отже, в Україні в даний час для малого бізнесу залишилися, по суті, поодинокі інвестори: банки, венчурні фонди тощо. Малий бізнес в Україні взагалі не становить інтересу для великих закордонних компаній, крім вкладень зроблених по знайомству. Венчурні фонди та інституційні інвестори взагалі не цікавляться проектами вартістю менше 500 тис. дол. США і без успішної практики бізнесу.

2.3. Мікрокредитування малого бізнесу як важливий напрям реалізації банківського кредитування

В Україні в умовах фінансової нестабільності проблеми залучення мікрокредитів для малого бізнесу не тільки набули нових форм виявлення, а й стали невід'ємною складовою ринку кредитування, важливим джерелом фінансування потреб малих підприємницьких структур. Однак у вітчизняній банківській сфері спостерігається високий рівень неповернення кредитів, що спонукає кредиторів до обмеження кредитних операцій, ускладнення умов надання мікрокредитів позичальникам малого бізнесу. Це призводить до зниження ефективності кредитних відносин, що виникають між кредиторами і позичальниками. Програма мікрокредитування в Україні (ПМКУ) – продукт спільних зусиль Німецько-Українського фонду (НУФ) і Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Програма запроваджувалась з метою встановлення фінансової підтримки та розширення діяльності малого бізнесу

через українські банки, які відповідають установленим критеріям для банків-учасників. Завдяки цій програмі вдалося створити сприятливі умови для суб'єктів мікрокредитування, а саме: надання кредитів малому бізнесу; надання технічної підтримки українським комерційним банкам у питанні сприйняття розвиткові зазначених пільгових груп; створення умов довготривалого фінансування малого підприємства на базі вітчизняних банків. Оскільки в Україні краще розвинена мережа банківських установ, ніж небанківські фінансові установи, то Програму мікрокредитування доцільно було впроваджувати саме через більш розвинену інституційну мережу. Фінансування малого бізнесу в рамках ПМКУ здійснювали дев'ять банків-партнерів: «Райффайзен банк Аваль», «ПриватБанк», банк «Форум», «ПроКредит Банк», банк «Надра», «Кредитпромбанк», «Кредобанк», «Родовід банк» і «Мегабанк» [70, с. 46].

Для встановлення ціни (маржі) за кредитними операціями Європейський банк реконструкції та розвитку і Німецько-Український фонд встановили вітчизняним банкам певні обмеження на параметри кредитування (табл. 2.5) [89].

Таблиця 2.5.

Класифікація кредитів Європейського банку реконструкції та розвитку і Німецько-Українського фонду*

Параметри кредиту	СББР		НУФ		
	Мікрокредити (micro)	Міні-кредити (small)	Мікрокредити (micro)	Міні-кредити (small)	Середні кредити (medium)
Сфера діяльності клієнтів і цільове використання кредиту	Торгівля, виробництво і послуги на придбання основних і поповнення обігових коштів; споживчі цілі	Індивідуальні і мікропідприємства у сфері торгівлі, виробництва, послуг	Малі підприємства у сфері виробництва і послуг	Середні підприємства за участі німецького партнера у сфері виробництва	
Сума	20000 до. США (виняток – 30000 дол. США)	250000 дол. США (виняток – 1000000 дол. США)	До 25000 євро	До 1000000євро	До 250000 євро
Термін	- до 18 (24) місяців – поповнення обігових коштів; - до 60 місяців – придбання основних засобів				
Валюта	Долар США		Гривня, євро		

Продовження таблиці 2.5.

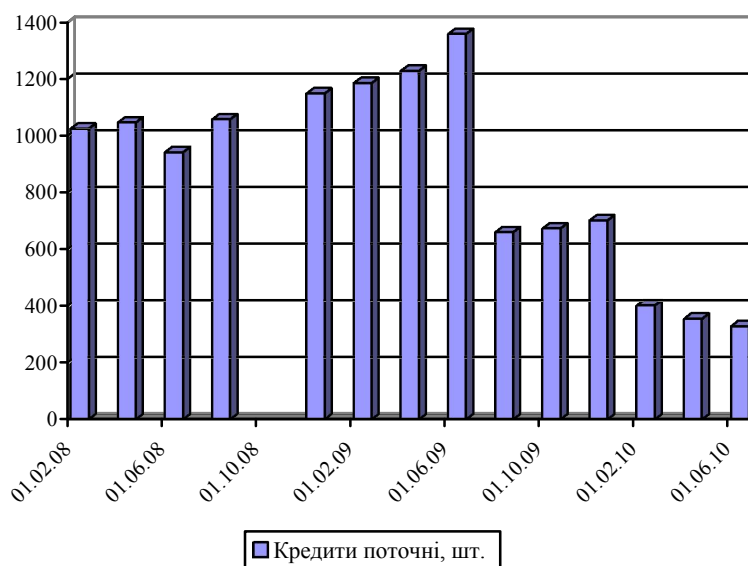
Форма надання кредиту	<ul style="list-style-type: none"> - готівкова; - безготівкова 				
Процентні ставки	Установлюється відповідно до рішення кредитної комісії банку	Процентна ставка не повинна перевищувати LIBOR + 3% + 10%	EURIBOR + 2,5% + 15 %	EURIBOR + 2,5% + 10 %	EURIBOR + 2,5% + 5 %
Комісійна винагорода	Встановлюється відповідно до рішення Комітету клієнтської (тарифної) політики				
Графік погашення	Щомісячно рівними частинами, можливе застосування гнучкого графіка, за рішенням відповідного кредитного колегіального органу				
Відстрочення платежу	За рішенням відповідного кредитного колегіального органу				
Цільова група	Приватні підприємства і підприємці – резиденти України (частка іноземного капіталу або держави не більше ніж 49 %), 30 % статутного капіталу яких оплачено готівковими коштами або в натуральній формі; фізичні особи відповідно до законодавства України				
Вид кредиту	Строковий кредит, кредитна лінія (клієнт не може мати більше ніж 3 непогашені транші за кредитною лінією)				

*Складено за [89]

Доцільно зазначити, що дотримання вимог, деталізованих у класифікації, є обов'язковою умовою надання ресурсів з боку ЄБРР та НУФ для банків-партнерів. Незважаючи на деякі відмінності, умови і сфера діяльності, цілі використання кредитів є подібні з боку обох фінансових організацій. Саме це дозволило банкам звести адміністрування видач кредитів обох фондів в одну структурну одиницю та найняти для консультацій тільки одну компанію – IPC GmbH (Internationale Projekt Consult), що, у свою чергу, зменшило витрати і дозволило знизити ціну надання кредитів. На сьогодні Програма працює в усіх регіонах України (рис. 2.4.).

Як видно з рисунка, прослідковується тенденція до зменшення кількості виданих кредитів за програмами ЄБРР та НУФ.

Зазначені тенденції свідчать, що, починаючи з травня 2008 року, коли програма ПМКУ практично завершила свою діяльність, у найбільших банках України обсяги видачі кредитів значно зменшились.



**Рис.2.4. Динаміка наданих кредитів за
Програмою мікрокредитування в Україні**

Станом на травень 2009 року мікро- та малі підприємства України отримали більше ніж 596 000 кредитів на загальну суму близько 4,6 млрд доларів США, поточний кредитний портфель Програми мікрокредитування в Україні становив майже 40 000 кредитів (34 000 клієнтів) на суму 318 млрд доларів США. На кінець квітня 2009 року 77% усіх поточних кредитів – це кредити на суму до 10 000 доларів США.

Така ситуація говорить про зростання зацікавленості з боку банківпартнерів до цієї цільової групи, а також про зростання рівня поінформованості серед цільової групи про можливість фінансування малого бізнесу [84].

У контексті сказаного відзначимо, що станом на сьогодні основним завданням ПМКУ є управління кредитним портфелем в умовах кризи і розвиток агрокредитування в банках-партнерах.

Розглянемо діяльність програм Німецько-Українського фонду і Європейського банку реконструкції та розвитку більш детально (рис. 25. і 2.6).

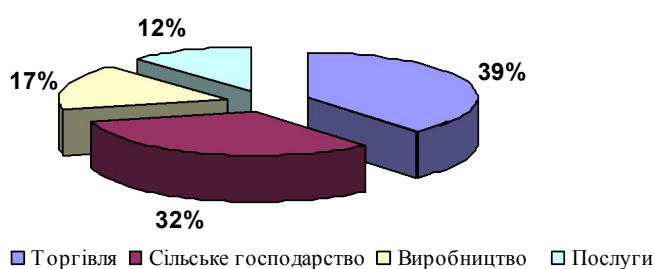


Рис. 2.5. Структура кількості наданих кредитів в євро за Програмою НУФ станом на 2010 рік [77]

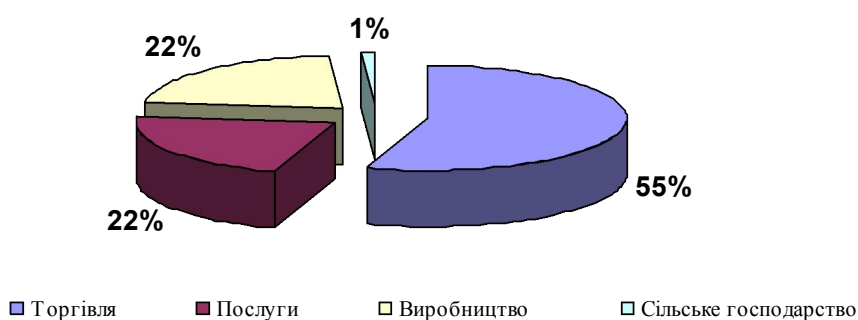


Рис. 2.6. Структура кількості наданих кредитів в євро за Програмою ЄББР станом на 2010 рік [77]

Аналіз структури кредитного портфеля Програми мікrokредитування по лінії НУФ у розрізі галузей економіки свідчить про те, що 39% усіх діючих кредитів вкладено у сферу торгівлі, 32% кредитів – сільське господарство, 17% – виробничу сферу і 12% – у послуги. Дещо по-іншому виглядає сегментація кількості виданих кредитів за галузями економіки по лінії ЄББР. Сфера торгівлі, як і по лінії НУФ, займає перше місце і становить 55% кредитного портфеля, виробнича сфера і послуги поділили друге місце – 22%, а от на сільське господарство припав лише 1%.

Причиною активного кредитування банками малого бізнесу, задіяного в галузі торгівлі, стало стрімке зростання товарообороту 2005–2008 років і, як наслідок, потреба у збільшенні оборотних коштів торгівельних підприємств.

Зауважимо, що банки більш охоче кредитують сферу торгівлі також і через нижчі щодо інших галузей ризику. Так, сільське господарство має найвищу ступінь ризику неповернення мікrokредиту, пов'язану із сезонністю цієї галузі. Ще одним фактором збільшення привабливості, у порівнянні з іншими галузями, мікrokредитування торгівлі є можливість продавати таким підприємствам супутні продукти, наприклад, послуги з інкасації, установлення постерміналів тощо [70, с.46].

Використання міжнародних програм для мікrokредитування малого бізнесу засвідчує, що організація управління кредитування банківськими установами передбачає налагодження та впорядкування процесу кредитування відповідно до чинного законодавства, а саме: форсування структурних підрозділів, діяльність яких пов'язана з мікrokредитуванням, а також упорядкування та підтримання зв'язків між ними.

У процесі аналізу діяльності міжнародних програм, крім позитивних наслідків, було виявлено і низку недоліків (рис.2.7.):

- щомісячне погашення кредиту рівними частками, яке не сприяє вкладенню грошей у розвиток виробництва, що вимагає часу для запуску і виходу на мінімальний рівень рентабельності;

- наявність успішного бізнесу на момент видачі кредиту, що не дає можливість отримати кредит на започаткування справи;

- клієнтам пропонується один вид продукту, відсутній гнучкий підхід до потреб потенційних клієнтів – малого підприємництва. Так, якщо підприємець бажає одержати кредит на автомобіль, який він може повернути не раніше ніж через три роки, то суворі умови мікrokредитування ЄБРР вимагають зробити це у дворічний термін. У такому разі вітчизняні банки можуть піти назустріч клієнтові і надати кредит із власних коштів на триваліший період.

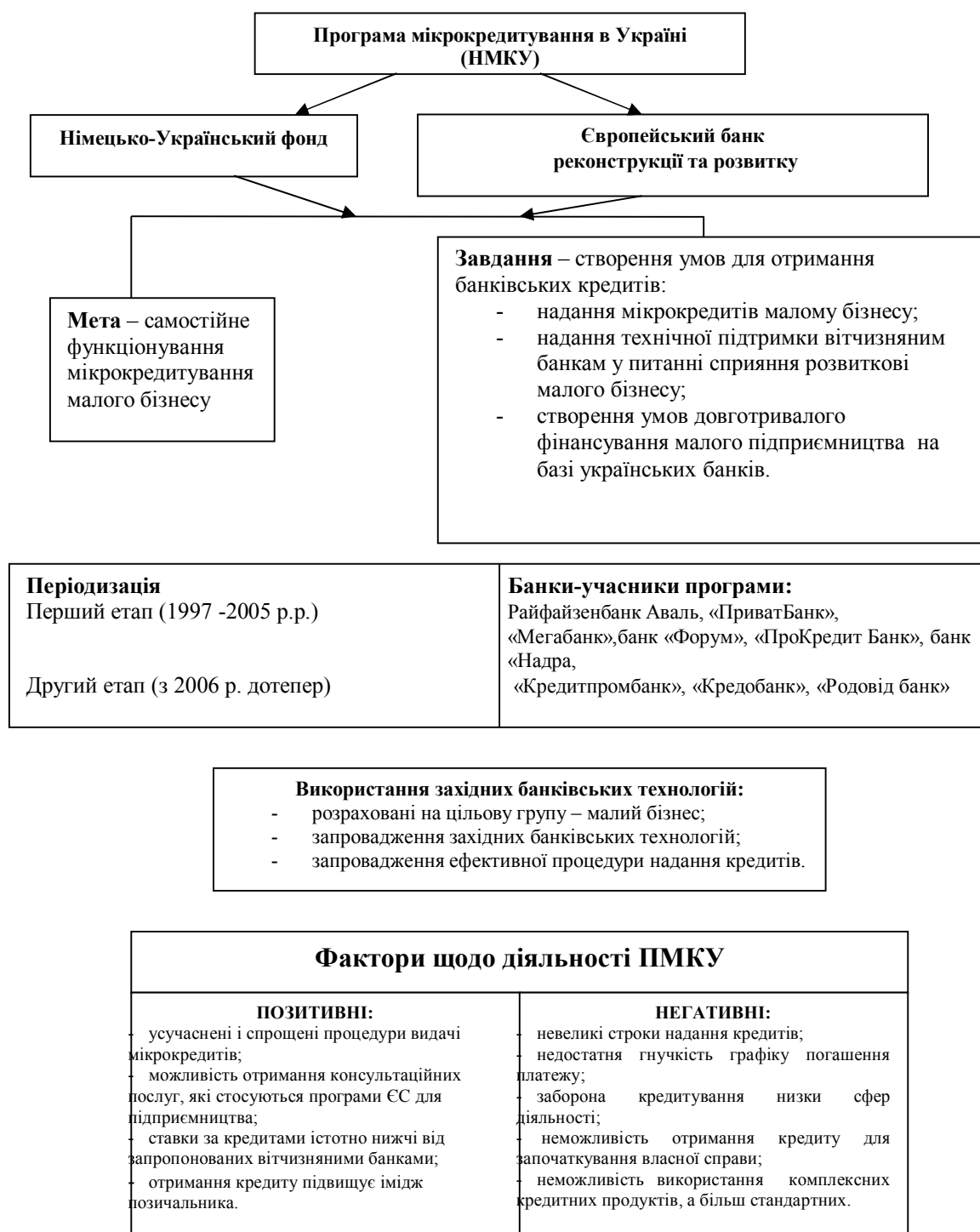


Рис.2.7. Дослідження діяльності

Програми мікrokредитування в Україні [58, с. 80]

Варто зазначити, що в період фінансової нестабільності, із жовтня 2008 року, підхід до реалізації програм мікrokредитування дещо змінився. Так, у більшості банків департаменти, що займалися видачею мікrokредитів, були введені у вертикаль індивідуального бізнесу. Протягом перших місяців кризи видача нових позик була практично призупинена.

Після перегляду системи оцінки ризиків у комерційних банках умови надання кредитів значно ускладнились, а процентні ставки підвищились. У зв'язку із заборонаю НБУ, викладеною у постанові № 319 від 11.10.2008 р. (станом на сьогодні втратила чинність), підприємства, що не мали валютної виручки, позбулися права отримувати позики в іноземних валютах, передусім у доларах США. Низка факторів зумовила високу вартість мікрокредитів, навіть у порівнянні з іншими програмами кредитування малого бізнесу, а саме: формування ресурсної бази за рахунок коштів ЄБРР та НУФ вищу, у порівнянні з іншими активними операціями; високу ризикованість кредитів, що видавалися фактично на споживчі цілі.

Аналіз сучасних банківських позик свідчить, що банк «Форум» кредитує малий бізнес на строк до двох років за реальною ставкою 25,9% річних, у тому числі одноразова комісія – 0,5%, аванс – 20%, забезпеченням за кредитом може виступити ліквідна нерухомість або автотранспорт. Мікрокредит в УкрСиббанку можна взяти на 1 рік за ставкою 28,7% реальних річних, у тому числі одноразова комісія – 2%, аванс – 30%. Забезпеченням по кредиту може стати ліквідна нерухомість. ПроКредит Банк видає мікрокредити на три роки за ціною 29,9% реальних річних, у т. ч. комісія – 1,5%, аванс – 30%. Вимоги до застави – лояльніші: нерухомість, транспорт, обладнання, депозити в банку [77].

Крім того, у період світової фінансової кризи через кризу ліквідності ринок кредитування покинули такі банки, як банк «Надра», Родовід Банк, банк «Київ», Укргазбанк та деякі інші. У цих фінансових установах, на даний час, можлива лише реструктуризація раніше отриманих кредитів, хоча через проблему з ліквідністю вони на неї йдуть неохоче.

Проведений аналіз міжнародних програм мікрокредитування малого бізнесу показав, що ці програми дали змогу українським позичальникам долучитися до використання банківських послуг, використати грошові ресурси, до яких раніше в них не було доступу. У свою чергу, банкам вдалося збільшити клієнтську базу, диверсифікувати свої кредитні ризики та закласти основи до майбутнього зростання активних операцій.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Банківське мікрокредитування малого бізнесу з використанням міжнародних програм є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку малого підприємництва в Україні. Тому такий напрям банківського кредитування потребує подальшого розвитку й удосконалення, а також упровадження інвестиційних банківських технологій, пов'язаних із кредитними ризиками.

Як свідчить аналіз чинних програм мікрокредитування, Україна поки що не реалізувала свій потенціал, а банки використовують лише комерційну складову у формі спеціальних банківських продуктів для мікрокредитування малого бізнесу. Аналізуючи стан ринку мікрокредитування малого бізнесу та посилаючись на інформацію, подану в наукових джерелах, можемо стверджувати, що умови для стимулювання розвитку мікрокредитування малого бізнесу на сьогодні є несприятливі. Основним стримувальним чинником використання кредитних послуг є високий рівень процентних ставок. Ще однією з причин, що перешкоджає використанню кредитних послуг банків, малі підприємці вважають короткі терміни кредитування і складність процедури оформлення документів.

Для подальшого розвитку програм ЄБРР і НУФ банкам потрібно розробити чітку стратегію подальшого розвитку мікрокредитування. Перш за все, це можливість «привчити» дрібних клієнтів до контактів із банківськими установами і поступово залучити їх до інших видів послуг: один раз усвідомивши вигідність роботи з банком, позичальник повернеться знову, можливо, відкриє депозитний рахунок або візьме більший кредит, що відповідно дасть додатковий прибуток. Заради цього можна забути і про невисоку рентабельність мікрокредитування. Надалі банкам вигідно паралельно з великими позичальниками мати велику кількість малих – це забезпечує диверсифікацію кредитних ризиків. І, нарешті, із зростанням темпів мікрокредитування в банків з'явиться можливість залучати ресурси інших фондів під більш низький відсоток. Саме з цією метою

впроваджують і програми, що передбачають використання власних ресурсів, які дозволяють зробити політику кредитування більш гнучкою і ліберальною.

Таким чином, реалізація програм мікрокредитування в Україні, які сприяють фінансовому забезпеченню розвитку малого бізнесу, дає поштовх до більш динамічного їх поширення, що загалом позитивно вплине на економічне зростання економічного потенціалу України.

Важливим напрямком пом'якшення наслідків фінансової кризи є забезпечення доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів: забезпечення здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення; залучення більш широкого кола представників малого бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів; створення фондів кредитних порук для суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Одним із стратегічних напрямів в організації успішного малого бізнесу в нашій країні має бути дієва підтримка з боку держави та великих компаній, пошук нових методів фінансування малих підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ ІЗ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

3.1. Проблеми кредитування малих підприємств в Україні та напрями їх вирішення

Активне кредитування малого підприємництва в Україні розпочалося з 2000р. Відтоді і до настання фінансово-економічної кризи обсяги кредитів у реальний сектор економіки невпинно зростали. Однак криза 2008 р. внесла свої корективи і більшість банків відмовилися кредитувати малий бізнес, який склав основну частину проблемних позичальників і завдав величезних збитків банківській системі. На фоні подальшого зростання позик корпораціям, надання позик сектору малого та середнього підприємництва продемонструвало стійку динаміку до зниження.

Які ж чинники стримували кредитування малого підприємництва? На наш погляд, проблему кредитування в Україні можна розкласти на дві складові:

1. Активізувати кредитування малого підприємництва з боку банків заважає:

- скорочення власного капіталу банку через зростання обсягів проблемних позик. За офіційними даними, наприкінці 2010 р. питома вага проблемних позик становила 11,2 % кредитного портфеля банків, а МВФ, ряд рейтингових агенцій та інвестиційних банків вважають, що цей показник змінюється у межах 25-35 % [32, с. 9]. За даними агентства Fitch, частка кредитів малого та середнього бізнесу з протермінуванням понад 90 днів у портфелі 12 вітчизняних банків, що рейтинуються ним, становила 21 %, тоді як в корпоративному секторі цей показник становив 15,5 % [56];

- зниження обсягу депозитних вкладів. Із настанням фінансової кризи знизилася довіра населення до банківської системи, що призвело до масового зняття коштів з депозитних рахунків;

- недосконалість правової бази. Діюча законодавча база містить багато суперечностей, не містить ефективних механізмів реалізації проблемних позик, не достатньо захищає права кредиторів;

- низька частка власного капіталу. Питома вага власного капіталу малих підприємств у загальній структурі капіталу змінюється у межах 5-15 % [55]. Кредитувати за таких умов дуже ризиковано;

- непрозорість малого підприємництва;
- відсутність реальної підтримки з боку держави;
- низький рівень дохідності малого підприємництва.

2. Не сприяють залученню кредитів представниками малого підприємництва такі чинники:

- висока вартість кредитних ресурсів. Відсоткові ставки для малого підприємництва здебільшого перевищують 20 % [72], а визначена законом процедура оформлення мікrokредитів майже нічим не відрізняється від процедури кредитування великого бізнесу, таким чином адміністративні витрати при кредитуванні малих підприємств в десятки, а то й в сотні разів вищі [99]. За словами підприємців, їм вигідніше узяти в борг на "чорному ринку" під 5-10 %, ніж у банку;

- високі вимоги банків до забезпечення кредитами. Для того, щоб отримати кредит в банку, треба мати: високоліквідну заставу, бездоганну кредитну історію та стійке фінансове становище, прибуткову діяльність не менше одного року;

- недостатня підтримка з боку держави.

Отже, проблем, що перешкоджають кредитуванню малого підприємництва в Україні, немало. Хоча більшість банків відновили кредитування, кредитувати малий бізнес бажає небагато з них і то не на вельми привабливих умовах. Проблеми, які перешкоджають кредитуванню малих підприємств в Україні, як було зазначено вище, поділяють на дві складові – проблеми позичальників і проблеми кредиторів. Якщо усі проблеми не будуть скориговані і не вдасться узгодити інтереси кредиторів і позичальників, більша частина підприємств малого

бізнесу піде у "тінь". А це призведе до розбалансування економіки, загострення соціальної напруги в державі.

Для налагодження ситуації потрібна тісна співпраця банків, підприємців і держави (рис. 3.1).

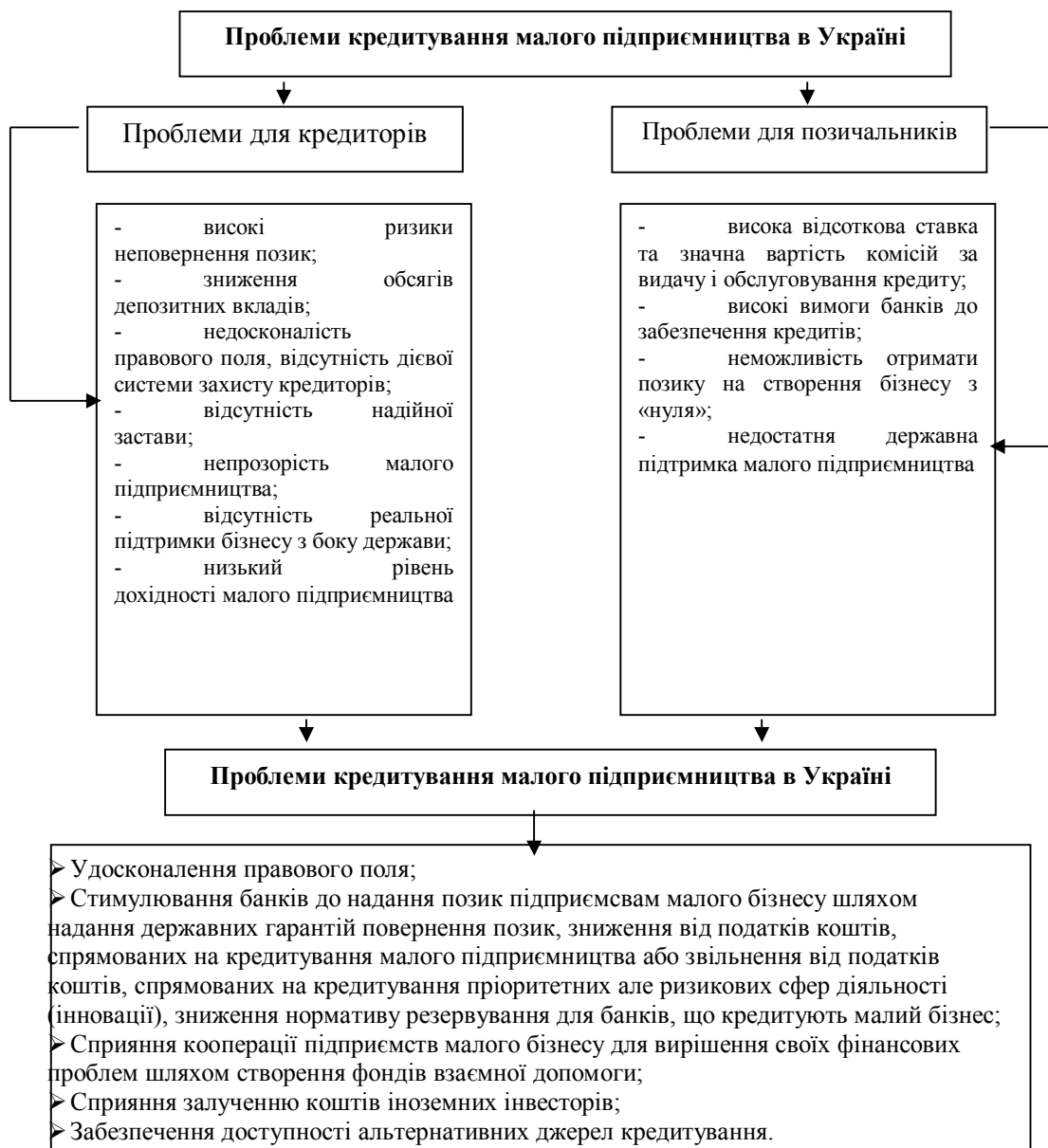


Рис. 3.1. Проблеми кредитування малого підприємництва в Україні та напрями узгодження інтересів кредиторів і позичальників [88, с. 235]

Роль держави у цьому процесі полягає передусім в удосконаленні правового поля, адже банки не відважуються кредитувати вітчизняний бізнес через недостатню захищеність своїх інтересів, відсутність реальних механізмів

реалізації проблемних позик, можливість уникнути сплати боргового зобов'язання через фіктивні процедури банкрутства. Важливою є державна підтримка у забезпеченні кредитів, створенні державних фондів та спеціалізованих інститутів. Одним із перспективних заходів є запровадження пільгового податку на кредити для малих підприємств.

Нагального вирішення потребують питання захисту прав кредиторів.

У Кримінальному кодексі України досі немає статті, яка б передбачала покарання за надання неправдивої інформації, пошкодження чи продаж майна, що перебуває в заставі, ухилення від сплати боргу. Ці прогалини варто якнайшвидше усунути. З іншого боку, необхідно закласти в нормативну базу стимули до надання кредитів малому підприємництву шляхом:

- надання державних гарантій повернення позик;
- зниження від оподаткування коштів, спрямованих на кредитування малого підприємництва;
- звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на кредитування пріоритетних, але ризикових сфер діяльності (інновації).

Одним із важливих завдань держави є створення ефективної системи державних гарантій повернення кредиту. Існує три шляхи вирішення цього питання: ризики візьмуть на себе спеціально створені установи; гарантії для підприємств, які працюють у пріоритетних сферах економіки, беруть участь у виконанні регіональних програм розвитку або забезпечують державні замовлення, візьмуть на себе державні та муніципальні органи влади; запровадження схем продажу гарантій. Для України найбільш прийнятними є перші два варіанти, оскільки можливості застосування комерційних схем гарантування за кредитами для малого підприємництва є обмеженими через надзвичайну ризикованість підприємницької діяльності і високу вартість процедури ведення бізнесу.

Важливим кроком держави у вирішенні фінансових проблем малого підприємництва є сприяння процесу кооперації малих підприємств, малого і середнього бізнесу, активізація діяльності кредитних спілок. Об'єднання в спілки та асоціації забезпечить спільне вирішення багатьох проблем, з якими

підприємець не зможе впоратись самотужки. Організація діяльності на основі взаємодопомоги дасть змогу уникнути дотримання окремих, часто непосильних вимог банківського законодавства та швидко отримати позику за доступною ціною [99].

Активізація системи кредитної кооперації потребує здійснення таких заходів: вдосконалення правового поля шляхом прийняття закону "Про кредитну кооперацію", який би визначив засади функціонування кредитної кооперації підприємництва, її правовий статус, принципи функціонування страхових і гарантійних фондів; розроблення механізму рефінансування Центральним банком кредитних спілок; надання кредитним спілкам державних гарантій повернення позик малих підприємств.

Ефективним напрямом підтримки малого підприємництва є сприяння залученню коштів іноземних інвесторів, чого можна досягти за допомогою таких заходів: усунення правових та адміністративних бар'єрів для надходження іноземних інвестицій; надання податкових пільг підприємствам, які спрямовують кошти на розвиток власного виробництва, що супроводжується створенням нових робочих місць; надання податкових пільг для підприємств, що функціонують у пріоритетних сферах. Корисним для України у плані залучення іноземних інвестицій є досвід Чехії, де іноземним інвесторам пропонують занижені відсотки за кредитами на подальший розвиток і розширення справи, привабливі відсотки за депозитами, передбачають пільгові умови кредитування на покупку нерухомості.

Однією з важливих умов розвитку малого бізнесу є розширення доступу до альтернативних джерел фінансування – венчурного фінансування, факторингу, форфейтингу, лізингу.

Отже, перед малими підприємствами постають такі проблеми, пов'язані з банківським кредитуванням:

- 1) мале підприємство не може надати необхідного забезпечення для отримання кредиту;
- 2) надто високі процентні ставки за кредитами;
- 3) оформлення документів на кредит складне або забирає багато часу;

4) термін кредитування недостатній.

На відміну від України, у Європі кредитуванню малого та середнього бізнесу міжнародні фінансові інститути надають великого значення. Так, у ЄС діє спеціальна програма, що передбачає розподіл фінансової допомоги, призначеної для кредитування малого бізнесу, через Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), інші європейські фінансові інституції.

У країнах Європи діє прийнята у 2000 році Європейська хартія для малих підприємств (European Charter for Small Enterprises). Країни, що приєдналися до цього документа, розглядають малий та середній бізнес як ключовий елемент інновацій і створення нових робочих місць. Також країни зобов'язуються зосередити свою увагу на таких напрямках: освіта та підготовка кадрів; створення пільгових умов для швидкого запуску бізнесу; забезпечення доступу малого й середнього бізнесу до сучасної інформації та технологій; створення адекватної правової та податкової бази, що сприяє розвитку малого й середнього бізнесу [87].

Майже 40 країн приєдналися до Хартії та висловили свою відданість її принципам. Участь України в процесі Хартії передбачається Указом Президента та Резолюцією Кабінету Міністрів України, прийнятою в липні місяці 2008 року. Уряд України повністю підтримує принципи Хартії і вважає їх впровадження вкрай необхідним для створення більш сприятливого середовища для росту малих підприємств в Україні, аби вони змогли повністю розкрити свій потенціал та зробити гідний внесок в економічне зростання країни [39, с. 12 — 13].

Одним із 10 принципів Хартії є «доступ до фінансів», у рамках якого обов'язковим є впровадження схем гарантування кредитів малому підприємству. У світовій практиці для вирішення проблем високого ризику кредитування підприємств малого бізнесу та неможливості надання ними достатнього кредитного забезпечення багато країн запровадили схеми кредитної гарантії. Основною спільною рисою цих схем є те, що ризик кредитування в них розподіляється в узгоджених пропорціях між позикодавцем (банком або фінансовою установою) та гарантійною організацією. Такі схеми гарантують компенсацію банкам у випадку невиконання позичальниками їх зобов'язань за

виданими кредитами, таким чином зменшуючи ризики кредиторів. Без таких гарантій кредити або не видавалися взагалі, або видавалися в меншому обсязі, який необхідний для розвитку підприємств малого бізнесу [65, с. 95.]

Серед принципів питань удосконалення банківського кредитування малого підприємництва – створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування для всіх категорій підприємств. Першорядне значення тут має забезпечення повернення кредиту. Як свідчить практика, є декілька варіантів вирішення цього питання.

Перший – ризики бере на себе комерційний банк, який приймає рішення з кредитування малого бізнесу. Недолік такого варіанта – його впровадження залежить від вольових якостей та стратегічного бачення керівництва конкретної банківської установи, ефективності його менеджменту, адже нині банки здебільшого не довіряють суб'єктам малого бізнесу й не хочуть брати на себе ризики, пов'язані з їхнім кредитуванням.

Другий варіант – гарантії забезпечуються спеціалізованими фондами або іншими інститутами підтримки малого підприємництва. При цьому фінансові ресурси установ, які можуть бути залучені з бюджету, спрямовуються не безпосередньо на кредитування, а на забезпечення комерційних кредитів. Недолік варіанта – недостатні обсяги бюджетних ресурсів та фінансування таких установ.

Третій варіант – гарантії за кредитами забезпечують державні та муніципальні органи влади для малих і середніх підприємств, які працюють у соціально значущих галузях економіки, беруть участь у виконанні державних замовлень, виконують заходи в рамках регіональних програм соціально-економічного розвитку територій та населених пунктів. Недолік варіанта – низький рівень залучення малих підприємств до виконання державних і муніципальних замовлень, необхідність розширення такої практики на центральному й регіональному рівнях.

Четвертий варіант – створення комерційних схем гарантування за кредитами, запровадження продажу гарантій як форми вкладення капіталу з метою отримання прибутку. Недолік – хоча схеми комерціалізації гарантій

ефективно застосовуються в розвинених ринкових країнах, але в Україні їх важко впроваджувати через ризикованість ведення підприємницької діяльності у сфері малого підприємництва й загальну високу вартість процедур ведення бізнесу, а також через брак фінансово-кредитних ресурсів.

Світовий досвід показує, що схеми гарантування кредитів розробляються з метою збільшення надходжень капіталу в реальний сектор економіки й особливо в розвиток малого підприємництва. Уряди країн, що впровадили такі схеми, бачили в них дві основні переваги. По-перше, це зменшує необхідність прямого виділення бюджетних коштів на підтримку підприємств малого бізнесу. По-друге, це сприяє розвитку навичок оцінки ризиків у кредиторів і позичальників, зміцненню довгострокових зв'язків між ними й у подальшому поступово призводить до ситуації, коли участь держави як гаранта стає необов'язковою.

Водночас є і негативні моменти в державних гарантіях. Насамперед, вважається, що вони можуть зробити й кредиторів і позичальників менш уважними до оцінки ризику при розробці умов кредитного договору, стимулювати надмірне звернення банків до гарантійних фондів. Однак досвід показує, що ретельно розроблені схеми гарантування кредитів мінімізують проблеми такого роду.

З метою впровадження й ефективного функціонування гарантійних схем міжнародними фінансовими інститутами й окремими країнами розроблені спеціальні документи. У них рекомендовані правила відбору позичальників та даються рекомендації з максимальних розмірів гарантій. Наприклад, для кожного окремого кредиту максимальний розмір гарантії не повинен перевищувати 50% від суми кредиту; максимальний обсяг усіх виданих під гарантію кредитів не повинен перевищувати загальний обсяг гарантійного фонду більш ніж в 5 разів [29].

Це дозволяє мінімізувати неповернення кредитів і відповідно збитки і приватних фінансових інститутів, і державного гарантійного фонду. Рекомендується також стягувати окремо плату на покриття адміністративних витрат із забезпечення гарантійних схем. Плата може мати форму або

одноразового авансового платежу в гарантійний фонд у розмірі 1 — 3 % від загальної суми, на яку надається гарантія, або щомісячного платежу, що розраховується залежно від залишкової суми, на яку надана гарантія. Для мінімізації ризиків гарантійний фонд повинен суворо дотримуватися принципу диверсифікованості по галузях і категоріях позичальників, а також не перевищувати встановлених меж для розмірів окремих гарантій.

Механізм діяльності фонду у спрощеному вигляді складається з таких етапів:

1. Підприємство звертається до банку, а для забезпечення кредиту пропонує певну заставу.

2. Банк розглядає заявку та приймає рішення про те, що кредит може бути наданий тільки за умови надання додаткового забезпечення або ж нестача забезпечення буде покрита гарантійним фондом.

3. Підприємство звертається до гарантійного фонду за наданням гарантії та передає документи, які підтверджують намір банку надати кредит.

4. Гарантійний фонд розглядає заявку та приймає рішення про надання (або відмову) гарантії.

5. Підприємство проводить оплату гарантійному фонду за надану гарантію.

6. Банк, гарантійний фонд та позичальник укладають договір гарантії.

7. Банк та підприємство укладають кредитний договір.

Схематично механізм діяльності фонду представлено на рис.3.2.

Додаткова необхідність впровадження схем гарантування кредитів зумовлена загальною економічною ситуацією, що склалася внаслідок світової фінансової кризи, яка завдала найбільшої шкоди фінансовій системі багатьох країн світу.

Для подолання наслідків кризи багато країн уживають заходи для посилення державного впливу на економіку. Зокрема приймаються антикризові програми, що включають комплекс екстрених заходів із забезпечення фінансової допомоги підприємствам малого бізнесу, які в основному зводяться до трьох напрямків:

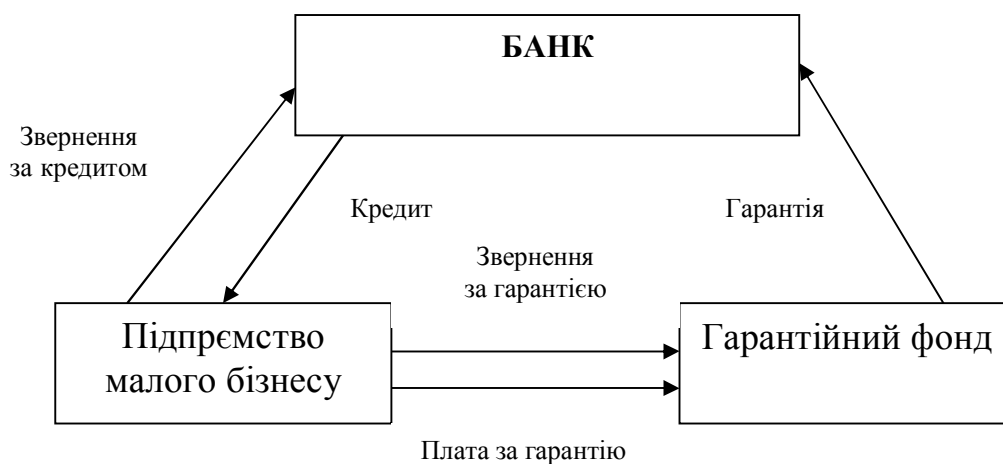


Рис 3.2. Механізм функціонування гарантійного фонду [50, с.78]

По-перше, підтримка рівня продажу й запобігання зменшення обігового капіталу підприємств сектору малого бізнесу на основі надання експортних кредитів і гарантійних зобов'язань, полегшення податкового тягара й надання відстрочки за податковими платежами, а також уживанням заходів щодо скорочення строків платежів усіма партнерами ділових відносин і забезпеченню безперервності грошових потоків.

По-друге, полегшення доступу підприємств малого бізнесу до фінансових ресурсів, своєчасне надання обігових коштів, реструктуризація кредитної заборгованості, розширення схем надання гарантій і поліпшення умов погашення діючих кредитів.

По-третє, здійснення фінансової підтримки підприємств малого бізнесу для забезпечення реалізації й завершення чинних інвестиційних і інноваційних проектів, що мають високу комерційну привабливість з метою забезпечення можливості в найближчому майбутньому здійснити вихід на ринок з новими продуктами й послугами, які мають підвищений попит.

Така допомога здійснюється шляхом надання інвестиційних грантів, пільгових кредитів і вживанням заходів щодо забезпечення прискореної амортизації основних засобів і цільовим фінансуванням науково-дослідних й дослідно-конструкторських робіт.

3.2. Зарубіжний досвід мікрокредитування малого бізнесу та напрямки його адаптації до вітчизняних реалій

Кредитування сфери малого бізнесу забезпечує ефективну діяльність великої кількості малих підприємств у розвинутих країнах світу і виконує щонайменше два завдання: створення і стимулювання розвитку малих підприємств. Оскільки в Україні рівень мікрокредитування має незначні масштаби, то корисним є вивчення досвіду зарубіжних країн.

Як уже зазначалося, малі підприємства мають ряд істотних переваг над великими. Вони без особливих труднощів успішно можуть функціонувати як у великих, так і в малих містах, навіть у селах. Малим підприємствам притаманні більш висока маневреність виробництва, здатність до швидкого перепрофілювання діяльності, зміни асортименту продукції, впровадження нової техніки та нових технологій, готовність до виправданого підприємницького ризику. Розвиток мережі малих підприємств дозволяє наблизити сферу виробництва до споживача, підвищити ефективність використання місцевих сировинних та трудових ресурсів. У малих підприємств значно нижчою є частка витрат на управління виробництвом [75, с. 51-59].

Малі підприємства забезпечують зайнятість значної кількості працівників та збільшення ВВП. Причиною особливої уваги до малих підприємств є потенційна можливість їх зростання (майже всі середні та великі підприємства починали свою діяльність як малі підприємства).

Ефективна діяльність малого підприємництва, забезпечення стабільного зростання, підвищення рентабельності і конкурентоспроможності в умовах становлення ринкової економіки значною мірою визначаються обсягами кредитування цього сектора для підтримання та розвитку бізнесу.

Кредитування сфери малого бізнесу є перевіреним ефективним методом економічного розвитку, який охоплює велику кількість малих підприємств у розвинутих країнах світу й може виконувати щонайменше два завдання: створення і стимулювання розвитку малих підприємств.

Основна тенденція останніх двох років у банківській системі України – бум на ринку мікrokредитування. Уже в 2006 році банкам, які наголошували на кредитуванні дрібних підприємців, вдалося збільшити кредитні портфелі з малого бізнесу у 1,5-3 рази. Наприклад, кредитний портфель клієнтів малого бізнесу УкрСиббанку в 2006 році зріс на 170 %, ОTR Bank – на 92 %, ПроКредит Банку – на 74 %. І це лише початок [78].

Малий бізнес є основою економіки розвинутих країн світу. У Японії, США та Німеччині найбільшу частку у створенні ВВП займає малий бізнес. Крім того, на нього працює переважна більшість працюючого населення. Маючи більше можливостей для оновлення інфраструктури та асортименту товарів, малий бізнес є головним інвестором у створенні й впровадженні інноваційних технологій. Таким чином, саме малий бізнес є рушійною силою соціально-економічного розвитку цих країн.

У США на 10 000 осіб припадає в середньому 742 малих підприємства. Якщо говорити про досвід США в галузі мікrokредитування, то він дає змогу оцінити і переглянути деякі моменти у даній сфері. Малі форми підприємництва мають можливість оперативно відгукуватися на щонайменші зміни попиту. Малий бізнес здатний повніше враховувати місцеві особливості, традиції населення певного регіону [43, с. 74]. Саме тому доцільно було б розробляти програми мікrokредитування окремо для кожного регіону України, враховуючи його специфіку і умови розвитку.

Немалу роль відіграє і підготовка потенційних позичальників до процесу отримання кредитів шляхом роз'яснення деяких моментів та моральної підготовки, підвищення довіри вигідними умовами кредитування.

У Німеччині застосовується система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенні малих приватних підприємств. Пільгові умови – плата за користування кредитними ресурсами, як правило, не перевищує 6 % річних, а термін надання позики – 10-15 років.

Заслуговує на увагу програма, спрямована на фінансову підтримку малого бізнесу на початковому етапі його діяльності. Строк кредиту не може

перевищувати 10 років, причому впродовж перших двох років позичальник звільняється від погашення основної суми кредиту. Процентна ставка визначається під час підписання кредитної угоди і є фіксованою впродовж усього терміну позики. Одна з основних переваг для позичальників – можливість одержати кредит при недостатньому розмірі його забезпечення.

Що ж до банків, то для них передбачено обов'язкове “звільнення від відповідальності в розмірі 80 %” [67, с. 54].

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

Малий і середній бізнес в Чехії стають найпривабливішим ринком для постачальників фінансових послуг. Цей сектор використовує 60 % робочої сили країни і забезпечує більше 50 % загального приросту в економіці.

Найбільший інтерес до ринку кредитування малого і середнього бізнесу проявляють такі банки, як Ceska sporitelna, Komerčni banka, CSOB і чеський філіал Citibank.

В одному з найбільших банків країни Ceska sporitelna відкрилися спеціальні комерційні бізнес-центри лише з метою обслуговування цього сегмента економіки країни. Тут, окрім кредитів, клієнту пропонуються консультації в частині доступу до структурних фондів ЄС. Спеціальний відділ у банку розробляє програми кредитування дрібних компаній.

Співробітники Citibank працюють з клієнтом особисто, щоб визначити його пріоритети і запропонувати саме ті кредитні умови, які для нього будуть якнайкращими. За допомогою спеціальних систем оцінки бізнесу позичальника прораховується ризик, пов'язаний з ним, так що банк дає свою згоду або відмову протягом доби.

Банк “CSOB” (Чехія) реалізує спеціальну кредитну програму, що забезпечує представникам малого і середнього бізнесу вихід з часом на міжнародний ринок. Банк пропонує компаніям спеціальний кредит для отримання на свої продукти

сертифікатів Міжнародної організації зі стандартизації (International Organization for Standardization – ISO). Кредит у сумі до 42 000 дол., покриваючий всі витрати, допоможе організаціям одержати сертифікати на відповідність систем управління якістю міжнародного стандарту ISO 9001 і екологічного менеджменту стандарту ISO 14001, без чого вихід на міжнародний ринок перекритий. Кредит видається частинами на підставі розрахункових рахунків ISO, що погашаються в міру їх надходження.

Банк “CSOB” співпрацює з Празькою економічною палатою (ПЕП), що розробила програму надання допомоги невеликим компаніям з штатом менше 39 співробітників для їх доступу до сертифікатів ISO. Співробітники ПЕП добилися того, що дрібні фірми можуть одержувати сертифікати ISO 9001 і ISO 14001 всього за 8,6 тис. дол. (приблизно п'ята частина середньої ринкової ціни). Єдина умова для участі компаній у програмі – це надання ПЕП необхідної інформації про бізнес для оцінки платоспроможності компанії [78].

Зростаючий інтерес банків до сектора малого і середнього бізнесу, а також поступове накопичення компаніями кредитних історій відкривають прекрасні перспективи для розвитку експрес-кредитування в Чехії, яке принесе банкам високі доходи.

Зарубіжний досвід розвитку малого підприємництва свідчить, що ринкова економіка починається там, де кількість підприємницьких структур досягає приблизно одного діючого підприємства малого бізнесу на 30-50 жителів даної території. На сьогодні на кожну тисячу населення в Україні припадають лише три діючі підприємства, в той час як у Польщі – 35 [82].

З досвіду Польщі варто використати спеціальні методи, щоб забезпечити погашення кредитів їхніми одержувачами. Кредитори використовують негативні санкції (такі як групове поручительство і натиск із боку соціальних груп) замість застави та інших традиційних засобів забезпечення кредиту, наприклад таких, як швидкий доступ до більших кредитів у майбутньому. У Польщі подібні системи – поляки називали їх “банками довіри” – працювали дуже ефективно. “Банки довіри” – це такі маленькі фінансові групки, які давали подібні мікрокредити

одній общині, наприклад, у невеличкому селі, де є якісь свої господарства. Повернення їх забезпечувалося, скоріше за все, морально – просто люди знали, що вони поручилися один за одного. А якщо хтось з цієї маленької місцевої громади не поверне свій кредит, то решта будуть змушені за нього розплачуватися. Тобто, тут саме соціальне середовище гарантувало, що ніхто таким чином не вчинить [111].

Даний метод кредитування використовувався ще в 70-х роках ХХ ст. Мухамедом Юнусом – засновником банку “Грамин”. Для забезпечення повернення кредитів банком застосовувалась система кругової поруки: серед кредиторів організовувались неформальні групи, члени яких поручалися один за одного і підтримували один одного.

Відкриття можливостей започаткування підприємцем власної справи без заставного капіталу на інших прийнятних для кредитора і кредитотримувача умовах, таких як взаємні групові гарантії та ін. Дедалі більше вітчизняних банкірів починають працювати за новими правилами, що дає можливість давати кредит на підставі серйозного фінансового аналізу замість вимог забезпечення (застави), що дотепер лишається важко здолати цю перешкоду для отримання банківського кредиту малими підприємствами.

Як уже зазначалося, з 1998 року в Україні діють спеціальні програми мікrokредитування по лінії ЄБРР та Німецько-українського фонду (заснованого Національним банком, Мінфіном та німецькою Кредитною установою для відбудови (KfW)).

Лідерами ринку кредитування МСБ експерти називають ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль, УкрСиббанк, Укрсоцбанк, ОTR Bank і ПроКредит Банк. Кредитувати МСБ більшість українських банків вчилися в міжнародних фінансових організацій (рис. 3.3).

Без підтримки міжнародних фінансових інституцій запровадили свої програми мікrokредитування Укрсоцбанк, УкрСиббанк, Райффайзенбанк “Україна” і Фінанси та Кредит. Згаданими фінансовими установами коло прихильників до дрібних бізнесменів - кредиторів обмежується.

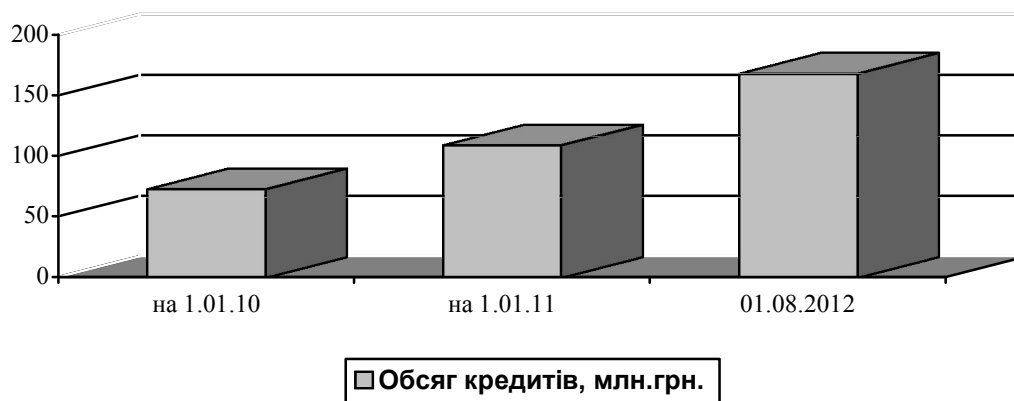


Рис. 3.3. Обсяг кредитів, виданих суб'єктам господарської діяльності (за даними НБУ)

Окрім того, середній розмір кредиту значно зменшився. У 2000 році середній розмір кредиту становив 12 000 доларів США, у той час як сьогодні – 6 700 доларів США. Це свідчить про поліпшення доступу до кредитування для найбільш дрібних сегментів ринку. На кінець березня 2007 року 83 % всіх поточних кредитів становили кредити на суму до 10 000 доларів США. Така ситуація свідчить про зростання зацікавленості з боку банків-партнерів до цієї цільової групи, а також зростання рівня поінформованості серед цільової групи про можливість фінансування малого бізнесу [80]. Однак мікрокредит поки що продукт немасовий.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, один із чинників зростання масштабів мікрокредитування в Україні, на нашу думку, можливий також при підвищенні рівня пропозиції мікрокредитних послуг.

Сьогодні для вітчизняної банківської системи характерний ще надто обмежений асортимент банківських кредитних послуг. Він значно менший, ніж у розвинених ринкових країнах. Пропозиція послуг мікрокредитування може бути істотно збільшена при взаємодії банків у сфері кредитування суб'єктів малого бізнесу з небанківськими фінансовими організаціями.

Привабливість такого альянсу для банку обумовлена можливостями невисоких витрат на створення спеціальної інфраструктури для фінансових

операцій і невисоких ризиків для репутації банків. Слід зауважити, що при кредитуванні бізнесу банкіри не покладаються на скоринг (автоматизоване визначення кредитоспроможності позичальника). Скорингові технології, які дозволяють приймати рішення за один день безпосередньо у відділенні, використовує лише УкрСиббанк, до того ж лише у випадку кредитування під заставу [59].

Крім того, світовий досвід свідчить, що банківський сектор, що складається з двох ланок – центрального банку і банків, не в змозі забезпечити середньострокового і довгострокового кредитування малих і середніх клієнтів. Для цього необхідно між цими двома рівнями побудувати певний буфер – банк другого рівня, спеціальну кредитну установу, яка за рахунок державних коштів здійснюватиме режим кредитування з метою сприяння розвитку, а не отримання комерційного прибутку. І робитиме це шляхом рефінансування комерційних банків, не створюючи їм конкуренції, а навпаки, підтримуючи їх фінансову базу.

Таким чином, будується цілий управлінський ланцюг: держава обирає пріоритетні сфери, галузі й економічні сектори для сприяння їх розвитку – спеціалізовані кредитні установи розробляють відповідні інструменти фінансово-кредитного регулювання й розподіляють бюджетні фінансові ресурси – комерційні банки, як підрядники, виконують держзамовлення і ефективно вкладають кредитні ресурси згідно зі стратегічно визначеними пріоритетами. Цей кредитний ланцюжок дає можливість ефективно здійснювати фінансово-кредитне регулювання та перерозподіляти між усіма його ланками традиційно високі ризики кредитування малого бізнесу, які не наважуються брати на себе комерційні банки, природно намагаючись мінімізувати ризики. У Західній Європі трирівнева структура фінансового сектора вже набула інтернаціональних масштабів. У 1999 році європейські спеціалізовані банки зі сприяння розвитку навіть об'єдналися в асоціацію NEFI – мережу європейських фінансових установ з підтримки малих та середніх підприємств. Учасники NEFI виконують свої завдання у тісній взаємодії з національними банківськими системами

європейських держав у формах рефінансування, розподілу ризиків, надання консультаційної допомоги учасникам відносин “банк-клієнт”.

Національним банком України запропоновано створити за участю Кабінету Міністрів України та Національного банку України (із внесками по 150 млн. грн., перерахування яких передбачено протягом 3-х років), а також українських, іноземних та міжнародних фінансових установ “банку другого ярусу” з рефінансування банків для здійснення ними на комерційних засадах кредитування малого та середнього підприємництва, інших державних цільових програм. Відповідний проект Закону України “Про Український банк сприяння розвитку” опрацьовується міністерствами, відомствами.

Варто звернути увагу на проблему банківського мікrokредитування для започаткування нової справи. За рекомендацією IPG (International Projekt Consult) мінімальний термін функціонування суб'єкту господарювання повинен складати 3 місяця для торгівлі і 6 місяців для виробництва та надання послуг. Окрім того, в післякризовий період ці терміни збільшили до 2 років діяльності [83]. Однією з причин цього є статистичні дані Держкомстату, за інформацією якого до 70% зареєстрованих підприємств та фізичних осіб – суб'єктів господарювання припиняють свою діяльність у перший рік існування [80].

Необхідно зазначити, що значна частка таких суб'єктів підприємницької діяльності не є справжніми власниками бізнесу, а лише найманими працівниками, що зареєстровані більш великими бізнес-одинацями для зниження податкового навантаження. Однак, статистика щодо закритих суб'єктів господарювання сприймається банками як доказ неефективності та ризикованості надання коштів на початок діяльності. У зв'язку з цим для фінансування нових бізнес-проектів необхідне застосування кардинально інших методів. Одним з яких є сприяння кредитування «нового» бізнесу через створення бізнес-центрів (рис. 3. 4).

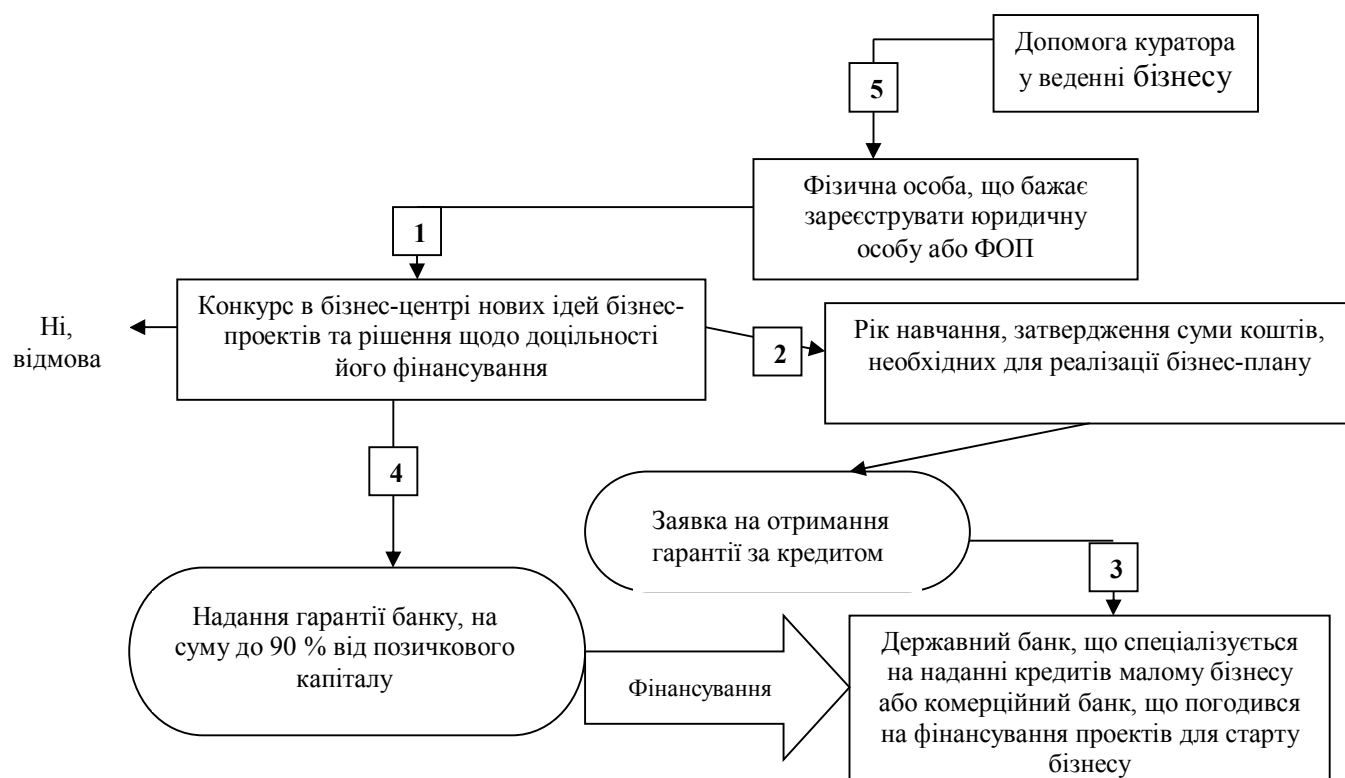


Рис. 3.4. Схема мікrokредитування банками «нового» бізнесу через бізнес-центри [57]

Запропонована схема фінансування новоствореного суб'єкта господарювання передбачає:

- фізична особа, що бажає зареєструвати юридичну особу або ФОП, бере участь у конкурсі в державному бізнес-центрі з новим бізнес-проектом;
- бізнес-центр здійснює навчання суб'єкта підприємницької діяльності, оцінює його бізнес-проект та затверджує суму коштів, необхідних для його реалізації;
- новостворений підприємець заповнює заявку на отримання державної гарантії по кредиту, та звертається до державного або комерційного банку за кредитом;
- держава надає гарантію на суму, що не перебільшує 90% від позичкового капіталу на користь банку;
- спеціально відведений куратор з бізнес-центру протягом трьох років допомагає у веденні бізнесу новоствореному суб'єкту господарювання.

Зазначимо, що в Україні вже діє схожа схема щодо надання фінансової допомоги для створення нового суб'єкта підприємництва, яка реалізується спільно з Державною службою зайнятості. Порівняльний аналіз переваг та недоліків обох схем, на нашу думку, показує, що:

- фінансування ведеться за кошти банку, держава витрачає їх лише у разі неплатоспроможності позичальника, таким чином зменшується навантаження на Державний бюджет;
- новостворені суб'єкти підприємництва можуть отримати більшу суму коштів, ніж та, що видається при діючій моделі, оскільки сума кредитних коштів буде оцінюватись залежно від потреб проекту;
- фінансування зможуть отримати не тільки безробітні, а й ті, що пройшли затвердження свого проекту;
- допомога куратора з бізнес-центру у веденні бізнесу новоствореному суб'єкту господарювання на три роки зменшує ризик неповернення боргу до мінімуму;
- можливість отримати кредит підприємцям-початківцям під нижчі процентні ставки, ніж на ринку позичкового капіталу [57].

Зазначимо, що функції бізнес-центрів можуть бути покладені на Державний центр Зайнятості, що не потребуватиме витрат зі сторони держави на створення нових центрів.

Функціонування таких бізнес-центрів дасть такі переваги:

- для держави – прибутковий малий бізнес;
- для банків – отримання гарантії як альтернативизаставного забезпечення за кредитами малому бізнесу, що заходяться на стадії старт-ап, які в наш час практично не охоплені фінансовою підтримкою;
- для малого бізнесу – кошти на започаткування власної справи.

Іншим методом кредитування «нового» бізнесу в Україні може бути надання спеціальних кредитів для мікрофінансових організацій. Їх сутність полягає в існуванні різних споживчих кооперативів, фондів та інших компаній, які могли би займатись мікрокредитуванням – середній обсяг кредиту, наданий

такими організаціями, не перевищував би 8-10 тисяч гривень. Важливою і перспективною є співпраця банків і мікрофінансових організацій. Адже для банків давати кредит на таку суму, аналізуючи бізнес і проводячи всі необхідні банківські процедури – нерентабельно. Саме тому банківським установам цікаве фінансування таких мікрофінансових організацій на базі аналізу якості їхнього кредитного портфеля, де аидаються кредити по 500-1000 гривень. Мікрофінансові організації відіграють важливу роль у становленні малих підприємств на етапі старту і отримання обігових коштів для розвитку бізнесу. Відтак, кредитні кооперативи можуть стати своєрідним інкубатором для зростання мікроклієнтів і переходу їх на обслуговування в банк, де, відповідно, вони можуть в подальшому отримати більші кредити на розвиток бізнесу.

У контексті цього варто наголосити, що створення нових схем мікrokредитування банками «нового» бізнесу включає ефективні дії з боку держави, банків та суб'єктів господарювання.

Таким чином, ефективне використання запропонованої схеми мікrokредитування «нового» бізнесу дозволить банкам під гарантії держави кредитувати малий бізнес перетворивши його завдяки фінансовій підтримці на дієвий механізм розв'язання економічних і соціальних проблем, що сприятиме структурній перебудові економіки України.

Вочевидь, що важлива роль банківської системі відводиться і в організації кредитування малого інвестиційного бізнесу і підприємництва, який є важливим індикатором рівня інноваційного розвитку економіки країни, наприклад, на його частку у США припадає близько 50 % кредитних ресурсів країни, в Японії – більше 50 %.

Так, Національним науковим фондом США підраховано, що в середньому малими інноваційними фірмами з кількістю працюючих менше 500, нововведень на одного наукового працівника припадає в 2,5–3 рази більше, ніж у великих корпораціях з кількістю понад 10 тис. працівників. Вражаючою є і економічна ефективність малого інноваційного бізнесу, де на 1 дол. витрат на наукові дослідження кінцеві результати у 24 рази вищі, ніж у великих корпораціях.

У провідних країнах ринкової економіки для кредитування інноваційного бізнесу, особливо початківців та тих, хто не має власних джерел фінансування, комерційними банками застосовуються також і мікрокредити. Для активізації інноваційної діяльності малого бізнесу велике поширення в провідних країнах ринкової економіки набули венчурні та інноваційні банки.

Венчурний банк – банк, створений для кредитування ризикових проєктів – розробок з невизначеним або віддаленим у часі ефектом. На випадок успішного здійснення проєктів венчурний банк отримує частину доходу, визначену договором від впровадження інновації. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України

Банк інноваційний – спеціалізований банк, який проводить інвестиційну політику, операції з кредитування венчурного капіталу, надає кредити підприємствам на оновлення основних фондів (обладнання), реалізацію науково-технічних програм. Удосконалення виробництва в основному за рахунок власних коштів, вкладів клієнтів, випусків власних акцій та облігації, запозичених в емісійних банках, залучення депозитів. Кредити таких банків, як правило, є середньо- і довгостроковими. В Україні поки що діє один такий банк у м. Києві – ПАТ “Укрінбанк”, який кредитує інноваційні проєкти з найменшою часткою ризику [107, с. 325-326].

На підставі дослідження пропонуємо розглядати рекомендації на рівні держави щодо удосконалення шляхів активізації та стимулювання розвитку мікрокредитування малого бізнесу, які передбачають: 1) державне стимулювання розвитку мікрокредитування; 2) удосконалення законодавчо-нормативної бази; 3) управління ризиками, активізація комплексного страхування кредитів; 4) здійснення кредитних відносин при мікрокредитуванні малого бізнесу з дотриманням відповідних принципів кредитування.

Ці заходи сприятимуть нарощенню обсягів мікрокредитування, підвищенню ефективності використання кредитних коштів, поліпшенню якості кредитного портфеля, а, відповідно, забезпечать зростання доходів банківських установ та стабільність банківської системи в цілому.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Дієвим важелем впливу на підприємницький сектор України, який особливо гостро відчуває нестачу фінансових ресурсів, є банківський кредит. Активне кредитування малого підприємництва в Україні було припинено економічною кризою. Проблеми, які перешкоджають кредитуванню малих підприємств в посткризовий період поділяють на дві складові – проблеми позичальників і проблеми кредиторів. Активізувати кредитування малого підприємництва з боку банків заважає: скорочення власного капіталу банку через зростання обсягів проблемних позик; зниження обсягу депозитних вкладів; недосконалість правової бази, відсутність ефективних механізмів реалізації проблемних позик; низька частка власного капіталу малого підприємництва; непрозорість малого підприємництва; відсутність реальної підтримки з боку держави; низький рівень дохідності малого підприємництва.

Не сприяють залученню кредитів представниками малого підприємництва такі чинники: висока вартість кредитних ресурсів; високі вимоги банків до забезпечення кредитами; недостатня підтримка з боку держави. Активізувати процес кредитування малих підприємств можна лише шляхом узгодження інтересів кредиторів та позичальників за такими напрямками: удосконалення правового поля; стимулювання банків до надання позик підприємствам малого бізнесу через надання державних гарантій повернення позик, зниження від податків коштів, спрямованих на кредитування малого підприємництва або звільнення від податків коштів, спрямованих на кредитування пріоритетних, але ризикових сфер підприємницької діяльності (інновації), зниження нормативу резервування для банків, що кредитують малий бізнес; сприяння кооперації підприємств малого бізнесу для вирішення своїх фінансових проблем шляхом створення фондів взаємної допомоги; сприяння залученню коштів іноземних інвесторів; забезпечення доступності альтернативних джерел кредитування.

Сьогодні кожен банк намагається створити відділ кредитування малого бізнесу і запропонувати для підприємців цікаві ексклюзивні продукти. Та,

незважаючи на це, ринок мікрокредитування в Україні ще не є достатньо розвинутим.

Розвиток мікрокредитування дозволить банкам зменшити кредитний ризик портфеля, підвищуючи рівень його диверсифікації. Робота за програмами мікрокредитування є хорошою PR-кампанією, здатною принести популярність банку серед широкого загалу потенційних клієнтів. Зі свого боку, невеликі організації зможуть користуватися широким спектром фінансових послуг. Саме в цьому ключ до успішного двостороннього розвитку як банків, так і сектора малого бізнесу.

Дослідження показали, що орієнтація банківської системи на кредитне забезпечення підприємницької діяльності та його практична реалізація можлива за умов чіткого і злагодженого механізму, який сприятиме розвитку ринкової економіки.

Вітчизняний досвід доводить, що ринкові механізми не є самодостатніми без державного стимулювання: банки виявилися неспроможними оптимально диверсифікувати кредитні портфелі без створення дисбалансів, які суперечать інтересам економіки України. Саме тому, вивчення зарубіжного досвіду банківського кредитування малого бізнесу та застосування його у практичній діяльності вітчизняних банківських установ є особливо необхідним напрямом оптимізації взаємодії банків із суб'єктами підприємництва.

ВИСНОВКИ

Дослідження банківського кредитування малого бізнесу в умовах кризових явищ в економіці України дозволило зробити ряд висновків науково-теоретичного та прикладного характеру, а саме:

1. Головною проблемою для видачі кредиту залишається відсутність або недостатність стартового капіталу малого підприємства. Щоб виправити критичну ситуацію, потрібні зусилля обох сторін. Для кредитних організацій можуть бути ефективні такі способи вирішення проблем:

- впровадження в банках стандартизованих процедур, що дозволяють знизити собівартість операцій з кредитування та скоротити термін розгляду кредитних заявок;

- збільшення терміновості пасивів банків, що дозволить знизити розриви між активами та пасивами за термінами запитання і погашення та поліпшить їх ліквідність, впровадження механізмів рефінансування;

- створення на державному і регіональному рівнях механізмів зниження кредитних ризиків через різні схеми гарантування та забезпечення кредитів малих підприємств, залучення великих підприємств області до поруки за малі і середні підприємства;

- вдосконалення нормативних вимог НБУ, спрямованих на здешевлення банківського бізнесу, що дозволить знизити процентні ставки за кредитами.

2. Комплекс заходів, пов'язаний з подоланням внутрішніх труднощів малих підприємств, є, по суті, переліком заходів щодо підтримки малого бізнесу. Серед них можна виділити лише ті кроки, які більшою мірою, ніж інші, здатні в найкоротші терміни забезпечити помітний ефект:

- субсидування процентної ставки за кредитами для малих підприємств, що працюють у галузях з низькою рентабельністю;

- стабілізація податкового режиму для малих підприємств;

- заходи, спрямовані на підвищення прозорості малого бізнесу;

- розвиток інфраструктури підтримки та освітня робота в середовищі малих підприємств;

- створення фондів підтримки малих підприємств, які б надавали допомогу в зборі документації та навчанні роботі з банками;

- стимулювання форсованого формування фонду кредитних історій.

3. Економічні особливості банківського кредитування малого бізнесу перешкоджають розвитку цього сегменту ринку кредитів:

- висока частка і абсолютна величина операційних (непроцентних) видатків у процесі кредитування, що пов'язано з незначним розміром і терміном самого кредиту;
- неможливість забезпечити достатню рентабельність операцій за рахунок невеликих в абсолютній величині процентних доходів банку;

- обмеженість або повна відсутність правових (і економічно виправданих) механізмів зниження кредитного ризику на всіх етапах кредитування;

- складність рефінансування та управління кредитним портфелем, що включає велику кількість різноманітних маленьких кредитів;

- обмеженість пропозиції кредитів для малого бізнесу і відсутність конкурентного ринку послуг з кредитування.

Все перераховане призводить до збереження відносно високих процентних ставок і неможливості отримання інвестиційних кредитів на термін більше 1 року;

4. Малі підприємства також не вільні від проблем, які ускладнюють отримання банківських кредитів:

- непрозора і недостовірна звітність, відсутність стимулів для адекватного відображення фінансових результатів у звітності;

- незначний масштаб бізнесу малого підприємства, що утруднює оцінку його стану;

- низька якість опрацювання бізнес-планів для залучення кредитів;

- нестабільність законодавства, головним чином в області оподаткування малих підприємств;

- незначний розмір власних коштів та відсутність ліквідних активів, які малі підприємства могли б використовувати в якості застави по кредиту;

- відсутність іншого забезпечення, обмеженість програм кредитування під заставу автотранспортних засобів та нерухомості;
- невідповідність рентабельності малого підприємства розміру процентних ставок за кредитами, до яких додаються різноманітні стягуються банком комісії;
- складність і тривалість процедури отримання банківського кредиту, часто посилюється, недостатньою кваліфікацією позичальника для належного оформлення всіх необхідних документів.

5. Сукупність розрізнених фінансових організацій, що пропонують бізнесу різні кредитні послуги, може розглядатися як система, тільки якщо будуть збудовані стійкі фінансові відносини між її різними елементами - банками, кредитними кооперативами, лізинговими компаніями, венчурними фондами, спрямовані на надання, акумулювання, раціональний перерозподіл і, в Врешті-решт, залучення фінансових ресурсів.

6. Неприйнятно, якщо державні ресурси, засоби бюджетів або кредити міжнародних фінансових організацій вважаються єдиним або головним джерелом реалізації програм кредитування малого бізнесу. Тому одним з найважливіших якостей системи кредитування малого бізнесу повинна стати «самодостатність», здатність залучати ресурси з ринку капіталів, акумулювати заощадження і накопичення громадян при мінімально необхідному і максимально ефективному посередництва держави. Ініціаторами тут могли б виступити банки та учасники ринку цінних паперів.

7. Головною невирішеною проблемою у забезпеченні кредиту залишається відсутність або недостатність стартового капіталу підприємств малого бізнесу. При оформленні кредитної угоди клієнт намагається отримати необхідну суму в банку повністю. При цьому банк зацікавлений, щоб і клієнт брав участь своїми грошима в даному кредитному проекті. Банк вважає, що тільки так у клієнта будуть зацікавленість у розвитку розпочатої справи і бажання повернути кредит. Не менш затребуваними, ніж банківський кредит, будуть фінансові послуги кредитних кооперативів та інших не кредитних організацій, діяльність яких може стати найбільш результативною за продуманої державної підтримки.

8. Заходи, спрямовані на активізацію кредитування підприємництва, мають відповідати інтересам як підприємців, так і фінансових інституцій і держави. Це пов'язано з тим, що сектор середнього і малого підприємництва традиційно належить до найбільш ризикованих позичальників, тому вимоги до забезпечення за такими банківськими кредитами найбільш жорсткі, а процентна ставка – найвища. Натомість надання позик суб'єктам підприємництва не кредитними організаціями дозволяє уникнути необхідності дотримання окремих вимог банківського законодавства, зокрема класифікації позичальників за групами кредитних ризиків, наявності високоліквідної застави і потреби формувати резерви на можливі втрати по кредитах, але об'єктивно звужує можливості такої фінансової підтримки.

З цих причин активізація кредитування підприємництва має передбачати надання позичкових коштів усіма способами, що не суперечать законодавству, а саме: банківського кредитування, надання бюджетних кредитів та позик з фондів підтримки підприємництва, фондів взаємного кредитування.

9 У компетенції держави лежить вирішення двох завдань: по-перше, формування стимулюючого законодавства і, по-друге, забезпечення бюджетної фінансової підтримки, потрібної для відновлення процесу кредитування банками вітчизняних підприємців, що потребує:

- передбачити можливість надання податкових пільг комерційним банкам, що займаються кредитуванням малого і середнього бізнесу;

- розширити фінансове забезпечення процесу кредитування малих підприємств в частинах: 1) законодавчого закріплення переліку пріоритетних галузей економіки та підприємств, що підлягають державній підтримці; 2) розробки механізмів довгострокового рефінансування банків для кредитування підприємств, що займаються інвестиційно-інноваційною діяльністю; 3) зменшення розміру обов'язкових резервів банків з урахуванням частки мікrokредитів та кредитів, наданих малим підприємствам, в загальному обсязі кредитного портфеля банку; 4) розвитку механізмів фінансової співпраці банків з бізнес-інкубаторами та Українським фондом підтримки підприємництва (УФПП);

5) пом'якшення вимог щодо відкриття філіалів банків у малих населених пунктах або створення дочірніх мікрофінансових організацій (МФО);

- залучення в Україну коштів міжнародних фондів, міжнародних фінансових організацій та забезпечення доступу до цих ресурсів вітчизняних кредитно-фінансових установ, що спеціалізуються на кредитуванні малого бізнесу;

- створення спеціальних державних фондів фінансування інноваційних програм малого бізнесу для покриття інноваційних ризиків.

10. Одним із важливих завдань держави є створення ефективної системи державних гарантій повернення кредиту. Існує три шляхи вирішення цього питання: ризики візьмуть на себе спеціально створені установи; гарантії для підприємств, які працюють у пріоритетних сферах економіки, беруть участь у виконанні регіональних програм розвитку або забезпечують державні замовлення, візьмуть на себе державні та муніципальні органи влади; запровадження схем продажу гарантій. Для України найбільш прийнятними є перші два варіанти, оскільки можливості застосування комерційних схем гарантування за кредитами для малого підприємництва є обмеженими через надзвичайну ризикованість підприємницької діяльності і високу вартість процедури ведення бізнесу.

11. Міжнародний досвід показує, що гарантійні фонди створюються за участі держави, місцевих органів влади, банків, що кредитують малі підприємства. Основною ціллю їх діяльності є сприяння в отриманні малими підприємствами банківських кредитів та іншого додаткового фінансування. Поряд з цим, у зарубіжних країнах застосовується мікрострахування як інструмент захисту дрібних підприємців з невисокими доходами від ризиків неплатоспроможності. В Україні для впровадження державної політики підтримки розвитку малого підприємництва необхідне використання іноземного досвіду в запровадженні схем гарантування кредитів та мікрострахування як додаткового джерела надходження капіталу в реальний сектор економіки країни та страхового захисту від певних ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова І.М. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / І. М. Абрамова // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 12 – 17.
2. Алексєєв С. Кредити «малому» бізнесу - проблеми та перспективи / С. Алексєєв С. - Режим доступу: <http://bankstatey.com/index.php?newsid=681>.
3. Арсюхин Е. Почему малый бизнес дает половину ВВП США и с трудом пробивается в России? [Текст] / Е. Арсюхин //Российская Бизнес-газета. – 2007. – № 594. – С. 37-38.; Малый бизнес шокирующее сравнение Запада с Россией и Украиной / Биржевой лидер. – 2011. – № 19. – С. 36-37.
4. Бабічева Ю.О. Гроші в економіці сучасного капіталізму [Текст]: монографія / Бабічева Ю.О., Трохова О.В. - М: Спілка. - 1983.-325с.
5. Базиліук А. В. Фінансові важелі розвитку малого бізнесу в Україні [Текст] // А. В. Базиліук // Актуальні проблеми економіки. – 2008.- №8. – С. 29-35.
6. Банківська енциклопедія [Текст] / М.І. Савлук, А.М. поддєрьогін, А.А. Пересада та ін.; під ред. Мороза А. М. – К.: Ельтон, 1993 р. – 333 с.
7. Банківські операції [Текст]: підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. пуховкіна та ін.; за заг. ред А.М.Мороза. - [2-ге вид., перероб.і доп.] – К.: КНЕУ, 2002, - 476.
8. Бех М.С. Проблеми кредитування підприємств малого і середнього бізнесу / М.С. Бех, Н.М Бех - Режим доступу: www.nbuiv.com.ua.
9. Біломістний О. М. Проблеми фінансування малих підприємств за рахунок банківського кредитування [Текст] / О. М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - № 1 (4). – 2009. - С. 81-84.
- 10.Бобров Є. А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу [Текст] / Є. А. Бобров // Фінанси України. – 2009.- №6. – С. 103-104.
- 11.Богачевський М.Б. Основи кредитної справи [Текст] / М.Б. Богачевський - М.: КОМ, 1946.-367с.

12. Варналій З. С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи. [Текст] / З. С. Варналій, А.П. Павлюк // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 4. - С. 64-73.
13. Вітряк А.М. Стратегічний аналіз розвитку філіальної мережі банку [Текст] / А.М. Вітряк // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – № 2 (23). – С. 95–98.
14. Вожжов А. П. Інвестиційне кредитування комерційними банками [Текст] / А. П. Вожжов, О. Л. Бондар, С. В. Бородін, Н. В. Попова // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 84–97.
15. Володченко М. Перспективне кредитування для малого бізнесу [Текст] // Бухгалтерія — 2008. — №17/8. — С. 8 — 9.
16. Воротіна Л. Державна підтримка малого бізнесу в системі трансформації економіки України [Текст] / Л. Воротіна // Економічні реформи сьогодні. — 2008. — № 29. — С. 32 – 33.
17. Всеукраїнська молодіжна організація Ради молодих підприємців України (РМПУ). – Режим доступу до докум.: <http://www.ukrbusiness.com.ua>.
18. Галан Н.І. Системи державної підтримки малого бізнесу в розвинутих країнах [Текст]: автореф. дис. к.е.н. / Н.І. Галан - К.- КНЕУ, 2006 – 24с.
19. Галь В. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні [Текст]: / В. Галь // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 5. — С. 13 – 15.
20. Геец В. Специальные экономические зоны: “черные дыры” или точки экономического роста [Текст] / В. Геец, В. Семиноженко // Технополис. – 2007. – № 1. – С. 30–32.
21. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємництва: діагностика, стратегія, ефективність [Текст]: монографія / Герасимчук В.Г. – К.: Вища школа, 2009. – 267с.
22. Глінський Є. Г. Проблеми регіональної банківської конкуренції [Текст] / Є.Г. Глінський // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: матеріали міжн. наук.-практ. конф. 15–16 жовтня 2009 р. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2009. – С. 110–112.

- 23.Гнатівський О.П. Ефективність запровадження та розвитку малого підприємництва в Україні [Текст] / О.П. Гнатівський //Фінансист.- 2008.- № 7. С.- 17-19.
- 24.Гнатцов О.Г. Малий бізнес в Україні : від стратегії зростання до стратегії розвитку [Текст] / О.Г. Гнатцов // Збірник матеріалів конференції «Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні».- К.: УПСК, 2006.- С.61-65.
- 25.Гоголь Т.А. Світовий досвід розвитку малого бізнесу та його адаптація в Україні [Текст] / Т.А. Гоголь // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 46. –С. 67-72.].
- 26.Гольченко І. Е. Тенденції розвитку міжнародної та вітчизняної банківських систем [Текст] / І. Є. Гольченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Т. 9. – Суми : Мрія-1 ЛТД ; УАБС, 2004. – 374с.
- 27.Гребенюк Л.А. Система забезпечення реалізації стратегії кредитування малого бізнесу [Текст] / Л.А. Гребенюк // Збірник наукових праць ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”. - 2010. - № 4 . С. 79 – 87, с. 83].
- 28.Гребенюк Л.А. Стратегічні цілі банківського кредитування малого бізнесу в Україні [Текст] / Л.А. Гребенюк // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 3(54) 2011 – С. 51 – 55.
- 29.Григор'єв С. Принципи створення та функціонування фондів кредитної гарантії / С. Григор'єв. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2009/files/09gsmocg.pdf.
- 30.Гриценко Л.Л. Оцінка потреби реального сектору України у банківських кредитах [Текст] / Л.Л. Гриценко, І.М. Боярко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – Т.1. – №4. – С.163– 172.
- 31.Даниленко, А. І. Фінансові проблеми реального сектора економіки та шляхи їх вирішення [Текст] : наук. доп. / НАН України ; Інститут економіки / А. І. Даниленко, М. І. Савлук, О. Д. Василик та ін. – К., 2001. – 49 с., с. 30.]

32. Джуччі Р. Криза кредитування в Україні: факти, причини та шляхи відновлення [Текст] / Р. Джуччі, Р. Кірхнер, В. Кравчук. – Берлін-Київ, червень 2010 року. – 17 с., с. 9].
33. Довгальова О.В. Регулятивна роль держави в сфері малого бізнесу [Текст]: монографія / О.В. Довгальова.- Донецьк:ТОВ «РВК» ПРОМО, 2007.- 376 с.
34. Долігіш М. Фінансові проблеми малих підприємств [Текст] / М. Долігіш // Регіональна економіка. – 2009.- №2. – С.154-158.
35. Донців В.Я. Проблеми законодавчого забезпечення малого підприємництва [Текст] / В.Я. Донців // Економіка підприємництва., 2008.- №7.- С.5-9.
36. Дребот Н.П. Проблеми та перспективи активізації співпраці банків з малим та середнім бізнесом [Текст] / Н.П. Дребот, О.П. Сідельник // Регіональна економіка. – 2007. – №1. – С.200-208.
37. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [Текст] / О. О. Другов // Стратегічні пріоритети - 2010. - № 4. - С. 115 - 120.
38. Дутченко О.М. Банківське кредитування малих підприємств [Текст] / О.М. Дутченко, В.С. Домбровський // Фінанси України. - 2010. - №9. - С. 24-29., 27].
39. Дябин В. И. Гарантийные схемы — реальный путь кредитования малого бизнеса [Текст] / В. И. Дябин, А. Ш. Джагарян // Market. — 2002. — № 12. — С. 12 — 13.
40. Дьякон Ю. Ще раз про малий бізнес // Економіка України. — 2008. — № 8. — С. 47.
41. Єрмошенко М.М.,Стороженко О.А. Комерційна діяльність малих підприємств: Навч. Посібник.- К.: Національна академія управління, 2003.-153с.
42. Жукова Н. Особливості кредитування комерційними банками суб'єктів господарювання в Україні [Текст] / Н. Жукова // Банківська справа. – 2006. – №2. – С. 65–73.]:
43. Зайцев, О. Программы микрокредитования в США [Текст] / О. Зайцев // Банковская практика за рубежом. - 2003. - № 2(50). - С. 72–75.

- 44.Збарський В. К. Тенденції розвитку малого підприємництва [Текст] / В. К. Збарський // Економіка АПК - 2011. - № 8. - С. 50 - 53.
- 45.Іванов Ю. Б. Малий бізнес: управління податками [Текст]: монографія / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку; НАН України / Ю. Б. Іванов, К. В. Петросянц. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 352 с., с. 157].
- 46.Іконніков В.С. Фінанси СРСР [Текст]: підручник / В.С. Іконніков - М.: Фінанси і статистика, 1984. - 375с.
- 47.Карамишева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки [Текст] / Г.М. Карамишева, А.Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №1. - С. 34-38, 37] ;
- 48.Клаус Брюммер Система підтримки підприємств малого и среднего бизнеса в Германии [Текст] / Клаус Брюммер // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 6. – С. 68-70.
- 49.Клочко Ю.О. Проблеми малого бізнесу в Україні [Текст] / Ю.О. Клочко // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 8–12.
- 50.Колеснікова Г.В. Про необхідність використання іноземного досвіду мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємству в Україні [Текст] / Г. В. Колеснікова // Економічний вісник Донбасу № 2 (20), 2010. – С. 75-79.
- 51.Копченко І. М. Етапи формування державної регуляторної політики у сфері малого підприємництва України [Текст] / І. М. Копченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009.- №4. – С.59-63.
- 52.Копченко І. М. Фінансовий механізм сприяння розвитку малого підприємництва[Текст] / І. М. Копченко // Фінанси України, 2008, № 5.- С. 65-69.
- 53.Корнейчук Н. Специальные экономические зоны: опыт и перспективы / Н. Корнейчук [Текст] / Н.Корнейчук // Вопросы экономики. – 1991. – № 10. – С. 107–114.
- 54.Коробчук Т.І. Сучасні проблеми банківського мікрокредитування в Україні [Текст] / Т.І. Коробчук // Економічні науки. - 2011. - №4. - С. 86-93., 87].

- 55.Кредити для малого бізнесу: все-таки реальність?. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/04/10/234460>.
- 56.Кредитування малого та середнього бізнесу [Текст] / Інформаційно-аналітична записка // Дзеркало тижня, 16 травня, 2011.
- 57.Кривень Н. Банківське мікрокредитування «нового» бізнесу в Україні/ Н. Кривень // [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua/](http://www.nbu.gov.ua/)
- 58.Кривень Н. В. Фінансово-кредитні важелі впливу міжнародних програм для стимулювання розвитку мікрокредитування малого бізнесу в Україні [Текст] / Н. В. Кривень // Вісник Університету банківської справи Національного банку України - 2011. - № 2 (11). – С. 77-81.
- 59.Кривень Н. Зарубіжний досвід мікрокредитування / Н. Кривень // [Електронний ресурс] Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua/](http://www.nbu.gov.ua/).
- 60.Кудінов А. С. Стан та перспективи розвитку мікрокредитування в Україні [Текст] / А. С. Кудінов // Актуальні проблеми економіки. – 2009.- №7. – С. 37-41.
- 61.Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика [Текст]: навч. посіб. — [3-тє вид., перероб. і доп.] — К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. — 215 с. — (Вища освіта XXI століття).
- 62.Лаптев В.В. Правові основи банківського кредитування промисловості в СРСР [Текст]: навч. посібник / В.В. Лаптев, В. Ф. Кузьмін .- М: Рада, 1963 .- 356с.
- 63.Лащ Т.А. Проблеми банківського кредитування малого бізнесу [Текст] / Т.А. Лащ // Економічний простір.- 2009.- №23/1. С.5.
- 64.Луців Б.Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б.Л. Луців // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/articles/article-34/>.
- 65.Ляшенко В. И. Кредитна інфраструктура малого бізнесу: ретроспектива та перспектива [Текст] / В. І. Ляшенко, Т. В. Соколова // Вісник економічної науки. — 2006. — № 1. — С. 95 - 102.
- 66.Мазур В. Р. Оцінка сучасного стану малого підприємництва в Україні [Текст] / В. Р. Мазур // Актуальні проблеми економіки. – 2009.- №12. – С.80-89.

67. Майборода, В. Роль банківського сектора Німеччини у сприянні розвитку малих та середніх підприємств [Текст] / В. Майборода // Вісник НБУ. – 2003. – № 4. – С. 54-61.
68. Маслак О.І. Особливості кредитування реального сектору економіки в умовах фінансової нестабільності [Текст] / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики - Випуск 2(11)/2011- С.3-11.
69. Масляева М. Малый бизнес по-французски / М. Масляева, Ю. Рубинский // Портал бизнес-планов и руководств для малого бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.openbusiness.ru/html_euro/france_open11.htm.
70. Могильницький Р. Роль мікрокредитування у розвитку приватної ініціативи: міжнародна та вітчизняна практика [Текст] / Р. Могильницький // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 44–48.
71. Налогообложение / EURORUSS-BUSINESS.COM. Информационный портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euroruss-business.com/de/ecsparvochnik/japan/nalogooblozhenie.html>.
72. Непрозорість – ключова проблема кредитування бізнесу – банкіри [Текст] // Економічна правда, - 10.04.2011.
73. Нескородєва І.І., Биковська А.М. Особливості кредитування малого бізнесу в Україні [Текст] // Вісник економіки транспорту і промисловості - № 33, 2011- С.125 -130.
74. Озаринська В.В. Основи формування системи підтримки малого бізнесу в Україні [Текст] // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті - № 37. – 2011. - С. 153-162.
75. Онищук, Я. В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу [Текст] / Я. В. Онищук // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 51–59.
76. Операції комерційних банків [Текст]: навчальний посібник / Ред. О. В. Жданов. – 2-ге вид. доп. — Львів: ЛБІ НБУ, 2001. — 516 с..
77. Офіційний сайт «Простобанк консалтингу»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobank.ua>.

- 78.Офіційний сайт Артмедіа [Електронний ресурс].- Режим доступу:
www.artmedia.net.ua
- 79.Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aub.com.ua>.
- 80.Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- 81.Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>.
- 82.Офіційний сайт науково-публіцистичного журналу «Контракти» [Електронний ресурс].- Режим доступу: - www.kontrakty.com.ua.
- 83.Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
- 84.Офіційний сайт Програми мікрокредитування в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.microcredit.com.ua>.
- 85.Панова Г.С. Кредитна політика комерційного банку [Текст] / Г. С. Панова- М.: ІКЦ «ДІС», 2007.-352с.
- 86.Пантелєєв В.П. Теоретичні засади банківського інвестиційного кредитування юридичних осіб [Текст] / В.П. Пантелєєв, М.С. Микова // Ефективна економіка <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=207>.
- 87.Підтримка розробки та впровадження Європейської хартії для малих підприємств в Україні / Представництво Європейського Союзу в Україні. — [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http:// ec.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2009/20090423_01_uk.htm](http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2009/20090423_01_uk.htm).
- 88.Піхняк Т.А. Проблеми кредитування малих підприємств в Україні та напрями їх вирішення [Текст] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9, – С. 232-237.
- 89.Положення про порядок реалізації в АКБ «Форум» Програми мікрокредитування по лініях Європейського банку реконструкції і розвитку та Німецько-Українського фонду [Текст] - 2003 р.- 72с.

90. Про банки і банківську діяльність: закон України: прийнятий 07.12.2000 р. № 2121-III / Верховна Рада України. – офіц. вид. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. — №1. – С. 2 – 47.
91. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 №2063 / Верховна Рада України. – Офіційний текст.- Режим доступу до Закону // [zakon1/rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).
92. Про затвердження Порядку використання у 2010 році коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва: постанова Кабінету Міністрів України: прийнята 12.10.2010 р. № 923 / Верховна Рада України. – Офіційний текст.- Режим доступу до Закону // [zakon1/rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).
93. Про заходи щодо реалізації Програми реформування бухгалтерського обліку та звітності Національного банку України і комерційних банків України: Постанова Національного банку: прийнята 21.11.1997 N 388 / національний банк України. - Офіційний текст.- Режим доступу до Закону // <http://www.bank.gov.ua>.
94. Про лізинг: закон України: прийнятий 16 грудня 1997 р. № 1785 / Верховна Рада України. – Офіційний текст.- Режим доступу до Закону // www.rada.gov.ua.
95. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: закон України: прийнятий 21.12.2000 р. № 2157 / Верховна Рада України. – Офіційний текст.- Режим доступу до Закону // www.rada.gov.ua.
96. Про підприємництво: закон України: прийнятий 3.06.1991р., № 784-XIV / Верховна Рада України. – Офіційний текст.- Режим доступу до Закону // www.rada.gov.ua.
97. Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994р. № 784-XIV// Офіційний сайт «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.
98. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні [Текст]. – К., 2001. – Вип. 4. – 64 с.

99. Проблеми та перспективи розвитку кредитування малого бізнесу комерційними банками України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=635>.
100. Сливка Ю. Державна підтримка малого та середнього бізнесу досвід Німеччини [Текст] / Ю. Сливка // Зб. наук.-публіцистичних статей за матеріалами студентської конференції "Україна в новому тисячолітті очима молодих фахівців". – Миколаїв, 2000. – С.73-77.
101. Смовженко, Т. С. Посилення впливу стимулюючої функції податків на розвиток підприємництва [Текст] / Т. С. Смовженко, О. М. Люткевич, Г. П. Федорова / НАН України ; Інститут регіональних досліджень; Національний банк України. Львівський банківський ін-т / М. А. Козоріз (відп. ред.). – Л. : ЛБІ НБУ, 2001. – 50 с.
102. Соціально-економічний розвиток України за січень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
103. Трахтенберг І.А. Грошовий обіг і кредит при капіталізмі [Текст] / І.А. Трахтенберг- М.: Контур, 1962.- 324с.
104. Унінець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика. [Текст]: навч посібн. // В. П.Унінець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. - [Вид. 2-ге, доп. і перероб]. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 392 с.
105. Харитоновна Д. Малый бизнес по-японски [Текст] / Д. Харитоновна // Деловая Москва. – 2006. – № 19(590). – С. 28-29.
106. Чайковський Я.І. Сучасні форми кредитного співробітництва банківських установ з позичальниками [Текст] / Я.І. Чайковський // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. Збірник наукових праць кафедри управління трудовими ресурсами і розміщення продуктивних сил ТАНГ. – 2006. - № 11. –С.110 – 114.
107. Чудаєва І. Б. Роль комерційних банків у становленні й розвитку технопарків України [Текст] / І. Б. Чудаєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – 340 с. - С. 320-327.

108. Шенгер Ю.Є. Нариси радянського кредиту [Текст] / Ю.Є. Шенгер - М.: Госфініздат, 1961. -322с.
109. Щипанська М. В., Круглянко А. В. Фінансування малих підприємств в Україні в умовах економічної кризи. [Електронний ресурс] - Режим доступу: // <http://intkonf.org/>.
110. Ямпільський М.М. Про трактування кредиту [Текст] / М.М. Ямпільський // Гроші та кредит .-1999 .- № 4. - С. 31. – 43.
111. COUNTDOWN 2005, MICROFINANCE SUMMIT CAMPAIGN, Feb. 2001 [Електронний ресурс].- Режим доступу: (various documents publicized in www.microfinancesummit.org).