

КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ЯК ЧИННИК ВИРШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Малий та середній бізнес – найпотужніший виробничий сектор більшості сучасних ринкових економік. Мале та середнє підприємництво є важливим прискорювачем у формуванні бізнес-середовища, розв'язанні проблем зайнятості населення, насиченості споживчого ринку товарами та послугами, наповненні бюджетів різних рівнів та становленні середнього класу суспільства.

Важливою складовою трансформаційних процесів, які відбуваються в Україні, є розвиток малого та середнього бізнесу. Разом з тим, спостерігається тенденція зниження життєздатності малого та середнього підприємництва у нашій державі внаслідок значного податкового тиску, різного роду адміністративних бар'єрів, обмеженості фінансово-кредитних ресурсів. Активізація малого та середнього бізнесу у країнах з розвинутою економікою відбувається за фінансово-кредитної підтримки держави під патронажем уряду та державних органів із використанням коштів бюджету, а також авторитету держави та важелів державної економічної політики, що спроможні зробити привабливими для суб'єктів приватного сектору співробітництво з малими та середніми підприємствами. В Україні ж найближчим часом розраховувати на державну фінансову підтримку малого та середнього підприємництва не доводиться. У таких умовах особливо актуального значення набуває проблема пошуку альтернативних джерел інвестиційного та кредитного забезпечення діяльності малих та середніх підприємств, власні інвестиційні ресурси яких, як правило, доволі обмежені. Важливим економічним інструментом активізації підприємництва має стати банківська система. Акумуляючи капітал і вміло маневруючи грошовими коштами, банки можуть не лише створювати потужний грошовий потік, а й забезпечувати мобільні потреби господарюючого суб'єкта у кредитах, що виступає додатковим джерелом реалізації його економічного потенціалу. Але для вітчизняного ринку фінансово-кредитних ресурсів характерні порівняльна дорожнеча та надзвичайна

короткотерміновість кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу пов'язане із незначними сумами кредитів, високою трудомісткістю, низькою рентабельністю, значним ризиком для банку, оскільки для цієї категорії позичальників є характерними: неспроможність нести фінансове навантаження щодо сплати відсотків за кредитом, нестабільність ведення господарської діяльності, відсутність ліквідної застави, велика ймовірність банкрутства. Суттєвою проблемою також є невідпрацьованість кредитних відносин між банківськими установами та малими і середніми підприємствами. За таких обставин сьогодні є актуальною потреба пошуку нових альтернативних схем та методів кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу банками. Слід також відзначити, що у сучасній економічній літературі нашої країни практично не висвітлені проблеми кредитування банками малого та середнього бізнесу, немає докладного викладу технології та методів кредитування малих та середніх підприємств. На сьогодні можна відзначити лише невелику кількість українських економістів, які зробили вагомий внесок у галузі дослідження та пошуку шляхів вирішення проблем становлення малого та середнього бізнесу в Україні, серед яких: Варналій З.С. [3], Долішній М.І. [4], Козоріз М.А. [4; 5], Смовженко Т.С. [6].

Серед основних чинників, що перешкоджають розгортанню малого та середнього бізнесу в Україні, зазначимо відсутність фінансово-кредитної підтримки з боку держави та малий обсяг прямих іноземних інвестицій. Високий рівень реальних кредитних відсоткових ставок, відсутність матеріальної застави для забезпечення повернення отриманих коштів та нерозвиненість небанківського фінансового посередництва у багатьох випадках унеможливають отримання зовнішнього фінансування для започаткування бізнесу, в тому числі – закупівлі нового обладнання, оренди та ремонту виробничих приміщень, проведення реклами. Розвиток малого підприємництва суттєво залежить від надання йому фінансової підтримки, особливо в умовах складної економічної ситуації в країні. Проте через проблеми наповнення державного й місцевих бюджетів фінансова підтримка підприємництва практично не здійснюється. Окрім того, залишається законодавчо не врегульованою проблема мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва, а саме – створення й діяльності спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних установ з мікrokредитування.

З метою виходу з економічної кризи та виправлення становища, що склалося в державі у сфері малого підприємництва, Верховна Рада України прийняла Закон України „Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні”. Програмою передбачені створення державної системи забезпечення розвитку та підтримки малого підприємництва; створення належних умов розвитку малого підприємництва в регіонах; активізація фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів, пошук нових форм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва; розробка та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва [1].

Дослідження всього спектру проблем, що супроводжують малий і середній бізнес й стримують його розвиток, свідчать, що проблема реального і вчасного забезпечення фінансовими ресурсами малого підприємництва постала ще гостріше, ніж в інших сферах. Як свідчить практика, для більшості вітчизняних малих підприємств основним джерелом фінансування виробництва є їхні власні кошти. Однак для їх розвитку необхідні значні обсяги додатково залучених коштів. А в Україні поки що не створено цілісної системи фінансово-кредитної підтримки підприємництва, і в першу чергу малих та середніх підприємницьких організацій, що не тільки стримує розвиток такої діяльності, але й знижує ефективність її функціонування та вплив на піднесення національної економіки.

Суттєвим важелем регулювання розвитку малого і середнього бізнесу є надання йому кредитної підтримки, без чого він просто виявиться неконкурентоспроможним порівняно з великими підприємствами, концернами чи об'єднаннями, оскільки малі фірми не мають можливості надавати необхідні, фінансові гарантії, а тому й одержувати в банках кредити, брати широку участь в лізингових операціях. Проведені дослідження свідчать, що питома вага власних коштів малих підприємств у середньому коливається в межах 30% від загальної суми. За умов відсутності власних заощаджень із метою здійснення капітальних вкладень для розширення власного виробництва, його модернізації та освоєння нових видів продукції малі та середні підприємства прагнуть залучити довготермінові ресурси і безпосередньо звертаються за кредитами до банків [2, с. 149].

Останнім часом при проведенні активних операцій банки відчують труднощі зі збільшенням обсягу кредитного портфеля: бракує потенційно платоспроможних позичальників. На банківському ринку існує певна конкуренція за кредитування великих і середніх підприємств, фінансовий стан яких задовільний таких. При цьому майже не приділяється уваги малим підприємствам, насамперед дрібному бізнесу. Але враховуючи ситуацію на банківському ринку, можливо, саме малий бізнес за певних умов стане основним їх споживачем. Це пов'язано насамперед з тим, що більшість українських банків – невеликі, вони не в змозі конкурувати з великими банками за платоспроможного позичальника. Крім того, основні джерела доходу банків за останні роки – валютний ринок та ринок державних цінних паперів – не дають таких прибутків, як раніше. Тому основним суб'єктом активних операцій невеликих банків може стати саме малий бізнес [7, с. 30].

Однак, досвід показує, що банки неохоче працюють з малими підприємницькими структурами, оскільки більшість таких потенційних клієнтів не має майна і ресурсів, які вони можуть заставити під кредит, а отже, зростає ризик неповернення позичених коштів. Діючі на ринках ставки кредитних ресурсів занадто високі для малих підприємств, що спонукає їх шукати інші шляхи задоволення власних потреб у

фінансових ресурсах. У більшості випадках малі підприємницькі структури звертаються до організацій, які надають значно дешевші кредитні послуги, ніж банківські установи [629, с. 279].

На кредитуванні банками суб'єктів малого та середнього бізнесу позначаються деякі чинники, які впливають на кредитний ринок в цілому. Насамперед ідеться про низьку рентабельність суб'єктів господарювання реального сектору, а також високі ризики кредитування цього сектору. Крім того, розвиток кредитування гальмується через відсутність реальних інструментів захисту інтересів банків. Бракує цивілізованого механізму впливу на позичальників, які не повертають борги за кредитами. Для поживлення кредитної діяльності банків, зокрема стосовно малого та середнього бізнесу, необхідно створити загальні передумови для зниження банківських ризиків. Зростанню комерційної зацікавленості банків у розширенні кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу сприятиме також скорочення витрат банків, пов'язаних з опрацюванням кредитних заявок, інвестиційних проектів клієнтів тощо. Серед інших чинників, які стримують розвиток банківського кредитування малого підприємництва, – переважання у пасивах „коротких” грошей, невідпрацьованість технології кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу. Знижує зацікавленість банків у кредитуванні малого бізнесу й те, що надаючи позику без застави, вони повинні формувати резерви під кредитні операції за рахунок власного прибутку. Однак деякі зрушення у кредитуванні малого бізнесу в Україні все ж відбулися. Це дає підстави вважати, що керівництво банківських установ почало усвідомлювати, що реально підвищити свою конкурентоспроможність на ринку фінансових послуг у майбутньому можна лише за умов залучення суб'єктів малого підприємництва до своєї клієнтської бази, тому дедалі частіше у структурі банківських установ з'являються відділи з кредитування малого і середнього підприємництва, розробляються нові методики надання кредитів цьому сектору економіки. Окрім того, на ринку фінансових послуг успішно функціонують банки, які орієнтуються виключно на суб'єктів малого підприємництва [836, с. 14].

В Україні майже не використовується досвід зарубіжних країн щодо зниження ризику підприємницької діяльності, гарантування повернення кредитів та позик, наданих малим та середнім підприємницьким структурам державою, регіональними та місцевими органами влади, великими об'єднаннями та компаніями.

Одним із перспективних шляхів до вирішення проблеми кредитування малого та середнього бізнесу у банківській установі є опанування ринку факторингового, лізингового і форфейтингового обслуговування. Враховуючи підвищений ризик банку при кредитуванні малих та середніх підприємств і те, що для даної категорії позичальників є характерним брак ліквідної застави, доцільно використовувати факторингові операції. Перевага полягає в тому, що питання про оплату вимоги платником повністю виключається з сфери уваги постачальника. Для малих зовнішньоторговельних організацій можна використовувати таку форму кредитування, як форфейтинг, при якій експортер, одержавши від імпортера тратти (переказні векселі), що акцептуються останнім, продає їх зі знижкою банку. При настанні терміну оплати імпортер погашає свою заборгованість. Вдаючись до форфейтингу, експортер дістає можливість додатково мобілізувати засоби і скоротити дебіторську заборгованість. Особливість форфейтингу полягає в тому, що при покупці векселя дисконт є певною величиною, і протягом всього терміну кредитування не змінюється, не дивлячись на зміни ставок на ринку капіталів. При цьому експортер може провести точний розрахунок ціни товару з урахуванням реальних витрат щодо залучення засобів. Особливою формою кредитування може стати фінансовий лізинг, який сприятиме розвитку промислових малих та середніх підприємств, і по суті рівносильний довготерміновому кредитуванню. В результаті лізингової операції лізингодавець купує у виробника обладнання на замовлення клієнта, якому і здає його в довготермінову оренду, при цьому вартість обладнання та експлуатаційні витрати повністю окуповуються лізингодавцю протягом терміну оренди. Використання даних видів банківського обслуговування дозволить збільшити прибутки банківської установи та активізувати роботу малого та середнього бізнесу в Україні.

На нашу думку банківським установам доцільно будувати кредитну політику щодо кредитування малого та середнього бізнесу, яка націлена на більш повне задоволення інтересів цієї категорії клієнтів, на встановлення низьких процентних ставок за кредитами і при цьому враховувати те, що сума кредиту не повинна перевищувати суму власних коштів позичальників, застава повинна бути декількох видів або, принаймні, складатися з декількох різних предметів і її вартість повинна перевищувати суму кредиту з відсотками. Ми вважаємо, що для того, щоб кредитні фахівці у процесі роботи з клієнтами могли визначити оптимальний розмір процентної ставки за кредит і оптимальну величину кредиту, який потенційний позичальник може залучити, необхідно здійснювати побудову економіко-математичних моделей взаємозв'язку банку і підприємства при кредитуванні. У випадку кредитування малих та середніх підприємств у своїй діяльності банк має йти назустріч своїм клієнтам і, на наш погляд, в основі побудови моделей мають бути закладені інтереси підприємства.

Для оптимізації кредитної діяльності банківської установи щодо суб'єктів малого та середнього бізнесу необхідно також переглянути діючу методику оцінки фінансового стану позичальників і усунути наступні слабкі місця: фінансовий аналіз підприємств при видачі кредиту здійснюється за допомогою одного розробленого комплексу фінансових коефіцієнтів шляхом бальної оцінки; склад коефіцієнтів не змінюється залежно від особливостей клієнта, його галузевої приналежності; значення фінансових коефіцієнтів приймаються однаковими для всіх підприємств, хоча для різних галузей вони є різними. Суттєвим недоліком методики оцінки фінансового стану позичальника є те, що при здійсненні фінансового

аналізу малого підприємства-юридичної особи застосовується така ж схема, як для великих підприємств. Виходячи з недосконалості методики фінансового аналізу, що проводиться банком можна запропонувати наступні шляхи її вдосконалення: використання різних, можливо нетрадиційних для банку фінансових моделей і показників для більш повного і всебічного аналізу; зміна складу показників залежно від галузевої належності позичальника та його особливостей; порівняння показників слід здійснювати у таких напрямках: з аналогічними показниками основних конкурентів, з середніми показниками по галузі, з показниками найкращих та найгірших фірм галузі, з власними показниками за попередні періоди; зосереджувати увагу на достовірності даних звітності, за якою проводиться фінансовий аналіз, вмінні побачити їх фальсифікацію; підвищення кваліфікації кредитних працівників, оволодіння ними спеціальних навичок; практикувати особисті візити працівників банку на підприємство, що допоможе скласти загальне уявлення про те, в якому стані знаходиться бізнес. Окрім вищезазначених заходів ми рекомендуємо банку розробити окрему схему здійснення фінансового аналізу при кредитуванні малих підприємств, яка б враховувала доходи та витрати не лише підприємства, а й фізичної особи-власника. Оскільки кредити малим підприємствам, як правило, короткотермінові, акцент слід робити на тих коефіцієнтах, які враховують короткотерміновий характер кредиту і при їх розрахунку слід обов'язково враховувати зв'язок між господарською та приватною сферами клієнта. Невід'ємним елементом аналітичної роботи щодо оцінки кредитоспроможності малих підприємств має стати й аналіз ділового ризику, який дозволяє прогнозувати достатність джерел погашення позики. Діловий ризик пов'язаний з неперервністю кругообігу фондів. Його чинниками є: надійність постачальників, їх диверсифікація, сезонність поставок, тривалість зберігання сировини і матеріалів, наявність складських приміщень тощо. Перераховані чинники ділового ризику обов'язково мають враховуватись при розробці банком стандартних форм кредитних заявок, техніко-економічних обґрунтовувань можливості видачі позики.

На наш погляд важливим напрямком підвищення ефективності методики оцінки фінансового стану у банку при кредитуванні малого підприємництва є аналіз грошового потоку потенційного позичальника, який базується на зіставленні обсягів припливу і відпливу коштів позичальника за певний період. Ці дослідження проводяться з метою усунення можливих причин, що викликають складності погашення кредиту через відсутність коштів у клієнта по об'єктивних причинах. Елементами припливу коштів є прибуток, нарахована амортизація, вивільнення коштів із запасів, дебіторської заборгованості, з інших активів, приріст акціонерного капіталу. Елементи відпливу коштів – це додаткові вкладення у запаси, дебіторську заборгованість, основні фонди, інші активи, погашення позик, сплата податків, процентів, дивідендів. Для виявлення коливань надходжень необхідно складати прогноз руху грошових коштів на період користування кредитом.

Загалом запровадження принципово нових механізмів роботи з клієнтами, освоєння нових видів кредитування, вдосконалення методики оцінки фінансового стану позичальників у банку сприятиме підвищенню ефективності та оптимізації кредитної діяльності щодо суб'єктів малого та середнього бізнесу.

На наш погляд, для сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є перспективним:

8. Впроваджувати нові схеми фінансової підтримки підприємництва, які базуються на використанні досвіду держав, в яких спостерігається розвиток малого та середнього бізнесу. Для цього функції гаранта та контролера за ефективністю використання таких коштів повинна виконувати держава.

9. Організацію банківської роботи спрямовувати на забезпечення надійного зацікавленого партнерства у взаємовідносинах банку з клієнтом, результатом якої має стати найбільш ефективне використання наданих у позичку коштів, що позитивно впливають на загальний стан економічного розвитку країни. Сучасна практика організації кредитних відносин між банками і позичальниками має цілковито ґрунтуватися на індивідуальному підході банківської установи до кожної конкретної позичкової операції. Правильний вибір цілей кредиту визначає низький ризик і гарантує прибутковість кредитної діяльності. Отже, потенціал, який має банк на ринку кредитних послуг, може бути повністю використаний лише тоді, коли банк забезпечить систематичний діалог співпраці та відповідну якість сервісу, яка визначається запитами клієнтів і характеризується такими основними параметрами: рівень банківської атмосфери, що виражається у доброзичливості, коректності поведінки та повній зосередженості на клієнтові; мінімальна витрата часу на виконання банківських операцій, що виражається у відсутності черги, гнучкості при узгодженні термінів, зручних рішеннях; довіра до банку, що виражається в компетентності персоналу, надійності збереження інформації, швидкості та надійності обслуговування, зрозумілості та якості подання інформації.

10. Чітка організація кредитного процесу кредитування малих та середніх підприємств, при якій банк зможе знизити кредитний ризик і витрати робочого часу на видачу кредиту. При цьому необхідно враховувати особливості кредитного процесу, який значною мірою залежить від таких чинників, як масштаб, організаційна структура, кваліфікація персоналу, величина кредитного портфеля, види позик, склад клієнтів банків тощо.

11. Застосування банками систематичного аналізу фінансової діяльності позичальників, який би виступив не лише формою контролю, а й сприяв би вдосконаленню методів кредитування.

12. Банківським установам раціонально та ефективно здійснювати управління ризиковими операціями:

- на практиці використовувати не окремі методи зниження ступеня кредитного ризику, а їх раціональну комбінацію, використовуючи різні схеми та способи, спираючись на власний досвід та професіоналізм фахівців;

- проводити більш гнучку політику при оцінці фінансового стану позичальників, використовуючи різні інструменти та моделі для всебічного аналізу, використовуючи як можна більше джерел інформації;

- при кредитуванні малого та середнього бізнесу широко використовувати такий метод управління кредитним ризиком як страхування.

Загалом українським банкам необхідно детальніше вивчати й узагальнювати методи, які отримали своє відображення на практиці. Ефективно управляти кредитними ресурсами й одержувати прибуток дозволяють банкові тільки об'єктивний підхід до оцінки кредитоспроможності малих та середніх підприємств та врахування можливих ризиків за кредитними операціями.

Література

1. Закон України „Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” N 2157-III 21.12.2000 р.

2. Бедринець М. Д. Кредитні спілки в системі фінансового забезпечення діяльності малого бізнесу // *Фінанси України*. – 2001. – №7. – С.149–155.

3. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. Навч. Посібник. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001. – 277 с.

4. Долишній М. І., Козоріз М. А., Мікловда В. П., Даниленко А. С. *Підприємництво в Україні: Проблеми становлення і розвитку*: Навч. Посібник. – Ужгород: Карпати, 1997. – 363 с.

5. Козоріз М. А. *Організаційно-фінансові проблеми розвитку підприємництва в Україні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Зб. Наук. Праць*. – Львів: ІДР НАНУ, 2001. – С.46–51. – Вип. XVII.

6. Смовженко Т. С. *Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія*. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ – 2000. – 464 с.

7. Цилорик Д. *Процес кредитування підприємств малого бізнесу та його складові // Вісник Національного банку України*. – 2000. – №11. – С.30–31.

8. Щигаль В. *Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні // Вісник Національного банку України*. – 2003. – №1. – С.13–15.

Фриман Е.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ВОЛЕВОЙ АКТИВНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ¹

Переход от административной экономики к рыночной характеризуется принципиальным изменением роли и миссии управленческого персонала предприятия. Он становится активным ресурсом формирования конкурентного преимущества предприятия, обеспечивающим его стабильное положение на рынке товаров, работ и услуг.

Процесс управления представляет собой осознанную деятельность менеджеров предприятия. Осознание миссии, целей и задач бизнеса позволяет менеджерам каждого подразделения отражать действительность определенного момента, творчески изменять ее, планировать предполагаемые действия, предвидеть их результаты, а также нести ответственность за принятые решения.

Использование управленческого персонала промышленного предприятия предполагает всестороннюю, постоянную и объективную оценку результатов его труда, суть которого состоит как в принятии управленческих решений, так и в организации подчиненных на их выполнение. Очевидно, что о достоинствах управленцев нужно судить не по его профессиональным качествам, а по тому, как он ими пользуется.

Оценка управленческого персонала предприятия имеет объект, предмет и субъект. В качестве объекта отношения рассматривается процесс результативной деятельности управления. Субъектами оценивания являются:

руководители, топ – менеджеры, менеджеры, координаторы и специалисты предприятия. Предмет оценки выражается в алгоритме измерения значений количественных и качественных критериев оценки деятельности управленческого персонала. Оценку следует рассматривать как отношение менеджеров предприятия к осуществлению управленческой деятельности.

В настоящее время существуют множество определений оценки управленческого персонала. Так по определению А. Богословского [1], «Оценка это определение профессиональных и личностных качеств сотрудников исходя из их функциональных обязанностей по заранее установленным критериям». Такое понимание оценки позволяет определить статическое состояние человеческого капитала управленческого персонала и не отражает его результативности.