

Українська академія банківської справи

На правах рукопису

Люта Ольга Василівна

УДК 336.131

**ФОРМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ
ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

**Науковий керівник –
доктор економічних наук,
професор
Науменкова Світлана Валентинівна**

Суми - 2000

ЗМІСТ

ВСТУП	стор 3
РОЗДІЛ 1. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку підприємництва в Україні	10
1.1. Формування ефективної кредитної системи в умовах ринкової трансформації	10
1.2. Основні напрямки фінансової підтримки розвитку підприємництва в сучасних умовах	23
1.3. Особливості кредитування малих і середніх підприємств за рахунок міжнародних кредитних ліній	
РОЗДІЛ 2. Роль кредитних спілок у забезпеченні фінансової підтримки підприємництва	
2.1. Характеристика загальних тенденцій розвитку кредитних спілок як низової ланки кредитної системи	
2.2. Особливості формування позичкового фонду кредитної спілки	
2.3. Організація кредитування та специфіка інвестиційної діяльності кредитних спілок	
РОЗДІЛ 3. Запровадження нових організаційних форм для забезпечення фінансової підтримки та подальшого розвитку підприємництва	
3.1. Вдосконалення діяльності територіальних фондів підтримки підприємництва в забезпеченні розвитку малого та середнього бізнесу	
3.2. Використання інститутів кооперативної самоорганізації для стимулювання розвитку підприємництва	
3.3. Організаційно-економічні засади створення та діяльності комунальних і кооперативних банків	
ВИСНОВКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Одним із напрямків стимулювання розвитку виробництва є підтримка малого та середнього підприємництва, яке є низовою ланкою виробничої системи, що характеризується сталим розвитком, забезпечує високий рівень зайнятості населення та створює певні соціальні умови для забезпечення необхідного рівня життя населення країни.

В сучасних умовах трансформації економіки та переходу до нових ринкових відносин підприємництво стало найбільш масовим суспільним явищем, яке спричиняє визначальний вплив на всі сторони суспільного життя. Малі та середні підприємства завдяки гнучкості та чутливості до змін попиту і його диверсифікації, готовності до сприйняття технологічних інновацій можуть розширювати асортимент продукції за незначних капіталовкладень і сприяти продуктивній зайнятості населення. Всебічна підтримка та подальший розвиток підприємництва сприяють зниженню диспропорцій на товарних ринках, стимулюють розвиток конкуренції, дають змогу підвищити доходи громадян та забезпечити сталі доходи місцевих бюджетів. На сьогоднішній день підприємництвом охоплено понад 35% зайнятого населення, а відповідно до Програми “Україна - 2010” очікується, що у 2010 р. кількість працюючих у сфері малого та середнього бізнесу становитиме не менш як 50% зайнятого населення [117].

У зв'язку з важливістю для народного господарства малих і середніх підприємств постають проблеми розширення та вдосконалення їх державної фінансової підтримки, а також, перш за все, розробки та обґрунтування нових форм недержавної фінансово-кредитної підтримки підприємництва в Україні.

До останнього часу державна фінансова підтримка малого підприємництва та бізнесу, хоча і в незначних обсягах, здійснювалася безпосередньо, але переважне значення мало нормативно-законодавче забезпечення та створення сприятливих умов для залучення інвестицій і накопичення капіталу в цьому секторі економіки. Однак фінансове

становище малих і середніх підприємств залишається нестійким, про що свідчать значні обсяги кредиторської заборгованості та низький рівень рентабельності їх діяльності.

У зв'язку з цим постають проблеми створення спеціалізованих фінансових установ стимулювання малого підприємництва та надання пільгових кредитів малим підприємствам, розширення кредитування за рахунок міжнародних кредитних ліній, що виділяються ЄБРР, Німецько-Українським Фондом, USAID, Фондом Євразія, залучення до фінансування підприємницьких структур коштів інших фінансово-кредитних установ, інститутів кооперативної самоорганізації, зокрема кредитних спілок, створення спеціальних регіональних фондів для підтримки підприємництва, комунальних і кооперативних банків тощо. Тому тема дисертаційного дослідження є актуальною, має важливе теоретичне і практичне значення й потребує подальшої розробки.

В цілому у вітчизняній науковій літературі питання організації фінансів і фінансово-кредитної підтримки малих і середніх підприємств висвітлені досить широко. Цій проблемі присвячено роботи Білик М.Д., Василика О.Д., Гончаренка В.В., Єпіфанова А.О., Міщенко В.І., Науменкової С.В., Сало І.В., Піддєрьогіна А.М., Ярошенка С.П. та ін.

Ставлячи за мету наукове обґрунтування процесів фінансової підтримки підприємництва в Україні, автор виходив, насамперед, із необхідності розробки та обґрунтування нових форм фінансово-кредитного забезпечення діяльності малих і середніх підприємств та створення нових фінансово-кредитних установ. Все викладене й обумовило вибір об'єкта, теми дослідження та її актуальність.

Наукові результати, теоретичні положення та висновки дослідження було використано при виконанні науково-дослідних тем: “Стан і перспективи розвитку банківської системи України” (номер державної реєстрації

0190044204) та “Сучасні технології фінансово-банківської діяльності в Україні” (номер державної реєстрації 01996002342).

Метою дисертаційного дослідження є вивчення фінансового стану малих і середніх підприємств та обґрунтування нових форм фінансово-кредитної підтримки підприємництва в Україні.

Відповідно до поставленої мети було визначено такі завдання дослідження:

- дослідити особливості формування структури сучасної кредитної системи в Україні відповідно до потреб ринкових відносин;
- дослідити фінансовий стан малих і середніх підприємств та рівень законодавчого й нормативного забезпечення підприємницької діяльності в Україні;
- вивчити форми фінансово-кредитної підтримки підприємництва та дослідити специфіку діяльності установ, які її здійснюють;
- визначити специфіку кредитування малих і середніх підприємств за рахунок міжнародних кредитних ліній;
- дослідити роль інститутів кооперативної самоорганізації в забезпеченні фінансової підтримки підприємництва та визначити напрямки їх подальшого розвитку;
- обґрунтувати роль некомерційних організацій в забезпеченні розвитку малого та середнього бізнесу, внести пропозиції щодо вдосконалення формування та використання коштів регіональних та місцевих фондів підтримки підприємництва;
- обґрунтувати організаційно-економічні засади створення та діяльності комунальних і кооперативних банків;
- розробити конкретні рекомендації щодо запровадження нових форм фінансово-кредитної підтримки підприємництва та правового забезпечення їх діяльності в сучасних умовах.

Об'єктом дослідження є суб'єкти підприємницької діяльності в Україні.

Предметом дослідження є організація фінансово-кредитного забезпечення діяльності малих і середніх підприємств.

Інформаційною базою дослідження послужили законодавчі й нормативні документи, Укази Президента України, постанови Уряду, монографічна та періодична література, офіційні фактичні та статистичні дані з проблем фінансового забезпечення підприємництва.

При виконанні досліджень залежно від конкретних цілей і задач використано методи економічного аналізу та вивчення економічних процесів: розрахунково-нормативний, індексний, групувань, експертних оцінок, багатофакторного аналізу, балансовий.

Дослідження сучасного стану фінансово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності здійснювалося на основі використання монографічного методу та методу порівняльного аналізу. Аналіз фінансової діяльності малих і середніх підприємств та кредитних спілок проведено з використанням балансового, індексного, розрахунково-нормативного методу та методу групувань. При розрахунках вартості робочого місця було використано нормативний метод та метод експертних оцінок.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

- на основі порівняльного аналізу ефективності діяльності підприємств різних форм власності обґрунтовано основні напрямки організації фінансово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності в сучасних умовах;
- уточнено критерії оцінки фінансового стану малих і середніх підприємств на основі вдосконалення методики розрахунку ефективності використання залучених ресурсів;
- розроблено рекомендації щодо вдосконалення функціонування кредитних спілок на підприємствах, а також визначено напрямки їх взаємодії з комерційними банками;

- обґрунтовано напрямки використання нових джерел фінансування малих та середніх підприємств на основі подальшого розвитку інститутів кооперативної самоорганізації та діяльності територіальних фондів підтримки підприємництва;
- обґрунтовано організаційні засади створення кооперативних і комунальних банків та визначено напрямки їх діяльності по забезпеченню фінансової підтримки підприємництва;
- на основі дослідження особливостей організаційних форм кредитної кооперації в аграрному секторі економіки вперше запропоновано схему взаємодії кооперативних банків з сільськими кредитними кооперативами для забезпечення фінансової підтримки фермерських господарств.

Практичне значення одержаних результатів дисертаційного дослідження визначається обґрунтованими пропозиціями щодо розробки та запровадження нових форм фінансово-кредитної підтримки підприємства в Україні.

Пропозиції щодо створення та вдосконалення діяльності територіальних фондів підтримки підприємництва та розрахунки вартості створення одного робочого місця на малих і середніх підприємствах можуть бути використані органами місцевої влади при організації стимулювання розвитку підприємництва.

Обґрунтовані в дисертації пропозиції щодо вдосконалення взаємодії комерційних банків і кредитно-гарантійних установ у програмах фінансової підтримки малих і середніх підприємств, а також пропозиції щодо функціонування кредитних спілок з метою фінансово-кредитної підтримки малих підприємств можуть бути використані при розробці системи стимулюючих важелів розвитку підприємства.

Використання запропонованої автором схеми взаємодії кооперативних банків із сільськими кредитними кооперативами буде сприяти надійному забезпеченню фінансово-кредитної підтримки фермерських господарств.

Окрім того, одержані автором результати наукового дослідження використовуються при викладанні навчальних дисциплін “Фінанси підприємств”, “Фінансова діяльність суб’єктів господарювання”, “Ринок фінансових послуг”.

Наукові результати, що виносяться на захист, одержані автором особисто і знайшли відображення в опублікованих працях.

У статті: Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні // Вісник Української академії банківської справи.-2000.-№1(8).-С.13-19 автором обґрунтовано форми державної підтримки підприємництва, досліджено особливості кредитування малих підприємств за рахунок міжнародних кредитних ліній, а також здійснено розрахунки вартості одного робочого місця для малих і середніх підприємств.

Основні положення і результати виконаного дослідження були оприлюднені на конференціях і семінарах. Серед них: науково-практична конференція “Фінансування малого й середнього бізнесу в Україні на умовах лізингу” (м.Київ, 1998); науково-практична конференція “Шляхи подолання платіжної кризи в економіці України” (м.Київ, 1998); науково-теоретична конференція “Українське адміністративне право: актуальні проблеми реформування” (м.Суми, 2000); III Всеукраїнська науково-практична конференція “Стан і перспективи розвитку банківської системи України” (м.Суми, 2000).

Крім того, результати дослідження доповідалися автором на науково-практичних конференціях професорсько-викладацького складу Української академії банківської справи.

Результати дисертаційного дослідження опубліковані в 6 наукових працях, із яких 5 надруковані у фахових виданнях, загальним обсягом 2,4 друкованих аркушів, із яких особисто автору належать 1,9 д.а.

Дисертація складається з вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

Повний обсяг дисертації - сторінка, у т.ч. на 40 сторінках розміщені 27 таблиць, 5 ілюстрацій, 4 додатки і список використаних джерел із 171 найменування.

РОЗДІЛ 1. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

1.1. Формування ефективної кредитної системи в умовах ринкової трансформації

Підвищення ефективності функціонування економіки в умовах регуляторної реформи обумовлює необхідність запровадження додаткових інструментів подальшого забезпечення фінансової стабілізації. Як зазначається в посланні Президента України до Верховної Ради України "Україна: поступ у ХХІ століття", "поряд із грошовою стабілізацією ключовою умовою реалізації політики економічного зростання є глибоке реформування фінансової системи. ...Слід виходити з того, що основою вирішення фінансових проблем держави, головною передумовою цього є першочергове зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, інших юридичних осіб та домашніх господарств. Досвід усіх попередніх років засвідчує, що без цього будь-які дії правового, економічного чи адміністративного характеру, спрямовані на вирішення бюджетних проблем, залишатимуться безрезультативними. Зміцнити фінансову систему лише заходами "згори" неможливо" [142, с.3].

Слід зазначити, що фінансово-кредитні відносини повинні стимулювати процеси нагромадження та ефективного використання фінансових, в т.ч. інвестиційних ресурсів відповідно до визначених пріоритетів економічного зростання. Ось чому важливою передумовою подальшого розвитку ринкових відносин є створення відповідної кредитної системи, функціональна ефективність якої відповідала би вимогам рівня індустріально розвинених країн.

Зауважимо, що існують два основних підходи до визначення даного поняття. В широкому тлумаченні - кредитна система "представляет собой совокупность кредитных отношений и институтов, организующих эти отношения" [148, с.16].

Сутність іншого підходу характеризується більш вузьким визначенням даного поняття, відповідно до якого "современная кредитная система - это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала" [100, с.19].

Сутність і структура кредитної системи визначається специфікою, що обумовлена особливостями руху позичкового капіталу. Ось чому, на наш погляд, аналіз особливостей кредитної системи не може не торкатися всієї сукупності відносин, що формуються в процесі мобілізації та перерозподілу грошового капіталу між:

- кредитними інститутами і секторами економіки (в т.ч. сектором приватних домогосподарств);
- між різними фінансово-кредитними інститутами (банками, страховими і фінансовими установами, пенсійними фондами, кредитними спілками, ощадно-позичковими асоціаціями і т.п.);
- між кредитними інститутами та іноземними клієнтами.

Сукупність даних відносин є основою кредитного механізму, що віддзеркалює всю різноманітність діяльності різних інститутів, які входять до складу кредитної системи. Кредитна система, що формується в Україні, організаційно і структурно відрізняється від існуючої в розвинених західних країнах. Слід підкреслити, що не може бути сліпого копіювання західних моделей побудови кредитної системи, оскільки в кожній країні існує певна національна специфіка, обумовлена особливостями функціонування кредитного механізму. По-друге, для формування ефективної кредитної системи потрібен більш довгий час. Водночас ігнорувати загальні принципи побудови кредитних систем, що характерні для економік розвинених країн, також не слід.

Так, організаційна структура кредитних систем переважної більшості західних країн визначається значним різноманіттям фінансово-кредитних установ, котрі умовно можна поділити на такі групи:

- центральний банк;
- комерційні банки;
- спеціалізовані фінансово-кредитні установи.

Процеси концентрації капіталу наочно проявляються в посиленні впливу небанківських фінансових інститутів. Останнім часом частка активів комерційних банків, наприклад, у США ледь перевищує чверть сукупних активів усіх фінансових інститутів (табл.1).

Таблиця 1

Активи фінансових інститутів США в 1992 р. [1, с. 7].

Тип фінансового інституту	Сума активів, млн.дол.	Питома вага в загальній сумі активів, %
Комерційні банки	3760	26,8
Ощадно-позичкові асоціації	1475	10,5
Страхові компанії	2330	16,6
Пенсійні фонди	2960	21,1
Інвестиційні фонди	1600	11,4
Інші	1910	13,6
Усього	14035	100,0

**Структурні зміни в банківському
секторі США у 1988-1997 рр. [167, рр.3,4,17-18].**

Роки	Кількість комерційних банків	Кількість банківських організацій (включаючи банківські холдингові компанії)	Кількість новостворених банків	Кількість банкрутств серед банківських формувань
1988	13130	9881	228	209
1989	12727	9620	201	206
1990	12370	9391	175	158
1991	11949	9168	107	105
1992	11496	8873	73	98
1993	11001	8446	59	40
1994	10491	8018	48	11
1995	9984	7686	110	6
1996	9575	7421	148	5
1997	9216	7234	207	1

За період 1988-1997рр. кількість комерційних банків у США скоротилася майже на третину - з 13130 до 9216 (табл. 2). Водночас частка активів 8 найбільших банківських формувань за сумарною величиною активів зросла за той же період із 22,3 до 35,5%. Поряд із великими фінансовими інститутами, котрі спеціалізуються на наданні найширшого спектра послуг, існує розгалужена мережа фінансово-кредитних установ і фінансових посередників, функціонування яких спрямоване на задовільнення найрізноманітніших фінансових запитів клієнтів усіх рівнів і базується на виваженій маркетинговій стратегії (табл. 3). Організаційні форми їх діяльності на фінансовому ринку тієї чи іншої країни безпосередньо відображають специфіку форм і методів мобілізації фінансових ресурсів та їх подальший розподіл.

Здійснення банківської реформи в Україні на початку 90-х років на основі реорганізації банківського сектора та побудови двохрівневої

банківської системи не зовсім приблизило структуру кредитної системи до потреб ринкових відносин. Кредитна реформа обумовлює необхідність створення трьохрівневої системи, до складу якої крім центрального та комерційних банків входили б різні спеціалізовані кредитні установи, в т.ч. страхові компанії, інвестиційні компанії та фонди, пенсійні фонди, лізингові

Таблиця 3

Діяльність небанківських фінансових інститутів ринку фінансових послуг у США в 1988-1997 рр. [97, с.38].

Роки	Небанківські фінансові інститути за напрямками діяльності:									
	Страховання життя		Страховання майна		Операції з цінними паперами		Ощадні інститути		Кредитні спілки	
	Кількість фірм	Частка активів 8 найбільших фірм за сумарним обсягом, %	Кількість фірм	Частка активів 8 найбільших фірм за сумарним обсягом, %	Кількість фірм	Частка активів 10 найбільших фірм за сумарним обсягом, %	Кількість фірм	Частка активів 8 найбільших фірм за сумарним обсягом, %	Кількість фірм	Частка активів 8 найбільших фірм за сумарним обсягом, %
1988	1367	41,7	940	32,5	6432	57,5	3175	13,5	13875	6,3
1989	1288	40,4	1193	32,4	6141	61,8	3100	15,0	13371	6,5
1990	1223	39,0	1272	32,4	5827	63,6	2725	18,2	12860	6,7
1991	1221	38,1	1267	32,2	5386	62,1	2386	19,9	12960	6,8
1992	1177	37,2	1232	32,2	5260	62,2	2086	19,3	12594	7,4
1993	1187	36,4	1197	31,5	5292	63,4	1726	17,7	12317	7,7
1994	1082	35,3	1187	31,3	5426	60,9	1532	19,2	11991	7,9
1995	1054	34,9	1179	33,7	5451	59,3	1420	21,7	11687	7,9
1996	1001	34,7	1138	36,1	5553	58,5	1322	21,3	11392	7,8
1997	н/д	н/д	н/д	н/д	5597	55,5	1201	30,6	11238	8,0

компанії і т.ін. Ось чому законодавче забезпечення діяльності багатьох фінансових інституцій, що діють в Україні, залишається нерегульованим. В тому, наскільки це складний і важкий процес, переконує багаторічна епопея прийняття нового Закону України "Про банки і банківську діяльність". Невідкладним є прийняття Закону "Про кредит" і запровадження на його основі чіткої системи укладання договорів про позики, обов'язкову заставу

майна позичальника та посилення його відповідальності за допущені порушення кредитної угоди.

Особливо важливим сьогодні є вирішення низки проблем, спрямованих на подальше стимулювання розвитку реального сектора економіки, розбудову підприємницького потенціалу нації на основі фінансової підтримки діяльності суб'єктів господарювання. Враховуючи національну специфіку, слід підкреслити, що провідна роль у створенні ефективної кредитної системи в Україні належить комерційним банкам. За станом на кінець листопада 2000р. їх кількість в Україні склала 195 із загальним обсягом сплаченого статутного капіталу діючих комерційних банків 3,557млрд.грн. Як зазначив Президент України у посланні до Верховної Ради стосовно оцінки нинішньої ситуації в країні, належним чином не вдалося зміцнити банківську систему, на яку у 1994 році покладалася функція "локомотиву реформ". Значна частина українських банків нездатна забезпечити необхідне накопичення кредитних ресурсів, обслуговувати інвестиційний процес та стати активним суб'єктом капіталотворення. Агрегований банківський капітал України складає лише 4,9% ВВП, тоді як у країнах з перехідною економікою Центральної та Східної Європи - в середньому 40%. Неефективність існуючої фінансово-кредитної системи України віддзеркалює той факт, що капіталу десятиох найбільших вітчизняних банків явно недостатньо для забезпечення інвестиційних потреб суб'єктів господарювання.

Крім того, слід звернути увагу на те, що досить гострим є питання подальшого інституціонального розвитку фінансового сектора. Як свідчать показники, наведені в таблиці 4, не спостерігається певна відповідність між розвитком підприємницької діяльності в регіонах України та кількістю фінансово-кредитних установ. Підвищення частки приватного та корпоративного секторів у багатьох регіонах України не супроводжується відповідними змінами в кількісній структурі банківського сектора.

Наявність фінансово-кредитних установ і рівень розвитку підприємницької діяльності в регіонах України в 1999р.

Регіони	Частка акціонерних товариств серед підприємств колективної форми власності, %	Частка підприємств недержавної форми власності в загальному обсязі, %	Кількість функціонуючих комерційних банків ¹	Кількість страхових компаній	Кількість товарних бірж
АР Крим	26,4	31,1	7	30	12
Вінницька	45,8	61,2	-	6	2
Волинська	58,6	66,5	2	2	4
Дніпропетровська	59,2	60,9	12	34	10
Донецька	57,7	63,6	9	33	28
Житомирська	61,6	74,8	-	3	1
Закарпатська	42,6	79,9	1	7	3
Запорізька	65,4	67,4	6	50	22
Івано-Франківська	61,8	70,0	2	3	3
м. Київ і Київська область	59,9	66,0	80	84	12
Кіровоградська	57,2	59,5	-	5	5
Луганська	46,5	51,0	2	55	7
Львівська	64,4	73,8	4	9	6
Миколаївська	34,1	36,7	-	8	25
Одеська	40,3	51,7	9	58	11
Полтавська	77,9	90,6	3	7	8
Рівненська	42,4	46,4	-	4	3
Сумська	65,4	78,7	-	3	2
Тернопільська	62,7	71,4	1	9	6
Харківська	39,3	56,8	12	38	24
Херсонська	60,7	70,2	1	3	14
Хмельницька	53,2	63,7	-	2	2
Черкаська	58,6	78,6	-	6	5
Чернівецька	55,5	66,9	1	9	3
Чернігівська	70,5	87,1	3	9	5

¹За станом на 01.11. 2000р.

Банківські формування продовжують ініціювати процес однобокої мобілізації фінансових ресурсів на регіональному рівні, продовжується

"вимивання" коштів з регіонів до центру. Тобто актуальним є питання збалансованого розвитку ринку фінансових послуг, що дасть змогу переорієнтувати спрямованість фінансових потоків на регіональному рівні з метою фінансової підтримки реального сектора економіки і забезпечення подальшого розвитку підприємницької діяльності.

Аналізуючи структуру кредитних вкладень за формами власності, звертає на увагу той факт, що основними суб'єктами кредитування були господарства колективної форми власності, заборгованість за кредитами яких на 1 листопада 2000 р. становила 13,2 млрд.грн., або 77,3% від загального обсягу кредитних вкладень (табл. 5).

Таблиця 5

Кредити, надані комерційними банками України суб'єктам господарювання в 1995-2000 рр.¹

(заборгованість на кінець періоду, млн.грн.)

Період	Усього	в тому числі			
		приватна (включаючи фізичних осіб)	колективна	державна	міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав
1995	4078	136	1502	2440	-
1996	5452	200	1979	3274	-
1997	7295	345	4752	2200	-
1998	8855	1198	6258	1276	122
1999	11783	1449	8726	1339	270
2000 (листопад)	17859	1820	13913	1777	349

¹За даними НБУ (Див.: Бюллетень НБУ. -№11. -2000р. -С.90).

Заборгованість за кредитами, наданими комерційними банками державним підприємствам, становила 1,8 млрд.грн., або 10,5%, приватним -1,76 млрд.грн., або 10,3%. Міжнародним організаціям та юридичним особам інших держав належало 0,3 млрд.грн., або 1,9% позичок, що на 23,3% більше, ніж на початок року. Структура кредитних вкладень за строками свідчить, що комерційні банки надають перевагу кредитуванню позичальників на короткий термін. Питома вага короткотермінових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів збільшилася з 77,6% до 80,9% з січня по жовтень

2000р. Крім того, динаміка розподілу загальної суми короткострокових кредитів між державними, колективними і приватними підприємствами протягом десяти місяців 2000р. свідчить про пріоритетність для комерційних банків кредитування підприємств колективної форми власності. Заборгованість за короткостроковими кредитами, наданими комерційними банками цієї категорії позичальників, на 01.11.2000р. становила 77,3% від загального обсягу (10,7 млрд.грн.) і з початку 2000р. збільшилася на 4,8 процентних пункти. Заборгованість за кредитами, наданими державним і приватним підприємствам, хоча і зросла за 9 місяців попереднього року, відповідно на 29,7 і 16,6%, проте їх питома вага в загальному обсязі короткострокових кредитних вкладень зменшилася відповідно на 1,9 та 2,5 процентних пункти.

Так, активну кредитну політику проводять такі комерційні банки, як "Промінвестбанк", "Приватбанк", "Аваль", "Укресімбанк", "Ошадбанк", питома вага яких в структурі здійснюваних операцій на кредитному ринку найбільш висока (табл.6).

Досить гостро стоїть проблема забезпечення фінансової підтримки малого і середнього бізнесу. Тому дуже своєчасним є прийняття Закону України від 19 жовтня 2000р. №2063-III "Про державну підтримку малого підприємництва", Указів Президента України від 03.07.98р. №727 та від 28.06.99р. №746/99 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва", затвердження Типового положення про координаційну раду (комітет, комісію) з питань розвитку підприємництва при місцевих органах виконавчої влади (наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 18 жовтня 2000року №52) та інші.

Таблиця 6

**Питома вага комерційних банків в обсязі окремих фінансових послуг, %
(станом на 01.11.2000р.)**

Банк	Капітал	Кредитно-інвестиційний портфель	Кредитний портфель	Короткострокові кредити	Довгострокові кредити	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	Кошти на рахунках до запитання	Депозити юридичних осіб	Депозити фізичних осіб
ПРОМІНВЕСТБАНК	17,0	10,7	11,6	12,6	5,9	13,9	6,4	17,6	17,9	12,3
ПРИВАТБАНК	6,3	12,1	12,6	12,2	18,6	12,2	14,4	7,8	7,7	13,6
АВАЛЬ	4,3	9,7	9,9	11,6	10,4	8,3	7,6	12,6	13,2	7,9
УКРЕКСІМБАНК	6,8	6,7	7,3	4,4	11,0	8,7	0,4	6,3	7,2	4,5
УКРАЇНА	4,8	7,7	7,1	1,3	9,2	8,8	2,6	4,2	4,1	7,8
ОЩАДНИЙ БАНК	3,4	5,5	4,4	3,0	7,9	3,7	16,5	10,8	3,0	21,5
УКРСОЦБАНК	7,7	6,5	6,7	7,2	3,6	6,5	1,8	6,4	7,3	4,3
ПУМБ	7,3	4,6	5,1	5,7	5,7	3,8	0,5	3,9	4,8	2,5
УКРСИББАНК	3,4	3,6	3,6	4,5	3,2	4,2	0,6	1,0	2,4	1,5
БРОКБІЗНЕСБАНК	1,4	2,2	1,7	1,3	3,2	1,4	6,9	1,9	1,7	0,9
НАДРА	2,1	2,5	2,4	2,9	2,9	2,7	1,8	1,2	1,5	1,4
УКРКРЕДИТБАНК	1,2	1,4	1,4	0,9	3,3	1,7	4,7	1,6	0,9	0,9
ПРАВЕКСБАНК	1,8	1,6	1,8	2,0	1,4	1,1	9,0	1,5	1,4	2,6
ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	0,9	1,7	1,2	1,4	1,3	1,3	2,6	1,5	1,1	2,6
МТ-БАНК	2,5	1,1	1,1	1,2	0,3	1,3	0,1	1,6	1,6	0,2
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	1,2	1,9	2,1	2,6	1,3	2,3	0,3	0,7	1,8	0,1
КРЕДИТПРОМБАНК	1,9	1,9	2,1	2,5	2,1	1,9	5,7	1,2	0,7	1,8
ІНДУСТРІАЛБАНК	0,9	0,7	0,6	1,0	0,0	0,4	0,1	3,0	2,2	0,1
КРЕДІ ЛІОНЕ	0,7	1,3	1,4	2,2	0,0	1,1	0,0	2,1	3,0	0,0
СЛОВЕНСЬКИЙ	2,6	2,0	0,6	0,4	0,0	0,7	0,3	0,2	0,1	1,4
ЗУКБ	1,0	0,9	1,0	1,2	1,3	1,2	0,3	0,5	0,7	2,3
ПІВДЕННИЙ	0,6	1,3	1,4	1,8	0,4	1,4	0,5	1,0	1,1	0,6
ВАБАНК	1,5	1,3	1,3	1,5	1,7	1,1	1,4	1,5	9,3	1,2
УКРІНБАНК	0,4	1,0	1,0	0,9	0,5	0,9	2,1	0,9	1,1	1,9
МРІЯ	0,7	1,1	1,1	1,4	0,8	1,1	2,0	0,5	0,6	1,1
КРЕДИТ-ДНІПРО	1,0	0,7	0,6	0,8	0,1	0,5	1,1	0,6	0,6	1,1
МОРТРАНСБАНК	1,4	0,9	0,9	1,0	1,3	0,8	0,0	0,6	0,7	0,1
КИЇВ	1,2	0,7	0,7	0,6	0,9	0,9	0,4	0,8	1,0	0,4
СІТІБАНК	1,8	0,7	0,8	1,2	0,0	0,7	0,0	0,4	0,7	0,0
ДОНМІСЬКБАНК	2,0	1,0	1,0	1,4	0,1	1,3	0,5	0,4	0,4	0,1
МЕГАБАНК	0,8	0,3	0,4	0,5	0,2	0,3	1,6	1,1	1,5	0,1
УКРГАЗПРОМБАНК	1,0	1,1	1,2	1,8	0,0	0,2	1,5	0,7	0,8	0,3
ПРЕМСРБАНК	1,0	0,6	0,6	0,5	0,4	0,6	9,4	0,5	0,5	1,1
ІНГ БАНК	0,9	0,6	0,5	0,8	0,0	0,6	0,1	0,5	0,8	0,0
СОСЬТЕ ЖЕНЕРАЛЬ	1,0	0,4	0,3	0,3	0,0	0,1	0,0	0,5	0,9	0,0
ФОРУМ	0,9	0,6	0,6	0,9	0,0	0,8	0,6	0,6	0,4	0,6
УКРГАЗБАНК	1,1	0,6	0,5	0,5	0,3	0,5	1,1	0,6	0,6	0,3
ЗЕВС	1,1	0,5	0,4	0,5	0,0	0,5	0,2	0,5	0,6	0,3
АЖІО	1,1	0,5	0,5	0,6	0,7	0,3	1,9	0,4	0,4	0,4
МЕТАЛУРГ	1,3	0,4	0,5	0,7	0,1	0,4	0,1	0,4	0,3	0,5
Великі банки	57,4	63,5	64,7	58,2	72,2	65,9	50,1	69,7	65,2	74,3
Інші банки	42,6	36,5	35,3	41,8	27,8	34,1	49,9	30,3	34,8	25,7

Як зазначається в ст.4 Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва", метою державної підтримки малого підприємництва є "сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства"[112]. Програма підтримки малого підприємництва здійснюється відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, регіональних та місцевих програм. Одним з головних напрямків реалізації цих програм є, безумовно, фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка суб'єктів малого підприємництва. Запровадження низки заходів, стосовно реалізації відповідних кредитно-інвестиційних механізмів розвитку малого підприємництва обумовлює необхідність уточнення окремих положень, що передбачені Указом Президента України від 15.07.2000р. №906/2000 "Про заходи щодо забезпечення підтримки та подальшого розвитку підприємницької діяльності" та впливають із Закону України від 19.10.2000р. №2063-III "Про державну підтримку малого підприємництва". Так, у п.2.10)е Указу Президента України від 15.07.2000р. зосереджено увагу на правовому забезпеченні функціонування, по-перше, небанківських фінансово-кредитних установ, основним видом діяльності яких є кредитування суб'єктів малого підприємництва; по-друге, спеціалізованих установ з мікрокредитування. На наш погляд, потрібна відповідна систематизація даних установ за більш чіткою класифікаційною ознакою. Наприклад, кредитно-гарантійна установа (КГУ) по підтримці малого та середнього підприємництва, створення якої впливає з Указу Президента України від 20 травня 1999 року №540/99, може бути віднесена як до категорії вищезгаданих небанківських фінансово-кредитних установ, так і до категорії спеціалізованих установ з мікрокредитування. Водночас існування численних фондів підтримки підприємництва не дає підстави віднести їх до категорії будь-яких фінансово-кредитних установ - банківських чи

небанківських. Але їх діяльність також спрямована на фінансове забезпечення реалізації політики у сфері малого підприємництва і потребує відповідного нормативно-правового забезпечення.

Отже, з огляду на вищесказане, на нашу думку, доцільно класифікацію установ, діяльність яких спрямована на надання фінансової допомоги суб'єктам підприємництва, проводити з огляду на розподіл їх на комерційні і некомерційні установи. Може виникнути запитання відносно можливості запровадження іншої класифікаційної ознаки, що обумовлює розподіл їх на прибуткові та неприбуткові. Але як характеризувати кредитні спілки, що є громадськими організаціями, діяльність яких не орієнтована на отримання прибутку, а специфіка їх існування як кредитних кооперативів обумовлює його одержання? Ось чому запропонована нами класифікація є більш чіткою. Таким чином, до категорії комерційних установ, діяльність яких спрямована на фінансову підтримку суб'єктів малого підприємництва, належать:

- комерційні банки,

в т.ч. спеціалізовані, а саме:

- Український банк реконструкції та розвитку;
- комунальні (муніципальні);
- кооперативні;

- кредитно-гарантійні установи.

До категорії некомерційних установ можна віднести наступні:

- фонди підтримки підприємництва,

в т.ч.:

- Український фонд підтримки підприємництва;
- регіональні та місцеві фонди підтримки підприємництва;
- Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств;
- Державний інноваційний фонд України;

- кредитні спілки.

Нагального вирішення вимагають і проблеми законодавчого регулювання взаємодії всіх учасників фінансового ринку - кількість його суб'єктів зростає, а правові питання регулювання їх діяльності не оформлені. Йдеться про такі фінансово-кредитні установи, як кооперативні, комунальні та іпотечні банки, банківські групи, діяльність яких передбачена проектом Закону України "Про банки та банківську діяльність", кредитні спілки та їх об'єднання, кредитно-гарантійні установи, регіональні та місцеві фонди підтримки підприємницької діяльності, недержавні пенсійні фонди.

Отже загальним напрямком реформування кредитної системи в Україні є створення розгалуженої системи організаційних структур, поява яких сприяла б тіснішій інтеграції вітчизняної кредитної системи зі світовою кредитною системою, регіональними та світовими ринками позикового капіталу.

Таким чином, узагальнюючи все зазначене вище, можна констатувати, що подальший розвиток фінансово-кредитних відносин у процесі створення і функціонування в Україні трьохрівневої кредитної системи може бути забезпечений на основі:

- зміцнення фінансів підприємницьких структур на основі оптимального розмежування функцій та компетенції органів державної влади та місцевого самоврядування у сфері контролю за їх діяльністю;
- запровадження сучасної системи фінансового контролю та аудиту фінансових операцій суб'єктів підприємницької діяльності; подальшого інституціонального розвитку банківського сектору, розширення спектра фінансових послуг, що надаються комерційними банками суб'єктам підприємницької діяльності;
- удосконалення правового регулювання взаємодії комерційних банків із небанківськими фінансово-кредитними установами;

- правового забезпечення діяльності фінансових посередників і визначення специфікації спектра фінансових послуг, які надаються ними суб'єктам господарювання;
- підвищення ролі комунальних банків у мобілізації й перерозподілі фінансових ресурсів на регіональному рівні та стимулюванні подальшого розвитку підприємництва;
- створення відповідних умов для розвитку інститутів кредитної самоорганізації, забезпечення умов для їх ефективної взаємодії у містах і сільській місцевості;
- стимулювання розвитку кредитної кооперації на основі формування кредитних спілок на підприємствах та забезпечення відповідного законодавчого регулювання їх діяльності;
- розвитку іпотечного кредитування і створення іпотечних банків;
- розширення сфери діяльності недержавних пенсійних фондів, страхових компаній з метою підвищення ефективності мобілізації фінансових ресурсів та визначення напрямків їх ефективної взаємодії з іншими учасниками фінансового ринку;
- забезпечення відповідного контролю за діяльністю некомерційних організацій, створених з метою стимулювання подальшого розвитку підприємництва.

1.2. Основні напрямки підтримки розвитку підприємництва в сучасних умовах

Формування ринкової системи в сучасних умовах безпосередньо пов'язано з розвитком підприємницької діяльності в усіх сферах економіки. Важливим напрямом економічної політики в сучасних умовах є підтримка малого та середнього підприємництва. Як відзначено в Програмі "Україна - 2010", що була розроблена на виконання розпорядження Президента України

від 26.02.98 р. № 43, "малі та середні підприємства завдяки гнучкості та чутливості до змін попиту і його диверсифікації, готовності до сприйняття технологічних інновацій можуть розширювати асортимент продукції за незначних капіталовкладень і сприяти продуктивній зайнятості населення"[117, с.78]. Малі підприємства завдяки загальноновизнаним перевагам: мобільності, здатності швидкого пристосування до змін споживчого попиту, порівняно невисокому рівню експлуатаційних витрат - сприятимуть зниженню диспропорцій на товарних ринках, стимулюватимуть розвиток конкуренції, забезпечуватимуть створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття. Очікується, що у 2010 році кількість працюючих у сфері малого та середнього бізнесу становитиме не менш як 50 відсотків зайнятого населення.

Слід відмітити, що кількість підприємств, що діють в Україні, оцінюється близько 3073 тисяч.

Із загальної кількості підприємств 2 млн.650 тис. - це самозайняті особи, які підтримують себе виробництвом і/або розповсюдженням і продажем продукції на місцевих ринках.

Зазначимо, що більше, ніж 3 млн. підприємств є малими (з кількістю зайнятих 50 або менше робітників), в той час як тільки 33169 відносяться до категорії середніх підприємств (51-250 зайнятих) і тільки 10851 підприємство належить до великих (де кількість зайнятих перевищує 250 робітників). Крім того, 11,6% зайнятих на підприємствах, які виробляють товари та послуги для продажу ідентифікуються як працівники неофіційної економіки. На думку фахівців, існують певні передумови перетворення "мікрокомпаній" на ефективні форми середнього бізнесу. Як свідчить аналіз даних табл.7, фірми малого й середнього бізнесу в Україні налічують більшу кількість зайнятих, ніж компанії великого розміру. У більшості країн світу в компаніях малого та середнього бізнесу зайнято від 50 до 90 відсотків від загальної кількості зайнятих. В Україні цей показник дорівнює 53, 7%.

Таблиця 7

Структура діючих підприємств в Україні за кількістю зайнятих¹

Група підприємств за кількістю зайнятих	Кількість підприємств	Кількість зайнятих на підприємствах даної групи	% зареєстрованих підприємств (від загальної кількості підприємств даної групи)	% зайнятого населення на підприємствах даної групи від загальної кількості зайнятих
Самозайняті особи ²	2 651 433	2 651 435	24,6	} 33,9
1 - 5	148 976	516 947	37,6	
6 - 10	104 608	850 460	94,1	
11 - 50	123 757	3 189 226	99,5	
51 - 250	33 169	4 206 444	99,5	19,8
250 і більше	10 851	9 822 542	99,4	46,3
Всього:	3 073 244	21 237 054 (52,0% населення від 15 років і старше)	-	100,0

¹ За даними досліджень Київського міжнародного інституту соціології

² Самозайнята особа, яку за кількісною ознакою позначають як фірму з нульовою кількістю найманих виробників, - власник підприємства, яким керує дана особа і забезпечує зайнятість для самого себе.

Державна фінансова підтримка малого підприємництва надалі надаватиметься шляхом створення сприятливих умов для залучення інвестицій і накопичення капіталу в цьому секторі економіки. В умовах

переходу до ринкових відносин існують три шляхи створення малих підприємств:

- виділення малих підприємств із великих шляхом демонополізації, роздрібнення державних підприємств та їх приватизації;
- перехід малих підприємств із державної у приватну власність шляхом приватизації;
- створення нових малих підприємств.

Так, зокрема, розширення корпоративного і приватного секторів економіки спостерігається внаслідок активізації процесів приватизації. За станом на 01.10.1999р. форму власності змінили 65,3 тис. підприємств та організацій, в т.ч. з 1994 по 1999р. - 61,7 тис. Нині понад 70% загального обсягу промислової продукції виробляється на недержавних підприємствах. На основі подальшого розвитку відносин власності планується підвищення частки приватного та корпоративного секторів у структурі ВВП як мінімум до 75-80%. Здійснюватимуться заходи щодо завершення у 1999-2000 роках приватизації об'єктів АПК та малої приватизації, протягом наступного п'ятиріччя - об'єктів соціальної сфери (передусім через аукціони з продажу збиткових готелів, санаторіїв тощо). За прогнозами, вже до 2002 року за рахунок цього джерела має надійти інвестицій на суму близько 1,4 млрд.грн. і 595 млн.дол.США. У недержавному секторі зайнятий кожний восьмий з працездатного населення. Однак необхідно відзначити й те, що ефективність функціонування підприємницьких структур усіх форм власності в Україні нижча, ніж у розвинутих країнах світу. Крім того, починаючи з 1995р. темпи зростання кількості малих підприємницьких структур постійно знижуються. Кожне третє мале підприємство самоліквідується, не розпочавши практичну діяльність.

Порівняльний аналіз показників фінансово-господарської діяльності підприємств різних форм власності дає можливість зробити висновки відносно ефективності різних аспектів діяльності цих підприємств (табл. 8)

Таблиця 8

**Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємств
України по основних формах власності в 1998 р.**

Показники	Умов- не позна- чення	В цілому по Україні	За формами власності		
			Приват- на	Колек- тивна	Дер- жавна
1	2	3	4	5	6
1. Загальна рентабельність підприємств	K ₁	0,0347	0,0324	0,0392	0,0293
2. Чиста рентабельність підприємств	K ₂	0,0069	0,0065	0,0078	0,0059
3. Чиста рентабельність власного капіталу	K ₃	0,0155	0,0090	0,0100	0,0069
4. Загальна рентабельність виробничих фондів	K ₄	0,0401	0,0377	0,0462	0,0328
5. Чистий прибуток на 1 грн. обороту	K ₅	0,0224	0,0093	0,0217	0,0238
6. Прибуток від реалізації продукції на 1 грн. реалізації продукції (обороту)	K ₆	0,0965	0,0430	0,9340	0,1029
7. Прибуток від всієї реалізації на 1 грн. обороту	K ₇	0,1076	0,0510	0,1047	0,1138
8. Загальний прибуток на 1 грн. обороту	K ₈	0,1118	0,0465	0,1083	0,1192
9. Загальна капіталовіддача (фондовіддача)	K ₉	0,3108	0,6965	0,3617	0,2455
10. Віддача основних виробничих засобів і нематеріальних активів	K ₁₀	0,3966	0,9675	0,4867	0,2942
11. Оборотність всіх оборотних активів	K ₁₁	1,4358	2,4864	1,4076	1,4829
12. Оборотність запасів	K ₁₂	9,3104	38,7856	3,4372	4,3218
13. Оборотність дебіторської заборгованості	K ₁₃	2,5478	5,6993	2,5700	2,4933
14. Оборотність банківських активів	K ₁₄	73,3219	92,9053	79,6866	63,8311
15. Оборот до власного капіталу	K ₁₅	0,6939	0,9669	0,4610	0,2887
16. Коефіцієнт автономії	K ₁₆	0,7937	0,6830	0,7600	0,8364
17. Коефіцієнт співвідношення запозичених і власних коштів	K ₁₇	0,2599	0,4640	0,3157	0,1957
18. Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних коштів	K ₁₈	0,3070	0,4361	0,3869	0,2185
19. Коефіцієнт маневреності	K ₁₉	0,2349	0,3037	0,2789	0,1796
20. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	K ₂₀	2,7454	2,1580	2,6221	3,0308
21. Коефіцієнт майна виробничого призначення	K ₂₁	0,7481	0,6905	0,7150	0,7898
22. Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових коштів	K ₂₂	0,0083	0,0151	0,0111	0,0051
23. Коефіцієнт короткострокової заборгованості	K ₂₃	0,9677	0,9669	0,9643	0,9740
24. Коефіцієнт кредиторської заборгованості та інших пасивів	K ₂₄	1,6791	2,0908	1,7001	1,6424
25. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K ₂₅	0,0217	0,0245	0,0201	0,0244
26. Коефіцієнт критичної ліквідності	K ₂₆	0,7208	0,5004	0,7250	0,7140
27. Коефіцієнт поточної ліквідності	K ₂₇	1,1176	0,9909	1,2054	1,1253

Насамперед, привертає увагу низький рівень рентабельності виробництва. Так, загальна рентабельність підприємств коливається в межах 3-4%, а чиста рентабельність не перевищує навіть 1%. Це пояснюється досить низьким рівнем ефективності господарської діяльності з одного боку і наявністю загальної тенденції приховування прибутку, що є типовою в умовах жорсткого податкового тягаря. Так, за даними МВД України сплачують податки лише 10% комерційних підприємницьких структур. Незаконна діяльність обумовлена, з одного боку, надмірним податковим тягарем, а з іншого боку, - бажанням вижити в складних економічних умовах [6, с.125].

Аналіз показників ліквідності (в т.ч. абсолютної, критичної, поточної ліквідності) свідчить про те, що їх рівень не відповідає існуючим нормативним значенням. Таким чином, можна зробити висновок про досить важкий фінансовий стан підприємств всіх без винятку форм власності, їх неспроможність своєчасно повернути борги кредиторам.

Разом з тим показники загальної капіталовіддачі (фондовіддачі) (K_9) і віддачі основних виробничих засобів і нематеріальних активів (K_{10}) на підприємствах приватної форми власності майже в три рази вищі ніж на підприємствах державної форми власності. Аналіз показників оборотності (K_{11} - K_{15}) в цілому підтверджує наявність більш високого рівня ділової активності підприємств приватної форми власності в порівнянні з державними та колективними підприємствами та організаціями. Особливо значною виявилася різниця в значенні показників оборотності запасів (K_{12}): 38,78 – для приватних підприємств і 3,44 та 4,32 – для підприємств, відповідно, державної та колективної форм власності. Це характеризує більш високий рівень нереалізованих виробничих запасів і незавершеного виробництва на державних та колективних підприємствах та досить низький рівень попиту на готову продукцію цих підприємств.

Про зростання ефективності роботи банківських формувань з підприємствами приватної форми власності свідчить більш високий рівень показника оборотності банківських активів (K_{14}): 92,9 – для приватних підприємств порівняно з 63,8 – для державних підприємств. Порівняльний аналіз коефіцієнтів маневреності (K_{19}) та співвідношення запозичених і власних коштів (K_{17}) дає змогу стверджувати, що підприємства приватної форми власності ефективніше здійснюють маневр мобілізованими коштами порівняно з підприємствами інших форм власності. Разом з тим досить низький рівень коефіцієнта довгострокового залучення позичкових коштів (K_{22}) для підприємств всіх форм свідчить про фактичну відсутність коштів для довгострокових капіталовкладень.

Комплексний аналіз ділової активності та платоспроможності підприємств різних форм власності доповнений нами розрахунком показників тривалості операційного циклу (табл. 2). Відповідно до П(С)БО 2 “Баланс” “операційний цикл – це проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та дотриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг” [146, с.36]. У виробництві операційним циклом називають середній проміжок часу, необхідний для перетворення грошових коштів у продукт підприємства і, навпаки, тобто час, необхідний для реалізації відомої формули:

$$ГК - З - В - ГП - GK', \quad (1)$$

де: ГК – грошові кошти;

З – запаси;

В – виробництво;

ГП – готова продукція.

Таким чином, інформація про період трансформації одних видів активів підприємств в інші може суттєво вплинути на загальну оцінку платоспроможності підприємств, їх залежність від інвесторів і кредиторів, розвиненими переробними галузями або широкою сферою послуг (що

характерно, насамперед, для м. Києва). Як свідчать результати аналізу, показник тривалості операційного циклу підприємств приватної форми власності становить в середньому 72 дні, в той час як на підприємствах колективної та державної форм власності він майже втричі вищий і дорівнює 245 і 228 днів, відповідно, що ще раз підтверджує більш високий рівень ділової активності підприємств приватної форми власності.

Таблиця 9

Тривалість операційного циклу на підприємствах різних форм власності в Україні

Показники	В цілому по Україні	На підприємствах різних форм власності		
		приватної	колективної	державної
Оборотність запасів	9,31	38,79	3,44	4,32
Оборотність запасів (у днях)	38,67	9,28	104,74	83,30
Оборотність дебіторської заборгованості	2,55	5,70	2,57	2,49
Оборотність дебіторської заборгованості (у днях)	141,30	63,17	140,08	144,39
Тривалість операційного циклу (у днях)	179,96	72,45	244,81	227,69

На наш погляд, традиційна система оцінки показників, що використовуються для оцінки фінансового стану підприємств, має бути доповнена показниками динамічної платоспроможності з огляду на те, що в сучасних умовах уникнення від оподаткування багатьох підприємств, як ми вже зазначали вище, фактично призводить до спотворення даних фінансової звітності, заниження підсумкових результатів ефективності їх діяльності, в першу чергу, підприємств приватної форми власності. Ця проблема знайшла відображення в певних публікаціях, присвячених, зокрема, проблемі вдосконалення методології діагностики банкрутства підприємства [77, с. 136-147].

Отже, з метою оцінки перспектив фінансового стану підприємств та визначення рівня їх динамічної інвестиційної привабливості доцільно діючу систему показників доповнити такими як:

- обсяг сальдового грошового потоку;
- коефіцієнт синхронності грошових потоків;
- в т.ч.:
- коефіцієнт синхронності надходжень та видатків;
- коефіцієнт рівномірності надходжень;
- коефіцієнт рівномірності видатків;
- коефіцієнт достатності коштів;
- частота виникнення дефіциту коштів;
- частота застосування штрафних санкцій за порушення податкового, валютного, митного та інших видів законодавства;
- рівень економії постійних та змінних витрат;
- коефіцієнт виробничого (операційного) лівереджу;
- коефіцієнт фінансового лівереджу;
- коефіцієнт виробничо-фінансового лівереджу;
- рівень та диференціал фінансового важеля.

Таким чином, аналіз фінансового стану підприємств різних форм власності є важливим індикатором ефективності їх господарської діяльності, дозволяє зробити висновки щодо вдосконалення інвестиційної, податкової, кредитної політики, проведення інвентаризації та обґрунтування необхідних заходів щодо вдосконалення фінансової підтримки підприємництва.

В основних напрямках соціально-економічного розвитку країни протягом 2000-2004рр. наголошено на необхідності розробки та скорішого запровадження додаткових заходів, спрямованих на стимулювання приватної ініціативи та малого підприємництва, а саме:

- заснування за участю держави кредитно-гарантійної установи стимулювання малого підприємництва, створення механізмів іпотеки, пільгового кредитування новоутворених малих підприємств;
- застосування механізмів пільгової оренди малими підприємствами виробничої (в т.ч. інноваційної) сфери вільних (незавантажених) виробничих потужностей та обладнання державних підприємств;
- залучення малих підприємств до участі у держзамовленнях, в т.ч. для потреб збройних сил та правоохоронних органів;
- спрощення системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва;
- державний захист малих підприємств та торгівців від кримінального рекету та бюрократичного тиску;
- запровадження у регіонах посад уповноважених Президента України з питань підприємництва;
- реалізацію національно-освітньої програми з питань підприємництва;
- розгляд у невідкладному порядку Верховною Радою законів "Про державну підтримку малого підприємництва", "Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва (2000-2004рр.)", "Про захист економічної конкуренції".

До найважливіших напрямків фінансової підтримки підприємництва належать:

- санація збиткових підприємств та підприємств-боржників з урахуванням регіональної та галузевої специфіки і створення гнучких організаційних форм, орієнтованих на оптимізацію структури й підвищення ефективності виробництва;
- страхування діяльності малих підприємств;
- сприяння розвитку інститутів кооперативної самоорганізації на основі створення кредитних спілок та пошук форм їх ефективної взаємодії з іншими кредитними інститутами. В т.ч. кооперативними банками;

- посилення системи оподаткування для підприємницьких структур малого бізнесу виходячи з кінцевих результатів їх виробничо-господарської діяльності;
- забезпечення створення банку даних для подальшого застосування і розвитку інституту іпотечного кредитування [97,с.38].

Крім того, особлива увага приділятиметься вдосконаленню механізму фінансової підтримки підприємництва (зокрема, надання державних гарантій, запровадження системи пільгового кредитування, спрощеної системи оподаткування і т.ін.), що може бути ефективним за умови більш широкого використання недержавних джерел фінансування. Слід зазначити, що до основних джерел фінансової підтримки розвитку підприємництва відносяться:

- кредитні лінії міжнародних фінансових установ;
- цільове державне фінансування;
- кошти спеціалізованих установ фінансової підтримки підприємництва;
- кошти інших фінансово-кредитних установ тощо.

Нажаль, вітчизняні банківські установи не зорієнтовані на кредитування вітчизняного товаровиробника з наявності таких основних причин:

- незадовільного фінансового стану багатьох підприємств;
- необхідності надання ліквідного заставного забезпечення;
- переваги короткострокового кредитування перед довгостроковим в умовах економічної невизначеності;
- високого рівня відсоткової ставки за банківськими кредитами;
- обмеженої кількості інвестиційно привабливих проектів, рівень розробки яких відповідає міжнародним вимогам.

Аналіз існуючих можливостей використання коштів міжнародних фінансових установ для підтримки малого бізнесу на основі мікрокредитування досліджено в р.1.3.

Розвиток підприємництва, спрямований на створення додаткових робочих місць у різних галузях економіки потребує певної кількості коштів. За нашими розрахунками, якщо в середньому створення 1 робочого місця на підприємствах малого бізнесу в 1997 р. коштувало близько 4 тис. грн., що дорівнювало на той час близько 2 тис. дол. США, то для підприємств традиційних галузей цей показник за розрахунками фахівців складає близько 100 тис. дол. США. Так, наприклад, реалізація 40 інвестиційних проектів у Донецькій області потребує коштів близько 186 млн. дол. США, внаслідок чого планується створення лише близько 1000 робочих місць.

Специфіка підприємництва в окремих галузях, насамперед, в АПК, робить неможливим вирішення проблем розвитку підприємництва на основі лише використання програм мікрокредитів за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій. Водночас розробка механізму ефективної фінансової підтримки розвитку підприємництва в АПК потребує особливої уваги з огляду на те, що сільське господарство залишиться однією з пріоритетних сфер для подальшого залучення іноземних інвестицій. Як свідчать наведені в табл. 10 дані, оцінка вартості створення одного робочого місця в сільському господарстві потребує залучення додаткових коштів порівняно з підприємствами інших галузей і ускладнюється необхідністю оптимізації територіальної структури сільськогосподарського виробництва.

На наш погляд, досить розгалужена сфера виробництва в Україні потребує додаткової розробки гнучких і ефективних заходів підтримки малого підприємництва. При цьому першочерговими є вирішення питань урахування галузевої та регіональної специфіки, а саме:

- оптимізації структури місцевого господарювання і більш повного використання місцевих ресурсів;
- підвищення технологічного рівня місцевих підприємств і створення конкурентного середовища;

- реалізації оптимальних форм взаємодії підприємств різних форм власності в регіоні на основі участі їх в реалізації регіональних і міжрегіональних програм.

Таблиця 10

Оцінка вартості створення 1 робочого місця в малому бізнесі України

Галузі	Середній розмір статутного фонду малого підприємства, тис.грн.	Середня кількість штатних робітників у малому підприємстві, чол.	Оцінка вартості створення 1 робочого місця, тис.грн.
В середньому по країні	32,4	8,7	3,7
Промисловість	35,7	12,6	2,8
Сільське господарство	220,0	11,9	18,5
Транспорт	47,8	11,2	4,3
Зв'язок	51,8	12,1	4,3
Будівництво	31,8	13,1	2,4
Торгівля та громадське харчування	23,5	6,7	3,5
Постачання та збут	35,1	11,9	2,9
Заготівля	21,4	6,0	3,6
ЖКГ	435,3	27,5	15,8
Побутове обслуговування населення	23,1	9,0	2,6
Наука	27,4	5,3	5,2

В контексті регіонального огляду слід зазначити, що на початок 2000 року в Сумській області функціонувало і звітувало 2304 малих підприємств. При цьому на 10 тис. населення їх було створено 5,4 одиниці, а діє – 1,7. За галузевим напрямом малі підприємства зосереджені головним чином у торгівлі та громадському харчуванні (більше 50%), за територіальним – у містах Суми, Шостка, Конотоп, Охтирка. Всього в малому бізнесі зайнято 38,6 тис. чол. (це кожний 17 працівник області).

В планах соціально-економічного розвитку Сумської області передбачено поступове збільшення кількості діючих малих підприємств від 2,6 тис. одиниць в 2000 році до 3600 в 2010 році в основному за рахунок використання спрощеної системи оподаткування малих підприємств, впорядкування дозвільної системи стосовно підприємництва, впровадження заходів подальшої дерегуляції.

Відповідно прогнозується збільшення чисельності працюючих у малих підприємствах в 2000 році до 26,5 тис. чол., що в цілому позитивно впливатиме на вирішення проблем безробіття в області. Основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва області у 1998-2000рр. наведені в табл.11.

Значну увагу питанням розвитку малого та середнього підприємництва приділено в процесі розробки програми "Сумщина-2010". При цьому наголошено, що підтримка малого підприємництва повинна інтегруватися з іншими складовими економічних реформ - приватизацією, демонополізацією, інвестиційною політикою, формуванням фондового ринку, створенням економічного механізму міжрегіональних відносин.

Зокрема, відповідно до програми соціально-економічного і культурного розвитку області "Сумщина -2010" формування нормативно-правової бази підтримки й розвитку підприємництва включає такі заходи:

Таблиця 11

**Показники діяльності окремих суб'єктів малого підприємництва
Сумської області в 1998-2000рр.**

Показники	1998	1999	2000	2001 (прогноз)
Малі підприємства:				
-кількість, тис.од.	2,3	3,0	3,1	3,3
-виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), млн.грн.	712,8	1120,0	1420,0	1730,0
- середньоспискова чисельність працюючих, тис.чол.	23,0	34,2	35,0	37,0
-виручка від реалізації продукції на одного працюючого, тис.грн.	30,9	32,7	40,6	46,8
Кооперативи:				
-кількість, тис.один.	0,02	0,02	0,02	0,02
-виручка від реалізації продукції, (робіт, послуг), млн.грн.	1,9	2,3	2,6	2,8
-середньоспискова чисельність працюючих, тис. чол.	0,2	0,2	0,2	0,2
-виручка від реалізації продукції на одного працюючого, тис.грн.	9,5	11,5	13,0	14,0

- створення цілісної дворівневої системи законодавчого та нормативного забезпечення підтримки розвитку малого підприємництва на рівні області;
- нормативне закріплення часткової передачі функцій регулювання і контролю сфери малого бізнесу громадським об'єднанням підприємців (якість товарів і обслуговування, дотримання принципів добросовісної

- конкуренції, обов'язкова атестація управлінського персоналу малих підприємств, які претендують на фінансову чи технічну допомогу);
- залучення підприємницьких кіл до законотворчого процесу шляхом ефективного використання правових і організаційних можливостей спілок і асоціацій малого підприємництва.

Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка малого підприємництва на обласному рівні в період до 2010 року передбачає:

- забезпечення повного переходу до універсальної "одноподаткової" чи патентної системи оподаткування сфери малого підприємництва;
- створення регіональної системи лізингових послуг, франчайзингу, системи гарантування і страхування інвестиційних ризиків у малому підприємстві;
- формування системи фінансово-кредитних установ для підтримки малого підприємництва, які кредитують під відповідні державні гарантії оборотний капітал та інвестиційні проекти малих підприємств, створення відповідних умов для їх діяльності;
- створення системи антикримінального страхування малого підприємництва – особистого, малого і т.ін.

В галузі інформаційного забезпечення планується:

- створення широкої сітки освітніх та консалтингових структур для надання послуг підприємцям;
- забезпечення загальнодоступного безкоштовного, пільгового чи платного (залежно від категорії підприємництва) інформаційного обслуговування малих підприємств з питань юридичного, комерційного та інвестиційного характеру;
- забезпечення можливості ведення за допомогою Системи інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, підготовки статистичних звітів та іншої документації для малого підприємництва.

1.3. Особливості кредитування малих і середніх підприємств за рахунок міжнародних кредитних ліній

Становлення малого та середнього підприємництва в більшості країн світу здійснюється за фінансової підтримки з боку держави. Однак в Україні на сьогоднішній день така підтримка з різних причин досить проблематична, хоча деякі зусилля держави в цьому напрямку ми можемо спостерігати. Кредитування малих підприємств комерційними банками, як зможемо переконатися далі, теж зтикається з цілою низкою труднощів, зокрема, такі кредити є занадто дорогими і здебільше короткостроковими.

Останнім часом широкого поширення в Україні набуло фінансування та кредитування малих і середніх підприємств за рахунок міжнародних кредитних ліній та спеціально створених фондів і розроблених програм за участю урядів зарубіжних країн, міжнародних фінансово-кредитних установ, банків, підприємств, організацій та установ.

В Україні для підтримки розвитку виробництва діють кредитні лінії, відкриті 6 іноземними кредитними інститутами: ЄБРР, Світовим Банком, Німецько-українським фондом, Чеським банком, Німецькою кредитною установою з реконструкції (KfW), Агентством міжнародного розвитку США (USAID). Але практично для мікrokредитування використовуються кошти ЄБРР, Німецько-українського фонду та Фонду Євразія (на основі залучення коштів USAID). Основні банки з обслуговування кредитних ліній, в т.ч. для мікросуб'єктів підприємства (де кількість працюючих не перевищує 100 осіб) - "Укрексімбанк", "Приватбанк", "ВАБанк", "Україна", "Аваль", "Ажіо", "Київ-Приват", "Мрія", "Надра", "Український кредитний банк", "Західно-Український кредитний банк". На думку фахівців, сьогодні лише близько 15 банківських установ можуть бути залучені до обслуговування кредитних ліній. Основні вимоги до банків - висока репутація і відповідний рівень рентабельності їх діяльності; надійність; необхідність щорічного проходження міжнародного аудиту. Відзначимо також досить жорсткі умови

попереднього відбору і обмежену сферу можливого використання мікрокредитування - в основному для фінансової підтримки малого бізнесу, сфери торгівлі та послуг. Наприклад, попередній відбір для фінансування за кредитною лінією ЄБРР проходить в середньому лише один з 200 потенційних проектів. Можна навести чимало прикладів низького рівня підготовки і розробки інвестиційних проектів, які надаються з метою отримання інвестицій. Так, для участі в Міжнародному форумі "Інвестиційні проекти для України" в березні 1996 року у Відні було подано 758 проектів з яких, за оцінкою експертів UNIDO, тільки 97 мали інвестиційний потенціал, а повністю готових для вивчення інвесторами - жодного. За даними ЄБРР, частка задовільних проектів з країн ЦСЄ та СНД в загальній масі протягом 1995-1997рр. складала не більше 25%.

Найбільш дешеві кредити надаються Світовим банком. Беручи до уваги той факт, що діяльність МБРР з моменту свого заснування не була зорієнтована на отримання прибутку, то маржа за його кредитами дорівнює всього 0,5-1,0%. Кредити Світового банку реалізуються виключно через "Укрексімбанк" переважно підприємствам-експортерам. Вибір "Укрексімбанку" як банка-агента пояснюється ще й тим, що повернення кредитів гарантується урядом.

Зазначимо, що угода про відкриття першої кредитної лінії в розмірі 100 млн. ЕКЮ для підтримки малого і середнього бізнесу була підписана між НБУ і ЄБРР в грудні 1994 року. Кредитна лінія для підтримки малого і середнього бізнесу (МСП-1) для підприємств з кількістю працюючих до 500 робітників почала діяти з березня 1995 року.

За період з березня 1995 року по травень 1999 року було профінансовано 148 проектів різних галузей промисловості в 23 областях України. Більшість виданих за цей час кредитів за розміром становили від 500 тис.дол.США до 1 млн. дол.США. Галузева структура профінансованих проектів малого і середнього бізнесу за підтримкою ЄБРР свідчить про те,

що найбільша їх кількість припадає на харчову промисловість (29,1%), легку (8,1%), деревообробну (8,1%), транспортні послуги (8,1%).

Використання іноземних інвестицій на основі програм мікrokредитування, як свідчать показники табл.12, має певні обмеження щодо умов їх надання. Крім того, звертає на себе увагу недосконалий менеджмент обґрунтування інвестиційної привабливості українських проектів, про що ми вже відзначали раніше. Чисельні проблеми обумовлені відсутністю в Україні єдиної державної установи, яка б координувала всю міжвідомчу діяльність щодо залучення іноземних інвестицій, а також виконувала певну роботу по юридичному, економічному, консалтинговому забезпеченню проектів. Питаннями іноземних інвестицій в Україні та їх ефективним використанням займаються такі структури:

- Українська державна кредитно-інвестиційна компанія (створена відповідно до Указу Президента України від 08.08.1995 р. №719/95);
- Національне Агентство України по реконструкції та розвитку (створено відповідно до Указу Президента України від 02.07.1996 р. № 493/96);
- Державний інвестиційно-кліринговий комітет (створений відповідно до Указу Президента від 29.01.1997р. №93/97);
- Палата незалежних експертів з питань іноземних інвестицій (створена відповідно до Указу Президента від 03.03.1997 р. №200/97);
- Консультативна рада з питань іноземних інвестицій (створена відповідно до Указу Президента України від 11.04.1997 р. №323/97).

Однією із актуальних проблем у процесі залучення іноземних інвестицій залишається також відсутність скоординованої участі українських підприємств в інвестиційних форумах, семінарах, конференціях, брак розуміння особливостей технології міжнародного співробітництва, проблеми визначення регіональних і галузевих переваг в процесі використання іноземних інвестицій.

Програми кредитування в Україні, здійснювані за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій

Кредитні лінії	Показники за напрямками кредитних ліній						
	Обмеження за кільк. працюючих, чол.	Відсоткова ставка	Термін	Обсяг кредитування дол.США	Гарантії	Додаткові умови	Банки-агенти з обслуговування кредитної лінії
1	2	3	4	5	6	7	8
ЄБРР (МСП-2), мінісуб'єкти	до 100	До 19% (в дол. США)	6 міс. - 1,5 р.	До 75 тис.\$	Застава до 100% суми кредита	-	"Приватбанк", "ВАБанк"
ЄБРР (МСП-2), мікросуб'єкти	до 20	До 19% (в дол. США)	6 міс. - 1,5 р.	До 20 тис.\$	Застава до 100% суми кредита	-	"Приватбанк", "ВАБанк"
ЄБРР (МСП-1)	до 500	LIBOR + 8%	До 5 р.	50 тис.- 2,5 млн. (макс. 5 млн.)	Застава не менш 200% суми кредита,	Фінансування проекту не менш ніж на 30% за рахунок власних коштів	"Аваль", "Ажіо", Приватбанк", "ВАБанк" "Україна", "Український

Продовження таблиці 12

1	2	3	4	5	6	7	8
					банківська гарантія		кредитний банк" "Надра", "Західно- український кредитний банк"
Німецько- Український Фонд (НУФ), мікросуб'єкти	до 20	23 % річних	6 міс. - 1,5 р.	До DM 15тис.	Майно	Підприємство не повинно бути збитковим	"Аваль", "Ажіо", "ВАБанк", "Приватбанк", "Київ-Приват"
Німецько- Український Фонд (НУФ), мінісуб'єкти	до 250	18% річних	6 міс. - 1,5 р.	До DM 50тис.	Майно	Підприємство не повинне бути збитковим	"Аваль", "Ажіо", "ВАБанк", "Приватбанк", "Київ-Приват"
Фонд Євразія (на основі залучення коштів USAID)	до 100	18% річних (в дол. США)	До 24 міс.	До 100тис.	Майнова застава або запо- рука, що дорівню- ють сумі кредиту	Обов'язкова участь підприємства у фінансуванні проекту	"Ажіо"

Продовження таблиці 12

1	2	3	4	5	6	7	8
Лінія EfW (Німецька кредитна установа з реконструкції)	до 500	15% річних (в DM)	1- 5 р.	DM 50 тис. - 1млн.	Застава не менш 200% суми кредиту	Фінансування проекту не менш, ніж на 20% за рахунок власних коштів; валютна самоокупність	"Укрексімбанк", "Мрія"
СБРР (Світовий Банк реконструкції і розвитку)	Підпри- ємства- експорте- ри	Визнача- ється індивіду- ально	До 5 р.	До 5 млн.	-	Фінансування проекту не менш ніж на 30% за рахунок власних коштів; норма прибутку - не менш 15%	Укрексімбанк"
"Комерчі банк" (Чеська Республіка)	-	18-21% річних	До 3 р.	Від 100 тис.	-	Підприємство не повинно бути збитковим	"Аваль", "Ажіо", "ВАБанк", "Приватбанк", "Київ-Приват"

Значна кількість різних за розмірами проектів з тренінгу та підвищення кваліфікації фахівців і управлінського персоналу малих і середніх підприємств передбачена різними донорами на двосторонній основі (Німеччина, Канада, Велика Британія, США та Європейський Союз за програмою TACIS). В межах програми TACIS, перш за все, необхідно відзначити трьохмісячну програму з тренінгу та 10-денне стажування в одній із компаній країн Європейського Союзу за проектом “Production Initiative Program” (PIP), а також чотирьохмісячний тренінг з менеджменту, включаючи один тиждень стажування в компаніях країн ЄС, за проектом Work Attachment Program (WAP).

Важливе значення має також реалізація проекту Joint Venture Program (JVP), запровадженого Європейським Союзом для підтримки й розвитку спільних підприємств, який охоплює чотири сфери: 1) організація різних заходів і семінарів; 2) реалізація підготовчих заходів щодо створення спільних підприємств; 3) спільне фінансування та інвестування проектів; 4) передача “ноу-хау” та технічна допомога. Загальна сума підтримки за проектом JVP складає 2 млн. ECU.

Фондом Євразія за сприяння США / USAID започатковано кредитну програму загальною вартістю 1 млн. дол. США. З лютого 1998 р. банками-партнерами цієї програми визначено банки “Ажіо” та “Аваль”. Максимальна сума кредитів на одного позичальника визначена в розмірі 100 млн.дол. США, термін кредиту – 2 роки, відсотки – 18%. Об’єктом кредитування можуть бути лише українські підприємства зі 100% капіталом резидентів і чисельністю працюючих до 100 осіб. Банк-партнер з метою зниження ризику неповернення кредитів за рахунок капітальних резервів і майна підприємств повинен покривати не менше 50% загальної суми ризику.

Кредитна програма Western Nis Enterprise Fund (Фонд Кредитування Малого Бізнесу), започаткована урядом США через USAID, розрахована на 5 млн. дол. США для приватизованих українських підприємств, спільних

підприємств із часткою українського капіталу не менше 30% та для нових підприємств. Об'єктом кредитування є малі підприємства з чисельністю працюючих до 50 осіб. Вказаний фонд не співпрацює з українськими комерційними банками, оскільки зареєстрований в Україні як іноземна фінансова компанія, а тому весь менеджмент здійснює самостійно.

Сума кредитів за програмою Western Nis Enterprise Fund на одного позичальника складає від 10 до 100 тис.дол. США, термін користування кредитом – від двох місяців до двох років, а річні відсотки складають 25% із щомісячними платежами, що, на нашу думку, стримує підприємців від таких кредитів. Щоправда, гарантії пропонуються індивідуально і головною серед них є персональна гарантія власника або керівника підприємства.

Регіонально вказана програма розрахована на Київ, Львів, Харків та підприємства, розташовані в радіусі 200 км. від цих міст.

Урядом США/USAID для всіх регіонів України розроблено програму для кредитування створення спільних підприємств і купівлі акцій акціонерних товариств загальною вартістю 145 млн.дол. США. Кредити видаються на тривалий термін від 1 до 8 млн.дол.США на одного позичальника під персональні гарантії власника або керівника підприємства. Об'єктом кредитування є прибутково орієнтовані комерційні підприємства сільського господарства, виробництва будівельних матеріалів, легкої та харчової промисловості загальною чисельністю до 2000 осіб.

У Івано-Франківській області урядом Канади запропоновано програму підтримки малого бізнесу та економічного розвитку SBEDIF, розраховану на 500 тис. канадських доларів (350 тис. дол. США).Кредити надаються на суму до 10 тис. дол. США терміном до 18 місяців під 15% річних приватним підприємствам, ремісникам, засновникам нових підприємств і приватним підприємцям промислової сфери та сфери послуг з чисельністю працюючих до 10 осіб. Банки-партнери в цій програмі участі не беруть, а кредитування здійснюється на базі лізингових угод. Це означає, що відповідно до програми

Канадської технічної допомоги Фонд офіційно купує відповідні засоби виробництва, а потім укладає лізингові угоди з позичальником, що й забезпечує гарантії та умови повернення інвестованої Фондом суми.

За програмою уряду Нідерландів у Львові створено Фонд Регіонального Розвитку для мікрокредитування підприємців малого й середнього бізнесу Львівського регіону. Вартість проекту складає 2 млн. нідерландських гульденів, а кошти використовуються на навчання та технічну допомогу. Окрім того, за кошти приватних банків і організацій Нідерландів створено окремий бюджет для револьверного кредитування в сумі 5 млн. нідерландських гульденів.

Плановим проектом розвитку бізнес-інкубаторів за програмою USAID, із окремою програмою надання мікрокредитів, передбачено виділити 1,25 млн. дол. США, в тому числі: для Києва – 750 тис., для Харкова – 300 тис. і для Львова – 200 тис. дол. США. Кредити до 50 тис. дол. США у Києві та Харкові й до 200 тис. у Львові надаються через комерційні банки: у Києві – “Ажіо”, в Харкові – ЗУКБ, а у Львові – Електрон-банк, які повинні взяти на себе 50 % ризику.

В Києві та Харкові відсоткові річні ставки субсидуються за рахунок коштів проекту, а їх розмір складає 14% (у Львові – 25%). Максимальний термін кредитування у Харкові та Києві – до 18 місяців, а у Львові – до 12 місяців. Цільова група об’єктів кредитування складається із малих і середніх технологічно орієнтованих підприємств чисельністю працюючих до 20 осіб у Києві та Харкові та до 50 осіб у Львові.

Окрім того, USAID має намір організувати спільно з іншими донорами новий фонд підтримки малого та середнього бізнесу зі значним обсягом фінансових ресурсів, який би об’єднав кілька менших фондів. USAID надаватиме технічну допомогу недержавним організаціям шляхом кредитування відповідних проектів підтримки й розвитку малого та середнього бізнесу.

Фондом “Україна”, донорами якого є ЄБРР, МФК, Bank of Boston, Sterreischesche Kreditanstalt, інші приватні організації та інститути, для приватних або приватизованих підприємств і спільних підприємств, якщо вони мають українське керівництво, чисельністю до 500 осіб, започатковано для всіх регіонів України програму загальною вартістю 22.5 млн. дол. США. Терміни кредитування розраховані до 2005 р., розмір кредитів на одного позичальника складає від 300 тисяч до 1 млн. дол. США. Кошти надаються лише підприємствам виробничої сфери, які орієнтовані на внутрішній ринок. Гарантією повернення коштів повинна бути частка основних активів підприємства в сумі від 20 до 50%. Перевагою діяльності цього фонду, на нашу думку, є те, що зароблені кошти Фонд реінвестує на цілі вказаної програми, а після 2005 р. частка фонду в підприємствах, в які Фонд вклав кошти, буде продано або розподілено між інвесторами відповідно до сум внесків.

Світовим банком започатковано також програму розвитку експорту (EDR) вартістю 60 млн. дол. США. Банком-партнером визначено Укрексімбанк. Об'єктами є спільні підприємства, приватні підприємства та приватизовані підприємства з часткою капіталу 51% і більше відсотків. Кредити надаються під 15% річних терміном до 5 років на суму від 1 до 5 млн. дол. США. На початок 2000 р. за цією програмою було реалізовано 8 проектів загальною вартістю 26 млн. дол. США для підприємств виробничої галузі.

Окрім того, Світовий банк передбачає відкрити кредитну лінію в межах проекту розвитку ринку фінансових послуг Financial – Services – Project, за якою кредити будуть надаватися через Національний банк України приватним та приватизованим підприємствам, а також організувати проект фінансування малих і середніх підприємств сільськогосподарського профілю та кредитних спілок загальною сумою 25 млн. дол. США.

Виключно важливого значення в останні роки набуло кредитування малих і середніх підприємств України за рахунок коштів Європейського банку реконструкції й розвитку. Так, відповідно до Кредитної угоди між Європейським банком реконструкції та розвитку й Національним банком України від 16 грудня 1994 р. ЄБРР відкрив кредитну лінію на загальну суму 12185000 дол. США, яка реалізується під керівництвом Групи управління проектами міжнародних кредитних ліній НБУ в три етапи. Перша Кредитна лінія, спрямована на підтримку малого та середнього приватного підприємництва, була відкрита в грудні 1994 р., друга – в грудні 1996 р., а третя (МСП – 2) – в травні 1998 р.

Для Національного банку України вказані проекти є неприбутковими. З отримуваних НБУ 2% сплачуються поточні витрати з обслуговування кредитної лінії (0,5 %), а 1,5 % спрямовуються на створення резерву для перекриття витрат, передбачених текстом угоди.

Вартість кредиту для підприємців становить: відсоткова ставка ЄБРР на рівні (LIBOR + 1) плюс 2% Національному банку України. Окрім того: маржа комерційному банку в розмірі від 1% до 5%, одноразова комісія ЄБРР за надання кредиту – 1% (Front-end commission) та комісія ЄБРР за зобов'язання в розмірі 0,5%. В цілому відсоткова ставка не перевищувала 14%, максимальний розмір одного кредиту сягав 2,5 млн. дол. США, а максимальний термін – 5 років з пільговим періодом 2 роки, що є достатньо привабливими умовами.

Однак слід зазначити, що в умовах інфляції привабливість таких кредитів значно зменшується, оскільки за умовами договору валютний ризик, пов'язаний із конвертацією коштів, повністю залишається за підприємством. Після фінансової кризи 1998 р. вплив такого ризику відчули позичальники кредитної лінії МСП –1, половина з яких має прострочену заборгованість, що спричинило інший вид ризиків – кредитний, який взяли на себе відповідно до умов Кредитної угоди комерційні банки – учасники угоди.

У системі розподілу ризиків за Національним банком України залишається ризик неповернення кредиту комерційним банком. Однак у деяких випадках НБУ може передати кредитний портфель такого банку іншому банку-учаснику кредитної лінії і таким чином забезпечити повернення кредиту ЄБРР або ж сплатити його із коштів спеціального резервного фонду, створюваного із надходжень маржі кредитного ризику, нарахованої на видані комерційним банкам кредити в розмірі 1,5%. Наприклад, така ситуація свого часу склалася із АТ “Градобанк”, за якого борги сплатив Національний банк України.

За час запровадження кредитних ліній було реалізовано 154 проекти щодо фінансування малих і середніх підприємств на загальну суму 132,55 млн.дол. США, в тому числі за рахунок повторного використання повернутих кредитів – на суму 17,0 млн. дол. США. За структурою фінансування кредити розподілялися наступним чином: харчова промисловість – 30%, транспортний сервіс – 8,6%, легка промисловість – 7,9%, сільське господарство – 7,5%, хімічна промисловість – 7,2%, інші галузі – 30,6%.

За чотири з половиною роки впровадження кредитної лінії надходження до державного бюджету від підприємств, що одержали такі кредити, становили: податку на додану вартість - 7– млн. грн., відрахувань у Пенсійний фонд – 24,4 млн.грн., у Фонд соціального страхування – 1,9 млн. грн., а також до місцевих бюджетів – 26,8 млн. грн., що в сумі складає понад 131 млн.грн. Окрім того, додатково було створено 4390 робочих місць [93.с.16].

Враховуючи досвід розвитку започаткованих проектів ЄБРР та Національний банк України розпочали нову програму мікrokредитування із залишку коштів першої кредитної лінії, за якою видано 800 кредитів на суму 14,77 млн. дол. США. Поточний портфель мікrokредитів за галузевою структурою становив: 141 проект на суму 710,6 тис. дол. США – в торгівлі;

51 проект на суму 272 тис. дол. США – у сфері послуг і 31 проект на суму 186,3 млн. дол. США – у виробництві. Малі кредити було надано наступним чином: торгівля – 24 кредити на суму 491,8 тис. дол. США, послуги – 58 кредитів на суму 1723 тис. дол. США та 84 кредити на суму 2306 тис. дол. США – у галузі виробництва.

У зазначеному проекті взяли участь 9 банків: АППБ “Аваль”, КБ “Приватбанк”, Всеукраїнський Акціонерний банк, Український Кредитний Банк, АБ “Ажіо”, АКБ “Україна”, Західно-Український Комерційний Банк, АКБ “Надра” та Енергобанк. При цьому слід зазначити, що відбір уповноважених банків України для участі в Кредитній лінії здійснювали представники ЄБРР.

Відбір конкретних проектів під отримання позик згідно з Кредитною угодою здійснюють комерційні банки, які беруть на себе ризики клієнтів, однак група управління проектами при Національному банку України самостійно перевіряє заявки на отримання кредитів для малих і середніх підприємств щодо їх відповідності критеріям ЄБРР.

У другому півріччі 2000 р. розпочалося впровадження другої Кредитної лінії за угодою з ЄБРР під назвою МСП – 2. Кредити на загальну суму 88,26 млн. дол. США будуть переуступлені у вигляді кредитів малим і середнім підприємствам двома рівними траншами (66,2 млн. дол. США) і мікрокредитів трьома траншами (один – 11,03 млн. дол. США та два – по 5,516 млн. дол. США) малим підприємствам та приватним підприємцям.

Відсоткову ставку за кредитами МСП-2 заплановано залишити на тому ж рівні, що й для кредитів МСП-1, плюс 1 % за гарантію Міністерства фінансів України. Окрім того, слід зазначити як позитивний факт те, що за кредитами МСП-2 буде знято обмеження на фінансування вітчизняних постачальників та на допроектний розмір середніх підприємств, що буде сприяти підвищенню зацікавленості резидентів України в отриманні мікрокредитів.

За умови участі в проекті Кредитної угоди до позичальників за кредитами МСП ЄБРР висуває такі вимоги: 1) позичальник повинен бути резидентом України та відноситися до приватного сектору або контролюватися ним; 2) повинен бути платоспроможним; 3) чисельність працівників не повинна перевищувати 500 чоловік; 4) не може бути пов'язаним з банком-учасником; 5) повинен дати згоду на обмеження дивідендів у відповідності до зобов'язань із обслуговування боргу; 6) упродовж терміну дії кредиту не вносити суттєвих змін до статутних документів без угоди банку-учасника; 7) активи малого чи середнього підприємства перед впровадженням проекту повинні становити не більше 4 млн. дол. США (на основі відновленої вартості без врахування вартості землі та будівель); 8) співвідношення “борг/капітал” до та протягом терміну використання кредиту не повинно перевищувати 70:30; 9) значення коефіцієнта обслуговування боргу для субпроекта та бенефіціара МСП як при визначенні рентабельності проекту, так і під час його впровадження повинно бути не меншим за 1,5.

До самих проектів висуваються більш складні вимоги. Це, зокрема:

- 1) кожен проект затверджується на основі оцінки, проведеної відповідним банком-учасником та кредитним радником ЄБРР, включаючи детальний перегляд бізнес-плану;
- 2) проект повинен мати позитивну чисту теперішню вартість при ставці дисконту, яка б, як мінімум, урівнювала майбутні грошові надходження з вартістю кредиту, включаючи відсотки та інші збори;
- 3) проект повинен враховувати відповідні нормативи щодо охорони здоров'я, навколишнього середовища та безпеки праці, зокрема згідно з чинним екологічним законодавством України та Природоохоронними вимогами й Екологічними процедурами ЄБРР;

- 4) проект не повинен бути пов'язаним з ігровим бізнесом, виробництвом тютюнових виробів, міцних (із вмістом алкоголю понад 15 %) напоїв, зброї, військового спорядження тощо;
- 5) мінімальний розмір проекту – 180 000 дол. США;
- 6) максимальний розмір проекту 4 000 000 дол. США;
- 7) бенефіціар або спонсор повинні внести щонайменше 30 % від вартості проекту з власних коштів, включаючи значну частку в грошовій формі;
- 8) закупівля товарів і послуг повинна здійснюватися відповідно до правил ЄБРР з тим, щоб товари та послуги купувалися за ринковими цінами та за принципом тендеру, і щоб рішення про капітальні інвестиції приймалися з урахуванням ефективності вкладення коштів на конкурентних засадах.

Розглянуті вище позики можуть надаватися в доларах США для: 1) довгострокового фінансування засобів виробництва і пов'язаного з ним збільшення нормативного оборотного капіталу ; 2) короткострокового фінансування витрат на імпортовану сировину та запасні частини для подальшої переробки або використання у виробництві; 3) фінансування лізингу; 4) короткострокового фінансування експортних контрактів.

Позики не надаються для покриття існуючих зобов'язань приватних середніх підприємств перед банками – учасниками або для інвестицій у цінні папери. Щодо інвестиційних проектів, ретроактивне фінансування може становити до 35 % суми позики для періоду не більше трьох місяців до схвалення позики. Застава, запропонована бенефіціаром як забезпечення субкредиту, повинна покривати не менше 120 % позики, і не може передаватися в заставу третім особам до повного повернення позики. Окрім того, бенефіціар повинен підтримувати страхування застави в повному обсязі на весь строк кредиту.

Мінімальний розмір позики повинен становити 125 000 дол. США, а максимальний – найменша сума із зазначених:

- 1) 2 500 000 дол. США, але загальна непогашена сума позик одному позичальнику, враховуючи непогашені суми мікро – та мінікредитів (або групі позичальників, пов'язаних між собою) не повинна перевищувати 5 000 000 дол. США;
- 2) 20 % капіталу банку-учасника;
- 3) 70 % загальної вартості проекту;
- 4) будь-яка інша менша сума, встановлена згідно з обґрунтованими вимогами Національного банку України.

Період повернення позики залежить від майбутніх грошових потоків за проектом. Для довгострокових позик він не може перевищувати 5 років з пільговим періодом у два роки. Позики для фінансування оборотного капіталу мають строк, відповідний до циклу обороту коштів, але не більше 12 місяців.

Видача позик малим підприємствам дещо відрізняється від організації цього процесу для середніх підприємств. Мале підприємство повинно бути суб'єктом підприємницької діяльності, створеним згідно з чинним законодавством України або приватним підприємцем, який займається господарською діяльністю відповідно до чинного законодавства, і задовольняти таким критеріям:

- підприємство належить резидентам України й управляється ними. Якщо мале підприємство належить іноземній юридичній особі або іноземному громадянину, який постійно проживає за кордоном, воно може претендувати на отримання кредиту за умови, що частка іноземної участі у цьому підприємстві не перевищує 49 % статутного фонду;

- контрольний пакет акцій або частка у статутному капіталі малого підприємства належить приватним установам або особам (державна частка не перевищує 49 %);
- у новостворених малих підприємствах не менше 30 % статутного фонду має бути сплачено акціонерами в натурі або грошовими коштами;
- підприємство отримало всі необхідні дозволи, ліцензії та іншу документацію і веде діяльність із дотриманням чинних загальнодержавних і обласних нормативно-законодавчих актів щодо охорони здоров'я і безпеки праці;
- загальна сума субкредитів, отриманих і непогашених малими підприємствами у рамках Кредитної лінії ЄБРР МСП – 2, не повинна перевищувати 5 000 000 дол. США.

Згідно з умовами кредитування субкредити малим підприємствам на суму до 20 000 дол. США (в окремих випадках – до 30 000 дол. США) повинні відповідати наступним вимогам:

- 1) можуть бути сплачені шляхом перерахування або готівкою , виходячи із вимог консультантів ЄБРР;
- 2) надаються на суму до 20 000 дол. США в гривнях або в доларах США без жодних мінімальних лімітів;
- 3) кредити до 10 000 дол. США сплачуються готівкою;
- 4) надаються на строк від 1 до 36 місяців;
- 5) погашаються рівними частками сплати основної суми та відсотків за користування кредитом;
- 6) відсоткова ставка за кожним кредитом малим підприємствам визначається Кредитним комітетом в індивідуальному порядку на підставі рекомендацій кредитних спеціалістів;
- 7) мале підприємство надає забезпечення під кредит, вартість якого не повинна перевищувати 100 % основної суми та відсотків. Під

заставу може бути надане будь-яке майно, що задовольняє кредитний комітет;

- 8) кількість працівників малого підприємства, що отримує такий кредит, не повинна перевищувати 20 осіб;
- 9) кошти кредиту можуть використовуватися для фінансування торгівлі, виробництва або надання послуг, але не допускається фінансування виробництва зброї та військового обладнання, виготовлення хутрових виробів, торгівлі рідкісними видами тварин, виготовлення тютюнових виробів і алкогольних напоїв, ігрного бізнесу, валютних спекуляцій, інвестицій у цінні папери та інших видів діяльності, що входять до Переліку видів виробництва, фінансування яких заборонено Європейським Банком Реконструкції та Розвитку.

Більш складні вимоги висуваються до субкредитів малим підприємствам на суму до 75 000 дол. США (в окремих випадках – до 125 000 дол. США), які повинні відповідати, окрім зазначених вище, наступним додатковим вимогам:

- 1) максимальна відсоткова ставка за позиками дорівнює LIBOR + 13 %. Зазначимо, що це досить висока ставка для наших умов;
- 2) забезпечення під такий кредит повинно складати 200 % основної суми та нарахованих відсотків;
- 3) кількість працівників малого підприємства не повинна перевищувати 100 працівників;
- 4) кошти таких кредитів можуть бути використані за таким цільовим призначенням:
 - капітальні інвестиції;
 - проекти в сфері обслуговування;

- поповнення обігових коштів виробничих підприємств або постачальників послуг (поповнення обігових коштів для торговельної діяльності заборонено);
- закупівля машин, автомобілів, обладнання з метою надання послуг, використання у виробництві або торгівлі;
- придбання нерухомості, якщо остання використовується у виробництві, в торгівлі або з метою надання послуг.

Відкриття кредитних ліній ЄБРР для підтримки малого й середнього бізнесу в Україні має дуже важливе значення для розвитку національної економіки і користується підтримкою з боку Національного банку України. Про це зокрема, свідчить прийняття постанови Правління Національного банку “Про надання мікрокредитів за рахунок кредитних ліній Європейського Банку Реконструкції та Розвитку” № 520 від 26.10.1999 р., відповідно до якої чітко врегульовані взаємовідносини позичальників, банків-учасників, ЄБРР і Національного банку України.

Однак слід зазначити, що вказані обсяги кредитування не можуть задовольнити потреби малих і середніх підприємств України у фінансових ресурсах, умови кредитування є досить жорсткими, процедури оформлення кредитів ускладнені, а відсоткові ставки за кредитами – досить високими (табл.12). Інколи вони навіть перевищують відповідні відсоткові ставки українських банків. Це обумовлює необхідність пошуку нових джерел для забезпечення фінансово-кредитної підтримки малих і середніх підприємств.

РОЗДІЛ 2. РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Характеристика загальних тенденцій розвитку кредитних спілок як низової ланки кредитної системи

Однією із специфічних форм кредитування підприємств малого й середнього підприємництва на Україні стали кредитні спілки, які є новим явищем в економічній системі, соціальному житті та господарському законодавстві України.

Перші кредитні спілки на Україні почали з'являтися після селянської реформи 1861 р. Так, у 1869 р. одною з перших було створено кредитну спілку в м.Гадяч Полтавської області. В 1871 р. Григорій Галаган створив відому на Україні Сокоринську кредитну спілку. Починаючи з 1905 р. щороку в Україні створювалося близько 200-300 кредитних кооперативів, а в 1914 р. діяло 2118 кредитних та 911 ощадно-позичкових товариств, які об'єднували майже 2 млн. громадян. На західноукраїнських землях процес розвитку кредитних спілок тривав аж до 1939 р. [75,с.12-13].

Відродження діяльності кредитних спілок у незалежній Україні розпочалося з 1991 р. Саме в цьому році при Українській світовій кооперативній раді створено спеціальну комісію для реалізації цього проекту. Вже в 1992 р. одною із перших в незалежній Україні на базі каси взаємної допомоги було створено кредитну спілку при АНТК ім. Антонова. На сьогоднішній день кредитні спілки виконують кілька соціально й економічно значимих завдань, серед яких кредитування розвитку підприємництва. За таких умов позика кредитної спілки є стартовим капіталом для започаткування власної справи, поповнення обігових коштів, придбання обладнання чи устаткування.

Світовий досвід свідчить, що кредитні спілки є одним із найефективніших механізмів здійснення фінансової підтримки малого підприємництва і соціального захисту населення без залучення додаткових

фінансових ресурсів держави. Будучи за своїм статусом громадською організацією, а за природою - фінансовим кооперативом, кредитні спілки створюються для фінансового і соціального захисту своїх членів шляхом залучення їх коштів для взаємного кредитування. Вони можуть надавати кредити фізичним особам як на споживчі потреби, так і на підприємницькі цілі. При цьому слід зазначити, що кредитні спілки володіють можливістю пропонувати більш низькі відсоткові ставки за кредитами, ніж комерційні банки. Це пов'язано зі значно меншою, в порівнянні з банками, організаційною структурою спілки та можливістю в своїй кредитній діяльності не залежати від облікової ставки центрального банку країни. Основні чинники, що впливають на кредитне ціноутворення кредитної спілки, - вартість залучених від населення кредитних ресурсів, величина операційних витрат і рівень ризику кредитування.

За даними Національної Асоціації кредитних спілок України (НАКСУ), за роки існування НАКСУ (з 1994 року) кредитними спілками, які входять до складу Асоціації, були надані кредити понад 12000 членам. Біля 80% цих кредитів бралися в основному для задоволення першочергових життєвих потреб (лікування, придбання товарів широкого споживання, покриття дефіциту сімейного бюджету, пов'язаного із затримкою виплати заробітної плати або пенсії тощо). Однак останнім часом спостерігається тенденція до збільшення частки кредитів, які беруться з метою розвитку приватного підприємництва (створення стартового капіталу для початку справи, поповнення оборотних коштів приватних підприємців і фермерів, придбання технологічних ліній і т.п.). Хоча питома вага таких кредитів поки що не перевищує 15-20 % від їх загальної кількості, в цих кредитах вже сьогодні задіяно біля 70 % всіх кредитних ресурсів спілок [29,С.215-216].

Не зважаючи на те, що кредитні спілки реалізують фінансові послуги, подібні до банківських (залучають кошти у формі депозитів, відкривають пайові, ощадні, чекові рахунки, видають кредити і т.п.), але на думку

багатьох дослідників в Україні в умовах становлення фінансового ринку вони не є конкурентами банків, а, навпаки, можуть стати союзниками. Як зауважує В.В.Гончаренко “спілки і банки працюють у різних секторах фінансового ринку: банки обслуговують переважно юридичних осіб, кредитні спілки – фізичних. Банкірів цікавлять “солідні” клієнти, а кредитні спілки працюють з дрібними вкладниками та позичальниками. У зв’язку з цим кредитні спілки мають свою нішу на фінансовому ринку України” [31, с.39].

Так, майже за сім років діяльності кредитної кооперації в Україні кооперативні організації поступово знайшли своє місце на фінансовому ринку, про що свідчить зростання їх чисельності (табл. 13).

Таблиця 13

Динаміка розвитку кредитної кооперації в Україні (1996-1999рр.)

	1996	1997	1998	1999*
Кількість кредитних спілок	47	52	67	68
Кількість членів	14840	18 140	28230	31 370
Активи, тис. грн.	1035.48	2265.94	4378.17	8132.84

* Станом на 01.07.1999 р. 113 українських кредитних спілок об'єднували 49 778 членів, мали 7 965 183 грн. Активів та 11 138 позик, наданих своїм членам.

На сьогоднішній день кредитні спілки існують у 87 країнах світу та об'єднують у 55 тис. організацій понад 93 млн.чол., а їх активи перевищують 4,3 трлн.дол.США.

Для прикладу, в 1999 р. в Російській Федерації існувало близько 200 кредитних союзів і 5 асоціацій з чисельністю пайовиків близько 50 тисяч. Для того, щоб охарактеризувати кредитні спілки як низову ланку кредитної системи, потрібно мати більш повне уявлення про сутність кредитних спілок.

Діяльність кредитних спілок регламентують наступні нормативні акти: Закон України "Про об'єднання громадян" від 16.06.92 р. № 2460- XII. "Тимчасове положення про кредитні спілки в Україні", введене в дію Указом Президента України № 377/93 від 20.09.93р. "Положення про кредитні

спілки” введено в дію Указом Президента від 22 червня 1999 року №701/99. З червня 1999 року Тимчасове Положення 1993 року перестало діяти. Типовий статут кредитної спілки, затверджений постановою Правління НБУ № 25 від 07.02.94, наказ НБУ № 41 від 17.03.94.[109,110,114].

Кредитні спілки України згідно Типового Статуту – це громадські організації, але фактично вони є фінансовими кооперативами, і мають всі ознаки кредитної кооперації [138,с.7]. Тільки у зв’язку з тим, що в Україні відсутнє кооперативне законодавство, кредитні спілки вважаються громадськими організаціями, але діють на основі кооперативної форми власності. Як фінансовий кооператив кредитна спілка значно відрізняється від інших форм господарювання метою своєї діяльності, принципами організації і управління, правами і інтересами власників і клієнтів, суспільним і юридичним статусами.

Кооперативна природа визначає основні риси кредитних спілок як фінансових установ і відрізняє їх від інших суб'єктів фінансового ринку за такими характеристиками:

- метою діяльності кредитної спілки є не отримання прибутку, а надання різноманітних фінансових послуг своїм членам. Члени спілки є одночасно її власниками і клієнтами, тому кредитній спілці вдається об'єднати інтереси власників (максимізація прибутку) і клієнтів (мінімізація витрат). Прибуток, отриманий від членів як від клієнтів, розподіляється між ними як між власниками за загальним рішенням;
- кредитні спілки створюються на базі певного існуючого територіального або професійного об'єднання, громадської або релігійної організації, територіальної одиниці, трудового колективу, іншого формального або неформального об'єднання, в якому люди, як правило, знають один одного. Інші фінансові установи створюються на базі спеціально сформованої групи;

- при створенні кредитної спілки не визначається фіксована або потенційна кількість людей, які будуть її власниками;
- кредитна спілка надає послуги тільки своїм членам, тому коло власників і клієнтів спілки визначається їх членством;
- статут і всі принципові рішення відносно діяльності кредитної спілки приймаються загальними зборами, на яких кожний член спілки має один голос незалежно від суми внесків і терміну вступу до спілки;
- кредитна спілка є одночасно формою взаємодопомоги громадян, їх громадською організацією, яка створює різноманітні колективні фонди, що використовуються на суспільні потреби, і фінансовою установою, яка може надавати своїм членам майже повний перелік банківських послуг [29,с.217].

Діяльність кредитних спілок у всьому світі будується відповідно до специфічних кооперативних принципів, які відрізняють кредитні спілки від акціонерних компаній та інших форм підприємництва та визначають кооперативну природу цих організацій. Управління в кредитних спілках більшості країн побудовано на наступних головних засадах:

- всі члени спілки є її рівноправними співвласниками та користувачами послуг;
- вищим органом управління є загальні збори членів спілки;
- всі члени спілки незалежно від терміну вступу та суми вкладів мають рівні права при користуванні послугами кредитної спілки та голосуванні на загальних зборах;
- кожен член має один голос на загальних зборах (у США та багатьох інших країнах цей голос не може бути переданий іншим особам);
- управління кредитною спілкою здійснюється демократично вибраними органами, які відповідають за свою діяльність перед загальними зборами;
- члени органів управління підлягають ротації у встановленому статутом спілки порядку . Більшість кредитних спілок, які почали створюватись в

Україні після затвердження в 1993 р. Президентом України Тимчасового Положення про кредитні спілки та прийняття Національним банком України Типового Статуту кредитної спілки, мали наступну структуру управління, яка, в основному, відповідає світовій практиці (рис. 1).

Вищим органом управління кредитною спілкою є загальні збори членів, які можуть вирішувати будь-які питання діяльності спілки та приймати рішення, обов'язкові для всіх органів управління, посадових осіб та членів спілки.

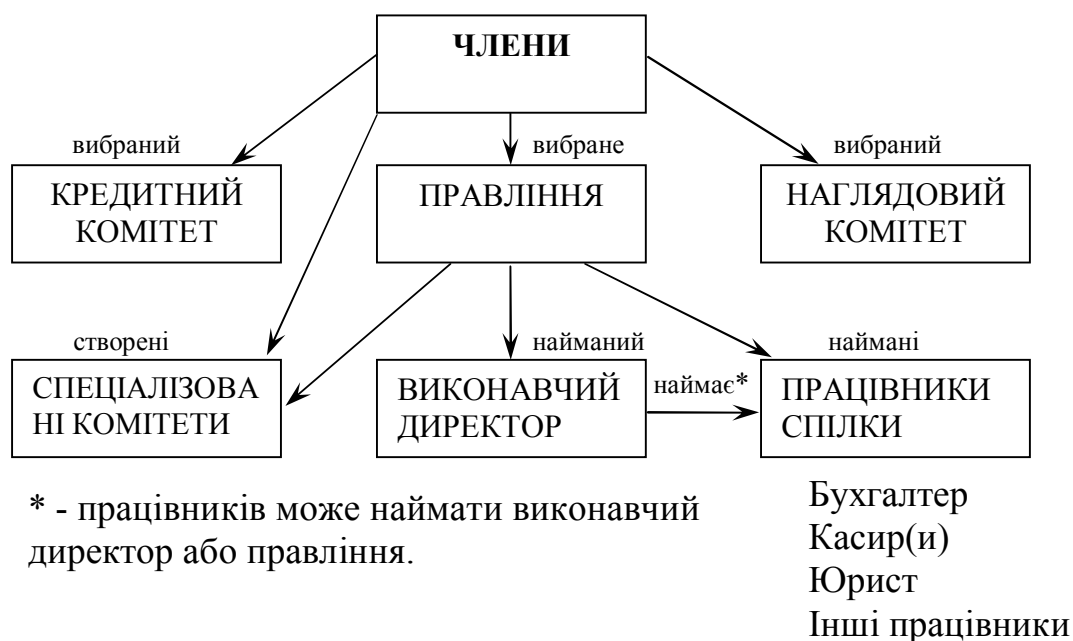


Рис. 1 Структура управління кредитною спілкою .

В кредитній спілці можуть створюватись різноманітні постійні або тимчасові комітети для виконання певних функцій чи забезпечення функціонування та розвитку кредитної спілки. Порядок створення та діяльності комітетів спілки визначається статутом, рішеннями загальних зборів або правління. Кредитний та наглядовий комітети щорічно обираються загальними зборами спілки. Інші комітети створюються за рішенням правління [110].

Кредитний комітет складається з голови, секретаря та члена (членів) і відповідає за реалізацію кредитної політики, визначеної правлінням.

Засідання кредитного комітету відбуваються в разі необхідності, але не рідше одного разу на місяць. Кредитний комітет на основі положення про позички розглядає заяви членів на отримання позичок та приймає рішення про їх надання або готує відповідні подання на розгляд правління (для великих позичок, розмір яких встановлюється правлінням). При розгляді заяв на позички кредитний комітет перевіряє достовірність інформації, вказаної в заяві, та визначає вид забезпечення, яке необхідно надати для отримання позички. Кредитний комітет здійснює контроль за сплатою позичок та відсотків по них [138,с.7].

Наглядовий комітет контролює дотримання керівними органами та службовими особами спілки вимог чинного законодавства, статуту.

Для ведення поточної діяльності спілки, реалізації рішень правління та надання послуг членам у кредитних спілках, які мають достатні активи та кошти для утримання платних працівників, створюється виконавча дирекція, яка складається з виконавчого директора, бухгалтера (головного бухгалтера), касира, інших працівників.

Аналіз загальних тенденцій розвитку кредитної кооперації в Україні можна здійснити на основі даних VII Звітно-виробничої конференції Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ), яка відбулася 26 травня 2000 року. Оскільки однією із проблем діяльності кредитних спілок є відсутність системи державної підтримки та спеціалізованого державного нагляду за їх діяльністю, то ці функції фактично взяла на себе створена в червні 1994 року на базі 28 кредитних спілок із 17 областей України НАКСУ. Головна мета діяльності створеної асоціації полягає в сприянні відродження руху кредитних спілок в Україні. Кредитні спілки, що створювались пізніше, приєднувались до засновників НАКСУ, яка за кооперативним принципом “відкритих дверей” була і залишається для всіх кредитних спілок, що виникають в Україні та дотримуються кооперативних принципів.

На сьогоднішній день фактично кожна кредитна спілка, яка діє на території України, є або збирається стати членом НАКСУ. Тому загальні тенденції розвитку кредитних спілок України за 1999 рік охарактеризуємо на прикладі спілок – членів НАКСУ. На даний час НАКСУ прийнято 84 кредитних спілки, що об'єднують 60 000 громадян, тоді як у 1998 році ця цифра становила лише 37 600 чоловік. Це свідчить, що, попри труднощі, кредитні спілки суспільству необхідні.

Як загальну тенденцію можна визначити зростання активів кредитних спілок. Якщо станом на 01.01.1999 р. 41 % кредитних спілок – членів НАКСУ мали активи, що не перевищують 25 тис. грн, і в таких спілках було сконцентровано 6 % активів НАКСУ, то станом на 01.01.2000 р. ситуація суттєво змінилася. Кількість кредитних спілок, що мають активи менше 25 тис. грн., зменшилася з 27 до 19 кредитівок (або на 17 %), а питома вага активів таких спілок складає в НАКСУ 3 % від загальних активів. Дані свідчать про те, що абсолютна більшість кредитних спілок перебороли наслідки фінансової кризи 1998 року і поступово почали нарощувати свої активи.

В той же час, якщо станом на 01.01.1999 р. 59 % сумарних активів було сконцентровано в 10 кредитних спілках, що складало 17 % від їх загальної кількості, за 1999 рік кількість спілок, активи яких складають більше 200 тис. грн., зросла з 11 до 18 кредитних спілок. Питома вага таких спілок у загальній кількості склала на 01.01.2000р. 23 %, а активи, що належать таким спілкам, становили 67 % від загальних активів (табл 14,15).

Таке зростання активів спілок пояснюється поширенням у 1999 році нових видів кредитних послуг і, зокрема, поширенням кредитування побутової техніки (так званої розстрочки), яке виявилось перспективним для кредитних спілок, розташованих у великих містах. В той же час,

Таблиця 14

Структура активів НАКСУ станом на 01.01.1999 р.

Розмір активів	Кількість спілок	Питома вага в загальній кількості, %	Сумарні активи, грн.	Питома вага в загальних активах по НАКСУ, %
< 25 тис. грн.	27	41	327771	6
25-100 тис. грн.	22	33	1300152	21
100-200 тис. грн.	6	9	859893	14
> 200 тис. грн.	11	17	3632654	59
Всього:	66	100	6120470	100

Таблиця 15

Структура активів НАКСУ станом на 01.01.2000 р.

Розмір активів	Кількість спілок	Питома вага в загальній кількості, %	Сумарні активи, грн	Питома вага в загальних активах, %
< 25 тис. грн.	19	24	272639	3
25-100 тис. грн.	30	37	1519758	14
100-200 тис. грн.	13	16	1728084	16
> 200 тис. грн.	18	23	7311495	67
Всього:	80	100	10831976	100

діяльність спілок, пов'язана з кредитуванням приватного підприємництва та сільського господарства, а також суттєво змінилася регіональна структура кредитних спілок.

Таблиця 16

Регіональний розподіл кредитних спілок станом на 01.01.2000 р.

Регіони	Кількість спілок	Питома вага в загальній кількості, %	Сумарні активи, тис.грн.	Середні активи на одну спілку, тис.грн	Питома вага активів, %
Західний	39	46,4	3941,9	101,1	36,4
Центральний	16	19,1	1773,2	110,8	16,4
Східний	19	22,6	2823,0	148,6	26,0
Південний	10	11,9	2293,8	229,4	21,2
По НАКСУ	84	100	10831,9	130,0	100

Аналіз регіонального розташування кредитних спілок свідчить про нерівномірність їх розподілу. Так, за наявності в Західному регіоні 46,4% спілок їх активи складають 36%, а на одну спілку припадає приблизно 101,1 тис. грн. коштів, що на 28,6 % нижче середнього показника по Україні. Зовсім протилежну ситуацію можемо спостерігати в Південному регіоні, де створено лише 10 спілок (11,9), а активи сягають 21,2%. При цьому на одну кредитну спілку припадає 229,4 тис. грн. активів, що в 2,27 рази більше, ніж у середньому по Україні. В центральному районі показник активів на одну кредитну спілку нижчий за середній по Україні на 17,3 %, а в Східному перевищує його на 14,3%, що свідчить про більш високий рівень концентрації фінансових ресурсів (табл. 16).

До позитивних тенденцій розвитку системи кредитних спілок можна віднести ріст їх капіталу протягом року на 71,7%, сумарного резервного фонду – на 47,7%, також зменшення прострочених позик з 15,2% до 12,1%.

В той же час аналіз свідчить і про негативні тенденції фінансового стану кредитних спілок. Перш за все, це збільшення майже у 2 рази збитків.

У деяких із них ситуація є навіть загрозовою. Найчастіше це пов'язано із придбанням спілками дорогих приміщень і обладнання “не по кишені”. Домінуючою проблемою для частини кредитних спілок залишається велика просроченість позик, хоча в цілому сума прострочення зменшилась протягом року на 185158 грн. Тому виключно важливого значення набуває проблема неповернення виданих позик. Хоча, частіше за все, кредитні спілки й вимагають заставне забезпечення або поручительства.

Найсуттєвіші, на наш погляд, зміни, які є підставою для оптимізму – це зміни, що відбулися протягом 1999 року в структурі власного капіталу. Якщо станом на 01.01.1999 р. 80 % капіталу припадало на пайові внески, то станом на 01.01.2000 р. питома вага пайових внесків зменшилася і складає лише 65% капіталу. Таке зменшення питомої ваги паїв поряд з випереджуваним зростанням капіталу (на 71,7%) свідчить про серйозне збільшення власного капіталу, який є запорукою стабільності й привабливості кредитних спілок для своїх членів.

Основні тенденції розвитку кредитних спілок досить наочно проявилася в діяльності КС “Сумський кредит”. Кредитна спілка “Сумський кредит”, як і більшість спілок України, на ринку заощаджень може успішно конкурувати з іншими суб'єктами цього ринку, забезпечивши своїм членам відчуття власника, вищий відсоток за вкладом та відсоткові пайові внески.

Кредитна спілка “Сумський кредит” була створена 8 червня 1995 року. З 1996 року – вона член Національної Асоціації Кредитних Спілок України.

Основна мета діяльності “Сумського кредиту” – фінансовий та соціальний захист своїх членів шляхом взаємного кредитування, підтримки підприємницької діяльності, надання інших фінансових послуг та створення системи фінансової незалежності кожного її члена .

Як свідчить аналіз показників розвитку кредитної спілки, з 1995 по 1999 рік значно зросла кількість членів спілки, а отже, й збільшилися внески з 1,1 тис.грн. в 1995р. до 125,3 тис.грн. в 1999 р, що, в свою чергу, сприяло

активній кредитній діяльності. Так, якщо в 1995 р. позики надавалися на суму 1,4 тис.грн., то в 1999 р. загальна сума зросла до 127,9 тис.грн., а вже в першому півріччі 2000 р. перевищила 250 тис.грн.

Таблиця 17

Основні показники розвитку кредитної спілки “Сумський кредит” в 1995-1999 рр.

Показники	1995	1996	1997	1998	1999
Кількість членів,чол.	175	197	211	334	509
Внески,тис.грн.	1,1	10,1	9,6	31,1	125,3
Активи – всього,тис.грн.	2,1	17,1	23,9	45,6	205,5
в т.ч. – кредити	1,4	2,5	1,8	21,8	127,9
Кількість наданих позик	7	32	28	13	293

Спостерігається постійне зростання кількості членів кредитної спілки. Так, якщо в 1995 році було 175 членів, то вже на кінець 1999р. – 509. Значне збільшення членів відбулося в 1999 році: з 334 членів у 1998р. до 509 в 1999р.(табл. 17). Це зумовлено тим, що в 1999 році було створено нову філію на базі працівників ВАТ “Сумський насосенергомаш”.

Більш детальний аналіз балансу та доходів і витрат за 1999 р. на підставі фінансової інформації спілки “Сумський кредит” свідчить про зростання валюти балансу за рік - на 165,8 тис.грн.(з 38,8 тис.грн. до 205,4 тис. грн.). При цьому ріст активів відбувся за такими статтями:

- позики - на 106,1 тис. грн.;
- інші активи - на 49,7 тис. грн.;
- основні засоби - на 9,2 тис. грн.

По пасиву зростання відбулося за рахунок наступних статей:

- сума ощадних внесків збільшилася на 98,7 тис. грн.;
- зовнішні позики - 40 тис. грн.;

- капітал кредитної спілки збільшився на 40,1 тис. грн. .

Доходи спілки за 1999 р. склали 96,9 тис. грн., у тому числі:

- доходи від позичкової діяльності - 57,8 тис.грн.;
- обов'язкові внески членів - 23,3 тис. грн.;
- підвищені відсотки за простроченими позиками - 15,8 тис.грн.

Ці дані свідчать про те, що доходи від позичкової діяльності є пріоритетними в структурі доходів спілки “Сумський кредит”.

Витрати та відрахування теж склали 96,9 тис.грн. у тому числі:

- нараховано відсотків на внески членів спілки - 28,8 тис.грн.;
- операційні витрати - 20,4 тис.грн.;
- сформовано фондів та резервів - 47,7 тис.грн.

Власне майно спілки за балансовою вартістю складає - 9,4 тис.грн., у тому числі:

- основні засоби - 9,2 тис.грн.,
- малоцінні предмети - 0,2 тис.грн.

В 1999 р. сформовано:

- 17,4 тис.грн. резервного фонду,
- 7,8 тис.грн. обов'язкового резервного фонду,
- 1,3 тис.грн. пайового фонду,
- 9,6 тис.грн. благодійного фонду,
- 0,5 тис.грн. фонду економічного стимулювання,
- 9,6 тис.грн. фонду основних засобів.

Значний розмір сформованого в 1999 р. резервного фонду свідчить про те, що фінансова політика даної кредитної спілки враховує необхідність гарантій забезпечення вкладів своїх членів. Основними напрямками забезпечення вкладів громадян у кредитні спілки в різних країнах є їх страхування та державний нагляд за діяльністю фінансово-кредитних установ. У зв'язку з тим, що існуюче в Україні законодавство не створює необхідного забезпечення вкладів членів кредитних спілок, вони самі мають

подбати про це. Одним із ефективних напрямків забезпечення збереження вкладів є створення спілкою суттєвого резервного фонду, кошти якого не можуть видаватись у вигляді позичок.

Протягом 1999 р. у кредитній спілці “Сумський кредит” було використано кошти із відповідних фондів:

- на придбання комп’ютерної техніки - 9,6 тис.грн.,
- на благодійні цілі - 0,4 тис.грн.,
- членські внески НАКСУ - 0,4 тис.грн.

Внески членів спілки на початок року склали 26,9 тис.грн.,

- прийнято внесків - 252,9 тис.грн.,
- повернуто - 154,6 тис.грн.,
- залишок на кінець року - 125,3 тис.грн.

Позики членів спілки на початок року склали 21,8 тис.грн.,

- видано позик - 362,8 тис.грн.,
- повернуто - 192,5 тис.грн.,
- залишок на кінець року - 192,1 тис.грн.

На наш погляд, фінансовий стан спілки доцільно аналізувати за допомогою відносних показників системи PEARLS, показники якої адаптовані нами для діяльності кредитних спілок України.

PEARLS – це аббревіатура, яка розшифровується як: P - резерви, E – ефективність фінансової структури, A – якість активів, R – норма доходності та витрат, L – ліквідність, S – ознаки росту. Принцип цієї системи полягає в тому, що всі кредитні спілки України за ефективністю їх діяльності поділяться на 5 класів (п’ятий – найвищий). За сукупністю показників, дані яких визначають клас, формується загальна картина діяльності кредитної спілки (табл. 18).

Таблиця 18

Фінансові показники класифікації (PEARLS)

PEARLS	Фінансовий показник	Класи				
		5	4	3	2	1
1	2	3	4	5	6	7
P	1. Резерв сумнівних боргів ----- прострочені позики > 12 міс.	100%	90-99%	80-89%	70-79%	<70%
	2. Резерв сумнівних боргів-прострочені позики > 12 міс. ----- прострочені позики 1-12 міс.	35%	30-34%	25-29%	20-24%	<20%
E	1. Чисті позики ----- Сумарні активи	70-79%	80-84% 65-69%	85-89% 60-64%	90-94% 55-59%	95% <55%
	2. Сума ощадних внесків ----- Сумарні активи	70-79%	80-84% 65-69%	85-89% 60-69%	90-94% 55-59%	95% <55%
	3. Зовнішні активи ----- Сумарні активи	5%	6-10%	11-15%	16-20%	>20%
	4. Пайовий фонд ----- Сумарні активи	10%	7.5-9.9%	5.0-7.4%	2.5-4.9%	<2.5%
	5. Інвестиційний капітал ----- Сумарні активи	10%	7.5-9.9%	5.0-7.4%	2.5-4.9%	<2.5%

Продовження таблиці 18

1	2	3	4	5	6	7
А	1. Прострочені позики ----- загальний обсяг позичок	<5%	5-10%	11-15%	16-20%	>20%
	2. Непродуктивні активи ----- сумарні активи	<5%	5-10%	11-15%	16-20%	>20%
R	1. Фінансові витрати по ощадних внесках ----- середня сума ощадних внесків	100% річної ринк. ставки	95-99% річної ринк. ставки	90-94% річної ринк. ставки	85-89% річної ринк. ставки	<85% річної ринк. ставки
	2. Фінансові витрати по внесках пайового типу -----сума внесків пайового типу	100% річної ринк. ставки	95-99% річної ринк. ставки	90-94% річної ринк. ставки	85-89% річної ринк. ставки	<85% річної ринк. ставки
	3. Операційні витрати ----- середня сума активів	10%	10.1- 12.5%	12.6-15%	15.1- 17.5%	>17.5%
	4. Чистий дохід ----- середня сума активів	10%	8.0-9.9%	6.0-7.9%	4.0-5.9%	<4%

Продовження таблиці 18

1	2	3	4	5	6	7
L	Ліквідні активи – зобов'язання < 30 днів 1. ----- ощадні внески	15%	10.0-14.9%	5.0-9.9%	2.0-4.9%	<2%
S	Темпи зростання активів	175%	125-174%	75-124%	25-74%	<25%
	2. Темпи зростання позичок	175%	125-174%	75-124%	25-74%	<25%
	3. Темпи зростання ощадних внесків	175%	125-174%	75-124%	25-74%	<25%
	4. Темпи зростання членства	>20%	16-20%	11-15%	5-10%	<5%

Проаналізуємо фінансовий стан кредитної спілки “Сумський кредит” на основі даних таблиці 12. За результатами показників групи Р (резерви) “Сумський кредит” відноситься до найвищого п’ятого класу.

Показник забезпеченості позик, прострочений більше 12 місяців, відповідає нормі – 100%, а показник забезпеченості позик навіть вище встановленої норми на 65%.

Показники групи Е (ефективність фінансової структури) відносять досліджувану спілку до третього класу. Нижче норми п’ятого класу частка ліквідних активів (0,3%); зовсім відсутні фінансові інвестиції, низький показник частки інвестиційного капіталу – 3,1%, невелика частка ощадних внесків – 61%.

Показники групи А (якість активів) свідчать про відносно гарний стан активів кредитної спілки. Так, безкоштовних пасивів вище норми на 20%. В нормі питома вага прострочених позик – 1,3%, але досить висока частка неприбуткових активів – 37,8%.

Показники групи R (норма дохідності та витрат) за сукупністю балів відносять кредитну спілку до 4 класу. Так, вище норми частка безкоштовних пасивів – 120%. Дуже високий рівень дохідності позичкового портфеля – 104%. і нижче нормативних значення таких показників, як дохідність ліквідних активів, також не відповідає нормативу рівень операційних витрат.

Дуже низький рівень “Сумський кредит” має за показниками групи L (ліквідність). Всі показники відносять спілку до першого класу. Нижче норми частка ліквідних активів, достатність резервів ліквідності та питома вага неприбуткових активів.

Показники групи S (ознаки росту) відносять спілку до п’ятого класу. Високий рівень “Сумський кредит” має за темпами зростання активів – 416%. За темпами зростання позичок – 487%, за темпами зростання ощадних внесків 366% і за темпами зростання чисельності членів – 52,2%.

Низький рівень ліквідності пояснюється тим, що спілка “Сумський кредит” знаходиться на стадії свого становлення і розвитку, тому в фінансовій політиці орієнтована на майбутнє стабільне зростання, на збільшення дохідності. Так, наприклад, високий рівень зростання позик (показник S2) зменшує поточну ліквідність, але збільшує майбутню дохідність спілки. Ліквідні активи, частка яких є низькою, теж зменшують поточну ліквідність, але значно збільшують майбутню дохідність.

Таким чином, можна свідчити про відносно високий рівень фінансової стабільності кредитної спілки “Сумський кредит”, особливо якщо брати до уваги, що ця фінансова установа дуже молода і знаходиться на початковому етапі свого розвитку.

Для порівняння розглянемо фінансові показники діяльності Полтавської кредитної спілки “Каса взаємодопомоги”, яка створена в 1995 р. і на 01.01.2000 р. нарахувала 591 членів. За п’ять років було видано 799 позик, у тому числі в 1999 р. – 247 на загальну суму майже 430 тис. грн. За весь період існування спілки позики перевищили 620 тис. грн. При цьому характерною була їх структура: 61 позика, тобто 25%, на суму 79 тис. грн. склали споживчі кредити, а 75% на суму понад 350 тис. грн. становили бізнесові кредити, які було використано для розвитку малого підприємництва та приватного бізнесу. При цьому 77 позик на суму 160 тис. грн. одержали фермери (табл. 19) Зважаючи на проведення реформ у сільському господарстві можна сподіватися, що в подальшому частка кредитування фермерів значно зросте.

За час існування спілки її активи зросли майже до 275 тис. грн. Тільки в 1999 р. члени спілки внесли власних заощаджень на суму 168 тис. грн. На внески пайового типу в 1999 р. було нараховано 45% річних, що значно більше, ніж в системі комерційних банків.

Таблиця 19

Аналіз фінансового стану громадського об'єднання кредитної спілки "Сумський кредит" станом 01.01.2000р. (за системою PEARLS)

№ п/п	Показник	Норма для 5 класу, %	Фактично, %	Відносне відхилення від нормативного значення, %
P	Резерви			
P1	Показник забезпеченості позик, прострочених більше 12 місяців	100	100	0
P2	Показник забезпеченості позик, прострочених більше від 1 до 12 місяців	35	100	+65
P3	Повне списання простроченої заборгованості > 12 місяців	Так	Ні	Ні
P4	Рівень списання позик	0	0	0
P5	Сума повернень по списаних позиках до суми списаних позик	100	Відсутні	-
E	Ефективність фінансової структури			
E1	Частка чистих позик	70-80	61,8	-9,2
E2	Частка ліквідних активів	≤ 20	0.3	-19.7
E3	Частка фінансових інвестицій	≤ 10	0	-
E4	Частка нефінансових інвестицій	≈ 0	0	0
E5	Частка ощадних внесків	70 – 80	61	-9,0
E6	Частка зовнішніх кредитів	0	0	0
E7	Частка пайового фонду	>10	2,7	7,3
E8	Частка інституційного капіталу (без благодійного фонду)	>10	3,1	-6,9
A	Якість активів			

Продовження таблиці 19

A1	Частка прострочених позик	<5	1,3	-
A2	Частка неприбуткових активів	<5	37,8	32,8
A3	Частка безкоштовних пасивів	>100	120	+20
R	Норма доходності та витрат			
R1	Дохідність позичкового портфеля	>10	104	+ 94
R2	Дохідність ліквідних активів	-	9	-
R5	Вартість ощадних внесків	Рівень інфляції	45,1	-
R6	Вартість зовнішніх запозичень	-	-	-
R9	Рівень операційних витрат	<10	17,2	7,2
R12	Чистий дохід	-	28,2	-
L	Ліквідність			
L1	Частка ліквідних активів	15	0,5	-14,5
L2	Достатність резервів ліквідності	10	0	-10
L3	Частка непродуктивних ліквідних активів	<1	0,3	-
S	Ознаки росту			
S1	Темпи зростання загальних активів	вище рівня інфляції	416	+ 370,9
S2	Темпи зростання позик	S2>S1	487	+71,0
S3	Темпи зростання ощадних внесків	S3<S2	366-	- 121
S5	Збільшення пайового капіталу	S5>S1	32	-384
S6	Збільшення інституційного капіталу	416	415	-1
S7	Темпи зростання чисельності членів	>5	52,2	+47,2

Таблиця 20

Структура позик кредитної спілки “Каса взаємодопомоги” в 1999 р.

Позики за напрямками призначення	Сума, грн.	Кількість позик	Питома вага в загальному обсязі позик, %
Споживчі	79090	61	18,4
Бізнесові – всього,	350334	186	81,6
в т.ч.фермерам	160355	77	37,3
ВСЬОГО	429424	247	100,0

Таблиця 21

Фінансові показники кредитної спілки “Каса взаємодопомоги” в 1999 р.

АКТИВИ	Станом на 01.01.1999р.	Станом на 01.01.2000р.
Позики	97322	247700
Каса	1357	1476
Розрахунковий рахунок	3711	3717
Основні засоби	-	21000
Інші активи	-	997
Всього активів	102390	274890
ПАСИВИ		
Пайові внески (пайовий фонд)	31697	101520
Термінові ощадні внески (депозитні)	36200	30752
Зворотня фінансова допомога КПККСУ	10000	765000
Інші пасиви	2721	4929
Резервні фонди	1503	9247
Фонд розвитку	1092	7282
Стабілізаційний фонд КС	3764	4391
Фонд матеріально-технічної бази	654	1924
Фонд захисту заощаджень членів	13478	21256
Благодійний фонд	50	1100
Інші фонди	1231	15989
Всього пасивів і капіталу	102390	274890

Протягом 1999 р. чисельність членів кредитної спілки збільшилася на 166 осіб, причому значно зросла чисельність фермерів і дрібних підприємців.

Проведений нами порівняльний аналіз фінансового стану КС “Сумський кредит” та Полтавської кредитної спілки «Каса взаємодопомоги» за запропонованою системою PEARLS засвідчив, що їх фінансовий стан приблизно однаковий високий. Деякі відмінності в показниках груп E та S несуттєво впливають на загальну оцінку.

Таким чином, позитивні тенденції подальшого зміцнення кредитної кооперації свідчать про те, що кредитні спілки, як низова ланка кредитної системи, не тільки задовольняють потреби громадян, і, насамперед, соціально незахищених, у необхідних фінансових послугах, але й дають додатковий поштовх розвитку малого підприємництва за рахунок мобілізації коштів населення і їх ефективного перерозподілу, в т.ч. спрямування їх на реалізацію підприємницьких цілей.

2.2. Особливості формування позичкового фонду кредитної спілки

Кредитні спілки в усіх країнах світу створюються для самозабезпечення своїх членів різноманітними фінансовими послугами, головною з яких є позички. Для того, щоб мати можливість надавати таку послугу кредитна спілка формує позичковий фонд. Історичний досвід багатьох країн засвідчує, що позичковий фонд міг створюватися за рахунок різних джерел, головними серед яких були обов'язкові та необов'язкові внески (вклади) членів, банківські кредити, державні кредити та субсидії, вклади та пожертвування фізичних і юридичних осіб. Співвідношення між цими джерелами встановлювалося законодавством кожної країни по-різному: одні держави допомагали кредитним спілкам шляхом кредитування та субсидіювання, інші - обмежували можливість залучення сторонніх коштів, треті - надавали право спілкам на власний розсуд формувати позичковий

фонд. Однак у всіх країнах найважливішим джерелом коштів позичкового фонду були і залишаються ощадні вклади членів спілок. Так, наприклад, кредитні спілки Франції, Великобританії, Ірландії, Японії, Австралії фактично надають позички лише за рахунок заощаджень членів і не користуються сторонніми коштами. Спілки Аргентини, Індонезії, Гани та інших країн залучають додаткові кошти (держави, банків, інших кредитних спілок, фізичних та юридичних осіб) для організації кредитування своїх членів та формування позичкового фонду [31, с.116-117].

Слід відзначити, що сам термін "позичковий фонд" є умовним. Він означає кошти, за рахунок яких здійснюється видача позичок. В практичній же діяльності кредитних спілок різних країн кошти позичкового фонду, зазвичай, складаються з власних коштів (капіталу) спілки та залучених коштів членів (депозитів) і нечленів (кредитів) спілки.

Пайовий капітал спілки формується за рахунок пайових внесків членів, які можуть бути обов'язковими (один пай) та необов'язковими (внески більші, ніж один пай члени можуть вносити за бажанням). Обов'язковий пайовий внесок сплачується при вступі до кредитної спілки, додаткові - в будь-який час. Члену, який сплатив хоча б один пай, видається членська книжка та відкривається особовий рахунок, на якому обліковуються всі його фінансові операції. Кредитна спілка наперед не бере на себе зобов'язань щодо нарахування якогось фіксованого відсотку за пайовими внесками. На них за результатами роботи спілки нараховуються дивіденди з отриманого чистого доходу. Розмір дивідендів встановлюється загальними зборами і залежить від суми отриманого доходу. Частина доходу направляється на формування резервного фонду, який використовується для відшкодування збитків, завданих неповернутими позичками. З доходу також можуть формуватись інші колективні фонди (культурно-освітній, будівельний, благодійний тощо), кошти яких використовуються за рішенням загальних зборів спілки.

Кошти пайового капіталу використовуються для надання позичок. Коли попит на позички великий і цих коштів не вистачає, кредитні спілки починають залучати додаткові кошти членів (депозити), надаючи, таким чином, своїм членам ще одну фінансову послугу - збереження заощаджень. При цьому, залежно від умов внесення коштів, членам відкриваються різні види ощадних рахунків (безтермінові, термінові, пенсійні, дитячі, розрахункові та інші) або видаються депозитні ощадні сертифікати з різними умовами. Якщо попит на позички в кредитній спілці настільки великий, що коштів, залучених таким чином, не вистачає, то в багатьох країнах кредитні спілки можуть взяти позичку в кредитній спілці, асоціації кредитних спілок, комерційному банку чи залучити кошти сторонніх фізичних та юридичних осіб[31, с.118-119].

Кредитні спілки можуть приймати заощадження від своїх членів і за інших умов, які залежать від ощадної політики, розробленої правлінням. При цьому можуть відкриватись різні типи рахунків і з різними умовами вкладу та повернення коштів, нарахування відсотків, користування рахунком та ін. (чекові рахунки, пенсійні, ощадні пайові рахунки, а також бізнесові).

Привабливість кредитних спілок полягає ще в тому, що в багатьох країнах вони здійснюють не тільки фінансові операції, а також надають своїм членам додаткові послуги нефінансового характеру: послуги нотаріуса, юриста, експертів та інших фахівців, створюють персональні сейфи (соти), різноманітні бази даних та інформацію для споживачів; надають можливість користуватись факсом та електронною поштою; консультаційні послуги; здійснюють довірчі операції, планування спадщини та підготовку до пенсії, оптову закупівлю та продаж товарів для своїх членів.

Кредитні спілки України в 1993-1999 рр. будували свою діяльність на підставі Тимчасового Положення про кредитні спілки (20 вересня 1993р.) та Типового Статуту, а з червня 1999р. Президент України Л.Кучма підписав

Положення про кредитні спілки, яке доповнило діюче до цього Тимчасове положення від 20 вересня 1993р. [109].

Згідно Положення про кредитні спілки, кредитна спілка має право “приймати внески від членів спілки...” та “розподіляти доходи на вклади членів спілки пропорційно до внесених ними коштів” (п. 31). "Вкладом члена кредитної спілки є вступний та членські внески", тому членські внески - це кошти, які за певних умов передаються кредитній спілці членом (або надходять на ім'я члена від третіх осіб) у власність або користування, а вклад - це сума його внесків різних видів та типів. Типовий Статут визначає, що членські внески (вклад) "належать члену кредитної спілки на правах власності" (ст. 12), та передбачає, що члени спілки можуть мати довільну кількість членських внесків, але кожен з них повинен мати "хоча б один членський внесок, розмір якого визначається правлінням" (ст. 9). Вказані документи більш ніяк не регламентують режими членських внесків, тому кредитні спілки України мають відносну самостійність у виборі форм залучення заощаджень своїх членів для організації взаємного кредитування[29,с.8; 34,с.4].

Узагальнюючи основні положення про внески та рахунки членів, розроблені різними кредитними спілками України, В.В.Гончаренко виділив деякі суттєві моменти за операціями кредитних спілок і вкладами членів [31, с.125-127].

Так, всі внески, які приймали кредитні спілки України від своїх членів у 1993-1999 рр, можна розділити на такі типи:

- періодичні, разові чи довільні;
- ті, які повертаються за першою вимогою, повертаються через певний час або не повертаються взагалі;
- фіксованої або довільної величини;
- термінові та безтермінові;
- цільові та нецільові;

- з гарантованим доходом та без гарантованого доходу;
- з твердими та зі змінними умовами;
- ощадні та розрахункові;
- з обліком у національній валюті та умовних показниках;
- обов'язкові та необов'язкові.

Обов'язкові внески - це внески, які за рішенням загальних зборів або правління, якщо статутом йому надані такі повноваження, зобов'язані внести всі члени кредитної спілки. Їх розмір та порядок внесення визначають загальні збори або правління спілки. До обов'язкових внесків належать:

- вступний внесок, який вноситься одноразово під час вступу до кредитної спілки. Він переходить у власність спілки та спрямовується у резервний або інші фонди спілки. При виході із спілки такий внесок не вертається;
- обов'язковий пайовий внесок, який вноситься одноразово під час вступу або частками протягом певного періоду до досягнення певної величини. Переходить у власність спілки (у пайовий фонд), але, персоніфікуючись, належить членові, визначаючи його частку в пайовому фонді. Повертається лише при виході із спілки;
- цільові внески, які вносяться за рішенням загальних зборів і переходять у власність спілки та використовуються для формування цільових фондів. При виході із спілки можуть повертатись або не повертатись.

Необов'язкові внески - це внески, які вносяться членами кредитної спілки за власною ініціативою, на власний розсуд, під певні умови. До необов'язкових внесків належать:

- додаткові пайові внески, які вносяться у пайовий фонд і визначають частку члена в доходах кредитної спілки. Переходять у власність спілки, але, персоніфікуючись, належать членові. Повертаються на вимогу члена в терміни, визначені правлінням. Величина доходів за пайовими внесками (дивідендів) наперед не визначається і залежить від результатів роботи спілки;

- ощадні безтермінові внески - це кошти, які належать члену та передаються спілці в користування за певних умов під певний фіксований відсоток на невизначений термін. Повертаються членові на першу вимогу в будь-який час;
- ощадні термінові внески (депозитні) - це кошти, які належать члену і передаються спілці в користування за певних умов під певний фіксований відсоток на визначений термін. Повертаються членові після закінчення цього терміну;
- цільові ощадні внески - це кошти, які належать члену і які з метою накопичення на певні цілі (навчання, відпочинок, пенсійний вік, весілля тощо) передаються спілці в користування за певних умов під певний фіксований або нефіксований відсоток на визначений або невизначений термін;
- цільові неоощадні внески (розрахункові - це кошти, які належать члену спілки і передаються спілці для здійснення розрахунків від його імені.

Залежно від видів внесків кредитні спілки України відкривають своїм членам особові рахунки - специфічні картки (форми) аналітичного обліку, на яких відображаються вид, стан, умови та рух внесків члена кредитної спілки, а також нараховані на внески відсотки.

Залежно від того, хто користується відкритим рахунком, вони поділяються на: індивідуальні, власниками яких є окремі члени кредитної спілки, та спільні, в яких є кілька співвласників. Залежно від умов користування рахунки поділяються на: безумовні, для користування якими не ставились певні вимоги особою, яка відкрила цей рахунок, та умовні, в яких особа, що відкрила рахунок, ставить певні умови щодо користування ним.

Розпорядження внесками та рахунками в кредитних спілках України здійснюється лише тією особою, на ім'я якої відкритий рахунок (якщо інше не було передбачено окремими умовами, які визначив член кредитної спілки при відкритті рахунку).

Всі операції за внесками члена до кредитної спілки відображаються в картці особового рахунку, що має номер, який відповідає номеру членської книжки. Як правило, однакові номери рахунків не допускаються, номери закритих рахунків не відновлюються і не привласнюються іншим рахункам. Для обліку членських внесків може бути заведена одна картка особового рахунку, в якій відображаються внески всіх видів, або кілька карток особових рахунків (за різними видами внесків), які, зазвичай, мають один номер і кодуються буквами відповідно до виду рахунку (наприклад: "П"- для пайового, "Б"- для безтермінового, "Т"- для термінового тощо).

На пайових рахунках відображаються кількість та сума пайові внесків, що належать члену, їх рух та нараховані відсотки (дивіденди).

Кожен член кредитної спілки має лише один пайовий рахунок, який кодується буквою "П".

На ощадних безтермінових рахунках відображаються сума безтермінових ощадних внесків членів, їх рух та нараховані на них відсотки.. Кожен член спілки може мати лише один безтерміновий ощадний рахунок, на якому відображаються всі його безтермінові ощадні внески. Номер рахунку, як правило, співпадає з номером пайового рахунку та кодується буквою "Б". Окремі кредитні спілки беруть плату за відкриття ощадного безтермінового рахунку.

На ощадних термінових рахунках відображаються сума ощадних термінових (депозитних) внесків, які члени вклали в кредитну спілку на певний фіксований термін під фіксований відсоток, а також їх рух та нараховані відсотки. Рахунок відкривається під тим номером, під яким відкрито пайовий рахунок, та кодується літерою "Д".

На ощадних цільових рахунках відображаються сума цільових ощадних внесків членів кредитної спілки, їх рух та нараховані відсотки. До цільових ощадних рахунків належать: дитячі, пенсійні, весільні, житлові, студентські та інші цільові рахунки.

Вклади на цільові рахунки мають переважно довготерміновий характер (від одного року та більше). Кошти на цих рахунках можуть накопичуватись до досягнення певної величини або до настання визначених умов (наприклад, житлові рахунки тривають до моменту купівлі житла). Кожен член кредитної спілки може мати лише по одному цільовому ощадному рахунку певного виду.

На розрахункових рахунках відображаються сума та рух внесків, призначених для ведення розрахунків з різноманітними підприємствами, установами та організаціями за комунальні послуги, телефон, електроенергію тощо та для переказу грошей фізичним і юридичним особам на їхні рахунки в банківських установах. Розрахункові рахунки не є ощадними, тому відсоток за коштами, які знаходяться на них, як правило, не нараховується. Кожен член кредитної спілки може мати лише один розрахунковий рахунок.

Відкриття рахунків членам кредитної спілки здійснюється за Положенням про кредитні спілки на підставі заповненої заяви, крім пайового рахунку, який відкривається на основі рішення про прийом у члени. При відкритті рахунків членам спілки роз'яснюються особливості рахунку, можливі операції з ним та умови користування рахунком, а також проводиться ознайомлення члена з положенням про рахунок.

Однією з головних умов активного вкладання коштів до кредитної спілки є величина доходу, який буде нараховуватись на ощадні та пайові внески. Залежно від специфічних умов діяльності, обсягів фінансових ресурсів, рівня доходності, тощо кредитна спілка може застосовувати три варіанти розподілу доходів на внески пайового типу:

- 1) розподіл доходів здійснюють лише на внески, які були в спілці станом на початок періоду. При цьому під час розрахунку не враховують внесків пайового типу, внесених протягом періоду. В разі вибуття членів, внески яких були в спілці на початок періоду, дохід на такі внески за цей

період розподіляють незалежно від того, втратила особа своє членство в спілці чи ні (якщо інших умов не передбачено в Положенні спілки);

2) розподіл доходів здійснюють на внески, які були в спілці на кінець періоду. При цьому під час розрахунку не беруть до уваги фактичного терміну перебування внесків конкретного члена в кредитній спілці;

3) розподіл доходів на “пайодні”. При цьому розрахунок здійснюють на підставі наявних у конкретного члена кредитної спілки “пайоднів” за відповідний період (суму внесків множать на кількість днів фактичного перебування внесків у спілці протягом періоду) [75, сс. 39-41].

На ощадні вклади членів кредитна спілка нараховує відсотки - наперед оголошений дохід певної обумовленої величини, який кредитна спілка зобов'язується сплатити незалежно від результатів своєї діяльності. Відсотки закладами є платою спілки за залучені у своїх членів кошти. Величина нарахованих відсотків визначається відсотковою ставкою та сумою внесків члена. Відсоткові ставки на внески (вклади) членів встановлюються кредитною спілкою самостійно відповідно до її ощадно-позичкової політики.

Для нарахування відсотків за повний місяць (від першого до останнього дня місяця) використовується наступна формула:

$$B = \frac{K \times M \cdot C}{100}, \quad (2)$$

де: В- сума відсотків за період, грн.,

К- загальна сума вкладу, грн.,

М – кількість місяців зберігання вкладу,

С – річна відсоткова ставка, %.

На пайові внески дохід нараховується за результатами діяльності спілки. Кредитна спілка не бере на себе зобов'язань по виплаті певного наперед обумовленого доходу на пайові внески. Такі нарахування здійснюються із доходу, що залишився після покриття понесених витрат та нарахування відсотків на ощадні вклади членів спілки. Нарухування на

пайові внески за своєю природою є близькими до дивідендів. Вони можуть нараховуватись за результатами роботи за місяць, квартал або рік. Рішення про терміни та порядок нарахування відсотків на пайові внески приймає правління кредитної спілки.

Нарахування відсотків за пайовими внесками здійснюється за наступною формулою:

$$ПВ=Д - ОВ - БВ - ТВ - ЦВ - (1 + \frac{30}{100}) ВФ, \quad (3),$$

де: ПВ – сума відсотків, що нараховуються на пайові внески;

Д – доходи кредитної спілки за певний період;

ОВ – операційні видатки кредитної спілки, що відносять на собівартість (за період);

БВ – сума відсотків за безтерміновими ощадними внесками (за період);

ТВ – сума відсотків за терміновими ощадними внесками (за період);

ЦВ – сума відсотків за цільовими ощадними внесками (за період);

ВФ – відрахування у фонди кредитної спілки;

30 – податок на прибуток спілки (оподатковувана сума не нараховується на внески членів, а залишається в спілці),%.

У випадках виходу або виключення члена із кредитної спілки, особовий рахунок члена закривається. При закритті рахунку члену повертаються його ощадні внески.

Головними видами внесків депозитного типу є термінові (строкові) та безтермінові (без визначення в угоді терміну залучення).

Термінові внески депозитного типу за терміном дії угоди поділяють на короткострокові (до 3 місяців), середньострокові (від 3 до 12 місяців) і довгострокові (12 місяців і більше) [75,с.49].

Термінові внески депозитного типу можна залучити за такими режимами:

- внески з нарахуванням та сплатою відсотків і суми внеску в кінці терміну дії угоди;
- внески з періодичним нарахуванням відсотків та сплатою відсотків і суми внеску в кінці терміну дії угоди;
- внески з періодичним нарахуванням та сплатою суми внеску в кінці терміну дії угоди;
- внески з періодичним нарахуванням та сплатою відсотків і частини суми внеску.

Безтермінові внески депозитного типу можна залучити за такими режимами:

- щодо суми внеску:
 - поточні внески з правом зняття або довнесення будь-якої суми в будь-який час;
 - внески з правом періодичного зняття будь-якої суми;
 - фіксовані внески з правом зняття повної суми в будь-який час на вимогу члена;
- щодо нарахування відсотків:
 - періодично;
 - на момент здійснення операції (сплата відсотків, зняття частини суми і т.ін.);
- щодо сплати відсотків:
 - періодично;
 - на запит.

Аналізуючи структуру внесків (вкладів) кредитної спілки можна констатувати, що “Положенням про порядок та умови відкриття рахунків та прийому внесків КС “Сумський кредит” досліджувана нами кредитна спілка надає повний перелік послуг, передбачених законодавством (відкриває пайові, поточні, страхові та накопичувальні рахунки).

Динаміка зростання внесків кредитної спілки “Сумський кредит” у
1995-1999 рр.

Роки	1995	1996	1997	1998	1999
Загальна сума внесків, тис.грн	1,1	10,1	9,6	31,1	125,3

Як свідчать наведені дані, загальна сума внесків з 1995 по 1999 р. зросла на 124,2 тис.грн., або майже в 11 разів. Збільшення суми внесків особливо відчувалося в 1999 р. (з 31,1 тис.грн. в 1998 р. до 125,3 тис. грн. В 1999 р.) (табл. 22).

Аналіз розподілу внесків за видами (вступні, пайові, внески депозитного типу) здійснено на основі частини 2 “Внески членів КС” звітів про діяльність спілки “Сумський кредит” у 1999 р. у розрізі кварталів. Так, за даними звітів протягом 1999 р. кредитна спілка залучила внесків різного виду на суму:

- вступних – 3 191 грн.,
- внесків пайового типу – 1 345 грн.,
- внесків депозитного типу – 98 349 грн., у тому числі:
 - короткострокових внесків – 98 349 грн.,
 - середньострокових внесків – 0 грн.,
 - довгострокових внесків – 0 грн.

Як видно із аналізу даних, внески депозитного типу є найбільш привабливими, причому у 1999 р. перевага віддавалася короткостроковим внескам депозитного типу, питома вага яких в загальному обсязі внесків складала майже 79%.

Слід зазначити, що політика кредитної спілки щодо залучення внесків є одним із головних напрямків роботи. Головні її засади визначає Правління спілки і розробляє відповідне Положення, в якому чітко визначає:

- види внесків членів кредитної спілки;

- максимально припустиму питому вагу внесків, що належать одному членові, в пасивах спілки (у відсотках до загальних пасивів);
- режим залучення внесків депозитного типу відповідно до термінів дії угод, варіантів нарахування відсотків і сплати відсотків та суми внесків, можливості поточного зняття чи вкладення частини суми внеску тощо;
- питому вагу окремих видів внесків депозитного типу в загальній сумі таких внесків;
- мінімальний та максимальний розмір вкладень за окремими видами внесків депозитного типу;
- мінімальний та максимальний термін дії угод за окремими видами внесків депозитного типу, які є строковими;
- можливість застосування в угодах щодо внесків депозитного типу змінних (прирівняних до еквіваленту) відсотків;
- періодичність та варіанти розподілу доходів на внески до кредитної спілки пайового типу;
- порядок та терміни повернення окремих видів зворотних внесків на вимогу членів спілки тощо.

Окрім того, у своїх поточних рішеннях Правління спілки може встановлювати відсоткові ставки за внесками депозитного типу та розмір частини доходу, що, згідно з визначеною в Положенні періодичністю, розподіляють на внески пайового типу на підставі якого можна визначити мінімальний розмір вступного внеску та обов'язкового внеску пайового типу, максимальний розмір внесків пайового типу на одного члена (можливі варіанти: конкретна сума або без обмежень), фіксувати на певний період розмір та можливий термін вкладень за окремими видами внесків депозитного типу в межах визначених діапазонів.

Кредитна спілка серед конкурентів на ринку заощаджень

Вид конкурента	КОНКУРЕНТИ		КРЕДИТНА СПІЛКА
	Привабливі для людей сторони	Непривабливі для людей сторони	Привабливі для членів спілки сторони
Ощадний банк	1. Традиційна звичка. 2. Зручне місцезнаходження (розгалужена система відділень). 3. Звільнення доходів від оподаткування.	1. Недовіра, викликана знеціненням вкладів з 1989 р. 2. Низькі відсоткові ставки.	1. Відчуття власника кредитної спілки. 2. Вищі відсоткові ставки.
Комерційні банки	1. Найбільш забезпечена фінансова установа (мінімум ризику). 2. Таємниця вкладу. 3. Звільнення доходів від оподаткування. 4. Різні типи вкладів.	1. Відсутність звички спілкування з банком. 2. Обмеження мінімальної суми вкладу	1. Різні типи вкладів (крім валютних). 2. Відчуття допомоги іншим людям. 3. Можливість отримати кредит під ощадні внески.
Страхові компанії	Отримання страхових послуг.	Недовіра, що виникла з 1994-1995 рр.	Можливість накопичувати кошти на "чорний день".
Пенсійні фонди	Довготермінове накопичення заощаджень.	1. Відсутність інфляції. 2. Недовіра. 3. "Замороження" коштів на довгий термін.	1. Можливість відкриття пенсійних рахунків з різними умовами. 2. Накопичення заощаджень.
Приватні особи	Високий відсоток.	1. Пошук клієнта. 2. Ризик обману і пограбування.	Порівняно високий відсоток при меншому ризику.

Порівняльний аналіз переваг вкладення коштів до кредитної спілки, наведений у табл., свідчить, що порівняно з банками, страховими компаніями та пенсійними фондами (найбільш надійні депозитні інструменти) кредитна спілка має суттєві переваги. Керівництво спілки не може зловживати довірою своїх членів, а тому на своїх засіданнях Правління зобов'язане щомісяця

здійснювати аналіз ефективності політики залучення внесків членів та її впливу на фінансовий стан кредитної спілки, зокрема, через застосування показників E2, E4, R1, R2, R3 системи PEARLS, яка була детально розглянута вище.

Також слід підкреслити, що кожна кредитна спілка може визначити й власний режим залучення внесків депозитного типу, але кожного разу це необхідно робити виважено, оскільки спілка несе відповідальність за внески членів. Окрім того, депозитна політика спілки повинна бути виважена з кредитною та інвестиційною політикою з метою недопущення як невиправданих кредитів, так і наявності значної частки непродуктивних пасивів.

2.3. Організація кредитування та специфіка інвестиційної діяльності кредитних спілок

Кредитні спілки в країнах світу надають своїм членам різноманітні фінансові послуги, що дає підставу для аналізу можливостей використання коштів кредитних спілок для стимулювання розвитку підприємницької діяльності, з огляду на те, що певна категорія громадян України, які займаються бізнесом, як ми вже зазначали в р.1.2. характеризуються як самозайняті особи. Однією з найбільш розповсюджених послуг кредитних спілок є позички. Вони складають значну частку активів кредитної спілки в будь-якій країні. Це є закономірним, бо історично кредитні спілки почали виникати з метою організації взаємного кредитування своїх членів і ця функція залишилась домінуючою до сьогоdnішнього часу. Загалом, кредитні спілки різних країн надають своїм членам широкий спектр послуг у сфері кредиту, які мало чим відрізняються від традиційного набору банківських послуг.

За порівняно коротку історію свого існування кредитні спілки України накопичили певний досвід організації позичкової діяльності. За даними Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ) в 1999 році частка позичок в активах кредитних спілок - членів НАКСУ складала 85,8%, а сума виданих позичок досягла 99 млрд. крб [75,с.92].

Недосконалість законодавчої бази суттєво обмежувала можливість об'єктивної позичкової діяльності кредитних спілок України в 1993-1999 рр. Тимчасове Положення про кредитні спілки, яке відіграло надзвичайно важливу роль у процесі відродження кредитних спілок в Україні, містило в собі й "підводні камені" щодо позичкової діяльності. Це стосується, перш за все, нелогічних вимог визначення в статуті кредитної спілки "...порядку і умов надання кредитів членам спілки..." (п. 8), "порядку розгляду заяви, надання позики, а також порядку та умов повернення позики..." (п. 18) тощо. Зрозуміло, що передбачити в статуті спілки всі умови позичкової діяльності неможливо та й недоцільно, бо вони можуть часто змінюватись під впливом багатьох факторів. Викликає сумнів і пункт, згідно з яким "позичка у частині, яка перевищує грошовий внесок члена спілки, надається під заставу майна або майнових прав у встановленому порядку" (п. 18). При дотриманні цього положення всі кредитні спілки змушені були б усі свої позички видавати під заставу (механізм реалізації якої в Україні складний та недосконалий). Не витримує критики й п. 16 Тимчасового Положення, згідно з яким "розмір позичкового фонду затверджується загальними зборами членів спілки". Позичковий фонд спілки постійно змінюється і не може бути фіксованою величиною, тому не може затверджуватись загальними зборами, які відбуваються один раз на рік [116].

Недоліки Тимчасового Положення щодо позичкової діяльності кредитних спілок були частково виправлені Типовим Статутом кредитної спілки, погодженим з Національним банком України. В п. 5.1 Типового статуту встановлення відсотків на позички, а також максимальної суми, яку

можна позичати одному члену під заставу або без неї, віднесено до компетенції правління кредитної спілки. Крім цього, п.17.1 Типового Статуту передбачає, що позички надаються за умов та на термін, які визначає кредитний комітет [138, с.6-7].

Положення про кредитні спілки в Україні від 22 червня 1999 року, затверджене Указом Президента України, дає кредитним спілкам право "надавати позички іншим кредитним спілкам та асоціаціям кредитних спілок", що дозволяє їм регулювати обігові кошти, підтримувати рівень ліквідності й одночасно допомагати одна одній [138,с.12]. Однак Національний банк України в своєму листі від 17.03.94 обмежив це право, даючи рекомендації: "... на потреби їх розвитку (придбання обчислювальної техніки, обладнання та майна)" [110, с.9].

З метою створення умов для нормальної, стабільної роботи по видачі позичок своїм членам окремі кредитні спілки України можуть скористатися правом, наданим їм Тимчасовим Положенням, у якому сказано: "У статуті кредитної спілки можуть передбачатися інші положення, які стосуються діяльності кредитної спілки" (п. 8) [116, с.5].

В результаті вивчення досвіду роботи кредитних спілок України В.В. Гончаренко виявив, що багато з них мають розроблені та затверджені правлінням спілки положення про позички, в яких відображені види та типи позичок, що надаються кредитною спілкою, види забезпечення, умови надання та повернення, порядок сплати позичок та відсотків.

Кредитна політика спілки формується її Правлінням. Кредитну політику можна визначити як сукупність певних засад і правил, яких повинна дотримуватися спілка, коли видає кредити та забезпечує їх повернення. Відповідно до Положення "Про кредитування", затвердженого Національним банком України для комерційних банків, "при проведенні кредитної політики комерційні банки виходять із необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів і вкладників та суб'єктів господарської

діяльності та врахування загальнодержавних інтересів ”. Тому відповідну політику кредитної спілки можна визначити як політику, що ґрунтується на потребі забезпечення інтересів кредиторів і позичальників з урахуванням фінансової ситуації в країні.

Так, кредитні спілки України надають своїм членам позички наступних видів:

а) за терміном користування позичкою – короткострокові (до 3 місяців), середньострокові (від 3 місяців до 12 місяців) та довгострокові (12 місяців і довше);

б) за цільовим призначенням – споживчі (види: соціальні, на придбання побутової техніки, студентські і т. ін.) та підприємницькі (на поповнення обігових коштів, на придбання обладнання і т. ін);

в) за порядком нарахування відсотків та сплати відсотків і основної суми позички:

- позички з нарахуванням та сплатою відсотків і основної суми позички в кінці терміну дії кредитної угоди;
- позички з періодичним нарахуванням та сплатою відсотків і сплатою основної суми позички в кінці терміну дії кредитної угоди;
- позички з періодичним нарахуванням та сплатою відсотків і періодичною сплатою рівних часток основної суми позички;
- позички з періодичною сплатою відсотків і основної суми позички “однаковими частинами”;

г) за рівнем забезпеченості – незабезпечені, слабозабезпечені (в угоді передбачено штрафні санкції; порука за умови, що платоспроможність поручителя (в разі існування юридичної особи – гаранта) недостатньо обґрунтовано і підтверджено), забезпечені (застава; порука за умови, що платоспроможність поручителя (в разі існування юридичної особи-гаранта) достатньо обґрунтовано і підтверджено);

д) за рівнем дотримання з боку позичальника встановленого режиму сплати – позички з нормальним режимом сплати, позички, сумнівні щодо повернення, та неповернені позички;

е) за можливістю зміни рівня відсотків за користування позичкою – на позички з незмінними (фіксованими) відсотками та позички зі змінними (прирівняними до еквіваленту) відсотками.

Споживчі позички надаються на певні споживчі потреби члена кредитної спілки або на потреби його домашнього господарства. Практика діяльності кредитних спілок України показує, що на цей вид позичок в умовах, що склались в Україні в останні роки, є найбільший попит. Частка таких позичок у загальному обсязі виданих кредитними спілками позик становить 85-90% [29 ,с.151]. Споживчі позички можуть бути цільовими та нецільовими. Цільові споживчі позички використовуються на купівлю певних предметів домашнього вжитку, оплату конкретних послуг, закупівлю сезонних запасів продуктів харчування для сім'ї, проведення ювілеїв та свят тощо. Нецільові споживчі позички використовуються на поточні домашні потреби (такі позички часто називають “до зарплати”). При заповненні заяви на отримання позички, як правило, вказується конкретний напрям використання споживчої позички.

Основним джерелом погашення таких позичок є, переважно, заробітна плата за основним місцем роботи позичальника. В зв'язку з цим окремі кредитні спілки обмежують розмір позички так, щоб сума місячної сплати позички та відсотків за нею не перевищувала 30-35% місячного доходу сім'ї позичальника.

Об'єктом нашої особливої уваги є підприємницькі позички, які надаються членам кредитної спілки для ведення бізнесу. В залежності від форми організації підприємницької діяльності, яким займається член кредитної спілки, ці позички можуть мати 4 різновиди.

- позички для ведення бізнесу без створення юридичної особи (бізнес на основі патенту або разових ліцензій);
- позички для ведення бізнесу на основі приватного підприємства члена кредитної спілки;
- позички для ведення бізнесу на основі сімейного або фермерського господарства;
- позички для ведення бізнесу на основі партнерства (товариства), в якому член КС виступає в якості співвласника.

Слід підкреслити, що даний вид позички вказує на цільове використання коштів та надається не юридичній, а фізичній особі – члену кредитної спілки. При цьому позичка може надаватись у безготівковій або готівковій формі.

Житлові позички беруться членами на забезпечення себе та своєї сім'ї житлом. Студентські позички видаються членам кредитної спілки на здобуття освіти ними або їхніми дітьми.

Протягом останніх років кредитні спілки України видавали також позички інших видів, які залежали від потреб членів та можливостей кредитної спілки: наприклад, будівельні, які використовувались на закупівлю будівельних матеріалів та оплату робіт по будівництву житла, гаражів, інших об'єктів нерухомості; інвестиційні, які використовувались для купівлі земельних ділянок, гаражів, дач, іншого житла, цінних паперів, інших інвестиційних об'єктів; боргові, які використовувалися для погашення зобов'язань членів кредитної спілки перед третіми особами та інші.

Позички, що видавалися кредитними спілками України в 1993-1999рр., за терміном, як правило, поділялись на надкороткі, короткі, середньотермінові та довготермінові. Надкороткі позички видавались на термін, протягом якого ймовірність змін на фінансовому ринку практично дорівнювала нулю (багато кредитних спілок за цей термін прийняли два тижні). Короткі позички видавались на термін, протягом якого з великою

ймовірністю можна передбачити розвиток подій на фінансовому ринку (відповідно, від двох тижнів до одного місяця). Середньотермінові позички надавались на термін, протягом якого можливо було передбачити розвиток подій на фінансовому ринку (один-три місяці). Довготерміновими вважались позички, які брались на термін, протягом якого неможливо передбачити розвиток подій на фінансовому ринку (більше трьох місяців). Така градація позичок за термінами в кредитних спілках відрізнялась від традиційно прийнятої у банківських колах (розробленої для стабільної економічної ситуації в країні, коли короткостроковими є позички, видані на термін до одного року; середньостроковими - від одного до трьох років; довгостроковими - на термін більше трьох років). Це було викликано тим, що до позичок різного терміну кредитна спілка була змушена застосовувати різну кредитну політику. Встановлення строкових категорій для позичок залежало від багатьох макроекономічних показників та прогнозів, а також умов та об'єктів кредитування. Правління кредитної спілки залежно від ситуації самостійно встановлювало терміни для віднесення позички до певної строкової категорії, і для кожної з цих категорій встановлювались різні процентні ставки та інші умови[29,с.155].

Стосовно дотримання терміну повернення окремі кредитні спілки України поділяли позички на відстрочені, прострочені, залеблі та втрачені. Відстроченими вважались позички, термін погашення яких перенесено на більш пізній період на основі заяви члена кредитної спілки, який взяв цю позичку. Простроченими вважались позички, за якими настав термін сплати, а член не сплатив позичку або її частину в установленій кредитною угодою термін та не оформив відстрочення терміну сплати. Залеглими визнавались прострочені позички, за якими ніяких сплат не проводилось протягом двох місяців. За такими позичками, як правило, вживались заходи щодо їх стягнення відповідно до заявленого забезпечення. Позички вважались

залеглими доти, доки не були сплачені або визнані втраченими (повністю або частково).

Якщо кредитна спілка вжила всіх заходів щодо повернення "залеглих" позичок, але вони не принесли позитивних результатів або мали частковий ефект (була повернута не вся сума, а лише її частина) і немає надії на повне повернення коштів, такі позички вважались втраченими повністю або частково (в частині втрачених коштів).

Перед тим як дати позитивну відповідь на конкретну заяву про позичку, спілка вивчає кредитну історію потенційного позичальника (наскільки це можливо), його поведінку, ставлення до роботи, авторитетність, платоспроможність тощо.

Основним цивільно-правовим документом, який засвідчує факт та умови повернення позички, є кредитна угода (договір позики).

Позика членові кредитної спілки надається відповідно до укладеної угоди, яка є цивільно-правовим документом, і в якій обов'язково зазначаються наступні реквізити:

- дата й місце укладання угоди;
- повна назва сторін та їхніх представників, повноваження представників;
- предмет угоди;
- ціна угоди;
- термін та порядок виконання угоди;
- відповідальність сторін;
- реквізити сторін;
- підписи, печатки та інші реквізити.

Внаслідок договору позики кредитна спілка передає у власність фізичній особі, що є членом цієї спілки, або іншому позичальнику спілки (асоціації) певну суму грошей у національній валюті України, а позичальник у підтвердження отримання вказаної суми передає підписаний ним борговий

документ і зобов'язується використати позику на певну, передбачену договором, мету і повернути на вказану дату суму позики і нараховані відсотки в терміни і на умовах, передбачених договором. Форма, зміст, інші елементи договору позики кредитних спілок повинні відповідати загальним вимогам, встановленим Цивільним кодексом України відносно позики.

Якщо йдеться про позичку під заставу майна або майнових прав, то, крім кредитної угоди, сторони укладають угоду застави. Угода застави є юридичним документом, який регулює взаємовідносини сторін стосовно до застави.

Кредитні спілки часто укладають угоду поруки. Цей документ засвідчує певні односторонні зобов'язання поручителя. Якщо позичальник не дотримав умов кредитної угоди (або дотримав їх лише частково), то поручитель мусить на першу вимогу кредитної спілки повернути позичку і виконати інші зобов'язання позичальника за наданою позичкою. Угоду поруки належить укласти в письмовій формі. Бажано засвідчити її нотаріально (хоча такої вимоги законодавство не висуває).

Під час прийняття рішення про надання позичок основною умовою є очевидна та належним чином підтверджена здатність члена повернути основну суму та відсотки за позичкою на встановлений в угоді термін за рахунок власних джерел доходу. Таку здатність для підприємницьких позичок забезпечують обов'язковим складанням та аналізом бізнес-плану. Для споживчих позичок сума місячного платежу не може перевищувати 50% чистого місячного доходу позичальника (чистий місячний дохід – це загальний місячний дохід мінус місячні сплати за іншими зобов'язаннями позичальника). При цьому такий підхід має бути реальним та очевидним.

Додатковими умовами прийняття рішення про надання позички членові спілки можуть бути його кредитна історія в спілці та можливе застосування одного з видів забезпечення.

Кредитна спілка серед конкурентів на ринку кредитів

Види конкурентів кредитної спілки	КОНКУРЕНТИ		КРЕДИТНА СПІЛКА
	Привабливі для клієнтів сторони	Непривабливі для клієнтів сторони	Привабливі для членів спілки сторони
1	2	3	4
Ломбард	Можливість реально отримати кредит	1. Високі відсоткові ставки . 2. Застава майна. 3. Жорсткість вимоги щодо своєчасного повер- нення кредиту	1. Нижчі відсоткові ставки ставки. 2. Різноманіт- ність форм забезпечення. 3. Лояльний підхід щодо несвоєчасного повернення позички.
Ощадбанк	1. Погашення із отриманої зарплатні через бухгалтерію 2. Кредит без застави.	1. Обмеження суми кредиту. 2. Проблематич- ність отримання. 3. Складна процедура оформлення.	1. Більша сума кредиту. 2. Більш реальна можливість отримання. 3. Простіша процедура оформлення. 4. Нижчі відсоткові ставки.
Комерційні банки	Порівняно великі суми кредиту.	1. Вимоги заставного забезпечення кредиту. 2. Проблематич- ність отримання.	1. Менша сума кредиту. 2. Різні форми забезпечення. 3. Нижчі відсоткові ставки. 4. Більш реальна можливість отримання.

Продовження таблиці 24

1	2	3	4
Приватні особи	Можливість реально отримати кредит	1. Пошук кредитора. 2. Ризик обману. 3. Жорсткість щодо неповернення. 4. Високі відсоткові ставки. 5. Проблеми юридичного оформлення	1. Безпечність. 2. Лояльний підхід. 3. Нижчі відсоткові ставки. 4. Реальне отримання.
Профспілки	1. Кредит без відсотків. 2. Кредит без застави.	1. Обмежені суми кредиту. 2. Низька ймовірність отримання кредиту.	1. Кредити більших розмірів. 2. Нормальні умови отримання кредиту. 3. Кредит у будь-який час.

Взагалі, здійснюючи свою фінансову політику, кредитна спілка має забезпечувати рівновагу інтересів двох протилежних сторін. Адже з одного боку знаходяться інтереси кредиторів спілки, які хотіли б одержати найвищий відсоток за користування вкладеними коштами, а з іншого боку — наміри позичальників, що воліли б сплачувати найнижчі відсотки за надані кредити. В будь-якому разі спілка прагне, щоб відсотки за користування її кредитом були нижчими, а відсотки на вклади — не нижчими, ніж у системі комерційних банків.

Порівнюючи умови надання кредитів банками та іншими фінансово-кредитними установами, можемо зазначити, що кредитні спілки мають суттєві переваги при наданні споживчих кредитів та мікrokредитів для фінансування підприємницької діяльності й дрібного бізнесу (табл. 24).

При зростанні привабливості кредитування підприємницької діяльності свідчить аналіз кредитного портфеля спілки “Сумський кредит” (табл. 25).

Динаміка розвитку кредитної діяльності кредитної спілки “Сумський кредит” у 1995-1999 рр.

Показники	1995	1996	1997	1998	1999
Сума кредитів, що надавались, тис. грн.	1,4	2,5	1,8	21,8	127,9
Кількість наданих кредитів	7	32	28	131	293

Взагалі, кредитна діяльність є найбільшою за обсягом та найважливішою серед інших видів послуг кредитної спілки “Сумський кредит”. Основною метою кредитної спілки “Сумський кредит” є створення вигідних умов членам спілки при одержанні кредитної підтримки, забезпечення поверненості кредитів та ліквідності спілки. Аналіз динаміки розвитку кредитної діяльності спілки свідчать про зростання як кількості, так і суми кредитів, що надавались протягом 1995-1999 рр.

Проаналізуємо кредитну діяльність спілки за 1999 р. на основі даних частини першої “Позичкова діяльність” і частини четвертої “Довідково” звітів про діяльність кредитної спілки “сумський кредит” за 1-4 квартали 1999 р. Так, протягом 1999 р. було надано 293 позики на суму 394814 грн. Середній розмір кредиту становив 1238 грн., а середній строк користування кредитом – 180 днів. Відсоткові ставки за кредитами безпосередньо залежать від виду та термінів позики (табл. 26) і, на наш погляд, є все ж таки високими. Зазначимо, що пріоритетним напрямком кредитної політики були короткострокові побутові кредити терміном користування до 3 місяців.

Разом з тим, видавались кредити з більшим розміром і на довший термін. За даними звіту кредитного комітету за 1999 рік було надано також довгострокові позики (більше 1 року) наступних видів:

Таблиця 26

Відсоткові ставки за кредитами залежно від виду та термінів позики в кредитній спілці “Сумський кредит” у 2000 р., %

Розрахункова відсоткова ставка за пайовими, депозитними та цільовими внесками членів кредитної спілки за термінами, %	Термін кредиту				
	12 місяців	3 місяці	2 місяці	1 місяць	Цільові
12 місяців (пайові внески)	45,0				
3 місяці		45,0			
2 місяці			40,0		
1 місяць				35,0	
До запитання (цільові внески)					40,0
Додаткова відсоткова ставка (річна премія) на пайові внески	5,0				
Усього:	50,0	45,0	40,0	35,0	40,0

- на оплату навчання на суму 6,8 тис. грн.;
- на весілля – 3,5 тис. грн.;
- на придбання меблів – 5,6 тис. грн.;
- на підприємницьку діяльність – 156,4 тис. грн.

Особливо заслуговує на увагу той факт, що саме з 1999 року “Сумський кредит” перейшов від простого кредитування побутових потреб до кредитування підприємницької діяльності своїх членів. Цей напрямок діяльності планується робити пріоритетним і в майбутньому.

Разом з тим, треба відмітити і той факт, що не всі позичальники повертали кредити та відсотки за ними вчасно. На кінець року пролонговані

кредити становили 3313 грн., прострочені – 1694 грн., з них сумнівні – 1694 грн. Неповернених позик не було.

Оцінюючи захищеність кредитного портфелю спілки з точки зору забезпечення кредитів, можна сказати, що кредитний портфель у кредитній спілці “Сумський кредит” забезпечений достатньою мірою. 30% забезпечення кредитів здійснено твердою заставою майна (майнових прав) і 45% кредитів було видано під поручительство фізичних або юридичних осіб, що дозволило спілці з високою часткою впевненості розраховувати на повернення виданих коштів і одержання прибутків за ними. Лише 10% кредитів були бланковими (рис. 2).

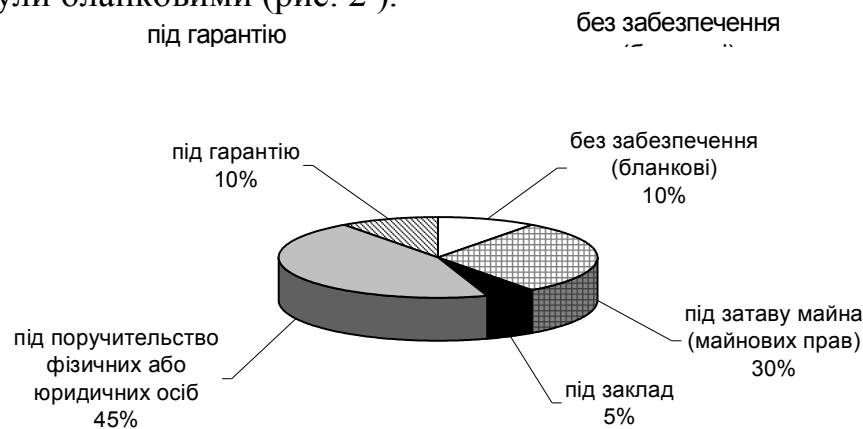


Рис. 2. Структура захищеності кредитного портфелю кредитної спілки “Сумський кредит” у 1999 р.

Умови надання кредитів КС «Сумський кредит» за видами забезпечення, розміром і термінами кредитування наведені в табл. 27. Звертає на себе увагу такий вид мікrokредитів як «Хвильовка».

"Хвильовка" – це різновид кредиту зі сплатою основної суми та відсотків у кінці строку дії договору. Це кредит на дуже короткий термін, який видається під забезпечення заробітною платою в сумі, що не перевищує 60 % заробітної плати.

**Умови надання кредитів кредитною спілкою “Сумський кредит”
у 2000 р.**

За видами забезпечення	За розміром кредитування	За терміном кредитування
Без забезпечення: - “хвильовка” - коштами - “хвильовка” – на оплату товарів	від 10 до 100 грн. від 10 до 100 грн.	надкороткострокові: 10,20,30,45 днів надкороткострокові: 10,20,30,45 днів
Під поручительство: - власної заробітної плати, - заробітної плати поручителя - іншої юридичної особи	50 % середньомісячної заробітної плати 50 % середньомісячної заробітної плати у погодженому розмірі	надкороткострокові до 90 днів або короткострокові до 365 днів надкороткострокові до 90 днів або короткострокові до 365 днів надкороткострокові до 90 днів або короткострокові до 365 днів
Під заставу: - власних пайових чи депозитних внесків позичальника на його поточних розрахункових рахунках у кредитній спілці; - депонування пайових чи депозитних внесків інших членів спілки – поручителів; - рухомого та нерухомого майна, цінних речей, товарів або майнових прав юридичних і фізичних осіб	1 раз – до 150 % суми внесків; 2 раз – до 200 % суми внесків; 3 раз – до 300 % суми внесків у межах до 100 % суми внесків поручителів у межах до 60 % суми застави	короткострокові до 365 днів короткострокові до 365 днів короткострокові та довгострокові

"Хвильовки" відрізняються за строками:

- до 1 тижня,

- до 2 тижнів,
- до 3 тижнів.

Основна відмінність "хвильовок" від інших видів кредиту полягає в тому, що відсоток за "хвильовку" визначається за весь термін користування. Тобто, якщо сума відсотків для звичайного кредиту розраховується на основі суми кредиту, ставки і строку користування, то для "хвильовки" не існує поняття строку користування - відсоткова ставка фіксується для кожного виду, і сума платежу розраховується множенням суми кредиту на відповідну відсоткову ставку.

Наприклад, у кредитній спілці "Сумський кредит" прийняті наступні види "хвильовок":

- до 1 тижня - 5 %,
- до 2 тижнів - 7 %,
- до 3 тижнів - 8,5 %.

Незважаючи на такі високі відсоткові ставки, "хвильовки" користуються високим попитом. Це легко пояснити: по-перше, з 100 гривень, які необхідні сьогодні, не шкода віддати 5 гривень, але отримати необхідну суму протягом декількох хвилин без зайвих турбот по оформленню; по-друге, платіж за "хвильовкою" завжди менший, ніж місячний платіж за кредитом. Тобто, якщо гроші необхідні на короткий сорок, немає значення тримати їх довше і платити більше, хоч і вдвічі менше річної відсоткової ставки.

Вигідність для кредитної спілки "хвильовок" полягає в її високому рівні дохідності і короткому терміні дії, що дозволяє покращити обіговість коштів.

Торкаючись розгляду питань щодо організації кредитування, слід зауважити, що всі рішення про надання позичок приймає Кредитний комітет спілки на своїх засіданнях і фіксує цей факт у встановленому порядку в

протоколах. При цьому можуть бути передбачені певні особливості щодо порядку прийняття рішень про надання окремих видів позичок, а саме:

- рішення Кредитного комітету про надання позичок, розмір яких перевищує спеціально встановлену в Положенні величину основної суми, в обов'язковому порядку погоджують з Правлінням спілки;
- у своєму спеціальному рішенні Кредитний комітет делегує визначеній посадовій особі спілки право надавати позички, максимальний розмір та загальний ліміт яких визначено в Положенні. В такому разі ця посадова особа зобов'язана подавати детальний звіт про надані їй у межах делегованих повноважень позички на кожному засіданні Кредитного комітету;
- про рішення щодо надання позичок членам Кредитного комітету або посадовій особі, якій делеговано право надавати позички, в обов'язковому порядку інформують Наглядовий комітет спілки на його найближчому засіданні [75, с.59].

При цьому важливо зазначити, що максимальний розмір кредиту не може перевищувати 10 % позичкового фонду на одного позичальника, а кожен член кредитної спілки не може мати зобов'язань перед кредитною спілкою більше ніж за двома позиками.

За умови відсутності в позичальника поточної простроченої заборгованості, кредитна угода може бути пролонгована, але при цьому, на наш погляд, до подальших платежів зі сплати позички необхідно включати не лише відсотки, а й частку основної суми.

Простроченою позичкою, виданою кредитною спілкою, слід вважати таку позичку, очікуваний платіж за якою не надійшов повністю або частково станом на дату, визначену в графіку сплат за умовами кредитної угоди.

Залежно від порядку сплати відсотків і основної суми позички, до суми платежу можуть входити відсотки, відсотки та частина основної суми позички, відсотки та основна сума позички. Окрім відсотків за кредит

позичальник повинен сплатити 1% за касово-банківське обслуговування, 1% у вигляді комісійних за оформлення кредитної угоди та 2% відрахувань до обов'язкового страхового резерву.

Важливе значення для розрахунку необхідного розміру резерву сумнівних боргів має визначення залишку заборгованості за простроченою позичкою – суми всього несплаченого залишку основної суми простроченої позички.

З метою формування резерву сумнівних боргів і аналізу стану простроченої заборгованості позики класифікують наступним чином :

- позичку визнають сумнівною щодо повернення 1-го рівня, якщо час прострочення очікуваного платежу на дату звіту становить більше ніж місяць;
- позичку визнають сумнівною щодо повернення 2-го рівня, якщо час прострочення очікуваного платежу на дату звіту становить більше ніж 3 місяці;
- позичку визнають сумнівною щодо повернення 3-го рівня, якщо час простроченого очікуваного платежу на дату звіту становить більше ніж 6 місяців;
- позичку визнають неповерненою, якщо час прострочення очікуваного платежу на дату звіту становить більше ніж 12 місяців.

Резерв сумнівних боргів доцільно формувати за рахунок поточного доходу таким чином, щоб у кінці кожного місяця його розмір відповідав сумі необхідного резервування за всіма сумнівними щодо повернення та неповерненими позиками. В разі необхідності повернення резерву сумнівних боргів, частину отриманого доходу спілки в розмірі обчисленої величини додаткового резервування недоцільно використовувати для погашення зобов'язань, формування фондів чи розподілу на внески пайового капіталу, а, на нашу думку, необхідно використовувати на позички членам кредитної

спілки з метою недопущення зменшення продуктивних активів у разі неповернення прострочених позик.

Суму необхідного резерву сумнівних боргів можна визначити за формулою:

$$P = Z \cdot H , \quad (4)$$

де: P – резерв сумнівних боргів;

Z – залишок заборгованості за простроченою позицією;

H – норматив акумулювання резерву сумнівних боргів.

Нормативи акумулювання в резерві сумнівних боргів становлять:

- для сумнівних щодо повернення позичок 1-го рівня – 0,25 залишку заборгованості;
- для сумнівних щодо повернення позичок 2-го рівня – 0,5 залишку заборгованості;
- для сумнівних щодо повернення позичок 3-го рівня – 0,75 залишку заборгованості;
- для неповернених позичок – усю суму залишку заборгованості.

У тому випадку, коли за рівнем класифікації позичка переходить з нижчого рівня сумнівності на вищий, поповнення резерву сумнівних боргів необхідно здійснювати за відповідними нормативами відповідного рівня. І, навпаки, в разі погашення поточної простроченої заборгованості її переводять до розряду позичок із нормальним режимом сплати та зменшують суму резерву сумнівних боргів.

За умови часткового погашення поточної простроченої заборгованості, позичка залишається на тому самому рівні сумнівності, і її переведення на наступний рівень здійснюють у тому разі, якщо протягом 3 місяців після цього платежу за нею не надійде жодних сплат. У разі списання позички, яку було визнано неповерненою, необхідно, на нашу думку, здійснити й списання відповідної частини резерву сумнівних боргів, що відповідає залишку заборгованості за цією позичкою [75,с.52].

Повну суму необхідного резерву сумнівних боргів можна розрахувати за наступною формулою:

$$P = СП_1 \times 0,25 + СП_2 \times 0,5 + СП_3 \times 0,75 + НП, \quad (5)$$

де: P – сума резерву сумнівних боргів, що має бути сформований на кінець місяця, виходячи з фактичного рівня простроченості позик;

СП₁, СП₂, СП₃ – сума залишків заборгованості за сумнівними щодо повернення позичками, відповідно, 1-го, 2-го та 3-го рівнів;

НП – сума залишків заборгованості за всіма неповерненими позичками;

0,25; 0,5; 0,75 – нормативи акумулювання до резерву сумнівних боргів.

Важлива роль в організації діяльності кредитної спілки належить здійсненню заходів щодо повернення прострочених позик. Протягом місяця з дня ненадходження необхідного платежу керівництво спілки проводить роботу, яка б спонукала позичальника та його поручителя виконати свої зобов'язання за кредитною угодою добровільно (листи – нагадування, попередження тощо).

Якщо попередні заходи не дали бажаного результату, кредитна спілка вдається до заходів, спрямованих на примусове стягнення боргу. Однак перед цим працівники кредитної спілки повинні:

а) визначити суму боргу на останній день і зафіксувати її документально. При цьому необхідно розрахувати:

- несплачений залишок основної суми позички;
- нараховані та несплачені відсотки за позичкою;
- пеню, неустойку та штраф, якщо це передбачено кредитною угодою;

- суму відшкодування збитків, завданих кредитній спілці внаслідок неналежного виконання зобов'язань за угодою з боку боржника, якщо це передбачено в кредитній угоді;

б) визначити можливість та реальність звернення стягнення на майно боржника або третіх осіб:

- наявність такого майна, його вартість тощо;
- наявність претензій інших кредиторів на це майно або взагалі до боржника;
- наявність прав інших осіб на це майно;

в) оцінити доцільність звернення стягнення на певне майно боржника, враховуючи його вартість та вартість заходів, які необхідно здійснити.

З метою недопущення простроченої заборгованості Правління спілки повинно постійно здійснювати контроль за ефективністю реалізації кредитної політики та її впливу на фінансовий стан кредитної спілки, ґрунтуючись на показниках P₁, P₂, E₁, A₁, S₂.

У зв'язку з тим, що коливання попиту на позички спричинює ситуацію, коли в кредитних спілках періодично з'являються тимчасово вільні кошти, які необхідно вкласти, щоб забезпечити виконання взятих перед членами спілки зобов'язань, законодавство багатьох країн дозволяє кредитним спілкам робити інвестиції. Інвестиції кредитної спілки залежать від структури залучених коштів, попиту на позички та інших факторів і можуть сягати значних розмірів.

Слід відзначити, що законодавство багатьох країн обмежує об'єкти інвестування коштів кредитних спілок. Так, наприклад, закон США про федеральні кредитні спілки дозволяє кредитним спілкам інвестувати тимчасово вільні кошти в: державні облігації США або окремих штатів; позички іншим кредитним спілкам; ощадні сертифікати чи ощадні рахунки державних банків, акції чи вклади до ощадно-позичкових асоціацій чи взаємних ощадних банків, гарантованих федеральними урядовими

організаціями; облігації кооперативних банків, різноманітних федеральних банків чи інших державних корпорацій; рахунки, паї, облігації чи акції асоціацій або інших організацій, створених для обслуговування кредитних спілок; паї кооперативних товариств; трастові чи страхові компанії, а також в інші установи чи цінні папери, створені чи гарантовані державою. В законі дається повний перелік організацій та видів цінних паперів, в які кредитні спілки США можуть інвестувати тимчасово вільні кошти. Як правило, це малоризиковані забезпечені федеральним урядом або урядом штату об'єкти інвестування [77]. Для прикладу на рис. наведено структуру активів однієї із американських кредитних спілок [29,с.173-174] .

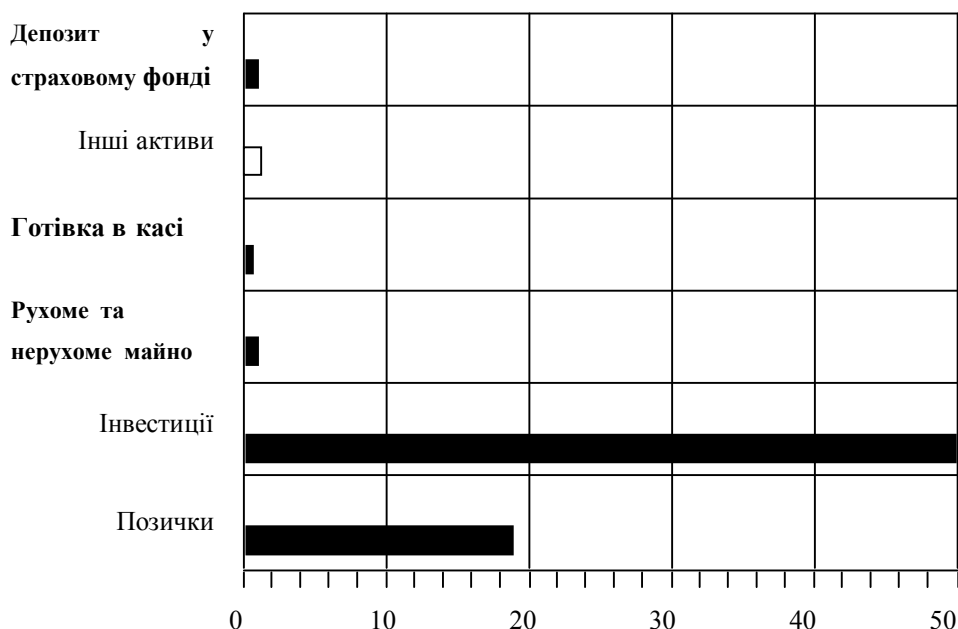


Рис. 3. Структура активів Ukrainian Selfreliance Michigan Federal Credit Union (США), млн. дол.США.

Розмір інвестицій даної кредитної спілки в 2,4 рази перевищив розмір виданих позичок. Не дивлячись на те, що для кредитних спілок позичкова діяльність більш вигідна, ніж інвестиційна, проте інвестиції - вимушений засіб для утримання вільних коштів у обігу.

Аналогічний підхід до інвестиційної діяльності кредитних спілок існує і в Канаді, Німеччині, інших країнах.

В Україні кредитні спілки суттєво обмежені в здійсненні інвестиційної діяльності, що негативно впливає на ефективність їх роботи. В п. 15 Тимчасовою Положення про кредитні спілки в Україні було сказано, що "кредитна спілка може зберігати кошти резервного фонду на депозитних рахунках у банках" [116,с.10]. При цьому не зрозуміло, чи може вона вкладати на банківські депозити тимчасово вільні кошти інших фондів (позичкового, фонду розвитку та ін.), бо в ст. 18 "Порядок використання вільних коштів кредитної спілки" Типового Статуту сказано, що "у випадку наявності у кредитної спілки вільних коштів і відсутності незадоволеного попиту на позички кредитна спілка має право надавати позички іншим кредитним спілкам і асоціаціям кредитних спілок" [138,С.14]. Ця норма повторює п. 11 Тимчасового Положення, але Національний банк у своєму листі доповнив її: "... на потреби їх розвитку (придбання обчислювальної техніки, обладнання та майна)..."[110,с.5]. Не зрозуміло, який характер має норма НБУ: рекомендаційний чи директивний, - і чи є виключною можливість вкладання відповідних коштів у банківські депозити або позички іншим кредитним спілкам. Не розв'язує цих проблем і Положення про кредитні спілки від 22 червня 1999 року [109].

Крім цього, розміщення кредитною спілкою коштів на депозитному вкладі у банку або надання позичок іншим кредитним спілкам трактується багатьма податковими інспекціями як підприємницька діяльність, в результаті чого кредитна спілка прирівнюється до інших суб'єктів підприємництва з усіма наслідками, які з цього витікають. Одночасно отримані від розміщення тимчасово вільних коштів доходи належать до доходів від позареалізаційних операцій, і кредитній спілці часто важко буває обґрунтувати, що залучені кошти та нараховані на них відсотки є витратами за цими операціями, а не лише за операціями з реалізації послуг. Тому

відсотки від цих інвестицій часто обкладаються 30%-ним податком на прибуток спілки, а при подальшому розподілі на вклади членів з них утримується ще й 20% прибуткового податку. При цьому не береться до уваги той факт, що інвестування коштів не є основним видом діяльності кредитної спілки, що це вимушений крок, засіб для збереження вільних коштів від інфляції та додаткова можливість виконання взятих перед членами зобов'язань.

Враховуючи це, в законодавство України необхідно закласти можливість різних форм інвестування тимчасово вільних коштів кредитними спілками. Крім традиційних банківських депозитів, цінних паперів та позичок іншим кредитним спілкам і асоціаціям, доцільно дозволити кредитним спілкам України вкладати кошти в придбання різноманітних товарів для своїх членів, будівництво для них житла, надання інших послуг членам спілки. Зарубіжний досвід свідчить про те, що кредитні спілки, які мають різноманітні можливості для вкладання тимчасово вільних коштів, є найбільш стабільними, ефективними і максимально сприяють задоволенню потреб своїх членів у різних послугах, в тому числі сприяють розвитку малого й середнього підприємництва.

РОЗДІЛ 1. ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ТА ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Вдосконалення діяльності територіальних фондів підтримки підприємництва в забезпеченні розвитку малого та середнього бізнесу

Запроваджена нами класифікація установ в р.1.1., діяльність яких спрямована на надання фінансової допомоги суб'єктам підприємництва, з огляду на розподіл їх на комерційні і некомерційні установи обумовлює необхідність більш детального розгляду специфіки їх діяльності.

Аналіз потенційно доступних джерел отримання коштів для фінансової підтримки малого та середнього бізнесу вимагає необхідність більш детального розгляду питань ефективного використання коштів не лише комерційних, а й некомерційних (неприбуткових) організацій, до числа яких належать численні фонди підтримки підприємництва. Відповідно до статті 13 Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” визначено, що фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малого підприємництва повинні здійснювати відповідно до своєї компетенції на загальнодержавному рівні Український фонд підтримки підприємництва, на регіональному рівні – регіональні фонди підтримки підприємництва, на місцевому рівні – місцеві фонди підтримки підприємництва.

З метою створення відповідних умов для розвитку малого та середнього бізнесу Український національний фонд підтримки підприємництва і розвитку конкуренції був створений у грудні 1991 р. і згодом у 1995 р. перетворений в Український фонд підтримки підприємництва відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 687 від 27 серпня 1995 р. Фонд підтримки підприємництва не є комерційною організацією, отже не має за мету своєї діяльності отримання прибутку. Для реалізації основних напрямків його діяльності використовуються кошти,

передбачені Державним бюджетом на фінансову підтримку підприємництва. Основні напрямки діяльності Фонду такі:

- сприяння реалізації державної політики розвитку підприємництва на основі залучення та ефективного використання фінансових ресурсів на зворотній і беззворотній основі, фінансування цільових програм та проектів, часткової сплати відсотків за видані підприємцям кредити установ та банків;
- співробітництво з міжнародними іноземними та українськими фінансовими організаціями з питань розвитку підприємництва;
- участь у реалізації міжнародних договорів у частині фінансового забезпечення розвитку підприємництва в Україні.

Паралельно з цим фондом з метою підтримки підприємництва в аграрній сфері було створено в 1991 р. Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств і кооперативів, який у 1992 р. перетворено на Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств. Пріоритетними напрямками діяльності фонду було визначено стимулювання розвитку і створення підприємств заготівлі, переробки, зберігання, реалізації сільськогосподарської продукції, виробництва будівельних матеріалів і розвитку агросервісу. Але згодом основні функції фонду було втрачено і залишилися тільки функції фінансування землевідведення, відшкодування частини витрат, пов'язаних зі сплатою відсотків за користування позиками банків та ряд інших.

На наш погляд, існує ціла низка питань щодо вдосконалення реалізації державної політики підтримки розвитку підприємництва на місцях. Це, насамперед, стосується вдосконалення форм і напрямків фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва на регіональному рівні, в т.ч. на основі створення і діяльності недержавних фондів підтримки підприємницької діяльності.

Так, на наш погляд, невиправданим є паралельне існування на регіональному рівні регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва. Це обумовлено тим, що:

- формування цих фондів передбачено за рахунок однакових джерел, а саме: бюджетних коштів; коштів, одержаних від приватизації державного та відчуження комунального майна; добровільних внесків фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних та інших коштів;
- фінансова підтримка малого підприємництва здійснюється зазначеними фондами за загальними напрямками, передбаченими відповідними регіональними програмами;
- створення численних місцевих фондів підприємництва, засновниками яких можуть виступати органи місцевого самоврядування, виконавчої влади, юридичні та фізичні особи, призведе до розпорошення фінансових ресурсів на регіональному рівні, стимулюватиме фінансову допомогу за схемою “лоббійської підтримки” діяльності окремих комерційних структур на місцях;
- фінансування цільових програм та проектів на регіональному рівні обумовлює також відповідну концентрацію фінансових ресурсів при одночасному посиленні контролю за їх використанням.

Таким чином, з метою підвищення ефективності використання коштів для підтримки розвитку підприємницької діяльності, фінансування заходів по формуванню інфраструктури підтримки та розвитку малого підприємництва, стимулювання залучення суб'єктів малого підприємництва до реалізації державних і регіональних соціально-економічних та інвестиційних програм вважаємо за доцільне формування лише регіональних фондів підтримки підприємництва. Існування місцевих фондів підтримки підприємництва в умовах певного дефіциту коштів для їх формування слід вважати невиправданим.

Формування територіальних (регіональних) фондів підтримки підприємництва може здійснюватись за рахунок:

- 50% коштів, що вносяться суб'єктами господарювання у вигляді плати за ліцензування певних видів господарської діяльності;
- 50% коштів, одержаних від приватизації державного майна;
- 100% коштів, одержаних від відчуження комунального майна;
- частки коштів, одержаних від продажу суб'єктам підприємницької діяльності спеціальних торгових патентів;
- частки коштів, одержаних у вигляді плати за здійснення державної реєстрації та перереєстрації суб'єктів господарювання;
- добровільних внесків фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних.

Крім того, на наш погляд, потребує вдосконалення механізм контролю за діяльністю цих фондів, який повинен певним чином узгоджуватись із запровадженням у регіонах посад уповноважених Президента України з питань підприємництва, про що наголошено у посланні Президента до Верховної Ради України “Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр.” [142].

Також слід підкреслити, що не існує чіткої схеми координації діяльності комерційних і некомерційних структур, що здійснюють фінансово-кредитну підтримку малого підприємництва. Так відповідно до ст. 8 Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” визначено, що підтримка малого підприємництва буде здійснюватися відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва. Заходи щодо реалізації національної програми щорічно затверджуються Кабінетом Міністрів України, а обсяги їх бюджетного фінансування – Верховною Радою України. Водночас у ст. 13 закону підкреслюється, що фінансова підтримка малого підприємництва за

передбаченими програмами здійснюється через уповноважені банки, які визначаються за результатами тендеру.

На сьогоднішній день функції реформування та реалізації єдиної державної політики в сфері підприємницької діяльності покладено на Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. Він здійснює впровадження в діюче законодавство норм, визначених в Законі України “Про державну підтримку малого підприємництва”. Але діяльність комітету щодо створення координаційних рад та регіональних громадських колегій, схема взаємодії яких відображена на рис.4 спрямована, насамперед, на реалізацію принципів соціального партнерства між власними структурами та представниками підприємництва, що обумовлено необхідністю до можливості надання відповідної інформації органам державної влади на місцях. Разом з тим існує певна необхідність впровадження чіткої схеми фінансового контролю за використанням коштів, що спрямовуються на реалізацію програм розвитку підприємництва. В ст. 7 даного закону визначено, що розпорядником коштів, які спрямовуються на реалізацію державної підтримки підприємництва за рахунок бюджетних коштів і коштів, одержаних від приватизації державного майна, є центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва. Контроль за цільовим використанням цих коштів здійснюється Розрахунковою палатою та органами Державної контроль-ревізійної служби.

Але питання відносно контролю за використанням коштів регіональних фондів підтримки підприємництва, формування яких може здійснюватися за рахунок різних джерел, у тому числі місцевих бюджетів, потребує відповідного посилення.

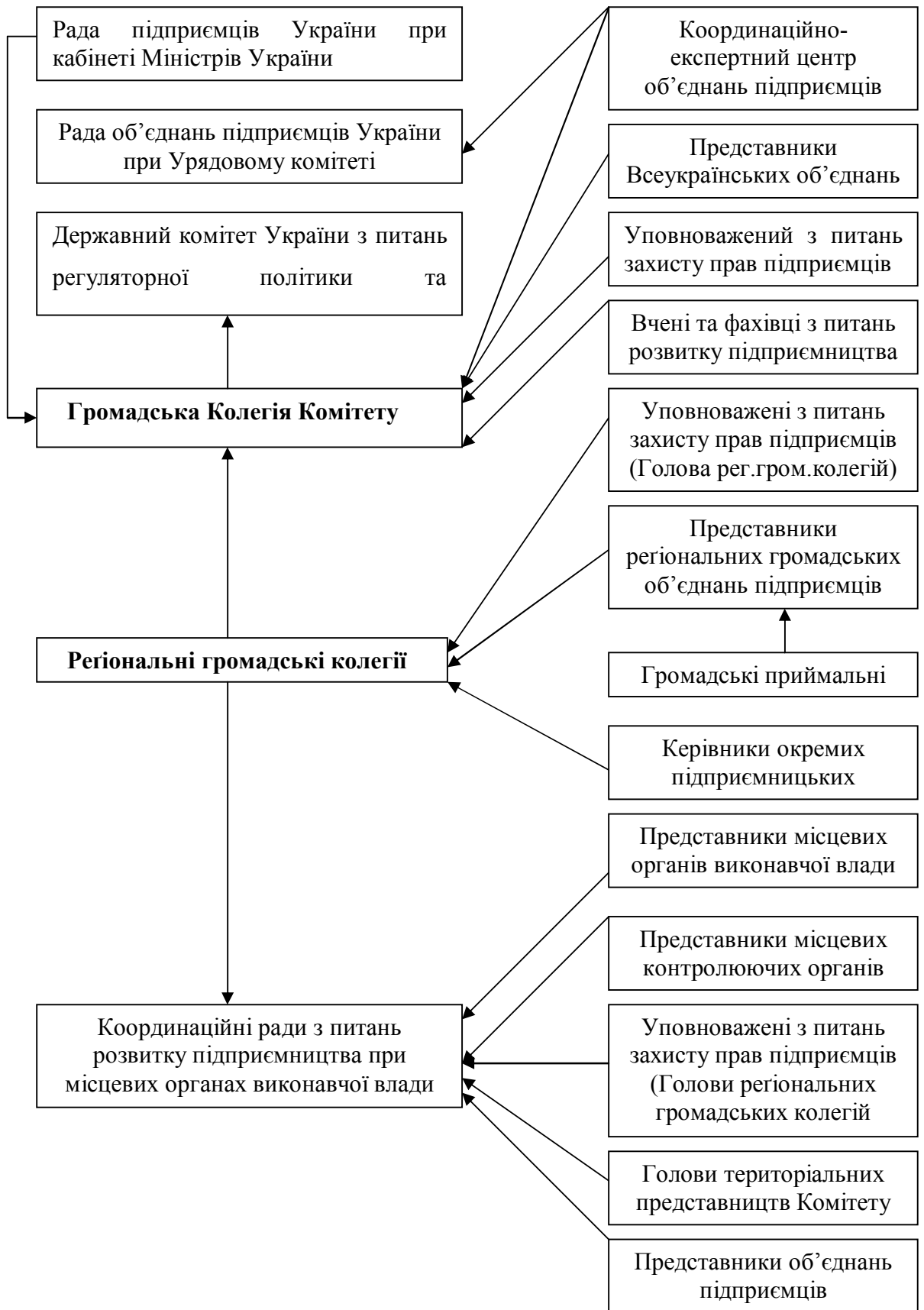


Рис. Схема взаємодії організацій та представників місцевих органів виконавчої влади

Також слід звернути увагу на положення п.2.1) Указу Президента України від 15.07. 2000 р., що передбачає можливість “кредитування суб’єктів малого підприємництва із забезпеченням кредитів власним майном засновників таких суб’єктів, а також гарантіями фондів підтримки підприємництва, великих підприємств” [142]. Оскільки, як ми вже зазначали, формування цих фондів здійснюється із залученням бюджетних коштів, а також перерозподілу частки коштів, що раніше спрямовувалися до бюджету, то є певний сенс в тому, щоб кредитування підприємницьких структур під гарантії фондів підтримки підприємництва здійснювалося у випадках безпосередньої участі цих структур у виконанні державних та регіональних замовлень, надання послуг для задоволення державних та регіональних потреб.

На наш погляд, реалізація запропонованих заходів, спрямованих на вдосконалення нормативно-правового забезпечення відповідних кредитно-інвестиційних механізмів фінансової підтримки підприємництва на регіональному рівні, сприятиме підвищенню ефективності використання суспільних ресурсів, більш повному розкриттю підприємницького потенціалу, забезпеченню правової відкритості та прозорості в сфері підприємницької діяльності.

3.2. Використання інститутів кооперативної самоорганізації для стимулювання розвитку підприємництва

Одним із дієвих напрямків фінансової підтримки підприємництва є запровадження нових організаційних форм, створених на основі подальшого розвитку інститутів кооперативної самоорганізації. В р.2.1. ми вже підкресливали, що потенціал кредитної кооперації як низової ланки кредитної системи, ще не розкритий повною мірою. В умовах обмеженості

можливостей формування фінансових ресурсів для розвитку підприємницьких структур кредитні кооперативи можуть використовуватися як додаткове джерело фінансового забезпечення підприємництва, в першу чергу, малого бізнесу.

На необхідність посилення уваги до вирішення проблем підтримки і подальшого розвитку кооперації також звертається увага в Указі Президента України “Про заходи щодо розвитку кооперативного руху і посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах” від 19.12.2000 р. № 1348/2000. Як зазначається в ст.1 даного документа, з метою створення сприятливих умов для розвитку кооперативного сектору економіки, реалізації підприємницької ініціативи громадян, забезпечення зайнятості широких верств населення і посилення їх соціального захисту одним з важливих напрямків реалізації структурних перетворень в економіці України і формування її багатуукладності є подальший розвиток кооперативного руху.

Як ми вже зазначали раніш, процес відродження кредитно-кооперативного руху в Україні розпочався після підписання Президентом України Указу "Про Тимчасове Положення про кредитні спілки в Україні" у вересні 1993 року. За сім років розвитку кредитних спілок в Україні не тільки був накопичений певний досвід, а й виявились проблеми, які негативно впливають на їх розвиток, стримують його та заважають розбудові в Україні міцної та повноцінної системи кредитних спілок. Ці проблеми умовно можна поділити на дві великі групи - глобальні та оперативні. Глобальні проблеми стосуються відродження руху кредитних спілок в цілому, оперативні - конкретних проблем діяльності кредитних спілок в різних областях та регіонах [116].

Розглянемо окремі проблеми, які найбільш суттєво впливають на розвиток кредитно-кооперативного руху в Україні.

1. Недостатнє розуміння державними органами та широкими верствами населення кооперативної природи кредитних спілок як неприбуткових громадсько-фінансових організацій.

2. Відсутність необхідного законодавчого та нормативного забезпечення та визначення статусу кредитної спілки стали другою глобальною проблемою відродження кредитно-кооперативного руху в Україні. Кредитна спілка проводить свою господарську діяльність у сфері фінансів і може бути віднесена до фінансових установ, але за цілями та механізмом управління - це демократична організація, яка здійснює господарську діяльність не з метою отримання прибутку, а для надання послуг своїм членам.

Відсутність в Україні цивілізованого кооперативного законодавства призвела до того, що при відродженні кредитно-кооперативного руху організаційною формою кредитної спілки був вибраний не кооператив, як це прийнято в усьому світі, а громадська організація, діяльність, яких недостатньо врегульована.

3. Відсутність системи державного нагляду та підтримки є третьою глобальною проблемою відродження кредитно-кооперативного руху в Україні. В інших країнах, які мають довголітню практику розвитку кредитно-кооперативного руху, створені окремі державні або квазідержавні установи по нагляду за діяльністю кредитних спілок.

На сьогоднішній день в Україні не існує структури, яка б здійснювала нагляд та регулювання діяльності кредитних спілок. Національний банк не виконує такої функції по відношенню до кредитних спілок, бо вони за статусом є громадськими організаціями. Податкові органи контролюють лише правильність нарахування та своєчасність сплати податків; правоохоронні органи - дотримання законів, в яких нічого не сказано про особливості кредитних спілок. Таким чином, кредитні спілки в Україні не мають чітко встановлених рамок та механізмів діяльності, що створює

можливості для різних зловживань та може призвести до дискредитації ідеї взаємодопомоги та економічного самозахисту населення[29,С.188-194].

Крім наведених загальних проблем кредитно-кооперативного руху в Україні за останні роки його розвитку виявились певні оперативні проблеми в діяльності кредитних спілок. Наведемо деякі з них.

1. Проблема недовіри людей. Виникнення цієї проблеми у кредитних спілок пов'язане з гірким досвідом мільйонів громадян України, які втратили свої заощадження, довіривши їх установам державного Ощадного банку, а пізніше - й приватним трастовим та страховим компаніям.

2. Проблема обмеження видів діяльності (послуг) та інвестування вільних коштів. Кредитні спілки України мають досить обмежену можливість для інвестування власних коштів, що негативно впливає на ефективність їх розвитку.

3. Проблема оподаткування. Ця проблема є чи не найголовнішою для кредитних спілок. Оподаткування кредитної спілки, пише В.В. Гончаренко, “це фактично введення нового податку: податку на взаємодопомогу. Адже кредитна спілка має неприбуткову кооперативну природу” [29, С.199-200]. Всі кошти кредитна спілка отримує від своїх членів, які є її власниками. Не можна вважати прибутком спілки кошти, отримані від власників. Кошти, що отримуються спілкою від надання послуг своїм членам-власникам, можна розглядати як внесок цих членів на забезпечення діяльності спілки. У зв'язку з цим у кредитній спілці немає одержання та розподілу прибутку, а є лише перерозподіл коштів членів спілки, які скористались її послугами, між всіма членами кредитної спілки за спільною згодою.

На жаль, сучасне податкове законодавство України не враховує неприбуткової кооперативної природи кредитних спілок і до них застосовуються традиційні підходи як і до суб'єктів підприємницької діяльності щодо оподаткування.

4. Проблема бухгалтерського обліку та звітності. На сьогоднішній день в Україні існує дві системи бухгалтерського обліку, кожна з яких базується на відповідних формах документообігу, методологічних засадах і специфічних планах рахунків: бухгалтерський облік в банках (специфічна система обліку для фінансових установ) та бухгалтерський облік на підприємствах, в установах та організаціях (традиційна або універсальна система).

Найкращим виходом із ситуації, що склалась, могли б бути розробка Міністерством фінансів за погодженням із Національним банком України Інструкції по веденню бухгалтерського обліку в кредитних спілках України, яка б враховувала специфіку неприбуткової природи кредитних спілок.

Наведені вище проблеми є лише частиною тих труднощів, з якими зіткнулись кредитні спілки України в 1993-2000 роках. Більшість із них можна було б усунути за допомогою певних заходів з боку відповідних державних органів, але радикальне вирішення проблем відродження кредитно-кооперативного руху в Україні, вважає В.В. Гончаренко, можливе лише на основі наступних кроків [29, с.203-209].

По-перше, необхідно внести зміни до Закону "Про об'єднання громадян", передбачивши право громадян України на об'єднання в неприбуткові господарські організації економічного самозахисту та взаємодопомоги, метою яких є скорочення витрат на споживчі потреби своїх членів.

По-друге, в новому Цивільному кодексі України необхідно передбачити можливість створення та основні засади функціонування не тільки підприємницьких (господарських), а й кооперативних (неприбуткових) товариств.

По-третє, необхідно прийняти закон "Про кооперативні товариства", який закладав би механізми створення та діяльності

неприбуткових організацій економічного самозахисту та взаємодопомоги громадян.

По-четверте, в розвиток положень базового закону "Про кооперативні товариства" в подальшому могли б бути прийняті закони, які б конкретизували механізм діяльності окремих видів кооперативних товариств: "Про кредитні спілки", "Про кооперативні товариства споживачів", "Про фермерські кооперативні товариства", "Про житлові кооперативні товариства", "Про кооперативні товариства підприємців" та ін.

Відродження кредитної кооперації в Україні потребує подальшої розробки правових засад регулювання діяльності кредитних спілок. Згідно з Тимчасовим положенням про кредитні спілки, затвердженим Указом Президента України від 20 вересня 1993 року, "кредитна спілка – це громадська організація, головною метою якої є фінансовий та соціальний захист її учасників через залучення їхніх особистих заощаджень для взаємного кредитування". Специфіка діяльності кредитних спілок визначається тим, що вони поєднують у собі ознаки громадської організації та фінансової інституції.

Так, з одного боку, кредитна спілка створюється як юридична особа за ініціативою групи людей, об'єднаних за певними ознаками (територіальними, професійними тощо). Кредитівки є неприбутковими організаціями, що працюють на громадських засадах, вся діяльність яких спрямована не на отримання прибутку, а на надання кредитних і ощадних послуг її учасникам. Кредитній спілці як кооперативній формі господарювання властива демократичність господарювання, що визначається насамперед рівноправністю спілчан незалежно від величини внеску та часу вступу до кредитівки; можливістю брати участь в управлінні в разі обрання до керівних органів; правом контролювати діяльність виробничих керівних органів; правом отримання повної інформації, що стосується діяльності кредитної спілки.

З іншого боку, фінансова діяльність кредитних спілок пов'язана з наданням споживчих позичок, що орієнтовані на різні категорії позичальників. Слід зазначити, що даний вид кредитування вважається найризиковішим у банківській практиці. Основним цивільно-правовим документом, який засвідчує факт та умови видачі і повернення позички, є кредитна угода (договір). Усі питання щодо прав, обов'язків та взаємовідносин, що визначають сторони в цьому документі за взаємною згодою, не повинні суперечити положенням Цивільного кодексу України. Порядок надання позик регулюється Тимчасовим положенням про кредитні спілки в Україні (пункти 8,11,18), Типовим Статутом кредитної спілки, затвердженим Постановою Правління НБУ від 07.02.1994 р. № 25 (статті 17, 18) та Положенням про погодження Статуту кредитних спілок з питань кредитування та розрахунків і надання позичок кредитними спілками, затвердженим Наказом НБУ від 17.03.1994 р. № 41 (розділ II) [110,138].

Останнім часом все більш помітною стає тенденція до збільшення частки кредитів, наданих для розвитку підприємництва. Як ми вже зазначали вище, вже сьогодні на ці позички спрямовано майже 70% усіх кредитних ресурсів спілок. Ось чому регулювання питань щодо оцінки і страхування можливих кредитних ризиків, регулювання взаємовідносин сторін стосовно застави майна або майнових прав при наданні позичок є досить актуальним. Але як свідчить практика, найчастіше труднощі виникають через недосконалість вітчизняного законодавства в сфері регулювання майнових прав щодо застави майна. З метою підвищення рівня зваженості кредитної політики, спілки досить часто укладають угоду поруки з метою виконання зобов'язань позичальника за наданою позичкою.

Досить важливими є питання, пов'язані зі здійсненням відповідного фінансового контролю за використанням коштів спілки, вирішенням майнових питань, порядком звітності та контролю. Досить лише зазначити, що з понад 400 кредитних спілок, що функціонують майже у всіх регіонах

України, лише 84 входять до Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ), тобто здійснюють свою діяльність в умовах відповідної прозорості. Крім того, відсутність відповідних юридичних термінів: “кооперативне товариство”, “кооперативна організація”, “фінансовий кооператив”, які стосуються неприбуткових організацій як специфічних форм господарювання стримує визначення прав, обов’язків та основних засад їх господарювання. На наш погляд, ухвалення Закону України “Про кредитні спілки”, що розглядається Верховною Радою України у другому читанні, а також Закону України “Про кооперативні товариства” сприятиме подальшому розвитку кредитної кооперації і посиленню правового регулювання діяльності кредитних спілок.

На думку фахівців, обмежена можливість для інвестування власних коштів обумовлює необхідність розширення повноважень кредитних спілок у галузі надання своїм членам більш широкого спектра послуг, включаючи не лише фінансові, але й товарні послуги, такі як закупівля товарів для членів кредитної спілки, будівництво житла та ін. Але домінуючи при цьому все ж таки повинні залишатись фінансові функції, що обумовлює специфіку кредитних спілок як фінансових кооперативів.

На сьогоднішній день однією із ключових проблем розвитку банківського сектору є реструктуризація та реорганізація банківської системи таким чином, щоб вона максимально відповідала запитам реального сектора економіки і, зокрема, сприяла здійсненню стимулюючої кредитної політики у сфері дрібного й середнього бізнесу та підприємництва, оскільки створення та розвиток малих підприємств, фермерства тощо має для нашої країни надзвичайно важливе значення.

В багатьох країнах світу малі підприємства забезпечують значну, а деяких випадках навіть і переважну частку внутрішнього валового продукту. Привабливими перевагами малого бізнесу та підприємництва можна вважати:

- невеликі терміни окупності спрямованих у ці підприємства коштів;
- здатність швидко прилаштуватися до мінливого попиту;
- оперативне використання результатів науково-технічних досліджень і розробок;
- створення нових робочих місць;
- формування середнього класу;
- вирішення багатьох болючих соціальних проблем тощо.

З іншого боку, ця сфера економічної діяльності є надзвичайно ризиковою для інвестицій, тому що найбільша кількість створюваних і збанкрутілих підприємств припадає саме на підприємства малого й середнього бізнесу.

У зв'язку з тим, що вкладення у малі підприємства пов'язані із значними ризиками, банки неохоче фінансують такі інвестиції, особливо довго – та середньострокові. З метою вирішення такої проблеми в багатьох країнах світу діють державні програми підтримки малого бізнесу та відповідні державні інститути, які реалізують цю підтримку на практиці. Однак на сьогоднішній день в Україні кошти на підтримку малого підприємництва надають в дуже малих обсягах і то переважно за рахунок зарубіжних фондів і урядових програм. Як наслідок – частка малого бізнесу в структурі внутрішнього валового продукту незначна і протягом останніх років практично не змінюється.

Однак, як здається нам, ситуація не є безнадійною. На наш погляд, потрібна зміна пріоритетів і структури кредитування малого бізнесу. Окрім того, що вкладення в малі підприємства є ризикованими, крупні банки неохоче кредитують малий і середній бізнес у зв'язку з незначними сумами (з точки зору банків) інвестицій. Зарубіжний досвід засвідчив, що з таким завданням успішно можуть впоратися невеликі банки та інші фінансово-кредитні установи, зокрема кредитні спілки, які разом із крупними комерційними банками створюють відповідну інфраструктуру фінансової

системи країни. Для прикладу можна назвати інвестиційну діяльність банків Франції та Італії у цій сфері. Такі банки успішно залучають середньострокові та довгострокові вільні грошові кошти населення й організацій з метою їх інвестування в малий бізнес і, перш за все, у виробництво. На нашу думку, їх роль у розвитку економіки України, коли протягом десяти років неухильно скорочуються інвестиції в реальний сектор, була б неоціненною.

При цьому слід зазначити, що державні та напівдержавні банки повинні бути органічно інтегровані в ринкове середовище, а не бути для неї чужорідною структурою. Це означає, що їх діяльність не повинна виходити за межі, в яких банки самостійно визначають об'єкти інвестицій на основі порівняння ефективності різних проектів та оцінки відповідних ризиків. Без реалізації такого підходу діяльність подібних банківських і фінансово-кредитних формувань не може бути раціональною та ефективною.

Однією із таких банківських структур можуть бути регіональні банки розвитку (муніципальні банки), які було б доцільно об'єднувати у відповідні фінансово-виробничі групи. Кожну групу може очолювати головний державний банк, на який покладаються завдання щодо:

- розробки кредитної політики та залучення грошових коштів;
- перерозподілу кредитних ресурсів між регіонами;
- координації діяльності регіональних банків та концентрації ресурсів для фінансування крупних об'єктів;
- розробка банківських технологій і нових продуктів, що використовуються групою вказаних банків;
- аналізу ефективності діяльності дрібних банків та контролю за дотриманням ними спеціалізації тощо.

Відносини між головним і регіональними банками можуть бути побудовані за принципом відносин між дочірньою та материнською компаніями, тобто головний банк повинен бути акціонером регіонального банку, який володіє переважною часткою акцій цього банку. Можливий

також варіант, коли й головний і регіональний банк є дочірніми по відношенню до крупної холдингової компанії. І, мабуть, найменш вдалим є варіант, коли регіональні банки є звичайними філіями головного банку. В такому разі дуже важко забезпечити участь у банку як акціонерів представників регіональної влади та місцевого капіталу, від яких значною мірою залежать ефективна робота банку. Тобто в даному випадку мова йдеться про певну форму комунальних банків, які передбачені у проекті нового Закону України “Про банки і банківську діяльність”.

При створенні таких банків, на нашу думку, окрім державного й приватного капіталу, як акціонери повинні залучатися асоціації малих підприємств, професійні та інші організації, що підтримують малий бізнес. Однак, створення банків малого бізнесу, навряд чи буде достатньою, щоб забезпечити ефективне фінансування малих підприємств. У зв'язку з високими ризиками, характерними для цієї сфери фінансування, діяльність банків може опинитися під загрозою без створення системи гарантування повернення кредитів. Тому, як засвідчив світовий досвід, необхідне створення товариств взаємних гарантій і державних гарантійних фондів.

Товариства взаємних гарантій почали поширюватися ще на початку ХХ ст. у Франції як адекватна реакція дрібних підприємств на стійке небажання банків надавати їм кредити. Товариства створювалися позичальниками, які вступаючи до товариства і сплачуючи членські внески, одержували право на придбання гарантій товариства за кредитами банків. У тому випадку, коли позичальник не в змозі повернути кредит, за нього сплачує борги товариство із коштів гарантійного фонду.

Переваги товариства взаємних гарантій полягає, на нашу думку, в наступному:

- такі гарантії розширюють базу забезпечення кредиту;
- банк в якості гарантії може враховувати не тільки майно підприємства, але й кошти товариства взаємних гарантій;

- гарантії дозволяють банку бути впевненим, що він має справи зі платоспроможним клієнтом;
- оскільки гарантійний фонд не є комерційною організацією, на відміну, скажімо, від страхової організації, то можуть бути використані мінімальні ставки комісійних за гарантіями;
- створення гарантійного фонду та діяльність товариства не потребують зовнішніх інвестицій, оскільки всі витрати покриваються внесками учасників та доходами фонду.

На наш погляд, враховуючи переваги фондів взаємного кредитування, доцільним було б їх створення у всіх областях України. При цьому слід зазначити, що такі товариства взаємних гарантій необхідні не тільки для того, щоб забезпечити ефективне кредитування з боку спеціалізованих банків, але й для того, щоб залучати певну частину кредитів, що надаються приватними позичковими інститутами.

З точки зору ефективного запровадження запропонованої програми стимулювання інвестицій було б корисним законодавчо закріпити відповідні принципи та підходи кредитування малого бізнесу та діяльності вказаних фінансових інституцій. Однак вже сьогодні їх можна створювати як громадські некомерційні організації.

На наш погляд, створюючи такі товариства (фонди) взаємних гарантій, до їх складу було б доцільно включати державні органи та структури, оскільки традиційно державні гарантії інвестори розглядають як найбільш надійні.

Одним із напрямків вирішення проблеми кредитування малого бізнесу, який розглядається в роботі найбільш повно, може бути розвиток кредитної кооперації. Кредитні спілки (кооперативи) за своєю природою є своєрідними спеціалізованими кредитними установами. Акумуляція коштів кредитні спілки здійснюють з метою надання позик членам спілки. Тому певну частину своїх коштів кредитні спілки можуть спрямовувати на невеликі інвестиції в реальний сектор економіки.

На сьогоднішній день діяльність кредитних спілок, особливо щодо кредитування малого бізнесу, законодавчо врегульована недостатньо, хоча події 2000 р. дають обнадійливі прогнози на майбутнє. Подальший розвиток діяльності кредитних спілок може орієнтуватися на створення кредитних кооперативів, які за рахунок об'єднання ресурсів можуть бути вертикально інтегрованими структурами. Шлях вертикальної інтеграції може дозволити кредитним спілкам стати потужними фінансовими інститутами з перспективою створення їх на базі кооперативних або комунальних банків.

Однак при цьому слід мати на увазі, що банки – це вже інші фінансові інститути, які вирішують проблеми дещо іншого рівня. Головна мета їх діяльності полягає в одержанні прибутку, бо вони є суто комерційними організаціями, діяльність яких, у всякому випадку сьогодні, досить суворо контролює Національний банк України. Тому вважали б за доцільне на сьогоднішньому етапі ринкових перетворень в Україні поряд з банками та іншими потужними фінансово-кредитними установами зберегти й кредитні спілки як громадські організації, значно розширити їх можливості щодо кредитування малого й середнього бізнесу та підприємництва.

Тому інтеграторами фінансових ресурсів кредитних спілок на місцях повинні бути, перш за все, не комерційні банки, а кооперативи кредитних спілок, які в міжнародній практиці називають “кооперативними банками” (рис. 5). Фонди таких банків формують за рахунок внесків до кредитних спілок (кредитних кооперативів), а діяльність чітко врегульовується законодавчо.

У зв'язку з розглядом цього питання практичний інтерес викликає запровадження трьохступінчастої системи кредитування за участю кооперативних банків. Аналогічні форми були в свій час вперше запроваджені в Індії. Первинні кредитні товариства, які функціонують у сільській місцевості, зазвичай, об'єднують 10 і більше членів товариства, які мешкають у одному селі. Товариства надають своїм членам короткострокові

кредити за фіксованою відсотковою ставкою під 6% річних для здійснення сільськогосподарських робіт. Капітал сільських кредитних кооперативів формується за рахунок пайових внесків членів кооперативів. Прибуток кооперативу не розподіляється між його членами, а використовується на суспільні потреби села.

У зв'язку з нестачею кредитних ресурсів у сільських кредитних кооперативах були створені кооперативні банки в округах і штатах Індії для кредитування первинних кредитних товариств, які потім позичають залучені кошти своїм членам. Фінансові ресурси окружних кооперативних банків формуються за рахунок власного акціонерного капіталу, кредитів кооперативних банків штатів і коштів, залучених у вигляді депозитів від населення. Такі банки здійснюють також і звичайні банківські операції. У свою чергу, кооперативні банки штатів координують і контролюють діяльність окружних кооперативних банків, надають їм кредити, користуючись, у разі необхідності, кредитами Резервного банку Індії (центрального банку країни) на пільгових умовах. З цією метою, здійснюючи фінансування участі уряду штату в кооперативних банках, Резервний банк Індії відкриває окремий спеціальний рахунок.

Аналогічна схема з певними корективами, на нашу думку, може бути запроваджена і в Україні для стимулювання розвитку кредитної кооперації на селі.

Так, відповідно до ст.8 нової редакції Закону України “Про банки і банківську діяльність” можуть створюватися місцеві кооперативні банки, фінансові ресурси яких формуються за рахунок пайових внесків їх членів або на основі перерозподілу коштів за участю центральних кооперативних банків. Функції центральних кооперативних банків спрямовані на здійснення відповідного контролю і координації діяльності місцевих кооперативних банків

На нашу думку, роль кооперативного кредитування в мобілізації заощаджень і кредитуванні фермерських господарств, дрібного й середнього бізнесу значно зростає. Особливо це стосується сільської місцевості, районних центрів, де рівень банківського обслуговування недостатньо розвинений та існує гостра потреба в залученні додаткових фінансових ресурсів. Розвиток кредитної кооперації на Україні та формування кооперативних банків, на нашу думку, необхідно здійснювати еволюційним шляхом, виходячи з аналізу та відповідного осмислення досвіду створення і функціонування відповідних банківських установ в інших країнах, у тому числі й в Україні.

Виключно важливу роль у розвитку діяльності кредитних спілок України щодо підтримки підприємництва і, зокрема, фермерських сільськогосподарських підприємств відіграє започаткована в березні 1993 р. канадська програма розвитку кредитних спілок в Україні (КПКСУ), яка є спільним проектом Канадської кооперативної асоціації та Української кооперативної ради Канади, що фінансується Канадським агентством з міжнародного розвитку. Протягом свого існування в межах вказаного проекту кредитні спілки України отримали допомогу на загальну суму понад один мільйон доларів.

Програма КПКСУ розрахована на три етапи: 1) 1993-1996 рр. – започаткування кредитно-кооперативного руху в Україні; 2) 1996-2001 рр. – створення розгорнутої мережі кредитних спілок; 3) після 2001 рр. – активна підтримка кредитними спілками малого підприємництва й бізнесу, особливо в сільському господарстві.

Формування і використання коштів комерційних і некомерційних організацій для підтримки малого бізнесу узагальнено нами на рис.5. При цьому слід звернути увагу на те, що діяльність тих чи інших інститутів кооперативної самоорганізації розрахована на фінансову підтримку підприємницьких структур певного виду. Так, наприклад, кошти кредитних

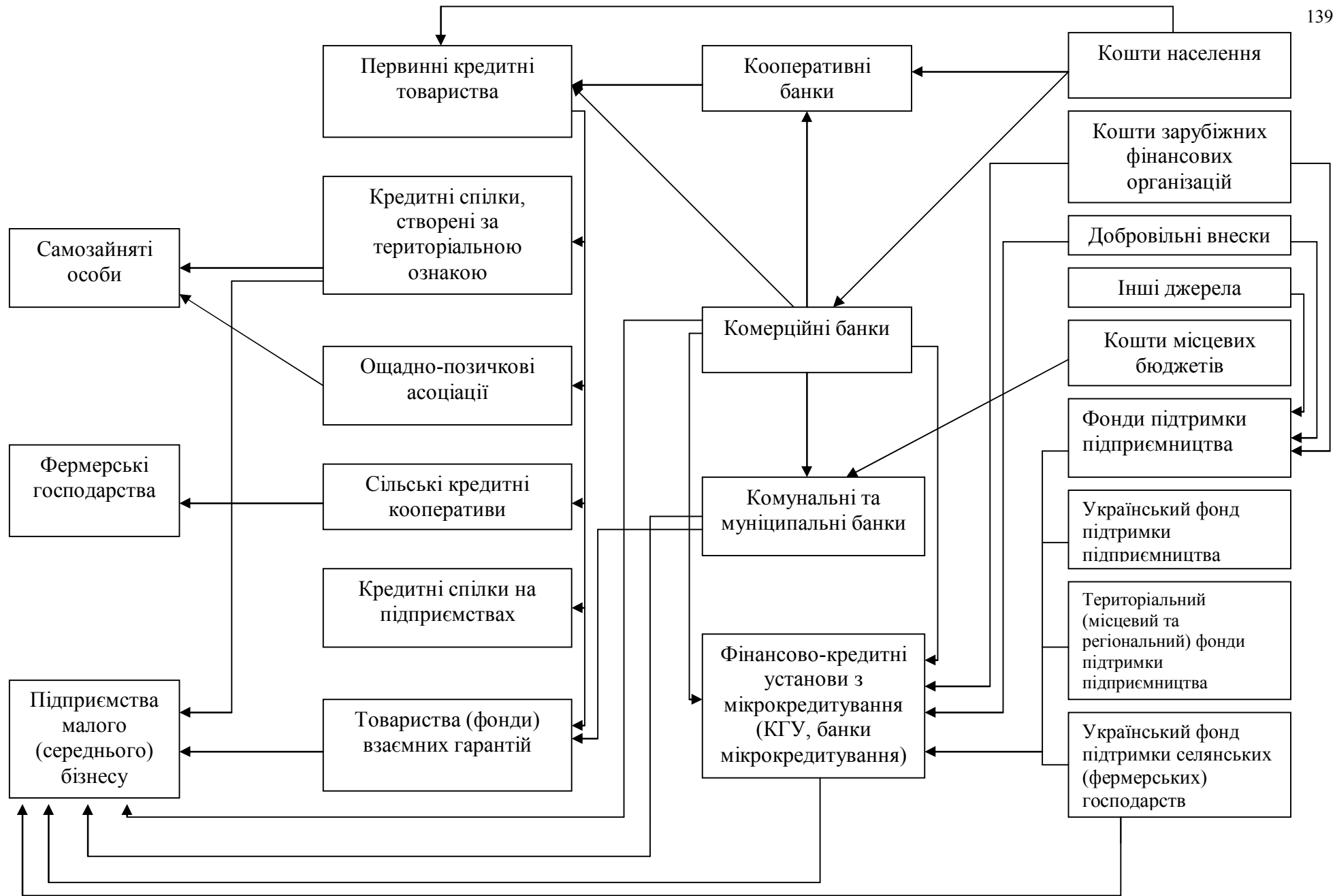


Рис. 5. Схема формування і використання коштів комерційних і некомерційних організацій для підтримки малого (середнього) бізнесу

спілок, створених за територіальною ознакою, можуть використовуватися для надання фінансової допомоги підприємствам малого та середнього бізнесу та самозайнятим особам, сільські кредитні кооперативи орієнтовані на взаємодію з фермерськими господарствами, товариства (фонди) взаємних гарантій – з підприємницькими структурами малого бізнесу і т.ін. При цьому фінансові кооперативи можуть використовувати безпосередньо кошти населення, або діяти як фінансові посередники на кредитному ринку, тобто через кооперативні і комунальні (муніципальні) банки, залучаючи додаткові фінансові ресурси у випадку, коли попит на позички зростає, а власних коштів виявляється недостатньо.

У разі участі підприємств малого бізнесу у реалізації регіональних, соціально-економічних, інвестиційних та екологічних програмах, здійсненні поставок продукції (робіт, послуг) для державних і регіональних потреб, що передбачено Ст. 12 Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” фінансове забезпечення їх діяльності може здійснюватися за участю комерційних або муніципальних банків. Крім того, для фінансової допомоги суб’єктам малого бізнесу можуть використовуватися кошти некомерційних організацій – через фонди підтримки підприємництва. При цьому фінансова підтримка малого підприємництва здійснюється зазначеними на рис.5 фондами за передбаченими відповідними напрямками або через уповноважені банки, які визначаються за результатами тендеру (відповідно до ст.13 Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва”, або за участю фінансово-кредитних установ з мікрокредитування.

Розглянута схема багаторівневої структури комерційних і некомерційних установ серед яких певна роль належить інститутам кооперативної самоорганізації, спілок повністю враховує зарубіжний досвід і з певними модифікаціями функціонує в багатьох країнах, зокрема в Німеччині та Швеції, що, на наш погляд, підтверджує необхідність її

практичного втілення в умовах України, яка має значний власний досвід розвитку кооперативних підприємств, структур і кредитних спілок.

3.3. Організаційно-економічні засади створення та діяльності комунальних і кооперативних банків

Розглянуті вище висновки та обґрунтування дають підстави стверджувати, що важливу роль у фінансуванні малого бізнесу та підприємництва можуть відігравати кооперативні та комунальні банки, яких поки що в Україні немає. Тому розглянемо питання їх створення та діяльності більш повно.

Кооперативні банки та інші кооперативні фінансові установи займають вагоме місце у фінансово – кредитних системах багатьох країн світу. В залежності від рівня економічного розвитку і специфіки національного законодавства, в кожній країні вони мають свої особливості. В одних країнах – це невеликі самостійні організації, що надають певний набір фінансових послуг, в інших – це фінансові установи, які зовні мало чим відрізняються від комерційних банків, в третіх – це досить потужні, багаторівневі фінансові системи, що надають широкий спектр банківських послуг, в четвертих – знаходяться десь посередені і займають проміжне місце між банками та іншими фінансовими установами, в п'ятих – одночасно існує декілька різновидів кооперативних фінансово-кредитних установ. В більшості країн кооперативні фінансові установи надають лише фінансові послуги, але в окремих державах – додатково здійснюють й товарні операції чи є універсальними кооперативами з фінансово-кредитними функціями. Все залежить від рівня розвитку фінансово-кредитної системи країни, традицій національного кооперативного руху і особливостей національного законодавства.

Кооперативні банки є фінансовими кооперативами і в різних країнах, в залежності від історичних традицій національного кооперативного руху та особливостей законодавства, мають багато різновидів та зустрічаються під різними назвами: “Volksbanken”, “Raiffeisenbanken”, “DG Bank” – в Німеччині; “Rabobank” – в Нідерландах, “Credit Agricole” та “Credit mutuel” – у Франції, “Co-operative Bank” (кооперативний банк) – в Індії, Уганді та багатьох інших країнах, “Bank for cooperatives” (банк для кооперативів) – у США, “Credit Union” (кредитна спілка) – у США, Канаді, Великобританії, Кореї, Австралії та багатьох інших країнах; “Spoldzielcza Kasa Oszczednosciowo-Kreditowa” (спільна ощадно-кредитна каса) та Kasa Krajowa – у Польщі; “Caisses populaires” (народна каса) – в провінції Квебек, Канада; “Credit mutuel” (взаємний кредит) – в Перу та багатьох інших країнах, “Cooperativas de Ahorro y Credito” (ощадно-кредитний кооператив) – в багатьох країнах Латинської Америки. Крім цього, кооперативні банки зустрічаються під назвами: народний банк, взаємний банк, товариство взаємного кредиту, кредитне товариство, ощадно-позичкове товариство (спілка, асоціація), фінансовий кооператив, сільська каса, райфейзен каса, каса взаємодопомоги тощо.

Для України кооперативні організації у банківській сфері поки що є маловідомим поняттям, яке ще рідко можна почути не тільки серед банкірів, а й наукових дискусіях. Така ситуація стала наслідком недосконалості українського банківського законодавства. Прийнятий в 1991 році Закон України “Про банки та банківську діяльність” передбачив можливість виникнення та розвитку в Україні лише комерційних банків. Незважаючи на те, що закон начеб-то створював умови для виникнення банків “різних видів і форм власності” (ст.1), але в інших статтях (ст 2, 22,23) Закону зазначалось, що банки створюватись на акціонерних або пайових засадах і мають керуватись у своїй діяльності законодавством України про акціонерні товариства та інші види господарських товариств [112]. Таким чином, в

Україні була сформована банківська система, що складається лише із комерційних банків, створених у вигляді господарських товариств: крім двох державних банків, 125 банків мають юридичну форму відкритого акціонерного товариства і 31 банк – товариства з обмеженою відповідальністю.

Не піддаючи сумніву надзвичайно важливого значення системи комерційних банків як фінансової основи ринкової економіки, слід відзначити, що банківська система України без розвинутої мережі кооперативних банків є “однобокою” і не може вважатись повноцінною. Для розуміння надзвичайно важливої ролі кооперативних банків та інших кредитних кооперативів у фінансово-кредитній системі держави, необхідно розглянути особливості цих специфічних фінансових установ в порівнянні із традиційними комерційними банками.

Будь-який комерційний банк, незалежно від його організаційно-правової форми, є і завжди буде залишатися формою підприємницької діяльності у кредитно-фінансовій сфері. В зв'язку з цим, власники та клієнти комерційного банку завжди будуть являти собою дві різні групи осіб, які мають різні, часом діаметрально протилежні інтереси. Всі важливі управлінські рішення стосовно діяльності комерційного банку приймаються його власниками, кількість голосів кожного з яких є пропорційною частці вкладеного в діяльність банку капіталу. Прибуток, як мета та результат діяльності банку, отримується також тільки власниками. Клієнти комерційного банку мають право лише на користування послугами, умови яких встановлюються власниками банку чи їх представниками. Якщо клієнта не влаштовують ці умови, він має право скористатися послугами інших комерційних банків, в яких умови послуг також встановлюються власниками чи їх представниками. Але якщо умови жодного банку повністю не задовольняють клієнта він буде змушений вибрати один банк, “трохи кращий з усіх” і користуватися послугами цього банку.

Іншою характерною рисою будь-якого комерційного банку є те, що його головною метою є отримання максимального прибутку від своєї діяльності. Всі комерційні банки створюються і працюють заради цієї мети. Ті багаточисельні різноманітні активні та пасивні операції, які здійснюються банками для своїх клієнтів, мають значення для власників банку лише з однієї точки зору – як вони сприяють максимізації прибутку банку. Для комерційного банку не має принципового значення, яке цільове призначення матимуть позичені клієнтами кошти і який ступінь ризику бере на себе клієнт при операціях з позиченими коштами. Для комерційного банку головне – отримання достатніх гарантій, що позичена сума і відсотки по ній клієнтом будуть власно сплачені.

Для власників комерційного банку ефективність його діяльності визначається відношенням між абсолютною величиною чистого прибутку і величиною статутного (акціонерного чи пайового) капіталу. Чим вище це співвідношення, тим краще виконує свою функцію банк для власників, тим більша сума дивідендів буде розподілена між власниками банку, пропорційно частки кожного в акціонерному (пайовому) капіталі банку. І якщо комерційному банку вдалося досягти виплати певного рівня дивідендів на одну акцію (пай), він ніколи свідомо не почне здійснювати такі банківські операції, які б могли призвести до зниження цього показника.

З однієї сторони, комерційні банки прагнуть залучати кошти під якомога менший відсоток. Але в цьому напрямку можливості банка обмежуються об'єктивними факторами фінансового ринку і мало залежать від нього. В окремих випадках з метою швидкого залучення додаткових фінансових ресурсів чи боротьби з конкурентами, банки навіть піднімають процентні ставки на залучені кошти. Але така фінансова політика ніколи не може стати довгостроковою фінансовою стратегією комерційного банку, бо суперечить головній меті його діяльності.

З іншої сторони, комерційні банки прагнуть надавати кредити під якомога більший відсоток, і брати якомога більшу плату за інші банківські послуги. Але ці прагнення банку також обмежуються цілим рядом об'єктивних умов, головним із яких є пропозиція відповідних послуг на фінансовому ринку та регулюючі механізми центрального банку.

Таким чином, комерційний банк – це фінансово-кредитна установа, створена обмеженою групою юридичних чи/та фізичних осіб для надання фінансових послуг іншим особам з метою отримання максимального прибутку та вкладення в організацію цієї діяльності капітал. Комерційний банк – це організаційна форма підприємництва у фінансовій сфері.

Кооперативний банк – це фінансово-кредитна установа, яка, надає такі ж послуги, що й комерційний банк, але має принципово іншу неприбуткову економічну природу та мету діяльності. Кооперативний банк створюється групою осіб для самозабезпечення фінансовими послугами. В зв'язку з цим, метою діяльності кооперативного банку є не отримання максимального прибутку, а створення засновникам та всіх, хто виявить бажання приєднатись до них, більш вигідних умов отримання банківських послуг порівняно з тими умовами, що діють на фінансовому ринку. Кооперативний банк – це організаційна форма взаємодопомоги у фінансовій сфері.

Надаючи майже однаковий перелік фінансових послуг, кооперативні банки суттєво відрізняються від комерційних банків специфічними кооперативними принципами своєї діяльності:

- по-перше, власниками кооперативного банку є всі його клієнти. Особа, що стає членом кооперативного банку, щоб користуватись його послугами, одночасно стає його власником;
- по-друге, кооперативні банки надають кредити та інші фінансові послуги виключно своїм членам. Кооперативний банк не надає послуг особам, що не є членами;

- по-третє, кооперативний банк дотримується кооперативного принципу “відкритих дверей”, згідно якого, членство в кооперативній організації є добровільним та доступним для всіх, хто готовий взяти на себе відповідальність, пов’язану з членством і відповідає вимогам до членства, закріпленим у статуті. В зв’язку з цим, кооператив не має фіксованого членства, кількість членів не є сталою величиною і постійно зростає;
- в-четверте, управління в кооперативному банку здійснюється на демократичних засадах за принципом “один член – один голос”, незалежно від суми коштів, внесених до капіталу банку. Всі члени кооперативного банку мають рівні права. Засновники не мають жодних виключних прав та привілеїв у прийнятті рішень та користуванні послугами кооперативного банку;
- в-п’ятих, кооперативний банк діє на принципах демократичного самоврядування. Вищим органом управління є загальні збори членів, на яких кожен член банку має один голос. Загальні збори обирають органи управління банку (раду директорів чи правління) та контролю (ревізійну комісію чи надзірну раду), які є підзвітними загальним зборам і, як правило, працюють на громадських засадах. Для професійного ведення діяльності банку і реалізації наміченої фінансової політики, представницькі органи управління створюють виконавчу дирекцію, яка складається із штатних працівників з відповідною професійною підготовкою;
- в-шостих, членство в кооперативному банку має особистий характер і не може передаватись іншим особам у спадок. Прийом в члени здійснюється на підставі особистої заяви в порядку, передбаченому статутом;
- в-сьомих, метою діяльності кооперативного банку є не отримання прибутку, а забезпечення своїх членів максимальним набором

фінансових послуг на найвигідніших для них умовах. В той час, як комерційні банки прагнуть отримати максимальний прибуток за рахунок залучення коштів під якомога нижчі ринкові відсотки і надання їх у кредит під найвищі відсотки, кооперативний банк має протилежну мету – надати кредит під якомога нижчий відсоток і збільшити нарахування на вклади, звичайно, забезпечивши при цьому дотримання всіх встановлених обов'язкових фінансових нормативів. Кооперативний банк прагне до надання послуг за цінами та розцінками на рівні собівартості;

- в-восьмих, капітал кооперативного банку формується за рахунок внесків членів, які діляться на три великі групи: вступні, пайові та цільові. Вступний внесок сплачується одноразово при вступі до банку та при виході з нього не повертається. Ці кошти, як правило, спрямовуються до резервного фонду банку. Пайові внески діляться на обов'язкові та додаткові. Обов'язковий пайовий внесок (обов'язковий пай) є умовою членства і вноситься одноразово або частками до досягнення встановленої величини. Він повертається лише при припиненні членства. Додаткові пайові внески можуть вноситись за бажанням члена та повертатись на встановлених у статуті умовах. Кооперативний банк може встановити обмеження щодо кількості додаткових пайових внесків, які може мати один член товариства. Пайові внески спрямовуються до пайового фонду банку, який використовується для здійснення статутної діяльності. На пайові внески можуть нараховуватись дивіденди, розмір яких, як правило, обмежується законодавством чи статутом. Цільові внески вносяться на умовах та в порядку, визначеному статутом чи рішенням органів управління кооперативного банку. Кошти цільових внесків можуть спрямовуватись на здійснення статутної

діяльності чи потреби кооперативу і можуть при певних умовах повністю чи частково повертатись членам;

— в-дев'ятих, члени кооперативного банку несуть відповідальність за його зобов'язаннями. Ця відповідальність може бути обмеженою чи необмеженою. Обмежена відповідальність має місце, коли член кооперативу відповідає по його зобов'язанням в межах встановленої статутом чи законом грошової суми, яка в більшості випадків є кратною величині пайового внеску (паю). Найрозповсюдженішим розміром обмеженої відповідальності є один (обов'язковий) пай. Необмежена відповідальність має місце коли члени кооперативу відповідають за його зобов'язаннями всім своїм особистим майном. Цей вид відповідальності був особливо розповсюджений в ХІХ ст. на початковому етапі розвитку кооперативного руху, а зараз майже не застосовується.

Таким чином, діяльність кооперативних банків є неприбутковою за своєю природою. В зв'язку з цим, в більшості країн світу кооперативи мають статус неприбуткових (non-profit) організацій не обкладаються податком на прибуток (дохід) та звільняються від багатьох державних та місцевих податків та зборів. Найбільш суттєві відмінності кооперативних та комерційних банків наведено в табл.28

Відродження кооперативних установ у фінансово-кредитному секторі України розпочалось із прийняття президентського указу № 377/93 від 20.09.1993 р., яким було затверджено "Тимчасове положення про кредитні спілки в Україні" [116]. Аналіз діяльності майже 90 спілок, які входять до складу Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ) показує, що перспектива їх ефективного розвитку є неможливою без створення ними власних фінансових об'єднань різних рівнів (обласних, регіональних, національного). Ці установи фактично будуть кооперативними банками, об'єднаними в єдину кооперативну фінансову систему.

ГОЛОВНІ ВІДМІННОСТІ КООПЕРАТИВНИХ ТА КОМЕРЦІЙНИХ
БАНКІВ

Ознака	Кооперативні банки	Комерційні банки
Соціальні цілі	Взаємодопомога членів, економічний самозахист на ринку фінансових послуг	Немає
Економічні цілі	Скорочення витрат членів на отримання фінансових послуг, створення умов членам для накопичення заощаджень та збереження їх від інфляції	Отримання прибутку власниками від надання фінансових послуг клієнтам
Статус	Неприбуткова організація	Підприємницька організація
Організаційна форма	Кооператив	Господарське товариство (акціонерне, 3 обмеженою відповідальністю, приватна фірма)
Управління	Демократичне. Кожен має право одного голосу, незалежно від частки в пайовому капіталі	Приватно-групове. Кількість голосів пропорційна частці в статутному капіталі
Власники	Всі члени, незалежно від часу вступу. Кількість власників не обмежується. Членство відкрите з тенденцією до постійного зростання	Засновники та акціонери. Кількість фіксується в момент заснування. Існує тенденція до обмеження кількості власників
Клієнти	Виключно члени-власники	Переважно особи, що не є власниками
Види послуг, що надаються	Всі види фінансових послуг, великий набір нефінансових послуг	Всі види фінансових послуг, окремі нефінансові послуги
Приоритетні сектори	Сільськогосподарський, дрібний бізнес, домашні господарства	Велика промисловість, торгівля, менше – домашні господарства

Продовження таблиці 28

Капітал	Початковий пайовий капітал є порівняно невеликим, але постійно зростає за рахунок нових членів	Статутний капітал фіксується при створенні, є порівняно великим та незмінним
Тенденції розвитку	Побудова “піраміди” (знизу-вверх) (місцеві банки - регіональні банки – національний кооперативний банк)	Створення “сітки” (зверху-вниз) (банк-відділення – філії)
Законодавче регулювання	Кооперативне та (чи) спеціальне або небанківське законодавство	Підприємницьке та банківське законодавство
Державна підтримка	У вигляді звільнення від податків, надання пільгових державних кредитів, субсидій тощо	Як правило, лише у вигляді створення сприятливого законодавчого середовища
Державний нагляд	Окремою державною агенцією або окремим підрозділом міністерства Фінансів чи Центрального банку	Центральним банком

Обласні і регіональні кооперативні банки мають бути побудовані як кредитні спілки кредитних спілок, з можливою участю сільськогосподарських кооперативів та приватних товаровиробників аграрного сектору. Національний кооперативний банк мав би виконувати функцію фінансового об’єднання обласних та регіональних кооперативних банків, створюючи можливість переливання фінансових ресурсів в межах кооперативної фінансової системи.

Створення кооперативних банків передбачається проектом нового закону України “Про банки та банківську діяльність”. Але для практичної реалізації цієї можливості в законі недостатньо чітко відображені особливості діяльності цієї специфічної фінансової установи, а окремі його моменти

унеможлиблюють реальне створення та функціонування кооперативних банків тому що:

1. Організаційно-правовою формою банку обрана акціонерна форма. Кооперативний же банк має пайову, а не акціонерну природу.
2. В проекті йдеться про те, що кооперативний банк здійснює свою діяльність у порядку, “передбаченому цим Законом та законодавством про кооперацію”. Посилання на законодавство про кооперацію є некоректним із-за його відсутності (в Україні не прийнято загального закону “Про кооперацію”, а є лише спеціальні галузеві закони “Про споживчу кооперацію” та “Про сільську кооперацію”). Крім цього, навіть якби такий закон і існував, його норми б закладали протиріччя із законом про банки (вимоги щодо фінансових нормативів, приміщення, механізмів регулювання тощо).
3. Виглядає дискусійною встановлена мінімальна кількість учасників кооперативного банку (не менше 100 осіб). Ця величина немає економічного обґрунтування.
4. Закладений в законі механізм функціонування банківських груп не надасть можливості формування повноцінної системи кооперативного кредиту, яка має будуватись не зверху-вниз (“сітка”), а знизу – вгору (“піраміда”).
5. Незрозумілим є підхід, згідно якого “органи місцевого самоврядування мають право створювати комунальні банки на кооперативних засадах”.
6. Стосовно надання ліцензії на здійснення банківської діяльності, то фраза “Жодна особа не має права здійснювати діяльність по залученню вкладів від інших осіб без отримання банківської ліцензії” призведе до ускладнень в діяльності досить великої на сьогодні групи кооперативних фінансово-кредитних установ –

кредитних спілок, які за шість років свого відродження вже встигли зайняти суттєве місце у кредитно-банківській системі України.

7. Не вирішеним залишилось питання формування капіталу кооперативними банками. Варіанти створення статутного капіталу (25 млн. гривень як для комерційних банків чи 500 тисяч гривень як для фінансово-кредитних установ) для кооперативних банків не можуть бути застосованими.

Важливе місце в проекті Закону України “Про банки та банківську діяльність” серед нових форм банківської діяльності належить також комунальним банкам. За визначенням, наведеним у ст. 2 цього документа, зазначається, що комунальний банк – це банк з істотною участю комунальної власності. В ст. 7 наведено уточнення, відносно того, що органи місцевого самоврядування мають право створювати комунальні банки на кооперативних засадах. Таким чином, інформація, що стосується особливостей створення та організації діяльності подібних банківських формувань, дуже скупа. Разом з тим слід зазначити, що певний досвід створення і функціонування в деяких містах України, перш за все в Києві, муніципальних банків, аналіз специфіки їх діяльності, напрямків роботи, функцій та перспектив, на нашу думку, значною мірою обумовлюють можливість створення комунальних банків.

Завданнями створення комунальних банків можна вважати:

- необхідність концентрації фінансових ресурсів і їх наступний перерозподіл з метою більш повного використання на потреби міста (регіону);
- фінансування інвестиційних проектів, спрямованих на стимулювання розвитку регіональної економіки;
- фінансове забезпечення розвитку міського господарства;
- мобілізація фінансових ресурсів для формування регіональних продовольчих фондів.

Сфера взаємодії комерційних банків з міською адміністрацією м.Києва, зокрема, обумовила напрямки їх співробітництва. Один із перших банків, що розпочали активне співробітництво з органами місцевого самоврядування, були комерційні банки “Аваль”, “Геосантрис”, “Згода”, “Брокбізнесбанк”, Київська міська дирекція “Укрсоцбанку”, а також банк “Київ”, який, доречі, зразу створювався як муніципальний банк.

Як засвідчив досвід, напрямками можливого співробітництва міських адміністрацій з комерційними банками, можуть бути:

- переведення підприємств, установ і організацій, що входять до складу міського господарства, на розрахунково-касове обслуговування до відповідних банків;
- пріоритетне розміщення в уповноважених банках тимчасово вільних коштів, у тому числі бюджетних, підприємств, установ і організацій міського господарства;
- надання пріоритетного права щодо випуску й розміщенню місцевих позик, облігацій та інших цінних паперів;
- участь у формуванні статутних фондів банків;
- надання пріоритетного вибору уповноваженим банком варіантів реалізації інвестиційних проектів і програм для стимулювання розвитку регіональної економіки, виробничої та соціальної інфраструктури міста чи регіону;
- залучення банку до здійснення окремих міжнародних розрахункових і валютних операцій, здійснюваних державними органами, а також, у разі необхідності, надання права контролю за валютними цінностями;
- врахування пропозицій банку з питань структурної перебудови та фінансової реструктуризації систем життєзабезпечення міста;
- робота з векселями державних організацій та установ, проведення взаємозаліків тощо.

Відповідно до договору про взаємодію уповноважений банк може брати на себе зобов'язання щодо виконання наступних функцій:

- депозитарію тимчасово вільних фінансових ресурсів міського господарства;
- здійснення пільгового розрахунково-касового обслуговування підприємств і організацій міста (регіону);
- здійснення кредитування підприємств, що виконують замовлення державних адміністрацій;
- агента держадміністрації з питань контролю за ефективним і цільовим використанням наданих кредитів;
- розробка пропозицій щодо розвитку ринку місцевих цінних паперів, програм роздержавлення власності та участі в їх реалізації;
- участь як інвестора в реалізації інвестиційних програм держадміністрації;
- проведення економічної експертизи та оцінки ефективності окремих проектів і програм, реалізація яких ініційована держадміністраціями;
- здійснення, в разі необхідності, банківського контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів;
- надання благодійної й спонсорської допомоги або фінансової підтримки при здійсненні окремих соціальних та культурних заходів.

Однак, з нашої точки зору, реалізація двох останніх заходів може мати певні заперечення. Контроль за цільовим використанням бюджетних та позабюджетних коштів повинен здійснюватися не уповноваженим комунальним банком, який, до того ж, відповідно до зазначених основних функцій, на ранніх етапах може здійснювати економічну експертизу запропонованих для реалізації проектів. Це може створити передумови для перетворення уповноваженого банку в “кишеньковий” банк органів місцевої влади, а надання спонсорської допомоги при здійсненні соціально-культурних заходів – у приховану форму фінансового патронату окремих комерційних фірм.

Як свідчить досвід Київської державної адміністрації щодо організації роботи з комерційними банками, в процесі реалізації вказаних напрямків діяльності між комерційним банком і органом місцевої влади укладається

відповідний договір. З метою забезпечення системного контролю за результатами спільної діяльності один раз на півріччя банк подає державній адміністрації інформацію про хід виконання цього договору. Окрім того, для організації та координації спільних дій адміністрація та банк можуть формувати робочі групи, до складу яких входять представники обох сторін.

На нашу думку, поява нових організаційних форм банківських формувань обумовлена необхідністю розширення сфери фінансових послуг на регіональних фінансових ринках, забезпечення розвитку регіональної економіки та стимулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні, а тому проблема створення й діяльності комунальних банків повинна бути відображена в банківському законодавстві.

В зв'язку із зазначеним вище для вдосконалення банківського законодавства України стосовно кооперативних і комунальних банків необхідно:

- врахувати викладені вище недоліки проекту нового закону України “Про банки та банківську діяльність” при його доопрацюванні;
- особливості діяльності кооперативних і комунальних банків детально описати в окремому розділі закону або окремому законі “Про кооперативні банки” чи “Про комунальні банки”;
- забезпечити можливість створення не тільки окремих кооперативних банків, а й цілісної багаторівневої кооперативної банківської системи;
- створити умови для включення кредитних спілок до кооперативної банківської системи.

Наведені вище заходи дозволять суттєво вдосконалити українське банківське законодавство, створити реальні умови для відродження національної системи кооперативного кредиту та забезпечити засади створення та діяльності в Україні кооперативних і комунальних банків.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах трансформації економіки та переходу до нових ринкових відносин підприємництво стало масовим суспільним явищем, яке спричиняє визначальний вплив на всі сторони суспільного життя. Малі та середні підприємства завдяки гнучкості та чутливості до змін попиту і його диверсифікації, готовності до прийняття технологічних інновацій можуть розширювати асортимент продукції за незначних капіталовкладень і сприяти продуктивній зайнятості населення. Всебічна підтримка та подальший розвиток підприємництва сприяють зниженню диспропорцій на товарних ринках, стимулюють розвиток конкуренції, дають змогу підвищити доходи громадян та забезпечити сталі доходи місцевих бюджетів.

У зв'язку з важливістю для народного господарства малих і середніх підприємств постають проблеми розширення та вдосконалення їх державної фінансової підтримки, а також, перш за все, розробки та обґрунтування нових форм недержавної фінансово-кредитної підтримки підприємництва в Україні.

Проведене дисертаційне дослідження форм фінансово-кредитної підтримки підприємництва в Україні дозволило зробити наступні висновки та пропозиції.

1. Головною метою вдосконалення фінансово-кредитних відносин є стимулювання процесів нагромадження та ефективного використання фінансових, в т.ч. інвестиційних ресурсів відповідно до визначених пріоритетів економічного зростання. Тому важливою передумовою подальшого розвитку ринкових відносин є створення відповідної кредитної системи, функціональна ефективність якої відповідає б вимогам рівня індустріально розвинених країн.
2. Здійснення банківської реформи в Україні на початку 90-х років на основі реорганізації банківського сектора та побудови двохрівневої банківської системи не наблизило структуру кредитної системи до потреб ринкових відносин. Кредитна реформа обумовлює

необхідність створення трьохрівневої системи, до складу якої крім центрального та комерційних банків входили б різні спеціалізовані кредитні установи, в т.ч. страхові компанії, інвестиційні компанії та фонди, пенсійні фонди, лізингові компанії тощо. Основною причиною такої ситуації є законодавча неврегульована діяльність багатьох фінансових інституцій.

3. Інституціональний розвиток фінансового сектора стримується невідповідністю між розвитком підприємницької діяльності в регіонах України та кількістю фінансово-кредитних установ. Підвищення частки приватного та корпоративного секторів у багатьох регіонах України не супроводжується відповідними змінами в кількісній структурі банківського сектора. Банківські формування продовжують ініціювати процес односторонньої мобілізації фінансових ресурсів на регіональному рівні, продовжується “вимивання” коштів з регіону до центру, а тому актуальним залишається питання збалансованого розвитку ринку фінансових послуг, що дасть змогу переорієнтації спрямованості фінансових потоків на регіональному рівні з метою фінансової підтримки реального сектора економіки і забезпечення подальшого розвитку підприємницької діяльності.
4. Проведене дисертаційне дослідження дає підстави здійснити класифікацію установ, діяльність яких спрямована на надання фінансової допомоги суб'єктам підприємництва, на комерційні та некомерційні. До комерційних установ належать комерційні банки, а саме, Український банк реконструкції і розвитку, комунальні та кооперативні банки, а також кредитно-гарантійні установи. До категорії некомерційних установ можна віднести фонди підтримки підприємництва, в т.ч. регіональні та місцеві, а також кредитні спілки.

5. Аналіз фінансового стану підприємств різних форм власності дозволив зробити висновки щодо вдосконалення інвестиційної, податкової, кредитної політики та обґрунтування заходів щодо вдосконалення фінансової підтримки підприємництва. З метою оцінки перспектив фінансового стану підприємств та визначення рівня їх динамічної інвестиційної привабливості діючу систему показників доцільно доповнити такими як: обсяг сальдового грошового потоку; коефіцієнт синхронності грошових потоків (в т.ч. коефіцієнт синхронності надходжень та видатків, коефіцієнт рівномірності надходжень, коефіцієнт рівномірності видатків); коефіцієнт достатності коштів; рівень економії постійних та змінних витрат; коефіцієнт виробничого (операційного) лівереджу; коефіцієнт фінансового лівереджу; коефіцієнт виробничо-фінансового лівереджу; рівень та диференціал фінансового важеля.
6. До найважливіших напрямків фінансової підтримки підприємництва належать:
- санація збиткових підприємств та підприємств-боржників з урахуванням регіональної та галузевої специфіки і створення гнучких організаційних форм, орієнтованих на оптимізацію структури й підвищення ефективності виробництва;
 - страхування діяльності малих підприємств;
 - сприяння розвитку інститутів кооперативної самоорганізації на основі створення кредитних спілок та пошук форм їх ефективної взаємодії з іншими кредитними інститутами, в т.ч. кооперативними банками;
 - посилення системи оподаткування для підприємницьких структур малого бізнесу виходячи з кінцевих результатів їх виробничо-господарської діяльності;

- забезпечення створення банку даних для подальшого застосування і розвитку інституту іпотечного кредитування.

Особлива увага повинна приділятися вдосконаленню механізму фінансової підтримки підприємництва (зокрема, надання державних гарантій, запровадження системи пільгового оподаткування і т.ін.), що може бути ефективним за умови більш широкого використання недержавних джерел фінансування.

7. Протягом останніх років широкого поширення в Україні набуло фінансування та кредитування малих і середніх підприємств за рахунок міжнародних кредитних ліній та спеціально створених фондів і розроблених програм за участю урядів зарубіжних країн, міжнародних фінансово-кредитних установ, банків, підприємств, організацій та установ.

Однією із актуальних проблем у процесі залучення іноземних інвестицій залишається відсутність скоординованої участі українських підприємств в інвестиційних форумах, семінарах, конференціях, брак розуміння особливостей технології міжнародного співробітництва, проблеми визначення регіональних і галузевих переваг у процесі використання іноземних інвестицій.

8. В дисертаційній роботі проведено порівняльний аналіз кредитування суб'єктів підприємництва України за рахунок міжнародних кредитних ліній і міжнародних організацій та визначено конкретні умови, особливості, переваги й недоліки цього процесу. На сьогоднішній день запропоновані обсяги кредитування не можуть задовольнити потреби малих і середніх підприємств України у фінансових ресурсах, умови кредитування є досить жорсткими, процедури оформлення кредитів ускладнені, а відсоткові ставки за кредитами – досить високими, що обумовлює необхідність пошуку

додаткових джерел для забезпечення фінансово-кредитної підтримки малих і середніх підприємств.

9. Однією із специфічних форм кредитування підприємств малого і середнього підприємництва в Україні стали кредитні спілки, які є новим явищем в економічній системі, соціальному житті та господарському законодавстві України. За своєю економічною природою кредитні спілки є фінансовими кооперативами.

Аналіз діяльності кредитних спілок свідчить про те, що вони, як низова ланка кредитної системи, не тільки задовольняють потреби громадян у необхідних фінансових послугах, але й дають додатковий поштовх розвитку малого підприємництва за рахунок мобілізації коштів населення та їх ефективного перерозподілу, в т.ч. спрямування їх на реалізацію підприємницьких цілей.

10. В дисертаційній роботі запропоновано підприємницькі позички, що надаються кредитними спілками, класифікувати наступним чином:

- позички для ведення бізнесу без створення юридичної особи (на основі патенту або разових ліцензій);
- позички для ведення бізнесу на основі приватного підприємства члена кредитної спілки;
- позички для ведення бізнесу на основі сімейного або фермерського господарства;
- позички для ведення бізнесу на основі партнерства (товариства), в якому член кредитної спілки є співвласником.

- 11.3 метою підвищення ефективності використання коштів для розвитку підприємницької діяльності, фінансування заходів по формуванню інфраструктури підтримки та розвитку малого підприємництва, стимулювання залучення суб'єктів малого підприємництва до реалізації державних і регіональних соціально-економічних та інвестиційних програм вважаємо за доцільне

формування лише регіональних фондів підтримки підприємництва. Існування місцевих фондів підтримки підприємництва в умовах певного дефіциту коштів для їх формування слід вважати не виправданим.

Формування територіальних (регіональних) фондів підтримки підприємництва може здійснюватись за рахунок:

- 50% коштів, що вносяться суб'єктами господарювання у вигляді плати за ліцензування певних видів господарської діяльності;
- 50% коштів, одержаних від приватизації державного майна;
- 100% коштів, одержаних від відчуження комунального майна;
- частки коштів, одержаних від продажу суб'єктам підприємницької діяльності спеціальних торгових патентів;
- частки коштів, одержаних у вигляді плати за здійснення державної реєстрації та перереєстрації суб'єктів господарювання;
- добровільних внесків фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних.

Крім того, потребує вдосконалення механізм контролю за діяльністю цих фондів, який повинен певним чином узгоджуватись із запровадженням у регіонах посад уповноважених Президента України з питань підприємництва.

12. Кредитування підприємницьких структур під гарантії фондів підтримки підприємництва доцільно здійснювати у випадках безпосередньої участі цих структур у виконанні державних та регіональних замовлень, надання послуг для задоволення державних та регіональних потреб. Реалізація запропонованих заходів, спрямованих на вдосконалення нормативно-правового забезпечення відповідних кредитно-інвестиційних механізмів фінансової підтримки підприємництва на регіональному рівні, сприятиме підвищенню ефективності використання суспільних

ресурсів, більш повному розкриттю підприємницького потенціалу, забезпеченню правової відкритості та прозорості в сфері підприємницької діяльності.

13. Однією із ефективних форм підтримки підприємництва може бути створення регіональних банків розвитку (комунальних банків), які було б доцільно об'єднувати у відповідні фінансово-виробничі групи. Кожну групу може очолювати головний державний банк. Відносини між головним і регіональними банками можуть бути побудовані за принципом відносин між дочірньою та материнською компаніями, тобто головний банк повинен бути акціонером регіонального банку, який володіє переважною часткою акцій цього банку. Можливий також варіант, коли й головний і регіональний банк є дочірніми по відношенню до крупної холдингової компанії. І, мабуть, найменш вдалим є варіант, коли регіональні банки є звичайними філіями головного банку. В такому разі дуже важко забезпечити участь банку як акціонерів представників регіональної влади та місцевого капіталу, від яких значною мірою залежать ефективна робота банку.
14. При створенні комунальних банків, окрім державного й приватного капіталу, як акціонери повинні залучатися асоціації малих підприємств, професійні та інші організації, що підтримують малий бізнес. Однак, створення банків малого бізнесу, навряд чи буде достатньою, щоб забезпечити ефективне фінансування малих підприємств. У зв'язку з високими ризиками, характерними для цієї сфери фінансування, діяльність банків може опинитися під загрозою без створення системи гарантування повернення кредитів. Тому, як свідчить світовий

досвід, необхідне створення товариства взаємних гарантій і державних гарантійних фондів.

15. Враховуючи переваги фондів взаємного кредитування, доцільним є їх створення у всіх областях України. При цьому слід зазначити, що такі товариства взаємних гарантій необхідні не тільки для того, щоб забезпечити ефективне кредитування з боку спеціалізованих банків, але й для того, щоб залучати певну частину кредитів, що надаються приватними позичковими інститутами.

З точки зору ефективного запровадження запропонованої програми стимулювання інвестицій необхідно законодавчо закріпити відповідні принципи та підходи кредитування малого бізнесу та діяльності вказаних фінансових інституцій. Створюючи такі товариства (фонди) взаємних гарантій, до їх складу було б доцільно включати органи та структури, оскільки традиційно державні гарантії інвестори розглядають як найбільш надійні.

16. Одним із напрямків вирішення проблеми кредитування малого бізнесу, який розглядається в роботі найбільш повно, може бути розвиток кредитної кооперації. Кредитні спілки (кооперативи) за своєю природою є своєрідними спеціалізованими кредитними установами. Акумулявання коштів кредитні спілки здійснюють з метою надання позик членам спілки. Тому певну частину своїх коштів кредитні спілки можуть спрямовувати на невеликі інвестиції в реальний сектор економіки.

Подальший розвиток діяльності кредитних спілок може орієнтуватися на створення кредитних кооперативів, які за рахунок об'єднання ресурсів можуть бути вертикально інтегрованими структурами. Шлях вертикальної інтеграції може

дозволити кредитним спілкам стати потужними фінансовими інститутами з перспективою створення їх на базі кооперативних або комунальних банків. Однак слід зазначити, що інтеграторами фінансових ресурсів кредитних спілок на місцях повинні бути, перш за все, не комерційні банки, а кооперативи кредитних спілок, які в міжнародній практиці називають “кооперативними банками”.

17. Проведене дослідження дозволило зробити висновок про необхідність запровадження трьохрівневої системи кредитування за участю кооперативних банків. При цьому така схема, в структурі якої важливу роль відіграють інститути кооперативної самоорганізації, повністю враховує зарубіжний досвід і з певними модифікаціями функціонує в багатьох країнах світу.

Поява нових організаційних форм банківських формування обумовлена необхідністю розширення сфери фінансових послуг на регіональних фінансових ринках, забезпечення розвитку регіональної економіки та стимулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні, а також розвитку і підтримки малого і середнього бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акденов Т. Банки и фондовый рынок. – М.: Ось-89, 1997. – 281 с.
2. Арестахов О. Кредитные союзы намерены забрать кусок хлеба у банков // Бизнес.- 28 мая 1996. – С.24-25.
3. Бажан А.И. Реструктуризация в сфере кредитования малого бизнеса // Деньги и кредит.-2000.-№4.-С.22-27.
4. Балод М.Ю. Банковские услуги для частных лиц // Банковские услуги.- 1996.-№11. С.22-27.
5. Банки и банковские операции.-М.:ЮНИТИ, 1997.-471с.
6. Бедринець М.Д. Податки в системі фінансової підтримки розвитку малого підприємництва // Фінанси України. – 1998. - № 9. – С.125.
7. Белов М. Информация – новый вид финансовых активов // Банковские технологии.-1997.-№2(24).С.40-43.
8. Білик М.Д., Полятикiна Л.І. Основи аудиту. – Суми: Слобожанщина, 1999 – 296 с.
9. Білуха М. Аудит фінансового стану юридичних осіб – акціонерів (учасників) комерційних банків // Бухгалтерський облік і аудит. – 197. - №2. С.20-24.
10. Бор М.З., Пятенко В.В. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование. – М.: ИКС «ДИС», 1997. – 288 с.
11. Бор М.З., Пятенко В.В. Стратегическое управление банковской деятельностью. – М.: Приор, 1995. – 160 с.
12. Бортников А.П. Учет банковских процентов и транспортных расходов // Бухгалтерский учет.-1995.-№4.С.21-26.
13. Брейлн Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 1997.-1120 с.
14. Буклемшиев О. Методы разрешения проблемы невыплат по кредиту // Финансист. – 1996. - № 25 (165).С.18-22.

15. Булатов В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. / Под ред. М.Х.Лапидуса. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 326 с.
16. Валютный рынок и валютное регулирование. – М.: БЕК, 1996. – 475 с.
17. Василишен Э.Н., Маршавина Л.Я. Резервные требования как инструмент денежно-кредитного регулирования (сравнительный анализ) // Деньги и кредит.-1996.-№ 11.С.36-41.
18. Васюренко О.В. Механизм осуществления банковских операций с иностранной валютой. – Харьков: Гриф, 1997.-176 с.
19. Веремеенко С.А., Игудин Р.В. Анализ соответствия структуры активов и пассивов коммерческого банка в условиях инфляции // Банковское дело. – 1996. - №5. С.20-25.
20. Веселовський О. Удосконалення нагляду за діяльністю комерційних банків // Вісник Національного банку України.-1997.-№ 2.С.2-5.
21. Відродження кредитівок // Урядовий кур'єр. – 1992.-19 червня. – С.7-10.
22. Вісник кредитних спілок. Інформаційний бюллетень.1999-2000. – К.: Вид-во НАКСУ, 2000. – 47с.
23. Гадзевич О. Кредитові спілки в установленні ринкових відносин в Україні // Банківська справа. – 1997. - № 5. – С.61-62.
24. Гальчинський А.С. Сучасна валютна система. – К.: LIBRA, 1993. – 96с.
25. Гальчинський А.С. Теорія грошей. – К.: Основи, 1996. – 413 с.
26. Гладких Д. Грошові доходи населення як фактор ринку кредитних ресурсів // Вісник НБУ. – 1999. - №4. – С.17-20
27. Голубович А.Д., Ситник А.В., Хенкин Б.Л., Самоукина Н.В. Управление банком: организационные структуры, персонал и внутренние коммуникации. – М.: «Менатеп-информ», 1995. – 208 с.
28. Гончаренко В.В. Інвестиційна діяльність кредитних спілок: Світовий досвід та українська практика // Вісник Української академії банківської справи. – 1999. - №2. – С.42-45.

29. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація. Форми економічної допомоги сільського і міського населення в світі та в Україні (теорія, методологія, практика). – К.: Глобус, 1998. – 330 с.
30. Гончаренко В.В. Кредитні спілки і кооперативні банки та особливості їх розвитку в Україні: // Вісник НБУ. – 2000. - №1. – С.47-50.
31. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: Міжнародний досвід та українська практика. – К.: Наукова думка, 1997. – 240с.
32. Гончаренко В.В. Фінанси кредитних спілок України: положення і процедури (Канадська Програма розвитку кредитних спілок в Україні).- К.: Вінніпег, 1996. – 330 с.
33. Грядовая О. Кредитные риски и банковское ценообразование // Российский экономический журнал. – 1995. - №9.С.44-49.
34. Драгомирецька І. Основи кредитної кооперації (Матеріали на допомогу щодо організації кредитних спілок). – К., 1995. – 68 с.
35. Друге народження кредитних спілок // Діло. – 1994. - №27 (238).
36. Данильченко К.М., Раєвська Т.О. Ліквідність та активи банків // Вісник Національного банку України. – 1996. - №5.С.56-62.
37. Де Ковни Ш., Такки К. Стратегии хеджирования. – Пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 1996.-208с.
38. Дзяблюк О.В. Комерційні банки в умовах переходу до ринкових відносин. – Тернопіль, «Тернопіль», 1996. – 140с.
39. Долан Е Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – М-Л.: ПФК «Профико», 1996.-532с.
40. Егорова Н.Е., Смулов А.М. Модели и методы анализа финансовых инструментов кредитной политики банка и динамики его развития в условиях переходного периода.-М.:ЦЭМИ РАН, 1997.-с.32.
41. Єпіфанов А.О., Сало І.В. Регіональна економіка. – К.:Наукова думка, 1999. – 341 с.

42. Єпіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. Бюджет і фінансова політика України.-К.:Наукова думка, 1997.-301с.
43. Єрмакович В. Вирішення проблеми безнадійних боргів // Вісник Національного банку України.-1997.-№4.С.21025.
44. Жуков Е.Ф. Менеджмент и маркетинг в банках. Учебн. Пособие для вузов. – М.:Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.-191с.
45. Заруба О.Д. Банківський менеджмент та аудит. – К.: Видавництво «Лібра» ТОВ, 1996.-224с.
46. Заруба О.Д. Кредитні ризики та їх врахування в банківській практиці // Банківська справа.-1995.-№ 2. – С.32-38.
47. Заруба О.Д. Фінансовий менеджмент у банках : Навч. посібник.- Товариство «Знання», КОО, 1997.-172 с.
48. Захаров В.С. Регулирование деятельности коммерческих банков России и их ликвидность // Деньги и кредит. – 1996. - №9.С.28-33.
49. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США. – К.: Логос, 1996. – 190с.
50. Иванов В.В. Анализ надежности банка: Практ.пособие. – М.: Русская деловая литература, 1996. – 320 с.
51. Иванов Л.Н., Иванов А.Л. Совершенствование бухгалтерской информации для экспресс-анализа банковской деятельности//Бухгалтерия и банки.-1996.-№3.С.32-35.
52. Иванова Н.Ю. Инструменты регулирования ликвидности банковской системы // Деньги и кредит. – 1996. - № 11.С.44-49.
53. Исаев Д.В. Резерв на возможные потери по ссудам как инструмент управления кредитными рисками // Деньги и кредит. – 1996. - №10. С.15-19.
54. Исаичева А.В. К определению ликвидности коммерческого банка // Деньги и кредит. – 1997. - №2.С.26-32

55. Казимагомедов А.А. Защита и страхование банковских депозитов в странах Западной Европы // Банковское дело. – 1996. - №8.С.14-19.
56. Казимагомедов А.А. Банковские депозиты: Зарубежный опыт.-С-Пб: Изд-во СПбУЭФ, 1996.-115с.
57. Казимагомедов А.А. Защита и страхование банковских депозитов в странах Восточной Европы // Банковское дело.-1996.-№9.С.22-26.
58. Камионский С.А. Наука и искусство управления современным банком.- М.: Московский ин-т экономики, политики и права, 1995.-47с.
59. Кандибка О.М. Порядок проведення тендерів фінансово-господарської діяльності банку // Вісник Української академії банківської справи.- 1998.-№5.С.53-56.
60. Кандибка О.М. Кошторис НБУ: правда і вигадка // Вісник Національного банку України.-1999.-№4.С.15-16.
61. Кандибка О.М. Організація фінансування капітального будівництва в системі Національного банку України // Вісник Української академії банківської справи.-1999.-№1(6).С.76-79.
62. Кандибка О.М. Особливості організації конкурсів і укладання договорів з господарсько-фінансової діяльності // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. – Суми: Слобожанщина: Ініціатива, 1999.С.201-205.
63. Ковальчук Т.Т., Коваль М.М. Ліквідність комерційних банків. Навчальний посібник.-К.:Знання, КОО, 1996.-120с.
64. Козинець П.М. Кредитна спілка – не траст // Фінанси України. – 1996. - №9.-С.24-28.
65. Козлов А.А. О регулировании деятельности банков на финансовом рынке // Деньги и кредит. – 1996. - №11.С.21-27.
66. Коробов Ю.И. Банковская конкуренция // Деньги и кредит. – 1995. - №2. С.27-32.

67. Королев О.Г. О налогообложении прибыли коммерческих банков // Бухгалтерский учет.-1995.-№9.С.19-24.
68. Коротков П.А. О некоторых проблемах управления ликвидностью и доходностью банка в современных условиях // Деньги и кредит. – 1996. - №9.С.22-27.
69. Кравець В.М. Потрібен закон про банківську таємницю // Вісник Національного банку України. – 1999. - №1. – С.25-26.
70. Кравець В.М. Управління ризиками при проведенні міжбанківських розрахунків на основі платіжних карток // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. – Суми: Слобожанщина: Ініціатива, 1999. – С.133-136.
71. Кравець В.М., Савченко А.С. Платіжні картки в Україні. – К.: Факт, 1999.-32с.
72. Крашеников А.Й. Кооперация в современном мире. – М.: Экономика, 1987. – 370 с.
73. Кредитные союзы: возвращение состоялось// Бизнес. – 1994. – 20 сентября. – С.6-9.
74. Кредитные союзы в Украине: трудное начало // Бизнес. – 1994. – 19 апреля. – С.11-13.
75. Кредитна спілка: свій до свого, по своє. – К., 2000. – 96с.
76. Кулабухов Б.И. и др. Отдельные аспекты работы кредитных союзов // Банківська система України: теорія і практика становлення: Збірник наук.праць: В2-хт.Т.1. – Суми, 1999. – С.215-228.
77. Лігоненко Л.О. Методологія діагностики банкрутства підприємства і напрямки її вдосконалення // Фінанси України. – 1998. - №8. – С.138-147.
78. Лютая О.В. Кооперативные банки и их роль в развитии кредитной кооперации // Вісник Української академії банківської справи. – 1999. - №2(7). – С.61-64.

79. Майданик Р., Майданик Н. Правовые аспекты деятельности кредитных союзов // Бухгалтерия. Право. Налоги. Консультации.-1999.-№47. – С.74-79.
80. Майданик Р., Майданик Н. Кредитные союзы // Бухгалтерия. Право. Налоги. Консультации. – 1999.-№46. – С.91-96.
81. Макарець В. До питання про стратегію діяльності комерційного банку //Банківська справа.-1996.-№1.С.40.
82. Мартмонов В.Д. Фермерская кооперация. – М.: Знание (Серия «Экономика»). – 1990. - №1. – С.17-20.
83. Масленченков Ю. Мониторинг финансового состояния банка // Финансист. – 1996. - №24.С.15-20.
84. Масленченков Ю. Предварительная оценка надежности эмитента ценных бумаг // Финансист.-1996.-№25 (166).С.16-20.
85. Матвієнко В. Потужні банки – міцна держава // Банківська справа.-1996.№6.С.2-8.
86. Меджибовська Н.С. Дати кредит – і не збанкрутувати // Вісник Національного банку України. – 1996. - №6.С.16-20.
87. Меджибовська Н.С. Удосконалення методів прийняття управлінських рішень у банках // Фінанси України. – 1997. - №3.С.71-73.
88. Межбанковский кредит: дилинговые операции на рынке «коротких денег».М.: «ПРИНТЛАЙН», 1995.-208с.
89. Мельник Л., Гомос Е. Кредитные союзы: некоторые вопросы учета и обложения // Все о бухгалтерском учете. – 1999. - №110. – С.5-11.
90. Милюков А. Как укрепить ликвидность банков // Бюллетень финансовой информации 1996. - №8(15).С.15-19.
91. Мимальченко Ю.В., Кролли Л.О. Риски в международной банковской деятельности // Бухгалтерия и банки. – 1996. - № 3. С.32-36.
92. Мирун Н.И., Герасимович А.М. Банковское обслуживание предприятий и населения. К.: Национальная академия управления, 1996.-278с.

93. Міщенко В.І., Кравець В.М. Організаційні засади діяльності світових центральних банків.-Суми: Слобожанщина, 1999.-32с.
94. Млях О.І. Інвестування через кредитні банки // Фінанси України. – 1996. - № 7.С.34-39.
95. Моделирование рынка при тестировании банковских продуктов // Финансист 1996. - № 25 (166). С.19-24.
96. Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні // Вісник Української академії банківської справи. – 2000. - №1(8). – С.13-19.
97. Мороз А.Н. Финансовая устойчивость коммерческого банка. – К.: КГЭУ, 1996. – 56с.
98. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг // Вісник НБУ . – 2000. - №1. – С.36-40.
99. Науменкова С.В., Андрєєв А.В., Журавка Ф.О. Фінансовий ринок та інвестиції. – К.: Знання, 2000. – 214 с.
100. Общая теория денег и кредита / Под ред. Е.Ж. Жукова. – М.: Банки и биржи, 1995. – 380 с.
101. Оленчик А. Суть кредитної спілки – як каса взаємодопомоги, так і мінібанк // Галицькі Контракти. – 1995. - №48. – С.5.
102. Основы банковского дела .- К.: Киевский государственный экономический университет. Украинская финансово-банковская школа,-1996. – 56с.
103. Основы банковского менеджмента. – М.:ИНФРА – М, 1995. – 140 с.
104. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 272с.
105. Пашков А.Н. Оценка качества кредитного портфеля // Бухгалтерия и банки. – 1996. - № 3. С.19-23.
106. Пашковская И.В. О будущем проблемных кредитов // Бухгалтерия и банки. – 1997. - №2. С.37-40.

107. Питання Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. Указ Президента України від 25.05.2000 р. № 721/2000.
108. Повернення кредитових товариств // Ділова Україна. – 1992. - №35. – С.7.
109. Положення про кредитні спілки: Затверджено Указом Президента України від 22 червня 1999 р. №701/99 // Урядовий кур'єр. – 1999. – 8 липня. – С.9-15.
110. Положення про погодження статуту кредитних спілок з питань кредитування та розрахунків та надання позик кредитними спілками: Затверджено Наказом НБУ № 41 від 17 березня 1994 р. Лист НБУ № 23012/35 – 1389 від 17 березня 1994 р.
111. Про банки і банківську діяльність. Закон України, № 872-ХІІ, 20.03.1991 р. // Закон України. – К., 1996. – Т.1.
112. Про державну підтримку малого підприємництва. Закон України, № 2063 – ІІІ, 19.10.2000 р. / Українська інвестиційна газета. 5 грудня 2000 р.
113. Про заходи щодо забезпечення підтримки та подальшого розвитку підприємницької діяльності. Указ президента України від 15.07.2000р. № 906/2000.
114. Про об'єднання громадян: Закон України // Відомості Верховної Ради України . – 1992. - № 34 – С.12-24.
115. Про споживчу кооперацію: Закон України. – К.: Укоопреклама, 1992.
116. Про Тимчасове Положення про кредитні спілки в Україні: Указ Президента України №377/93//Діло.-1993.-20 вересня.-С.3-5.
117. Програма “Україна - 2010”.-К.: Київська правда, 1999.-98с.
118. Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності

- суб'єктів малого підприємництва». Указ Президента України від 28.06.99 р. № 746/99
119. Про затвердження форми Розрахунку сплати єдиного податку суб'єктам малого підприємництва – юридичною особою. Наказ ДПАУ від 29.10.99 р. №599.
 120. Про кредитування. Положення Національного банку України від 28 вересня 1995 р., № 246.
 121. Про ліцензування певних видів господарської діяльності. Закон України від 1 червня 2000 р., № 1775-Ш.
 122. Про оподаткування прибутку підприємств. Закон України від 22 травня 1997 р. №283/97-ВР.
 123. Про підприємництво. Закон України від 7 лютого 1991 р. №698-ХП (із змінами та доповненнями).
 124. Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності. Постанова Кабінету Міністрів України від 25.05.98 р. № 740.
 125. Про систему державної реєстрації суб'єктів господарювання (проект) // Українська інвестиційна газета (Нормативна база). – 12 вересня 2000 р. – С.25-30.
 126. Програма діяльності Кабінету Міністрів України. Схвалена Постановою Верховної Ради України від 6 квітня 2000 р. №1618-Ш // Українська інвестиційна газета (Нормативна база). – 18 квітня 2000 р. – С.1-9.
 127. Слав'юк Р.А. Кооперативні кредитні установи у фінансовому забезпеченні розвитку фінансового бізнесу // Фінанси України. – 2000. - № 2. – С.96-104.
 128. Солнцев О. Проблемы денежного оборота и банковской системы // Финансовые рынки. – 1997. – № 2.С.72-78.

129. Стельмах В.С., Єпіфанов А.О., Гребеник Н.І., Міщенко В.І. Грошово-кредитна політика в Україні. – К.: Знання, 2000.-305с.
130. Стельмах В.С. Проблемы и перспективы предоставления банковских услуг на основе информационных технологий // Банківська система України: теорія і практика становлення. Збірник наукових праць. Т.1. – Суми: ВВП “Мрія - 1” ЛТД: Ініціатива, 1999. – С.31-38.
131. Степаненко А. Системна перебудова банківських установ і робота з проблемними банками // Банківська справа. – 1997. - № 1. С.15-23.
132. Стратегия развития коммерческого банка ./ Под ред. А.С.Маршаловой, Н.А. Кравченко. – Новосибирск: ЕКОР, 1996.-288с.
133. Сугоняко О.А. Репутація кожного банку формує імідж всієї банківської системи // Фінанси України.-1996.-№7.С.26-33.
134. Сухов М.И. Некоторые аспекты обеспечения устойчивости банковского сектора // Деньги и кредит. – 1996. - №11.С.29-34.
135. Тагирбеков К.Р. Опыт развития технологии управления коммерческим банком. – М.: Финансы и статистика, 1996.-64с.
136. Темников В.Ф. Некоторые проблемы организации управления коммерческим банком // Банковское дело, - 1996. - № 5.С.15-21.
137. Типове положення про координаційну раду (комітет, комісію) з питань розвитку підприємництва при місцевих органах виконавчої влади. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 18 жовтня 2000 року № 52. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 6 листопада 2000 р. за № 780/5001.
138. Типовий статут кредитної спілки: Постанова правління НБУ № 25 від 7 лютого 1992 р. – К., 1992
139. 139. Тосунян Г.А. Финансовые услуги для частных лиц // Банковские услуги. – 1996. - № 10.С.14-20.
140. Третьяк В. Кредитные союзы в России // Рынок ценных бумаг. – 1999. - №20. – С.190-193.

141. Трифонов А.Н. Организация текущего управления ликвидностью коммерческого банка // Банковское дело. – 1996. - №1.С.28-32.
142. Україна: поступ у ХХІІІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр. Послання президента України до Верховної Ради України // Сумщина. – 2 лютого 2000 р. №13. – С.1-3; 4 лютого 2000 р. №14. – С.1-2
143. Українська кооперація діаспори. Історичний огляд 1940-1992 рр./Під ред. Омеляна Плешкевича та Мирослава Семчишина. Українська світова кооперативна рада. – К., 1994. – 190с.
144. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: «ВСЕ ДЛЯ ВАС», 1993. – 328с.
145. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. – М.: ИНФРА – М, 1995.-300с.
146. Фінансова звітність за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Практичний посібник. – К.: Лібра, 1999, С.36.
147. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року №39 // Українська інвестиційна газета (Нормативна база). – 28 березня 2000 р. – С.3-6.
148. Финансово-кредитный словарь / Под ред. В.Ф. Гарбузова. Т.2. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 621 с.
149. Челноков В.А. Банки: букварь кредитования. Технология банковских ссуд. Окологанковское рыночное пространство. – М.,: АОЗТ «Антидор», 1996. – 368с.
150. Черевко Г.В. Стабілізація економіки і банки: досвід ФРН // Фінанси України. – 1996. – 37.С.40-47.
151. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 272с.

152. Черкасов В.Е., Плотичина Л.А. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты: Учебно-практическое пособие. – М.: Метаинформ, 1995. – 208с.
153. Чиненков А.В. Банковские кредиты и способы обеспечения кредитных обязательств // Бухгалтерия и банки. – 1996 - №4.С.16-21.
154. Чиненков А.В. Взаимоотношения банка и клиента в области расчетов // Бухгалтерия и банки. – 1996. - №1.С.28-33.
155. Чиркова М. Кредитні спілки допоможуть не тільки вижити // Вечірній Київ. – 1996. – 31 серпня. – С.12.
156. Швайка М.А., Лукашов І.І. Український кооперативний банк – фінансовий центр кооперації // Фінанси України. – 1998. - № 11. – С.84-95
157. Шекаев В.Н., Ирниязов Б.С. Проектное кредитование. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1996. – 120с.
158. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 340с.
159. Шкарикова А.Э. Банковский менеджмент (некоторые аспекты). – М.: Изд-во МЭИ, 1996. – 34с.
160. Шпиг Ф., Линдер Н. Малюков В. Модель управления структурой портфеля активов и пассивов банка // Финансовые риски. – 1996. - №2 (6).С.21-24.
161. Шульга Н.П., Гаманкова О.А., Ковганич И.Н. Оценка кредитоспособности клиента. – К.: Институт банкиров банка «Украина», 1995. – 59с.
162. Шумская Т.Б. К вопросу о методологии оценки финансового состояния банков в Российской Федерации // Бухгалтерия и банки. – 1997. - № 1. С.33-38.
163. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Валютне регулювання. – К.: Знання, 1999. – 359с.

164. Ющенко В.А., Савченко А.С., Цокол С.Л., Новак І.М., Страхарчук В.П. Платіжні системи. – К.: Либідь, 1998. – 416с.
165. Як створити кредитну спілку. Видання Національної асоціації кредитних спілок України. – К., 1996. – 68с.
166. Abrahamsen Martin A. Cooperative Business Enterprise. – USA, New York; McGraw-Hill Book Company, 1997.- 236 p.
167. Allen N. Berger, Rebecca S. Demsetz, Philip E. Strahan. The consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences and Implications for the Future.-Federal Reserve Board, Washington, 1999 -157 p.
168. Anthony Saunders. Financial Institutions Management .- Department of Computer Science, The University of Newcastle. Australia, 1997. – 742 p.
169. David S. Kidwell, Richard L. Peterson, David W. Blackwell . Financial Institutions, markets and money . – Filene Research Institute. Madison, Wisconsin, USA, 1998 – 766 p.
170. Stanley G. Eakings Financial Markets and Institutions. – England, Marylin White and Associates, 1997 – 697 p.
171. Stephen Valdez. An introduction to Western Financial Markets.- Syracuse, N.Y., USA, 1997.-300 p.

ДОДАТКИ
Додаток А
ДОХОДИ

№	ДОХОДИ	Код рядка	I	II	III	IV	За 1999 рік
1	ПРОЦЕНТНІ ДОХОДИ	500	3421	2164	6095	40916	52596
1.1	Доходи від процентів за позики	510	3350	1878	5982	27016	38226
1.2	Доходи від коштів на банківських рахунках	520	-	-	-	-	-
1.3	Інші процентні доходи	530	71	286	113	13900	14370
2	НЕПРОЦЕНТНІ ДОХОДИ	550	6352	2963	10656	23331	44302
2.1	Плата за послуги спілки	560	2017	172	434	2602	5225
2.2	Інші непроцентні доходи	570	4335	2791	11222	20729	39077
	ВСЬОГО ДОХОДІВ	590	9773	5127	17751	64247	96898

ВИТРАТИ

№	ВИТРАТИ	Код рядка	I	II	III	IV	За 1999 рік
1	ФІНАНСОВІ ВИТРАТИ	600	4199	4207	7634	12741	28781
1.1	По ощадних внесках	610	4199	4207	7634	12741	28781
1.2	По внесках пайового типу	620	-	-	-	-	-
1.3	По зовнішніх кредитах	630	-	-	-	-	-
1.4	По інших пасивах	640	-	-	-	-	-
2	ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ	650	1730	2230	2853	13555	20368
2.1	Заробітна плата працівників	651	-	-	1188	10280	11468
2.2	Інші операційні витрати	655	1730	2230	1665	3275	8900
3	ВИТРАТИ НА ФОРМУВАННЯ	680	4399	3077	11335	28938	47749
3.1	Резервного фонду	681	290	210	1171	1131	3402
3.2	Резерву сумнівних боргів	682	3253	1242	2175	2816	9486
3.3	Інших фондів	683	856	1625	7389	24991	34861
	ВСЬОГО ВИТРАТ	690	10328	9514	21822	55234	96898

Додаток Б

Показники фінансової діяльності кредитної спілки “Сумський кредит” у 1999 р., грн

№	АКТИВ	Код рядка	01.01.99	01.04.99	01.07.99	01.10.99	01.01.2000
							0
1	ПРОДУКТИВНІ АКТИВИ	100	21785	34368	28017	81659	127876
1.1	Позики	110	21785	34368	28017	81659	127876
1.2	В т.ч. прострочені:	120	1464	2464	22076	22076	1694
	1-12 місяців	121	-	1000	20612	20612	1030
	Більше 12 місяців	122	1464	1464	1464	1464	664
1.3	Цінні папери	130	-	-	-	-	-
1.4	Кошти на депозитних рахунках в банках	140	-	-	-	-	-
1.5	Інші продуктивні активи	150	-	-	-	-	-
2	НЕПРОДУКТИВНІ АКТИВИ	200	17992	59320	61167	85153	77560
2.1.	Каса	210	-	10	166	3	300
2.2	Поточний рахунок	220	21	11	14	12	319
2.3	Основні засоби:	230	-	-	-	-	-
	- земля, будівлі та споруди	231	-	-	-	-	-
	- обладнання	232	-	-	-	6948	9188
	-транспортні засоби	233	-	-	-	-	-
	-інші	234	-	-	-	-	-
2.4	МШП	240	-	33	33	183	183
2.5	Інші непродуктивні активи	250	17971	59226	60954	78007	67570
	ВСЬОГО АКТИВІВ	290	39777	93688	89184	166812	205436

Продовження додатку Б

№	ПАСИВ	Код рядка	01.01.99	01.04.99	01.07.99	01.10.99	01.01.200 0
	ЗОБОВ'ЯЗАННЯ РАЗОМ, В ТОМУ ЧИСЛІ	300	64401	113778	111738	178898	189497
1	ПАСИВИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ПРОЦЕНТНИМИ ВИТРАТАМИ	310	26902	37437	35470	106605	125251
1.1	Ощадні внески	320	26902	37437	35470	106605	125251
	- термінові	321	21581	20472	22622	91951	112355
	- безтермінові	325	5321	16965	12848	14654	12896
1.2	Зовнішні кредити (процентні)	330	-	-	-	-	-
1.3	Інші пасиви, пов'язані з процентними витратами	340	-	-	-	-	-
2	ПАСИВИ, НЕ ПОВ'ЯЗАНІ З ПРОЦЕНТНИМИ ВИТРАТАМИ	350	37499	76341	76268	72293	64246
2.1	Нарахована зарплата	360	14219	13552	13552	13552	20840
2.2	Зовнішні кредити (безпроцентні)	370	-	40000	40000	40000	40000
2.3	Інші пасиви, не пов'язані з процентними витратами	380	23280	22789	22716	18741	3406
3	КАПИТАЛ	400	-24204	-20090	-22554	-12086	15939
3.1	Пайовий фонд	410	4200	5070	5670	15976	5545
3.2	Резервний фонд	420	4099	4410	4806	-358	11897
3.3	Резерв сумнівних боргів	430	5298	8001	9244	11419	14237
3.4	Інші фонди	440	-	-	-	-	-
3.4.1	- Фонд розвитку	441	897	1682	1366	1643	1453
3.4.2	-Благодійний фонд	442	-	-	-	-	7971
3.4.3	-Інші	445	-	-	-	6945	9623
3.5	Нерозподілений прибуток	450	-	-	-	-	-
3.6	Непокриті збитки	460	-	-	-	-	-
	-минулих років	461	-38698	38698	-38698	-38698	-34787
	-поточного року	462	-	-555	-4942	-9013	-
	ВСЬОГО ПАСИВІВ	490	39777	93688	89184	166812	205436

Додаток В

**Кількість кредитних спілок
членів НАКСУ в областях України станом на 01.01.2000 р.**

Області	Кількість кредитних спілок
м.Київ і Київська область	11
Вінницька	2
Волинська	1
Дніпропетровська	4
Донецька	4
Закарпатська	6
Іванофранківська	7
Кіровоградська	3
Луганська	2
Львівська	12
Миколаївська	2
Одеська	2
Полтавська	3
Рівненська	1
Сумська	1
Тернопільська	12
Харківська	5
Херсонська	1
Хмельницька	1
Черкаська	1
Чернігівська	1
АР Крим	4

Додаток Д

**Аналіз фінансового стану громадського об'єднання кредитної спілки
“Каса взаємодопомоги” станом 01.01.2000 р. (за системою PEARLS)**

№ п/п	Показник	Норма для 5 класу (в %)	Факт, (в%)	Гр3-гр4, (в%)
Р	Резерви			
Р1	Показник забезпеченості позик прострочених більше 12 місяців	100	100	0
Р2	Показник забезпеченості позик, прострочених більше від 1 до 12 місяців	35	100	+65
Р3	Повне списання простроченої заборгованості >місяців	Так	Ні	Ні
Р4	Рівень списання позик	0	2	-2
Р5	Сума повернень по списаних позиках до суми списаних позик	100	Відсутні	-
Е	Ефективність фінансової структури			
Е1	Частка чистих позик	70-80	65,4	-4,6
Е2	Частка ліквідних активів	≤20	0,8	-19,2
Е3	Частка фінансових інвестицій	≥10	0	-
Е4	Частка нефінансових інвестицій	≈ 0	0	0
Е5	Частка ощадних внесків	70-80	68	- 2
Е6	Частка зовнішніх кредитів	0	0	0
Е7	Частка пайового фонду	>10	2,2	7,8
Е8	Частка інституційного капіталу (без благодійного фонду)	>10	4,4	-5,6
А	Якість активів			
А1	Частка прострочених позик	<5	1,0	+4,0
А2	Частка неприбуткових активів	<5	32,8	27,8
А3	Частка безкоштовних пасивів	>100	110	+10
Р	Норма доходності та витрат			
Р1	Дохідність позичкового портфелю	>10	114	+104

Продовження додатку Д

R2	Дохідність ліквідних активів	-	10	-
R5	Вартість ощадних внесків	Рівень інфляції	45,1	-
R6	Вартість зовнішніх запозичень		-	
R9	Рівень операційних витрат	< 10	16,2	6,2
R12	Чистий дохід	-	29,4	-
L	Ліквідність			
L1	Частка ліквідних активів	15	4,5	-10,5
L2	Достатність резервів ліквідності	10	6,0	-4,0
L3	Частка непродуктивних активів	< 1	0,1	-
S	Ознаки росту			
S1	Темпи зростання загальних активів	Вище рівня інфляції	318	+272,9
S2	Темпи зростання позик	$S2 > S1$	364	+46
S3	Темпи зростання ощадних внесків	$S3 < S2$	292	-72
S5	Збільшення пайового капіталу	$S5 > S1$	36	282
S6	Збільшення інституційного капіталу	416	425	+9
S7	Темпи зростання чисельності членів	> 5	42,1	+37,1