

УДК 334.012.64

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА УКРАЇНІ**

**В.С.Домбровський**

Постановка проблеми. Малий бізнес відіграє життєво важливу роль в економіці будь-якої країни, а в умовах глобалізації та інтернаціоналізації національних економік його роль, на нашу думку, буде тільки зростати. Малі підприємства (МП) на відміну від великого бізнесу не виводять власні виробництва за межі країни, тим самим вони можуть забезпечувати створення нових та збереження старих робочих місць. Таким чином, досягнення сталого та стабільного розвитку сектору малого бізнесу стає одним з пріоритетних завдань, що стоять перед сучасними державами.

Особлива важливість питання розробки та побудови ефективної системи фінансової підтримки малого бізнесу обумовлена наступними факторами: малі підприємства мають невеликий обсяг власного капіталу та низький рівень ліквідності, рівень ризиків при цьому високий, а доступ на фінансові ринки ускладнений. Як показує практика розвинених країн, побудова подібної системи неможлива без участі держави. Нажаль за всі роки незалежності Україні не вдалось побудувати працездатну систему державної фінансової підтримки підприємств малого бізнесу. Тому ми вважаємо за доцільне проведення додаткових досліджень в даному напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми і сучасний стан фінансової підтримки малого бізнесу широко обговорюються на вітчизняних наукових конференціях, а також на сторінках періодичних видань. Українськими авторами ведеться робота над визначенням круга потенційних інвесторів, донорів програм кредитної підтримки МП; аналізується зарубіжний досвід в цій сфері; оцінюється можливість

його використання у вітчизняних умовах; робляться пропозиції по удосконаленню вітчизняного законодавства тощо [1,2,3]. Проте ситуація залишається далекою від ідеалу. На думку переважної більшості авторів це пояснюється декларативним характером державної політики підтримки малого бізнесу. В якості виходу з цієї ситуації пропонується більше уваги приділяти розвитку регіональних систем фінансово-кредитної підтримки МП. Але поки залишається відкритим питання щодо вибору найбільш працездатної схеми побудови і функціонування подібних систем у вітчизняних умовах.

Мета статті – розробка оптимальної моделі фінансування малого бізнесу на Україні. Для цього ми проаналізуємо сучасний стан фінансової підтримки малого бізнесу на Україні та наявні джерела фінансування МП.

Виклад основного матеріалу. В Постанові ВР України №990-IV від 19 червня 2003 року «Про рекомендації парламентських слухань «Проблемні питання розвитку підприємництва в Україні: регуляторна політика держави та заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу» було вказано на те, що «не відповідає потребам розвитку малого підприємництва фінансова підтримка на загальнодержавному та регіональному рівнях. Банківський кредит залишається недоступним для більшості суб'єктів підприємницької діяльності. Банківські установи, не маючи достатньої законодавчої захищеності своїх прав як кредиторів, не зацікавлені в кредитній підтримці МП через значну собівартість цих послуг та високі кредитні ризики. Фактично не діє механізм гарантування кредитів» [4].

За підсумками слухань були сформульовані рекомендації для ВР, Кабміну, НБУ, але після практично трьох років з моменту слухань, ми можемо констатувати, що ситуація залишилась незмінною. Що підтвердив зокрема і лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва №2447 від 05/04/2005 р. Цей

лист був написаний у відповідь на запит Адміністрації Президента України щодо фінансової підтримки малого бізнесу в Україні. В листі говориться про те, що на сьогоднішній день державна фінансова підтримка підприємницької діяльності здійснюється лише Українським фондом підтримки підприємництва. Серед інших джерел фінансування Держкомпідприємництво виділяє кредитні лінії міжнародних фінансових організацій, які надають фінансову та технічну допомогу суб'єктам малого та середнього бізнес:

1) Другий етап кредитної лінії ЄБРР для малого та середнього бізнесу (МСП-2) на суму 33 мільйони доларів США. Ця кредитна лінія ЄБРР виступає джерелом довгострокового фінансування для українських малих та середніх підприємств. На даний момент ця лінія пропонує до 2,5 млн. доларів США на строк до 5 років під LIBOR+8% річних. Банки-партнери: «Надра», «Форум», «ВаБанк», «Ажіо», «Укрсоцбанк», «Аваль»;

2) Програма мікrokредитування в Україні розпочата Європейським банком реконструкції та розвитку. Ця програма є розширенням кредитної лінії для малих та середніх підприємств. Програма мікrokредитування має на меті підтримку розвитку мікро- та малих підприємств шляхом створення сприятливих умов для отримання банківських кредитів. Особлива увага приділяється тим бізнес-групам, які зазвичай не отримують належної уваги, наприклад, малі підприємці, які займаються дрібною торгівлею на місцевих ринках. Реалізація програми проходить за підтримки TACIS – Програми Європейського Союзу та USAID – Агентства США з міжнародного розвитку. З українського боку відповідальним за виконання проекту є НБУ. Банки-партнери: «Аваль», «Кредитпромбанк», «Надра», «ПриватБанк», «Форум»;

3) Програма Німецько-Українського Фонду (НУФ). Мета цього фонду – поліпшення доступу до кредитів для малих і середніх

підприємств в Україні. Банки-партнери: «Аваль», «ПриватБанк», «Форум», «Надра», «ПроКредит Банк» [5].

Протягом 2005 року на виконання всіх заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні державним бюджетом було передбачено 21,8 млн. грн., фактично використано – 18,8 млн. грн. (що складає за оцінками спеціалістів Держкомпідприємництва лише 18% від необхідних обсягів фінансування). При цьому на запровадження програми фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва було передбачено 20 млн. грн., з них використано - 17 млн. грн. у зв'язку з обмеженістю терміну для проведення конкурсів на надання послуг (кошти були передбачені у державному бюджеті Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 03.11.2005 №3050-IV). [6]. Таким чином можемо констатувати, що фінансова підтримка малого бізнесу здійснюється в основному в рамках іноземних програм.

Проте, список *потенційних* джерел фінансових ресурсів для малого бізнесу ширший. Вітчизняні автори виділяють наступні групи інвесторів:

- приватні особи, що мають надлишкові заощадження і хочуть одержати додатковий дохід від їх вкладення;
- державні і напівдержавні фонди;
- кредитні спілки;
- ломбарди;
- банківські установи, що спеціалізуються на роздрібному бізнесі або розвивають даний вид діяльності як окремий напрям;
- банківські установи, що працюють спільно з міжнародними фінансовими організаціями і здійснюють цільове кредитування за рахунок коштів цих організацій [1, 2, 7].

Крім цього джерелами фінансування можуть виступати окремі інвестиційні, лізингові і франчайзингові компанії, а також бізнес-інкубатори.

Інвестиційні і лізингові компанії орієнтовані як правило на середній і великий бізнес. Їх філіали і представництва є далеко не у всіх обласних центрах, не говорячи вже про районні міста. У розвинених країнах факторинг і лізинг істотно полегшують життя підприємців, виступаючи альтернативою традиційному банківському кредитуванню. На Україні дані методи фінансування підприємницької діяльності є малопоширеними, а доступність їх для малого бізнесу викликає сумніви. Проте, факторингові і лізингові послуги потенційно затребувані ринком. Дослідження МФК показало, що в 2003 році у 34% підприємств була потреба в покупці нового устаткування. Тільки 4% з них спробували використовувати лізинг. Три з чотирьох підприємств, що звернулися в лізингову компанію, уклали лізингові договори. У 2002 р. в лізингові компанії зверталися 2% підприємств [8].

Чисельність франчайзингових компанії за останній час збільшилась. Вже існують такі компанії, як «Блинок», «Іонія», «Кафе «Чайкоф», «МакСмак», «New-York-Street Pizza» тощо. Деякі з них пропонують непогані умови для бажаючих розпочати власний бізнес (наприклад надання всього необхідного обладнання в розстрочку). Але, як правило, все ж таки існує потреба в наявності достатньо великої суми власних коштів.

Бізнес-інкубатори поки не набули широкого поширення і їх загальна чисельність станом на 01.01.2006 р. не перевищує 77 штук (за підсумками 2002 р. їх було 63) [6]. Створювалися вони виключно за ініціативою місцевих властей. При цьому прикладів успішної реалізації концепції бізнес-інкубатора на Україні дуже мало. За назвою «бізнес-інкубатор» приховуються малопотужні центри підтримки підприємництва, які не здатні створити необхідні умови для

підприємств-орендаторів. Причиною цього найчастіше виступає брак фінансування. Що підтверджують і дані Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва: «відсутність державної фінансової підтримки стала на заваді якісному розвитку системи інфраструктури, окремі елементи якої на сьогодні або взагалі не діють, або різко знизили ефективність своєї роботи через суттєве підвищення вартості послуг» [6].

Не дивлячись на велику кількість потенційних джерел фінансових ресурсів, на думку вітчизняних фахівців, одержати необхідне фінансування малим підприємствам все так же важко, як і раніше. На наш погляд, з наведених вище джерел найдоступнішими для підприємців є приватні позики і кредити вітчизняних банківських установ (які до того ж доступні на території всієї України); для малих та середніх підприємств – кошти банківських установ та міжнародні кредитні лінії (ЄБРР, НУФ, Євразія). Інші джерела мають ряд недоліків.

Кредитні союзи поки не виправдовують покладених на них надій: вони не мають в своєму розпорядженні великої ресурсної бази (звідси невисокий максимальний розмір кредиту), а вартість кредитів занадто висока (процентна ставка може доходити до 70% річних). В цілому кредитні союзи орієнтовані швидше на споживче кредитування, ніж на фінансування підприємців.

Ломбарди можна розглядати як зовнішнє джерело фінансування лише умовно. Розмір плати за надані кредити перевищує рентабельність більшості видів економічної діяльності, до того ж потрібна сума застави як мінімум в два рази перевищує суму кредиту.

Всі намагання побудувати загальнодержавну систему фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу на Україні завершилися невдачею. Перші спроби робилися ще в 1993 році, коли був створений Державний інноваційний фонд. Як і багато що в нашій країні – його спочатку створили, а вже потім стали визначатися з джерелами його

фінансування і механізмом роботи. Результат – фонд показав себе неефективною структурою, а більшість коштів пішла не за призначенням (зокрема на соціальні виплати). У 1995 році на підставі Постанови Кабінету Міністрів України №687 від 27/08/1995р. був створений Український фонд підтримки підприємництва. Цей фонд також не зміг виконати покладені на нього функції. Багато підприємців просто не знали про його існування. Також не були визначені джерела фінансування фонду. В 1999 році було створена ЗАТ «Кредитно-фінансова установа» (КФУ). Ця установа повинна була здійснювати як безпосереднє кредитування малих підприємств, так і надавати гарантії іншим фінансовим установам. Її засновниками були Український фонд підтримки підприємництва, ряд банківських установ та фірм. Але КФУ оперувала дуже обмеженим обсягом кредитних ресурсів, не була створена необхідна правова база її діяльності, співробітники не завжди мали необхідний досвід роботи, що в сукупності обумовило низьку ефективність новоствореної установи [7].

Всі ці структури з самого початку мали дуже мало шансів на успіх. Причини цього криються в недосконалій законодавчій базі, відсутності необхідних фахівців, слабкому опрацюванню механізму їх роботи. Як ми вже підкреслювали раніше, ситуацію рятують міжнародні кредитні лінії. Але, наприклад, в Сумській області може бути доступна тільки лінія ЄБРР. Оскільки, відповідно до вимог Кредитної установи при Німецько-Українському Фонді позичальник повинен мати юридичну і фактичну адресу в м. Києві або Київській області; МБРР обмежує сектор кредитування – підприємствами малого бізнесу, що створюють робочі місця для шахтарів; кошти фонду «Євразія» доступні тільки в Києві, Київській обл. і Львівському регіоні.

Ми вважаємо, що в цій ситуації регіони повинні взяти ініціативу у власні руки. Місцева влада має необхідні повноваження для побудови регіональних систем фінансової підтримки малого бізнесу.

Необхідність активізації зусиль на регіональному рівні пояснюється наступними причинами:

1. Загальнодержавні програми в цій сфері показали свою повну непрацездатність;
2. Малий бізнес через масштаби діяльності орієнтований перш за все на місцеві ринки і задоволення потреб регіональних споживачів;
3. Проблеми розвитку малих підприємств, що потребують першочергового вирішення, краще всього видно на рівні регіонів;
4. Завдяки регіональним програмам фінансової підтримки місцеві власті зможуть стимулювати розвиток пріоритетних галузей, а також усувати існуючі перекоси і диспропорції в регіональних економіках.

Але залишається відкритим питання оптимальної схеми регіональної системи фінансової підтримки малого підприємництва. Базуючись на матеріалах вітчизняних і зарубіжних досліджень [2, 3, 9], ми сформулювали ряд ключових принципів, яких необхідно дотримуватися місцевим властям, щоб уникнути найпоширеніших помилок і проблем.

*Тверда політична воля.* Це найважливіший компонент. Якщо власті не готові до того, щоб довести почате до кінця, то не стоїть і починати подібні проекти. Регіони повинні розуміти, що побудова подібної системи займе достатньо тривалий проміжок часу.

*Розробка чіткої програми поетапних дій,* направлених на побудову регіональної системи фінансової підтримки малого бізнесу. Всі дії повинні підкорятися наперед розробленому плану, який повинен бути невід'ємною складовою регіональної програми розвитку підприємництва. Тільки це може гарантувати успішну реалізацію задуманого.



*Вивчення кращого вітчизняного і зарубіжного досвіду.* Застосування зарубіжних схем напряду не представляється можливим, тому особливу увагу потрібно звертати на досвід країн колишнього Радянського Союзу, в яких малий бізнес розвивався в схожих умовах.

*Самоокупність структур, що створюються в рамках регіональних програм.* На перших порах основним джерелом фінансування, наприклад, регіональних гарантійних фондів безумовно будуть бюджетні кошти. Але структури, створені для кредитування або консультаційної підтримки малих підприємств, повинні максимально прагнути до досягнення самоокупності. Використання бюджетних коштів для постійного фінансування їх діяльності неприйнятне, оскільки це може приводити до зловживань, а також низької ефективності їх діяльності. Проте, на перших порах потрібно забезпечити необхідний об'єм фінансування всіх створюваних структур. Інакше їх діяльність може звестися до технічної підтримки малого бізнесу (надання послуг з складання бізнес-планів, фінансового консультування, пошуку інвесторів).

*Прозорість роботи.* Висвітлення роботи регіональних структур, що займаються підтримкою малого бізнесу, їх вимог до позичальників, процедур ухвалення рішення та іншої інформації в місцевих ЗМІ може стати інструментом мінімізації поля для потенційних зловживань з боку посадових осіб.

*Потрібно уникати дублювання функцій існуючих комерційних структур.* Конкуренція між державними фондами фінансової підтримки малого підприємництва і комерційними структурами, що пропонують аналогічні послуги підприємцям, небажана. Метою місцевих властей є не заміна ринкової інфраструктури, а усунення існуючих перекосів і підвищення доступності кредитних ресурсів для МП. Тому потрібно сприяти розвитку недержавної інфраструктури

підтримки малого бізнесу (наприклад, центрів навчання підприємців). Комерційні структури напряду зацікавлені в результатах власної діяльності, через це ефективність їх діяльності, як правило, вище, ніж у державних структур.

*Перевага повинна віддаватися схемам непрямого фінансування.* Регіональні фонди підтримки підприємництва повинні робити акцент на надання гарантій, а не на пряму видачу кредитів МП. Російський досвід показує, що використання прямого кредитування призводить, по-перше, до зловживань з боку керівництва фондів, а, по-друге, співробітники регіональних фондів не завжди володіють необхідною кваліфікацією в питаннях аналізу кредитоспроможності. Наслідком цього є висока питома вага прострочених кредитів.

Окрім цього хотілося б відзначити той факт, що окремі дослідники вважають за необхідне створення тільки якої-небудь однієї структури (наприклад Фонду розвитку підприємництва, кредитного союзу або гарантійного фонду). Подібний підхід не зовсім вірний. Безумовно, можливі ситуації, коли певний регіон має розвинену фінансову інфраструктуру і у більшості підприємств не виникає труднощів з доступом до кредитних ресурсів. Але це є для України швидше винятком.

Як правило, важлива саме системність. Кредитні союзи показують себе добре при кредитуванні на невеликі суми (відповідно вони можуть орієнтуватися в своїй роботі на приватних підприємців), регіональні фонди підтримки можуть надавати вже великі суми кредитів (тобто акцент зміщується на кредитування малих підприємств), зв'язка «регіональний гарантійний фонд – фонд розвитку підприємництва – банк» дозволяє добитися максимальних об'ємів кредитування, а також здійснювати активний вплив на структуру банківських кредитних портфелів ринковими механізмами. Відповідно

кожна з цих структур дозволяє задовольнити потребу в позикових коштах різних цільових груп. Не всім підприємцям необхідні кредити в десятки тисяч доларів, іноді достатньо і декількох тисяч гривень до вже наявних заощаджень для того, щоб розпочати власну справу.

Висновки. Ми можемо констатувати, що існуючі загальнодержавні програми фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу, виявилися непрацездатними, а створені в їх рамках фонди і структури не виконують покладені на них обов'язки. Кредитування суб'єктів малого бізнесу здійснюється переважно в рамках зарубіжних кредитних ліній, а також за рахунок ресурсів українських банків. Фінансування ж з боку держави практично відсутнє.

У ситуації, що склалася, потрібно більше уваги приділяти підвищенню працездатності регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу. Ядром подібних систем можуть стати бізнес-інкубатори і гарантійні фонди. Бізнес-інкубатори дозволять підвищити шанси МП на успіх, а гарантійні фонди зможуть полегшити доступ малого бізнесу до банківських кредитів. Перспективи подальших досліджень ми бачимо перш за все в розробці фінансового механізму взаємодії всіх суб'єктів в рамках регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Баб'як М.М. Розвиток малого й середнього підприємництва у регіоні // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2004. - № 12.- С.77-84
2. Батковський В. Проблеми кредитування малого підприємництва // Вісник Національного банку України (укр.). – 2005.- № 4. – С.28-33
3. Кужель О. Особливості державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу на сучасному етапі // Вісник Національного банку України (укр.). – 2004. - №9. – С.8-20
4. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань «Проблемні питання розвитку підприємництва в Україні: регуляторна політика держави та заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу» №990-IV від 19 червня 2003 р. // Відомості ВРУ. – 2004. - №1
5. Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва № 2447 від 05 квітня 2005 р. // Сайт «Нормативні акти України»: <http://www.nau.kiev.ua>

6. Звіт про виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за 2005 рік // Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва: [www.dkgr.gov.ua](http://www.dkgr.gov.ua)
7. Дугин И.М. Финансовая поддержка малого бизнеса в Украине: существующая практика и перспективы // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2003. - №8. – С. 122-136
8. Бізнес-середовище в Україні в 2004 році. Проект «Дослідження підприємницької діяльності в Україні» // Сайт Міжнародної Фінансової Корпорації: <http://www.ifc.org/ifcext/eca.nsf/Content/Publications>
9. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России /Аналитический сборник. — М: АМиР, ИПИ, 2001. – 384 с.