

Таким образом, основные статистические показатели деятельности предприятий туристического бизнеса Украины позволяют сделать вывод, что Украина представляет собой крупный рынок туристических услуг, возможности которого не используются в полной мере. Отрицательно влияют на развитие внутреннего туристического потока несовершенство налоговой системы, сложная экономическая обстановка, снижение платежеспособности основной части населения, повышение цен на услуги, входящие в состав туристического продукта, неразвитость материально-технической базы индустрии гостеприимства и сферы услуг.

Литература

1. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
2. Державна служба туризму і курортів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – <http://tourism.gov.ua>.
3. Державний комітет статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Сидорова А. В. Управление развитием предприятий туристического бизнеса : монография / А. В. Сидорова, И. В. Димеденко. – Донецк : Каштан, 2009. – 170 с.

УДК 658.14:338

Т. В. КУКЛІНОВА, В. П. ЯЦЕНКО
Одеський державний економічний університет, м. Одеса

КРЕДИТНЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Розглянуто особливості кредитного стимулювання розвитку малих та середніх підприємств. Запропоновані основні шляхи щодо створення кредитного механізму стимулювання розвитку малих та середніх підприємств в умовах загострення кризових явищ.

The features of credit stimulation of development of small and medium enterprises are considered. Basic ways are offered to create credit mechanism of stimulation of development of small and medium enterprises in the conditions of the crisis.

Стимулювання розвитку малих та середніх підприємств (далі МСП) – одна з основних передумов економічного та соціального відродження України, Одеського регіону зокрема в умовах кризових явищ. Як свідчить світовий досвід, стимулювання розвитку МСП сприяє збільшенню обсягів виробництва і реалізації продукції; збільшенню питомої ваги продукції, яка виробляється МСП у валовому внутрішньому продукті; збільшенню надходжень до бюджетів всіх рівнів; підвищенню бізнес-культури та кваліфікації підприємців тощо. Питання про зростання ефективності стимулювання розвитку МСП постійно знаходяться в центрі уваги науковців, держави, різноманітних установ. Проблемам підвищення ефективності стимулювання розвитку МСП в економічній науці присвячені праці А.О. Білінова, З.С. Варналія, В.Г. Герасимчука, В.П. Грузінова, С.Ф. Покропивного та багатьох інших. Проте невирішеною залишається низка теоретико-методологічних питань щодо особливостей підвищення ефективності стимулювання розвитку малих та середніх підприємств у реальному секторі в умовах загострення кризових явищ.

Метою дослідження є визначення основних кредитних аспектів підтримки МСП як ефективного механізму стимулювання розвитку МСП, надання рекомендацій щодо вдосконалення кредитного стимулювання розвитку МСП в умовах загострення кризових явищ.

Незважаючи на ряд прийнятих останнім часом вищими органами державної влади та управління нормативних документів, розвиток МСП в Україні здійснюється в несприятливому макро- та мікросередовищі в умовах фінансової кризи [1–3]. Проведений аналіз діяльності суб'єктів малого бізнесу свідчить про те, що значна кількість новостворених МСП не може розпочати свою роботу через відсутність достатнього статутного капіталу, сировини та матеріалів, власних площ і обладнання, практичних навичок та підприємливості працівників у здійсненні бізнесу. Вони відчують проблеми виробничого характеру, труднощі в реалізації продукції, формуванні відповідної клієнтури. Через невеликі обсяги господарської діяльності деякі МСП неспроможні залучати кваліфікованих фахівців, наймати здібних робітників і забезпечувати їм високий рівень оплати праці.

На нашу думку, розвиток підприємств необхідно стимулювати як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівні. Узагальнюючи результати аналізу факторів розвитку МСП, можна виділити внутрішні та зовнішні. Такий підхід покладено в основу системи класифікації чинників розвитку підприємства, яка об'єднує: зовнішні чинники, на які підприємство практично не має впливу (постачальники, споживачі, конкуренти, соціокультурне середовище, економічне середовище, природне середовище, науково-технічне середовище, політично-правове середовище, міжнародне оточення) та внутрішні, на яке підприємство може впливати (технологія виробництва, трудові ресурси, інноваційна діяльність). Відзначимо, що техніко-технологічні чинники є одночасно внутріш-

німи й зовнішніми факторами підприємства. Технологічне середовище організації має тенденцію до вдосконалення, тому для розвитку підприємству необхідно пристосовуватися до технічних і технологічних змін, вчасно впроваджувати у виробничий процес нововведення й розробки в цій галузі, багато в чому визначаючи траєкторію розвитку підприємства. Отже, у завдання підприємства щодо його розвитку повинно входити: зміцнення внутрішнього середовища; зміцнення межі між внутрішнім і зовнішнім середовищем; зміцнення зовнішнього середовища (прогнозування або вплив на нього).

На наш погляд, важливими складовими стимулювання розвитку МСП на внутрішньому рівні мають бути зміни в організаційній структурі підприємства, впровадження підприємством інноваційних технологій та створення політики розвитку підприємства. На наш погляд, від того, яким чином буде побудована кредитна політика й фінансування основних і оборотних коштів, залежить розвиток підприємства, його стабільність, прибутковість і рентабельність. Погодимось з думкою групи вчених [4–6], які вважають, що мікrokредитування є найбільш доступним механізмом підтримки МСП. Воно спрямоване на потреби малого й середнього бізнесу, який не має можливості користуватися послугами банків, інших кредитних організацій, не зацікавлених у роботі з дрібними позичальниками.

За весь період роботи Програми мікrokредитування в Україні (далі ПМКУ), із квітня 1998 року по квітень 2008 року, МСП України одержали близько 575000 кредитів на суму більше 4,4 млрд дол. США. Щомісяця банки-партнери ПМКУ видають 14000 кредитів на суму понад 160 млн дол. США. Основна частина кредитів у поточному портфелі – це “експрес” кредити (приблизно 60 %). Частка “мікро” кредитів становить 30 %, “малих” і “агро” кредитів – по 5 %. У рамках ПМКУ фінансуються підприємства, що працюють у сфері торгівлі (76 %), виробництва (6 %), надання послуг (15 %) і сільського господарства (3 %). Середній розмір поточного кредиту одному клієнтові дорівнює 7800 дол. США, які є яскравим підтвердженням того, що банки-партнери послідовно підходять до обслуговування цієї цільової групи [7].

Однак, оцінити обсяги виданих мікrokредитів досить проблематично: по-перше, даний ринок є досить молодим, ще розвивається; по-друге, деякі банки видають невеликі кредити за рахунок власних або притягнутих коштів (але не від ЄБРР і німецько-українського фонду), не виділяючи їх в окрему статтю у зв'язку з відсутністю необхідності вести таку статистику; по-третє, градація, за якою позики відносять до мікrokредитів, досить “розмита”. Так, кількість виданих мікrokредитів оцінити можна, але приблизно – лише за позиками, які банки видали по кредитних лініях ЄБРР і німецько-українського фонду.

Проведений нами аналіз свідчить про сформовану тенденцію експансії закордонних банків на український ринок. Так, придбання дешевого за європейськими міркам системного банку з розгалуженою інфраструктурою дозволяє закордонній фінансовій установі відразу зайняти значну частку банківського ринку України, що надає можливість розміщувати відносно недорогі кошти в масовому сегменті з високою нормою прибутку, оскільки ставки кредитування в Україні значно вище середньоєвропейських.

Проведений нами аналіз процентних ставок за кредитами у національній валюті та ринка кредитування дозволив виявити такі тенденції: до жовтня 2008 р. зниження ставок кредитування (16,8 % на кінець вересня 2008 р.), у той час, коли в умовах фінансово-економічної кризи ставки по кредитам зросли до 28 % у національній валюті, що є негативним моментом для МСП. Отже, МСП стикається з високими процентними ставками за кредитами, з обмеженим доступом до кредитних ресурсів, що у свою чергу гальмує їх розвиток.

Проведене дослідження свідчить про те, що враховуючи скорочення бази фінансування банки змушені зменшувати розмір своїх активів в умовах фінансово-економічної кризи. Як наслідок, кредитний портфель банків, скорочується. Враховуючи постійний відтік депозитів та широкомасштабне знецінення гривні банки стикаються з зростанням ризику втрати ліквідності. Частка проблемних (сумнівні та безнадійні) кредитів постійно зростає з останнього кварталу 2008 року. Так, станом у січні 2009 р. загальний обсяг проблемних кредитів становив 18,8 млрд грн, що на 170 % більше порівняно з показником минулого року.

Отже, доступ МСП в умовах фінансово-кредитної кризи до кредитних ресурсів обмежений. Більшість вітчизняних банків з жовтня 2008 р. призупинила кредитування малого та середнього бізнесу та підняла процентну ставку за існуючими кредитами, що важким тягарем лягло на плечі підприємців. Деякі банки у зв'язку з фінансовою кризою надають кредитні канікули, ідуть на зниження процентної ставки за кредитом на певний проміжок часу підприємствам, роблять реструктуризацію та капіталізацію наданих кредитів, переводять борг на більш заможних клієнтів, щоб запобігти виникненню проблемної заборгованості у позичальників.

Так, криза банківської системи загострила суперечності між потребами МСП у дешевих кредитах і можливістю банків у їх наданні. Отже, виникає необхідність удосконалення ефективності кредитно-гарантійних механізмів мікrokредитування та іншої фінансово-економічної підтримки МСП.

Для того, щоб ринок мікrokредитування міг нормально функціонувати і розвиватися, необхідно вирішити багато теоретичних, методичних та практичних проблем, які проявились саме в умовах кризи. Кредитні ресурси для МСП повинні бути доступними, короткостроковими, беззаставними. Порядок видачі мікrokредитів повинен бути максимально спрощеним. Необхідно підвищити відповідальність МСП за використання наданих коштів. МСП необхідна прозорість умов кредитування, довгострокові кредити зі зниженою процентною ставкою і мінімумом комісій, мінімальні витрати, пов'язані з одержанням кредиту, гнучкий графік з урахуванням сезонності бізнесу, можливість відстрочки погашення тіла кредиту, більш лояльні підходи до нотаріального оформлення угод і страховок, можливість надання вибору страхової компанії клієнтом самостійно.

З метою розширення можливостей доступу МСП до джерел фінансових коштів для їх розвитку необхідно сприяти створенню кредитних кооперативів, товариств взаємного кредитування, інших небанківських кредитних інститутів, що надають кошти під інвестиційні проекти МСП. Необхідно орієнтувати органи державної підтримки МСП на більш тісну взаємодію з недержавними фондами, агентствами, іншими структурами їх підтримки. Зазначимо, що велике значення має розробка нових банківських продуктів для МСП на основі активних операцій банків.

Ми пропонуємо наступні положення, які можуть поліпшити доступ МСП до кредитних ресурсів кредитних установ і сприяти вдосконалюванню кредитних відносин: процедура формування кредитної документації в кредитних установах повинна бути максимально спрощена (звичайно, не на шкоду самим кредитним установам); кредитні установи повинні надавати підприємцям повний перелік документів, необхідних для одержання кредиту та методологічні рекомендації для їхньої підготовки і оцінки. На цьому етапі підприємці повинні одержати якісну інформацію про перспективи одержання кредиту. Подальший розвиток скорінгових технологій оцінки кредитоспроможності позичальника в комерційних банках дозволить в найкоротші періоди часу дати чітку картину позичальнику про ту суму кредиту на яку він може розраховувати та про необхідний розмір покриття по кредиту. Українським банкам необхідно удосконалити методологію, процедуру, управління процесом видачі та супроводження кредитів МСП, підвищити кваліфікацію персоналу, здатного вирішувати ці завдання.

В умовах фінансово-економічної кризи банками повинна бути розроблена і впроваджуватися схема активної реструктуризації (пропонованої банком) для МСП. Тому що основне питання, яким стурбовані всі підприємства під час кризи – як виконати зобов'язання по існуючих кредитах, у той час коли питання розвитку й додаткового фінансування відходять на другий план, оскільки позичальник вирішує питання: чи виживе його чи бізнес ні. Таким чином, ефективним рішенням у даній ситуації стане досягнення домовленостей з існуючими кредиторами про зміну умов погашення заборгованості. Не існує єдиного прану щодо реструктуризації – це індивідуальна робота, у якій необхідно відштовхуватися від сформованої ситуації, при цьому важливо правильно оцінювати розміщення сил, можливі ризики та перспективи різних варіантів дій.

На нашу думку, серед найважливіших аспектів запобігання виникнення проблемної заборгованості банками повинна бути сегментація існуючих позичальників-МСП. Так, більшість банків сегментують клієнтів за такими параметрами, як оцінка кредитоспроможності позичальника, ухилення від сплати за кредитами, розмір заборгованості, тощо та не застосовують ніяких дій, поки не з'явиться видимі симптоми скрутного становища підприємства. Це означає, що менеджери малого та середнього бізнесу, відділення банків і регіональні філії повинні відігравати активну роль у підтримки зв'язків зі своїми клієнтами та запропонуванню реструктуризації. Банкам необхідно використовувати таку додаткову інформацію щодо класифікації існуючої клієнтської бази МСП для запобігання скрутного становища у позичальника: поточна чи попередня негативна кредитна історія підприємства в інших кредитних установах; раптова зміна підприємством користування своїми кредитними лімітами; виділення підприємств, що працюють у галузях, які зазнають найбільший вплив фінансово-економічної кризи. Така активна реструктуризація дає переваги, як позичальникам, так і самим банкам. Так, позичальники, які попали у скрутне становище отримують рішення для виходу із складної ситуації, банк зберігає добрі відносини з клієнтами, свій імідж, резерви на покриття прострочених кредитів утримуються на прийнятному рівні і зберігається потік прибутків від клієнтів.

Також зазначимо, що в 2009 році значно зросли авансові внески по лізингу у зв'язку з кризовими явищами на фінансових ринках, підвищенням ризикованості інвестицій. В умовах фінансово-економічної кризи зростання несплати лізингових платежів, погіршення доступу до фінансових ресурсів, падінням платоспроможності МСП, залежність від банків роблять негативний вплив на функціонування лізингових компаній.

Аналіз практики кредитування підприємств показав, що необхідний розвиток нетрадиційних форм кредитування. Так, доцільно використати таку схему кредитування МСП, як венчурне фінансування. Зазначимо, що не існує єдиного визначення венчурного капіталу. У загальному виді його можна охарактеризувати як економічний інструмент, який використовується для фінансування підприємства, для його розвитку, захоплення або викупу інвестором при реструктуризації власності. Інвестор надає підприємству необхідні кошти шляхом вкладення їх у статутний капітал і(або) надання кредиту. За це він одержує обговорену частку (не обов'язково у формі контрольного пакета) у статутному фонді компанії, що він залишає за собою, поки не продасть його і не одержить належний йому прибуток. Довгострокові вкладення здійснюються не тільки у формі грошей, але й шляхом надання конкретної допомоги. Венчурне фінансування стосується МП у наукомістких галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень та інженерних розробках. Воно має такі характеристики: фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без матеріального забезпечення і без гарантій, при цьому інвестори ідуть на великий ризик; передбачається обов'язкова пайова участь інвестора у статутному капіталі фірми в прямій чи опосередкованій формі (не більше 50 %); кошти надаються на довготривалий термін на безповоротній основі, тому в більшості випадків інвестори чекають 3–5 років, щоб упевнитися в перспективності вкладень; передбачається активна участь інвестора в управлінні підприємством, яке фінансується. Отже, венчурне фінансування може здійснюватися у формі партнерства, корпоративного фінансування через фонди, створені на державні кошти для підтримки МСП.

Об'єднання та оптимізація різних джерел фінансових ресурсів будуть сприяти досягненню результативності розвитку МСП. На наш погляд, активізація кредитної підтримки МСП створить сприятливі умови для

доступу МСП до кредитних ресурсів, а вдосконалення кредитних механізмів підтримки підвищить відповідальність МСП за використання наданих коштів і сприятиме підвищенню ефективності стимулювання розвитку МСП.

Література

1. Бобров Є. А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є. А. Бобров // *Фінанси України*. – 2009. – № 2. – С. 33–43.
2. Вахненко Т. П. Фінансова криза в Україні : фактори, механізми, дії, заходи подолання / Т. П. Вахненко // *Фінанси України*. – 2008. – № 10. – С. 3–21.
3. Полозненко Д. Про основні чинники фінансово-кредитної кризи в Україні / Д. Полозненко // *Вісник НБУ*. – 2009. – № 4. – С. 28–31.
4. Коцовська Р. Кредитна підтримка малого бізнесу установами фінансового ринку України / Р. Коцовська // *Регіональна економіка*, 2002. – № 3. – С. 167–170.
5. Батковський В. Проблеми кредитування малого підприємництва / В. Батковський // *Вісник НБУ*, 2005. – № 4. – С. 28–33.
6. Бобров Є. А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу / Є. А. Бобров // *Фінанси України*. – 2004. – № 1. – С. 103–108.
7. [http : // www.microcredit.com.ua/news/33](http://www.microcredit.com.ua/news/33).

УДК 631.1:65.012.32

С. В. ВАСИЛЬЧАК., О. Р. ЖИДЯК
Львівський інститут банківської справи УБС НБУ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІЗНИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано стан виробництва сільськогосподарської продукції та розглянуто проблеми фінансового забезпечення різних форм підприємницької діяльності в сільському господарстві.

The article includes an analysis of agricultural industry and considers the problems of financial provision of various forms of entrepreneurship in agriculture.

Постановка проблеми. В умовах реформування економіки України, формування нових економічних і фінансових відносин в державі та в сільському господарстві зокрема, форми підприємництва піддаються різним ризикам в процесі ведення виробництва і комерційної діяльності. Дані ризики пов'язані перш за все із фінансовою діяльністю підприємств та їх фінансовим забезпеченням. Суб'єкти підприємницької діяльності, функціонуючи в конкурентному ринковому середовищі, можуть стикатися з проблемами появи загрози банкрутства. Для забезпечення розвитку різних форм підприємницької діяльності та їх фінансової стабілізації передусім слід визначитися з основними напрямками фінансової політики при вирішенні проблем функціонування, розвитку та розширеного відтворення. Тому особливою актуальності набувають питання своєчасного забезпечення підприємств достатніми та дешевими фінансовими ресурсами, які є необхідними для ефективного ведення господарювання і залежить, насамперед, від результативно діючої системи управління. При цьому вирішальним є саме управління фінансовим забезпеченням діяльності різних форм підприємницької діяльності. Таке управління вимагає глибокого теоретичного обґрунтування та практичної розробки з тим, щоб забезпечити високу ефективність діяльності й мінімізувати ризики суб'єктів підприємницької діяльності. Дані питання і визначають актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Питання регіональних особливостей розвитку форм господарювання та виробництва сільськогосподарської продукції, формування аграрного ринку розглядають у своїх працях багато вітчизняних вчених. Зокрема такі вітчизняні вчені як В.І. Власов, Ю.П. Воскобійник, М.К. Гащенко, В.П. Горьовий, Р.Я. Дем'яненко, М.В. Зубець, О.В. Крисальний, Т.М. Кучеренко, Л.М. Пархоменко, В.П. Печко, П.Т. Саблук, О.Р. Жидяк, О.Г. Шпикуляк, В.В. Юрчишин. Проте питання фінансового забезпечення різних форм господарювання та виробництва сільськогосподарської продукції в умовах Львівського регіону потребують дослідження. Адже Львівська область за кількістю сільського населення займає перше місце в Україні. В регіоні проживає понад 12 % населення, зайнято 11 % трудових ресурсів України, охоплюючи 9,3 % її території. Тут зосереджено 9,2 % загальної вартості основних фондів, в т.ч. 9,7 – основних невиробничих фондів України. У регіоні виробляється майже 12 % національного доходу.

Постановка завдання. Отже, недостатність розкриття окреслених питань з обраної тематики дослідження у підсумку і визначають головну **мету роботи**, спрямовану, насамперед, на узагальнення сутності управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сталий розвиток форм підприємництва можна забезпечити при умові покриття витрат грошовими надходженнями від реалізації продукції, надання послуг та інших надходжень.