

ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ДОНЕЦЬ ОЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

УДК 336.77: 334.012.64

ДИСЕРТАЦІЯ
КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

08 – «Економічні науки»

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
(доктора філософії)

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ О. Б. Донець

Науковий керівник Белінська Яніна Василівна, доктор економічних наук,
професор

Ірпінь – 2017

АНОТАЦІЯ

Донець О. Б. Кредитування малого і середнього бізнесу. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (доктора філософії) за спеціальністю 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». – Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, 2017.

Малий та середній бізнес відіграє важливу соціально-економічну роль у функціонуванні економічної системи країни. Повноцінне виконання малими та середніми підприємствами інноваційної та соціальної функцій спроможне сприяти виходу економіки України з кризи, що визначає необхідність державної підтримки цього сегмента економіки. Однією з основних перешкод на шляху розвитку малого та середнього бізнесу є нестача власних фінансових коштів, що загострює його потребу в запозичених ресурсах, насамперед, у банківських кредитах. Суперечність між гострою потребою суб'єктів малого та середнього бізнесу в кредитних ресурсах, з одного боку, та проблемами банків у процесі їх надання (високі ризики, труднощі отримання інформації, відсутність надійної застави, не завжди якісний бізнес-план; коротка кредитна історія або її відсутність, наявність тіньової бухгалтерії тощо) з іншого – визначає необхідність наукового дослідження шляхів вирішення завдання розвитку кредитування малого та середнього бізнесу.

На основі дослідження сутності банківського кредитування й особливостей функціонування МСБ було вдосконалено трактування економічної сутності «банківського кредитування малого та середнього бізнесу» за рахунок акцентування уваги на тому факті, що в процесі руху позичкової вартості між банком і малим підприємством складаються не тільки фінансові, а й економічні відносини, що вимагає застосування спеціальних методик кредитування (консультування, гарантування, ведення бізнесу тощо). Таке розуміння банківського кредитування МСБ сприятиме

розширенню сфери відносин між ним і банком, а також визначатиме необхідність розвитку спеціальних методик кредитування, застосування яких дозволить покращити оцінку кредитоспроможності позичальника та мінімізувати ризики банку.

Аналіз особливостей функціонування малого та середнього бізнесу на різних стадіях життєвого циклу виявив відповідну зміну ризиків і потреб у кредитних коштах. Це було використано для удосконалення класифікації методів кредитування МСБ, підходів до оцінки кредитоспроможності та визначення характеристик кредитного продукту на окремих стадіях життєвого циклу підприємства. Такий підхід дозволяє сформувати перелік стандартних кредитних продуктів банку для МСБ, знизити ризики його кредитування та підвищити зацікавленість банків у розвитку цього напрямку кредитування.

У процесі аналізу зарубіжного досвіду визначено базові проблеми кредитування МСБ та проаналізовано форми участі держави в їх подоланні (надання гарантій, консультаційних послуг, субсидування відсоткової ставки, створення бізнес-інкубаторів тощо). Зроблено висновок про можливість адаптації світового досвіду державної підтримки розвитку банківського кредитування МСБ до реалій України в частині розробки державних програм підтримки кредитування МСБ та механізму розподілу ризиків між різними інститутами підтримки малого бізнесу (досвід США, Китаю та Японії); вдосконалення інституту гарантій (за прикладом Франції); створення спеціалізованої державної установи для страхування кредитних ризиків і надання консультацій (досвід Німеччини); формування мережі регіональних і спеціалізованих банків для роботи з суб'єктами МСБ.

Дослідження кредитування малого та середнього бізнесу в Україні засвідчило такі його особливості:

- слабкість охоплення кредитуванням сегмента МСБ (80 % усіх малих підприємств не використовують позики та кредити);
- відсутність кореляції між рівнем рентабельності й обсягом наданих

кредитів при поступовому зростанні коефіцієнта кореляції між обсягом наданих кредитів і капітальними інвестиціями. У структурі наданих кредитів домінують підприємства оптової та роздрібної торгівлі;

- зниження диверсифікації умов наданих кредитних продуктів одночасно зі зростанням попиту МСБ на переважно універсальні кредитні продукти, вдосконалення стратегій ризик-менеджменту банків, зокрема використання автоматизованих скорингових систем і комплексного обслуговування;

- консервативний підхід до впровадження пільгових програм кредитування та жорсткі вимоги до заставного забезпечення МСБ;

- здійснення кредитування МСБ переважно універсальними банками, а не спеціалізованими, як у зарубіжних країнах.

Під час аналізу кредитування МСБ вітчизняними банками встановлено, що останнім часом кредити переважно спрямовуються лише на цілі поточної діяльності (на поповнення оборотних коштів), що визначає домінування короткострокових кредитів, зокрема овердрафту. Для спрощення організації та зниження ризиків його надання запропоновано передбачити можливість підписання угоди про овердрафт при укладанні договору про відкриття банківського рахунку за результатами перевірки фінансової звітності підприємства на наявність «Стоп-Факторів»; доповнити модель розрахунку ліміту овердрафту ймовірнісною моделлю настання дефолту позичальника; надавати овердрафт відповідно до обороту за рахунками підприємства в різних валютах; розглянути можливість не виключати з обороту безготівкових грошових коштів на розрахунковому рахунку позичальника суму, яка перевищує 20 % загального обсягу коштів, що надходять від одного контрагента, включати до розрахунку ліміту овердрафту надходження коштів від продажу векселів банку.

За результатами дослідження практики вітчизняних банків і методики НБУ щодо оцінки кредитних ризиків великих і малих підприємств було виявлено особливості процесу оцінки кредитоспроможності позичальників –

суб'єктів МСБ вітчизняними банками, а саме: неоднорідність інформації; не завжди адекватне відображення ризиків у значеннях фінансових коефіцієнтів, нерозвиненість методики оцінки кредитоспроможності суб'єктів МСБ на ранніх стадіях їхньої діяльності. З'ясовано, що ключовими обмеженнями застосування певних методик оцінки кредитоспроможності слугують наявність інформації про позичальника, рівень кваліфікації банківських працівників і час, витрачений на прийняття рішення. Для підвищення якості оцінки кредитних ризиків запропоновано розвиток методів оцінки кредитоспроможності позичальників – суб'єктів МСБ на основі професійного судження банку, що лежить в площині врахування якісних чинників, врахування неформалізованих показників анкетного типу, управлінської інформації. Запропоновано вдосконалити кредитний скоринг шляхом впровадження процедури експрес-моніторингу виникнення кризових ситуацій відповідно до фази життєвого циклу позичальника. Обґрунтовано доцільність використання когнітивного аналізу, що дозволить адекватно оцінити кількісні й якісні показники діяльності МСБ на основі складання когнітивної карти, що показує як фактори ризику, так і причинно-наслідкові залежності між ними. Це дозволить згенерувати сферу скорингових оцінок «поганих позичальників».

У дисертаційному дослідженні визначено низку проблем, що перешкоджають розвитку кредитування МСБ в Україні, серед яких: проблеми нестабільності зовнішнього середовища; організаційно-правового характеру; матеріально-фінансові проблеми банківської системи та діяльності МСБ; проблеми інформаційного характеру. Вирішити ці проблеми можливо лише об'єднаними зусиллями держави, НБУ, банків і представників МСБ у рамках формування системи банківського кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу, що включає три блоки – фундаментальний (стратегічна та базова складові), економіко-технологічний та організаційний блок (управлінська й інформаційно-аналітична складові). У роботі запропоновано схему інституційної структури банківського кредитування

суб'єктів МСБ на принципах системності та плановірності. Відповідно до повноважень органів державного регулювання, НБУ та банків окреслено напрями застосування заходів активізації кредитування МСБ.

Запропоновано вдосконалити інформаційне забезпечення кредитування МСБ шляхом розробки Програми інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств. У рамках Програми збір інформації повинен проводитися за трьома напрямками: отримання детальної інформації про підприємства, що потребують кредитів, виділення окремих груп показників, що характеризують їхнє фінансове становище, проведення на регулярній основі опитувань малих і середніх підприємств за двома вибірками (тих, які скористалися державною підтримкою отримання кредитування, та тих, які такої підтримки не мали), що дозволить оцінити ефективність заходів державної підтримки. Реалізація на практиці запропонованих заходів дозволить покращити умови для розвитку банківського кредитування МСБ, насамперед у частині інформаційного й інституційного забезпечення цього процесу.

У рамках посилення державної підтримки кредитування МСБ в роботі рекомендовано сформувавши дворівневу систему гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств. За результатами дослідження досвіду зарубіжних країн визначено доцільність створення на першому рівні контргарантійної установи, якою може стати Державний фонд надання гарантій, щоб компенсувати частину збитків гарантійної установи в разі невиконання своїх зобов'язань позичальником – малим чи середнім підприємством. На другому рівні функціонуватимуть товариства взаємного гарантування вкладів і гарантійні установи місцевого рівня, що створюються за підтримки органів місцевого самоврядування. Формування такої дворівневої структури системи гарантування кредитів для МСБ сприятиме зниженню ризиків кредитування МСБ та його розвитку.

Ключові слова: кредитування, малий і середній бізнес, банки, кредитні ризики, овердрафт, скоринг, кредитні гарантії.

ANNOTATION

Donets O. B. Lending to small and medium businesses. – Qualifying scientific work on the rights of manuscripts.

Dissertation for the degree of a candidate of economic sciences (PhD) in specialty 08.00.08 «Money, finance and credit». – The University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin, 2017.

Small and medium-sized businesses play an important socio-economic role in the functioning of the country's economic system. The full implementation of innovative and social functions of small and medium-sized enterprises can contribute to Ukraine's rebirth from the crisis, which determines the need for state support of this segment in the economy. One of the main obstacles to the development of small and medium-sized businesses is the lack of own funds, which exacerbates its need for borrowed resources, first of all, in bank loans. The contradiction between the acute need of small and medium-sized businesses in credit resources, on the one hand, and the problems of banks in the process of their provision (high risks, difficulties in obtaining information, lack of reliable collateral, not always qualitative business plan, a short credit history or its absence, presence of shadow accounting, etc.) determines the need for scientific research to solve the problem of lending to small and medium businesses (SMEs).

On the basis of the essence of bank lending and the peculiarities of the functioning of SMEs, the interpretation of the economic essence of «bank lending to small and medium business» was improved by focusing on the fact that in the process of moving the loan value between the bank and small business, not only financial, but also economic a relationship requiring the use of special methods of lending (counseling, guaranteeing, doing business, etc.). Such understanding of bank lending to SMEs will increase the scope of relationship between them and the bank and determine the need for development of special methods of lending, the application of which will improve the assessment of the borrower's creditworthiness and minimize the risks of the bank.

Analysis of the peculiarities of the functioning of small and medium-sized businesses at different stages of the life cycle revealed an appropriate change in the risks and needs of credit funds. This was used to improve the classification of SME lending methods, approaches to assessing creditworthiness and define the characteristics of a credit product at individual stages of the company's life cycle. This approach allows us to form a list of standard bank loans for SMEs, to reduce the risks of its lending and to increase the interest of banks in the development of this area of lending.

In the process of analysis of foreign experience, the basic problems of SME lending were identified and the forms of state participation in overcoming them (guarantees, advisory services, interest rate subsidies, business incubators, etc.) were analyzed. The conclusion was made of the possibility of adapting the world experience of state support to development of SME lending to the realities of Ukraine in the development of state lending programs for SMEs and the mechanism for risk sharing between various small business support institutions (US, China, and Japan); Improvement of the Guarantee Institute (on the example of France); creation of the specialized state institution for insurance of credit risks and providing consultations (experience of Germany); formation of a network of regional and specialized banks for working with SME entities.

The study of lending to small and medium-sized businesses in Ukraine has shown the following features:

- lack of coverage of lending to the SME segment (80 % of all small businesses do not use loans and loans);
- absence of correlation between the level of profitability and the volume of loans granted for the gradual increase of the correlation coefficient between the volume of loans granted and capital investments. In the structure of granted loans wholesale and retail enterprises dominate;
- reduction in the diversification of terms of the provided credit products simultaneously with the growing demand of SMEs for mostly universal credit products, improvement of risk management strategies of banks, in particular the

use of automated scoring systems and integrated services;

– conservative approach to the introduction of preferential lending programs and stringent requirements for mortgage lending to SMEs;

SME lending by mainly universal banks, but not specialized ones, as in foreign countries.

Analysis of SME lending by domestic banks reveal that, in recent years, loans are mainly directed only to current business activities (to replenish working capital), which determines the domination of short-term loans, in particular overdraft. In order to simplify the organization and reduce the risks of its provision, it is proposed to foresee the possibility of signing an agreement on overdraft when entering into an agreement on opening a bank account based on the results of an audit of the company's financial statements for the presence of «Stop-Factors», supplementing the model for calculating the overdraft limit by a probabilistic model of default of the borrower, to the turnover of the accounts of enterprises in different currencies, consider the possibility not to exclude from circulation cashless funds. The amount of the current account of the borrower, which exceeds 20 % of the total amount of funds received from one counterparty, shall be included in the calculation of the overdraft limit for the receipt of funds from the sale of bank bills.

According to the results of research of the domestic banks practice and the methodology of the NBU for assessing the credit risks for large and small enterprises, the peculiarities of the process of assessing the creditworthiness of the borrowers – SME entities by domestic banks were identified, namely: heterogeneity of information; not always adequate reflection of risks in the values of financial ratios, underdeveloped methodology for assessing the creditworthiness of SMEs in the early stages of their activities. It is revealed that the key limitation of the application of certain methods of credit assessment is the availability of information about the borrower, the level of qualification of bank employees and the time spent on the decision. To improve the quality of credit risk assessment, it was proposed to develop methods for assessing the creditworthiness of

borrowers – SME entities on the basis of a professional judgment of the bank, which lies in the plane of taking into account qualitative factors, taking into account non-formalized indicators of questionnaire type, managerial information. It is proposed to improve credit scoring by introducing an emergency monitoring procedure for crisis situations in accordance with the life cycle of the borrower. The expediency of using cognitive analysis is substantiated, which will allow to estimate adequately quantitative and qualitative indicators of activity of the SME on the basis of drawing up of a cognitive map, showing both risk factors, and causal-consequential dependencies between them. This will generate a scorecard of bad borrowers.

The dissertation research identified a number of problems that impede the development of SME lending in Ukraine, among which: the problems of instability of the environment; problems of organizational and legal nature; material and financial problems of the banking system and the activities of SMEs; problems of informational nature. It is possible to solve these problems only by joint efforts of the state, the NBU, banks and representatives of SMEs in the framework of the formation of a system of bank lending to small and medium-sized businesses, which includes three blocks - the fundamental (strategic and basic component), the economic-technological and organizational block (administrative and informational-analytical component). It is proposed the scheme of the institutional structure of bank lending to SME entities on the principles of systemicity and planning. According to the power of state body regulations, NBU and banks, directions to enhance SME lending were outlined.

It is proposed to improve the information provision of lending to the SMEs through the development of the program of information support for lending to small and medium enterprises. Within the framework of the Program, information gathering should be conducted in three directions: obtaining detailed information on enterprises that need loans, allocating certain groups of indicators that characterize their financial situation, conducting on a regular basis small and medium-sized enterprises surveys in two samples – those enterprises that have

taken advantage of state support for lending and enterprises that did not have such support, which would allow to assess the effectiveness of state support measures. The implementation of the proposed measures in practice will improve the conditions for the development of bank lending to SMEs, in particular, in terms of information and institutional provision of this process.

Within the framework of strengthening the state support of lending to SMEs, it is recommended that a two-tier system of guaranteeing lending to small and medium enterprises should be established. According to the results of investigation of foreign countries experience, the feasibility of establishing a counter-guarantee institution at the first level was confirmed, which the State Guarantee Fund may become, in order to compensate the losses of the guarantee institution in the case of non-fulfillment of its obligations by the borrower – a small or medium-sized enterprise. At the second level, there will be societies of mutual guarantee of deposits and local government guarantee institutions, created with the support of local self-government bodies. Formation of such a two-tier structure of the loan guarantee system for SMEs will reduce the risk of lending to SMEs and their further development.

Key words: lending, small and medium business, banks, credit risks, overdraft, scoring, credit guarantees.

Список публікацій здобувача

У наукових фахових виданнях

1. Донець О. Б. Овердрафт як інструмент кредитування банками малого та середнього бізнесу в Україні / О. Б. Донець // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету : зб. наук. праць. – 2014. – № 26. – С. 169–178.

2. Донець О. Б. Взаємозв'язок проблем банківського і реального секторів економіки України / О. Б. Донець // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Одеса, 2015. – № 10. – С. 239–242.

3. Донець О. Б. Банківська стратегія кредитування малого і середнього бізнесу [Електронний ресурс] / О. Б. Донець // Глобальні та

національні проблеми економіки № 7, 2015. – С. 686–690. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua>

4. Донець О. Б. Напрями активізації банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / О. Б. Донець // Східна Європа: економіка, бізнес та управління ДВНЗ «Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2016. – № 3. – С. 205–209. – Режим доступу: <http://easterneurope-ebm.in.ua/index.php/3-2016-ukr>

5. Донець О. Б. Формування системи гарантування кредитів малим та середнім підприємствам / О. Б. Донець // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя. – 2016. – Вип. 6(06). – Частина 2. – С. 94–98.

6. Донець О. Б. Вдосконалення скорингу як методу оцінки кредитних ризиків малого і середнього бізнесу / О. Б. Донець // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя. – 2017. – Вип. 3(09). – С. 107–111.

у наукових фахових виданнях України, зареєстрованих у міжнародних наукометричних базах

7. Донець О. Б. Система кредитування малого і середнього бізнесу / О. Б. Донець // Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький». – 2016. – № 29/2. – С. 531–536.

у зарубіжних виданнях

8. Донець О. Б. Бізнес-процеси банку: оцінювання та управління ефективністю / О. Б. Донець // Scientific letters of academic society of Michal Baludansky, 2015. – № 5. – С. 134–136.

в інших виданнях

9. Донець О. Б. Оцінка кредитоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу / О. Б. Донець // Регіональна економіка та управління : Науково-практичний журнал. – Запоріжжя, 2015. – № 1. – С. 53–58.

10. Донець О. Б. Нестабільність банківської системи України: причини і шляхи виходу / Я. В. Белінська, О. Б. Донець // «Економіка в

сучасних умовах: стан, проблеми та пошук шляхів їх подолання» : Міжнародна науково-практична конференція (Львів 26–27 червня 2015). – ГО «Львівська економічна фундація. У 2-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2015. – Ч. 2. – С. 67–70.

11. Донець О. Б. Виконання вимог Базель III банками України / О. Б. Донець // «Проблеми сучасної економіки» : IX Міжнародна науково-практична конференція (м Запоріжжя 11–12 грудня, 2015). – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. – Ч. 3. – С. 20–23.

12. Донець О. Б. Банківська криза в Україні: причини, наслідки для реального сектора та шляхи подолання / О. Б. Донець // «Банківський та реальний сектор економіки: фінансово-економічні аспекти взаємодії та перспективи розвитку» : Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених, аспірантів та студентів (м. Тернопіль 24 березня, 2015). – Вектор. – Тернопіль, 2015. – С. 137–139.

13. Донець О. Б. Складові системи кредитування малого і середнього бізнесу / О. Б. Донець / «Економіка в контексті інноваційного розвитку : стан та перспективи» : Міжнародна науково-практична конференція (м. Ужгород, 12–13 лютого 2016). – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Ч. 2. – С. 157–159.

14. Донець О. Б. Оцінка кредитоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу / О. Б. Донець // «Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин» : Міжнародна науково-практична конференція (м. Одеса 23–24 вересня, 2016). – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2016. – С. 143–145.

15. Донець О. Б. Аналіз кредитного ризику в кредитування малого та середнього бізнесу / О. Б. Донець // International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, April 29, 2016. – Riga: Baltija Publishing. – PP. 261–262.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	2
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	16
ВСТУП	17
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	24
1.1. Сутність, види й особливості кредитування малого та середнього бізнесу	24
1.2. Методики оцінки кредитоспроможності суб'єктів малого та середнього бізнесу	43
1.3. Світовий досвід розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу та застосування важелів державної підтримки	59
Висновки до розділу 1	78
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	81
2.1. Економічна роль та особливості функціонування малого та середнього бізнесу	81
2.2. Динаміка, структура та форми кредитування вітчизняними банками малого та середнього бізнесу	98
2.3. Особливості організації процесу надання овердрафту суб'єктам малого та середнього бізнесу	124
Висновки до розділу 2	142
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	145
3.1. Покращення інституційного забезпечення банківського кредитування малого та середнього бізнесу	145
3.2. Удосконалення скорингу як інструменту оцінки кредитних ризиків малого та середнього бізнесу	161
3.3. Формування системи гарантування кредитів малим і середнім	182

підприємствам	
Висновки до розділу 3	198
ВИСНОВКИ	201
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	206
ДОДАТКИ	228

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

БМР	Банк міжнародних розрахунків
ВВП	валовий внутрішній продукт
ДБО	дистанційне банківське обслуговування
ЄБРР	Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄВС	Європейська валютна система
ЄС	Європейський Союз
ЄЦБ	Європейський центральний банк
КМУ	Кабінет Міністрів України
МВФ	Міжнародний валютний фонд
МСБ	малий і середній бізнес
МСП	малі та середні підприємства
МФО	Міжнародна фінансова організація
НБУ	Національний банк України
НКЦПФР	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку
НУФ	Німецько-Український фонд
ОВДП	облігації внутрішньої державної позики
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
ООН	Організація Об'єднаних Націй
СДЗ	середньоденний залишок
СНД	Співдружність Незалежних Держав
СОТ	Світова організація торгівлі
ФРС США	Федеральна резервна система Сполучених Штатів Америки

ВСТУП

Актуальність теми. Однією з найгостріших проблем України є стагнація малого і середнього бізнесу (МСБ), який в зарубіжних країнах відіграє роль потужної сили соціально-економічного розвитку. Ключовою перешкодою на шляху його розвитку є обмеженість власних фінансових ресурсів, що й зумовлює потребу у запозичених коштах. У сучасній фінансовій системі основними суб'єктами кредитних відносин є банки, що визначає домінування банківського кредиту. Така ситуація особливо характерна для України, де суб'єктам господарювання доступний лише банківський кредит. Проте в умовах кризи банки істотно скоротили кредитування МСБ, що утруднює подолання економічної кризи.

Проблеми кредитування малого і середнього бізнесу досліджувалися багатьма науковцями. Системні дослідження кредиту та підприємництва беруть свій початок у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Мілля. Розвиток їх ідей міститься у працях К. Маркса, А. Маршалла, Й. Шумпетера, І. Фішера. Концептуальні ідеї стосовно застосування кредитних важелів щодо стимулювання підприємницької діяльності належать М. І. Туган-Барановському, Дж. М. Кейнсу, М. Фрідману. Сьогодні проблема кредитної підтримки малого і середнього бізнесу досліджується вітчизняними вченими серед яких Б. Адамик, Я. Белінська, З. Варналій, О. Вовчак, А. Гальчинський, І. Гуцал, О. Дзюблюк, О. Євтухов, В. Лагутін, Б. Луців, В. Міщенко, А. Мороз, М. Пуховкіна, М. І. Савлук, Т. Смовженко, С. Моїсеєв, Д. Смилов, В. Усоскін і багатьма іншими.

Відаючи належне високій науковій цінності праць зазначених учених з досліджуваної проблематики, питання кредитування малого і середнього бізнесу в умовах системної кризи в Україні досліджено неповною мірою. У контексті цього, вивчення особливостей оцінки кредитоспроможності малих і середніх підприємців залежно від фази їх життєвого циклу, низького рівня їх

інформаційного забезпечення, а також інформаційної підтримки обумовлюють необхідність подальших наукових досліджень цього напрямку. Велика соціально-економічна значущість розвитку кредитування малих і середніх підприємств зумовила вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертація виконана в рамках планової науково-дослідницької теми кафедри міжнародної економіки Університету державної фіскальної служби України «Забезпечення економічної безпеки підприємств в умовах глобалізації» (номер державної реєстрації 0114U006380), у межах якої автором обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення державної підтримки банківського кредитування малого і середнього бізнесу шляхом розвитку системи надання гарантій та створення Державного фонду гарантій.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є поглиблення теоретичних засад й розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні.

Реалізація мети дослідження передбачає постановку та вирішення таких завдань:

- з'ясувати економічний зміст поняття «банківське кредитування малого та середнього бізнесу» та визначити його особливості;
- удосконалити класифікацію методів та інструментів банківського кредитування малого і середнього бізнесу;
- дослідити зарубіжний досвід розвитку кредитування МСБ;
- проаналізувати структуру та динаміку кредитування малого і середнього бізнесу в Україні;
- визначити напрями підвищення доступності овердрафту суб'єктам малого і середнього бізнесу;
- удосконалити методи оцінки кредитоспроможності з урахуванням специфіки малого і середнього бізнесу, зокрема кредитний скоринг;

– запропонувати підходи до вдосконалення інституційного та інформаційного забезпечення кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу;

– сформулювати рекомендації щодо гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств в Україні.

Об'єктом дослідження є фінансові відносини, що виникають в процесі кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу.

Предметом дослідження є теоретичні і практичні аспекти розвитку кредитування малого і середнього бізнесу в Україні.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові й спеціальні методи дослідження, а саме: аналізу й синтезу – з метою дослідження сутності кредиту, тенденцій кредитування в Україні та обґрунтування особливостей банківського кредитування малого і середнього бізнесу; систематизації та класифікації – для виділення методів та інструментів банківського кредитування малого і середнього бізнесу; порівняння – для здійснення порівняльного аналізу підтримки кредитування малого і середнього бізнесу у зарубіжних країнах і в Україні; узагальнення результатів – при формуванні висновків; експертного оцінювання – для формування бальних оцінок позичальника в процесі кредитного скорингу та визначення кредитних продуктів, адекватних потребам малого і середнього бізнесу.

Інформаційною базою дослідження є офіційні статистичні дані Національного банку України, Державної служби статистики України, законодавчі акти, постанови Національного Банку та Кабінету Міністрів України, Світового Банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Міжнародного валютного фонду, Євростату, Федеральної Резервної Системи, напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених з проблем банківського кредитування та розвитку малого і середнього бізнесу, що містяться у монографіях, спеціальній науковій літературі, матеріалах наукових і науково-практичних конференцій та семінарів, мережі Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів. Основні положення, що визначають наукову новизну, полягають у наступному:

удосконалено:

– змістовне наповнення поняття «банківського кредитування малого і середнього бізнесу», під яким запропоновано розуміти сукупність фінансово-економічних відносин, що виникають в процесі руху позичкової вартості між банками й малими і середніми підприємствами. На відміну від попередніх визначень акцентовано увагу на тому факті, що специфіка діяльності малого і середнього бізнесу виводить його кредитування за межі суто фінансових відносин і зумовлює необхідність використання спеціальних методик, розробка яких визначає напрями наукового вирішення завдання активізації банківського кредитування МСБ;

– класифікацію методів та інструментів банківського кредитування малого і середнього бізнесу за рахунок використання в якості критерію фази життєвого циклу малого та середнього підприємства, що дозволяє краще оцінити ризики кредитування, підвищує об'єктивність оцінки кредитоспроможності;

– підходи до вдосконалення організації процесу надання овердрафту суб'єктам малого і середнього бізнесу шляхом застосування ймовірнісної моделі настання дефолту і врахування «стоп-факторів» (збитковості позичальника; величини чистих активів) та визначення ліміту овердрафту на основі моніторингу дебетового сальдо на рахунку позичальника, що дозволить знизити ризики та спростити отримання овердрафту;

набули подальшого розвитку:

– концептуальні підходи до розвитку системи кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу шляхом виокремлення її підсистем – фундаментальної, що містить стратегічну і базову складову, економіко-технологічної та організаційної, які складаються з управлінської й інформаційно-аналітичної складової. Це формує наукову основу для системного вирішення завдання розвитку кредитування МСБ в Україні;

– метод кредитного скорингу суб'єктів малого і середнього бізнесу за рахунок включення до його алгоритму процедури експрес-моніторингу ймовірності виникнення кризових ситуацій, яка, на відміну від існуючих, враховує фази життєвого циклу підприємства, та когнітивного аналізу на основі складання когнітивної карти, що демонструє як фактори ризиків, так і причинно-наслідкові залежності між ними. Це дозволить банку розвинути практику винесення професійного судження щодо рівня кредитоспроможності МСБ, визначити підприємства, яким може бути надана державна підтримка та посилити контроль за проблемними і простроченими кредитами;

– напрями вдосконалення інформаційного забезпечення банківського кредитування малого і середнього бізнесу на макрорівні – шляхом розробки спеціальної Програми інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств, що дозволить розширити обсяг і покращити якість інформації про фінансовий стан МСБ і на мікрорівні – через розвиток банками власної (оригінальної) методики оцінки позичальника із використанням даних управлінської звітності клієнта;

– рекомендації щодо розвитку системи гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств шляхом формування контргарантійної установи, якою в роботі визначено Державний фонд надання гарантій (на першому рівні) і товариств взаємного гарантування вкладів та гарантійних установ місцевого рівня (на другому рівні), що сприятиме зниженню ризиків кредитування МСБ.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці рекомендацій, спрямованих на активізацію банківського фінансування малого і середнього бізнесу в Україні з метою розширення його кредитування. Окремі висновки та результати використані в практичній діяльності:

– ПАТ «Перехідний банк «РВС БАНК» щодо удосконалення процедури скорингу шляхом застосування критеріїв віднесення позичальника суб'єкта

малого і середнього бізнесу до стадій життєвого циклу, що надає можливість точніше оцінити ризики його мікrokредитування відповідно до стадії його життєвого циклу (довідка № 288/16-а від 12.05.2016);

– ПАТ «Перехідний банк «РВС БАНК» щодо вдосконалення управління ризиками кредитування малого та середнього бізнесу шляхом використання експрес-моніторингу виникнення кризових ситуацій при мікrokредитуванні на основі когнітивного моделювання. Складання когнітивної карти дозволить адекватно оцінити причинно-наслідкові залежності між факторами ризиків (довідка № 288/16 від 12.05.2016);

– ТОВ «МК 2016» щодо співпраці підприємства з банком та отримання консультативної допомоги для оформлення бізнес-плану та надання управлінської інформації для кращої оцінки ризиків кредитування, що дозволило підприємству отримати кредитну лінію за нижчими процентними ставками (довідка б/н).

Окремі результати дисертаційної роботи були використані в Університеті державної фіскальної служби України, що сприяли удосконаленню навчального процесу для підвищення якості підготовки фахівців за спеціальністю «Міжнародна економіка» (довідка № 2761/01-23 від 03.11.17).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є одноосібно виконаною завершеною науковою працею. Усі наукові результати, викладені в дисертації отримані автором особисто. Внесок здобувача у роботах, виконаних у співавторстві, наведено в опублікованих працях.

Апробація результатів дисертації. Основні наукові положення дослідження апробовані на 6 міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, зокрема «Проблеми сучасної економіки» (м. Запоріжжя, 2015); «Банківський та реальний сектор економіки фінансово-економічні аспекти взаємодії та перспективи розвитку» (м. Тернопіль, 2015); «Економіка в сучасних умовах: стан, проблеми та пошук шляхів їх подолання» (м. Львів, 2015); «Економіка в контексті інноваційного розвитку:

стан та перспективи» (м. Ужгород, 2016); «Formation of modern economic area: benefits, risks, implementation mechanisms» (Tbilisi, Georgia, 2016); «Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин» (м. Одеса, 2016).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 15 наукових праць, у тому числі 5 статей у фахових наукових виданнях, 1 – у науковому фаховому виданні України, зареєстрованих у міжнародних наукометричних базах (SCOPUS, EBSCOhost, Index Copernicus, Ulrich’s Periodicals Directory, Central and Eastern European Online Library), 1 стаття у зарубіжному виданні, 1 – в інших виданнях, 6 тез конференцій. Загальний обсяг публікацій складає 5,2 ум.-друк.арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації становить 259 сторінок. Основний зміст дисертації викладено на 199 сторінках комп’ютерного тексту. Дисертація містить 27 таблиць (з яких 5 займають 5 повних сторінок), 20 рисунків, (з яких 1 займає 1 повну сторінку), 16 додатків, розміщених на 32 сторінках. Список використаних джерел налічує 211 найменувань і розміщений на 22 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність, види й особливості кредитування малого та середнього бізнесу

Науково-обґрунтоване представлення сутності кредитування МСБ потребує поглибленого аналізу основних категорій, серед яких «кредит», «банківський кредит», «банківське кредитування малого та середнього бізнесу». Тому виникає необхідність дослідження сутності та функцій МСБ. У контексті цього акцентуємо увагу на аналізі категорій «кредит» і «банківське кредитування».

Зазначимо, що сутність кредиту досить глибоко досліджена багатьма науковими школами, починаючи з XVIII ст. Кредит посідає одне з чільних місць серед об'єктів наукових досліджень та інструментів державного управління. За оцінкою Нобелівського лауреата Дж. Стігліца «... особливе значення для функціонування ринкової системи мають процеси кредитування, а не просто грошова маса і її регулювання» [129]. Не зупиняючись детально на всіх наукових школах, що приділяють кредиту велику увагу, положення яких ґрунтовно висвітлені в науковій літературі, можемо стверджувати, що механізми розширення та прискорення процесу виробництва й обігу ґрунтуються саме на кредиті, що трансформує тимчасово надлишкові та непрацюючі ресурси в капітал, забезпечуючи безперервність виробництва. Тому процесам економічного розвитку досить часто передують пошук кредиту. Водночас світова економічна криза 2008–2009 рр. продемонструвала подвійну роль кредиту в економіці як рушійної сили економічного розвитку та руйнівної в разі недотримання

принципів кредиту, недбалого управління ризиками. Економісти зазначають, що «нынешний мировой кризис стал следствием беспрецедентного в человеческой истории кредитного бума, спровоцированного политикой правительств и центральных банков индустриальных стран мира и породившего диспропорции невиданного масштаба» [75]. Тому в багатьох країнах у посткризовий період уряди активно підтримували банківську систему та стимулювали її до кредитування економіки, беручи на себе витрати з очищення балансів банків від поганих кредитів і підтримки рівня ліквідності банків.

У численних публікаціях на сайті Ради фінансової стабільності (The Financial Stability Board (FSB)) [146] головним завданням сучасної кредитної політики держави визначено підтримку ліквідності банківської системи, мінімізацію системних ризиків і вдосконалення контролю за системно-важливими банками. Більшою мірою ці публікації присвячені контролю за процесом кредитування, а саме ризик-менеджменту, що є основним завданням на сучасному етапі розвитку кредиту. Проте для розробки методологічної бази побудови системи кредитування малого та середнього бізнесу нас цікавить сутність кредиту.

При досить великій кількості підходів до трактування економічного змісту кредиту найбільш поширеними є два. Перший – ототожнення кредиту з цінністю, що передається одним економічним суб'єктом іншому в позичку. У такому випадку основна увага приділяється правовій формі й організації процесу. Другий – ідентифікація кредиту як певного виду економічних відносин, що формуються в суспільстві [43]. Цей підхід дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, чинники його існування, основи та закономірності його руху.

Ми погоджуємося з думкою М. І. Савлука, що більш науково обґрунтованим є другий варіант. У подальшому будемо відштовхуватися від того, що за своєю сутністю кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в

тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах його зворотності, платності [43]. На практиці кредит визначають як взаємини між кредитором і позичальником, зворотний рух вартості, рух платіжних засобів за умови повернення, рух позичкової вартості, рух позичкового капіталу [12].

Основні ознаки, принципи, функції та форми кредиту систематизовані в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Ознаки кредиту

Характеристики	Принципи	Функції	Форма	Вид (за суб'єктом)
Економічна самостійність учасників	Цільове призначення Платність Строковість Зворотність Забезпеченість	Перерозподільна	Грошова Товарна	Комерційний Банківський Державний
Добровільність і рівноправність, взаємовигідність кредитних відносин		Створення засобів обігу		
Вартісний характер		Капіталізації вільних грошових доходів		
Нееквівалентність згідно з принципом платності, за яким позичальник повертає власникові більшу масу вартості, ніж одержує		Забезпечення потреб економічних суб'єктів у платіжних засобах		
Ефективність використання позичених коштів		Забезпечення ефективного регулювання обороту грошей та макроекономічного зростання		
	Контрольно-стимулююча			

Джерело: складено на основі [43].

Повноцінне виконання кредитом своїх функцій забезпечує реалізацію ним макроекономічної ролі. Форма її реалізації залежить від цільового призначення позички. Рух кредиту як позички грошей має переважно споживчий характер, а як капіталу – продуктивний. За використання грошей на розширення виробництва, вкладення в основний і оборотний капітал позичальника банківську позику називають позичкою капіталу, а за

використання кредиту для здійснення платежів, погашення старих боргових зобов'язань, що не супроводжується розширенням виробництва, – позикою грошей [44].

Ми вважаємо, що в руслі капіталотворчої теорії в процесі кредитування МСБ найбільш повно реалізуються функції капіталізації грошових доходів, контрольно-стимулююча та забезпечення передумов для макроекономічного зростання.

У сучасній фінансовій системі основним суб'єктом кредитування є банки. Це обумовлює домінування такого виду кредиту, як банківський. У словнику сучасної економічної теорії Макміллана банківський кредит визначений як форма банківського запозичення або кредитування банківської системи [160, 176]. Потенціал категорії «кредит» загалом і «банківський кредит» зокрема виявляється в категорії «банківське кредитування», що відбиває рух позичкового капіталу від банку до позичальника та назад на основі системи принципів, що лежать в основі функціонування кредиту. Спочатку банк акумулює вільні грошові кошти (1 етап), потім надає їх у тимчасове користування (2 етап) [170]. При цьому сутність банку не зводиться до простого «переносу» наявних капіталів: банк дійсно створює кредит, керуючи потоками грошових коштів і змінюючи їхні характеристики (рис. 1.1).

Рис. 1.1 ілюструє, що в процесі кредитування трансформації піддаються наступні характеристики грошових ресурсів:

- обсяги (різні, але незначні за величиною вклади юридичних і фізичних осіб можуть трансформуватися у великі позики);
- строки погашення (трансформація короткострокових залучених коштів у довгострокові позики);
- ліквідність (високоліквідні вклади трансформуються в позики, що володіють меншою ліквідністю)¹;

¹ Згідно Закону про банки і банківську діяльність»[2, ст. 1.], банк – це юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків

- географії розміщень (грошові накопичення одного регіону перетікають у вигляді кредитів у інший регіон);
- ризики (незначні ризики у вигляді вимог за вкладами можуть трансформуватися в потенційний кредитний ризик значного масштабу).



Рис. 1.1. Зміна характеристик грошових коштів у процесі кредитування.

Саме ця зміна характеристик грошових коштів у процесі кредитування дозволяє МСБ отримати від банків грошові ресурси, що відповідають їхнім потребам та особливостям.

Так, О. М. Олійник характеризує банківське кредитування як самостійну ліцензовану підприємницьку діяльність кредитної організації, що здійснюється за рахунок залучених і власних коштів на свій ризик на умовах платності, терміновості та повернення з дотриманням резервних та інших обов'язкових вимог, що забезпечують права учасників кредитування [125]. Якщо банківський кредит є продуктом взаємодії кредитора та позичальника з приводу надання кредитних послуг, то банківське кредитування – це діяльність, пов'язана з виробництвом і реалізацією кредитних продуктів, що

представляє собою сукупність організаційних, інформаційних, фінансових, юридичних та інших процедур [175].

Кредитування є найважливішою функцією банків, що здійснюється за допомогою розміщення акумульованих коштів (власних і залучених) через надання позики різним категоріям позичальників. Отже, категорії «кредит», «банківський кредит» і «банківське кредитування» співвідносяться наступним чином (рис. 1.2).

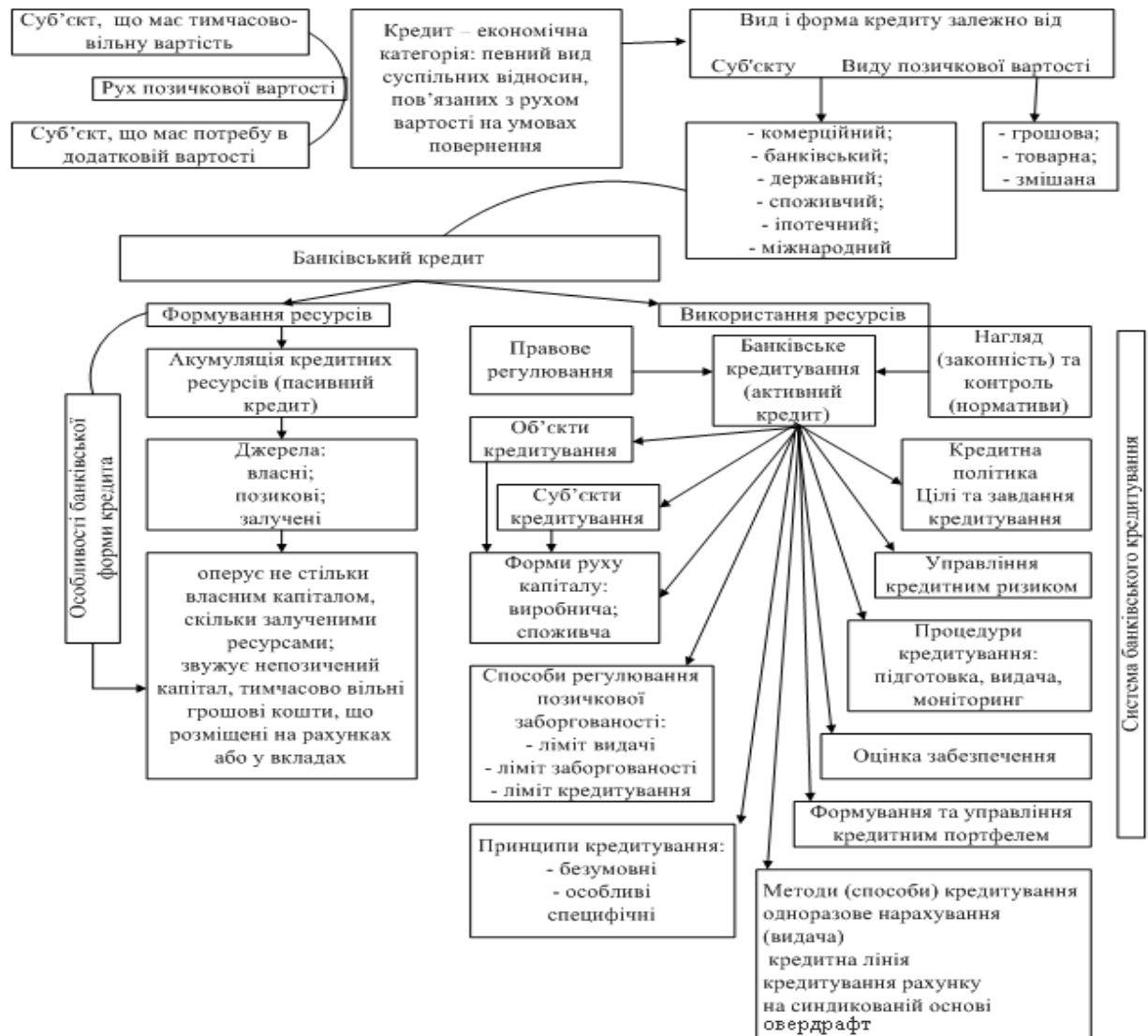


Рис. 1.2. Взаємозв'язок категорій «кредит», «банківський кредит», «банківське кредитування».

Базуючись на взаємозв'язку категорій «кредит», «банківський кредит», «кредитування», можна стверджувати, що банківське кредитування, будучи за

економічною сутністю активною формою кредиту, на поверхні явищ виступає як діяльність банку (або небанківської кредитної організації) щодо надання вартості на принципах кредиту для її ефективного використання як позичальником, так і кредитором у процесі розширеного відтворення [181].

У процесі банківського кредитування велике значення мають правові аспекти, що відображуються в кредитному договорі як невід'ємна складова кредитної угоди, де закріплюються відповідні зобов'язання. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» відносини банку з клієнтом регулюються законодавством України (зокрема Цивільним Кодексом України та Господарським кодексом України [81, ст. 509, ст. 638], нормативно-правовими актами Національного банку України й угодами (договорами) між клієнтом і банком.

Виходячи з сутності кредиту, банківське кредитування МСБ – це сукупність фінансових відносин учасників кредитної угоди, що виникають у процесі кредитної роботи банків з малими підприємствами з застосуванням особливих методик.

Вивчення наукової літератури, присвяченої різним аспектам банківського кредитування [33; 44; 51; 73; 118; 121; 158], засвідчує, що, незважаючи на численні дослідження, окремі аспекти банківського кредитування малого та середнього бізнесу в кризовий і посткризовий період лишилися не вивченими. Крім того, досить часто в зарубіжних і вітчизняних працях, присвячених питанням банківського кредитування, не розкривається сутність системи кредитування, а аналізуються лише її окремі елементи (питання управління кредитним ризиком [97], оцінки кредитоспроможності [126; 154] й аналізу діяльності позичальника [117], параметри кредитної угоди [173] тощо).

У фінансовій науці в найбільш загальному вигляді система представляє собою сукупність складових елементів і зв'язків між ними. При цьому існують базові елементи, що складають «скелет» системи. О. І. Лаврушин в якості фундаментальних елементів системи кредитування, що є

невіддільними один від одного та зберігають своє визначальне значення за будь-яких умов, виділяє наступні: суб'єкт; об'єкт; забезпечення кредиту [97]. Іншими словами, це ті елементи, що дають відповідь на питання «хто, кому і які гарантії кредиту?». Саме ці три базові елементи визначають форму кредитної операції як первинної ланки системи кредитування, а відтак – і всю систему загалом. Можуть змінюватися організація, технології, методики кредитування, проте будь-яка ситуація, що веде до розриву єдності трьох вищезазначених елементів, може спричинити порушення головного принципу кредиту – поверненості, що призведе до неефективності операції кредитування та порушення загальної системи кредитування. До елементів системи кредитування також відносяться принципи й об'єкти кредитування, механізм надання та повернення кредиту, контроль на різних стадіях кредитного процесу [9].

Згідно з визначенням О. І. Лаврушина, «система кредитування – совокупність елементів, забезпечуючих раціональне використання ссудних ресурсів, котора охоплює принципи, об'єкти, методи кредитування, планування кредитних відносин, механізм надання та повернення ссуд, а також банківський контроль в процесі кредитування, т.е. включає в себе елементи, котрі мають зв'язок з діяльністю по наданню ссудних ресурсів со сторони кредитора» [97; 98]. Проте з даної системи випали суб'єкти кредитування, що є недоліком зазначеного дослідження.

Г. Н. Белоглазова під системою банківського кредитування розуміє сукупність взаємопов'язаних елементів, що визначають організацію кредитного процесу та його регулювання відповідно до принципів кредитування, а саме: об'єкти кредитування; порядок і ступінь участі власних коштів позичальників у кредитній операції (угоді); способи регулювання позики; методи кредитування; форми позичкових рахунків; банківський контроль у процесі кредитування [13]. Утім, на наш погляд, відсутність правової складової дещо звужує склад системи кредитування.

Враховуючи спільні риси та недоліки вищенаведених визначень, під банківським кредитуванням МСБ ми будемо розуміти сукупність фінансових відносин, що виникають у процесі кредитної роботи банків з малими та середніми підприємствами, а також її регулювання та нормативно-правового й інформаційного забезпечення з застосуванням особливих методик, адаптованих до невеликих розмірів кредитів і відносно високих ризиків.

З функціонального погляду система банківського кредитування МСБ покликана забезпечувати акумулювання та розміщення кредитних ресурсів серед суб'єктів МСБ (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Функціональна сутність системи кредитування малого та середнього бізнесу.

З інституціонального погляду система банківського кредитування – це сукупність установ та організацій, що забезпечують нормативно-правову й інформаційно-аналітичну підтримку кредитування МСБ, у процесі якої відбувається рух інвестиційно-кредитних та інформаційних потоків.

Узагальнюючи наукові підходи до з'ясування сутності банківського кредитування, структури та складових його системи, пропонуємо власну

модель системи кредитування МСБ, що поєднує три функціональні блоки (фундаментальний, економіко-технологічний та організаційний) та є сукупністю таких елементів: принципи, учасники (суб'єкти, об'єкти), процедури, методи та інструменти кредитування, планування та контролю цього процесу, а також кредитна інфраструктура. Взаємодія цих елементів здатна найбільш повно задовольняти потреби малих підприємств у кредитних ресурсах. Схематично структуру системи кредитування МСБ зображено на рис. 1.4.

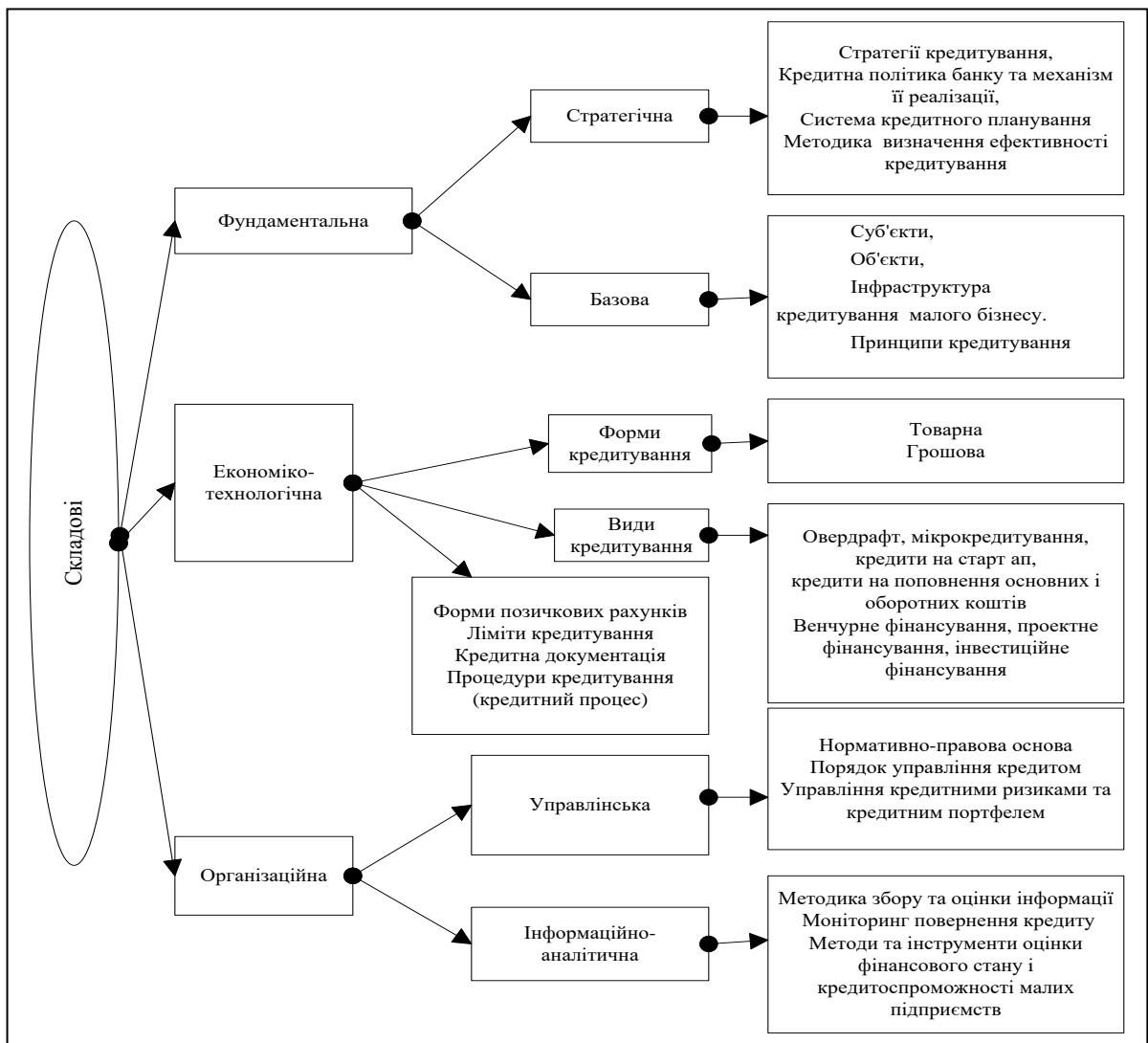


Рис. 1.4. Структура системи банківського кредитування малого та середнього бізнесу.

Фундаментальний блок включає дві складові (стратегічну та базову). Стратегічна складова – це визначення стратегії кредитування, кредитної

політики банку та механізму її реалізації, цілей і завдань, системи кредитного планування, методики визначення ефективності кредитування.

Особливості кредитування МСБ можуть відрізнятися серед банків і залежати від їхньої кредитної політики. Для розробки політики кредитування МСБ банк повинен:

- провести зовнішній аналіз і визначити, в якій сфері (в якій галузі або на якому ринку) банк здатний конкурувати й які конкурентні переваги він може використовувати;
- провести внутрішній аналіз (внутрішню оцінку переваг і недоліків банку порівняно з конкурентами);
- визначити місію банку та задекларувати її (з вказівкою того, де й як він вирішив конкурувати, й основних цілей його керівництва);
- встановити цілі розвитку кредитування МСБ;
- вибрати бізнес-стратегію, що дозволяє досягти цілей у прийнятний термін з урахуванням обмежень;
- розробити заходи щодо її реалізації;
- розподілити їх поміж основними підрозділами банку й оцінити потребу в ресурсах;
- сформувати систему управління реалізацією стратегії (тобто контролю та моніторингу за ходом виконання плану, внесення необхідних корегувань і розробки схем заохочення).

Базова складова включає: принципи кредитування, суб'єкти, об'єкти, що в сукупності визначають форму руху позичкового капіталу (товарну або споживчу); інших учасників кредитування, а також інфраструктуру кредитування малого бізнесу.

Принципи кредитування містять «безумовні», «особливі» та «специфічні», що відбивають місію окремого банку. Не зупиняючись на безумовних та особливих, розглянемо специфічні принципи. В. Заблоцька відносить принципи кредитування МСБ до тих, яких повинні дотримуватися з одного боку підприємства, з іншого – банки. Малі та середні підприємства,

залучаючи банківський кредит, мають додержуватися наступних принципів:

- збереження юридичної та господарської самостійності малих підприємств, коли банк забезпечує лише ті управлінські функції (консультаційні, інформаційні тощо), які необхідні підприємству для отримання фінансових ресурсів;

- узгодження господарських ризиків підприємства з банком, що накладає обмеження на надмірно ризиковану діяльність підприємства;

- прозорість фінансової інформації.

Водночас, зважаючи на особливості таких суб'єктів, як МСБ, банк при кредитуванні повинен дотримуватися наступних специфічних принципів:

- інвестиційна безпека кредитування, що означає небажаність участі банку в прибутку підприємства, а лише забезпечення повного та своєчасного повернення позики та відсотків;

- клієнтоорієнтованість, що означає максимальне задоволення потреб МСБ у грошовій позиці з певними характеристиками;

- принцип індивідуалізації кредиту (пов'язаний з попереднім), що найкраще відповідає специфіці (регіональній, галузевій, виробничо-фінансовій) бізнесу позичальника та дозволяє підтримувати його кредитоспроможність і платоспроможність [73, 74].

Суб'єктами (отримувачами) банківського кредиту є юридичні або фізичні особи, які мають правоздатність здійснювати економічні, зокрема кредитні, угоди. До них загалом відносяться підприємства й організації, фізичні особи, інші банки, держава. Відмінністю банківської системи кредитування МСБ є те, що позичальником є суб'єкти МСБ (малі та середні підприємства, фізичні особи-підприємці). Їхня особливість як позичальників полягає в тому, що вони можуть залучати кредити й як фізичні особи на споживчі цілі, й як суб'єкти підприємницької діяльності на розширення виробництва. Практика банківського кредитування показує, що одні банки відмовляють фізичним особам-підприємцям у позиках на споживчі потреби, водночас кредит видається їм як суб'єктам бізнесу; інші банки кредит на

розвиток бізнесу видають під виглядом споживчого. Усе залежить від оцінки ризиків позичальників МСБ та цілей банку.

Елементами базової складової фундаментального блоку є не тільки суб'єкти кредитної угоди, але й інші учасники процесу кредитування малого бізнесу – органи, що здійснюють нормативно-правове регулювання, нагляд і контроль кредитної діяльності; небанківські кредитні організації, інститути розвитку та банківська інфраструктура, інші учасники; насамперед, міжнародні організації, що спеціалізуються на фінансово-кредитній підтримці малого бізнесу (Європейський банк реконструкції та розвитку, Світовий банк та організації-донори, міжнародні інвестиційні фонди та небанківські фінансові організації), а також державні спеціалізовані фонди та недержавні структури.

До інфраструктури кредитування малого бізнесу теж входять: правова основа кредитування малого бізнесу, установи й організації, що обслуговують окремі сторони процесу. Зважаючи на сучасні процеси регіоналізації, інфраструктура підтримки малого бізнесу повинна також включати наступні суб'єкти на рівні регіонів:

- підрозділи органів виконавчої влади, відповідальні за цю роботу (департаменти, комітети, відділи тощо);
- координаційні ради та комітети з розвитку малого підприємництва при органах законодавчої влади;
- регіональні фонди підтримки суб'єктів підприємництва – юридичних осіб, а також товариства взаємного кредитування;
- інформаційно-аналітичні центри малого підприємництва;
- компанії, що надають лізингові, франчайзингові й інші послуги підприємцям, і низку інших структур.

Для підтримки інноваційної складової розвитку малого бізнесу до складу інфраструктури підтримки процесу його кредитування необхідно також включити компанії з венчурним капіталом в якості додаткових суб'єктів фінансування, ІТ-компанії як розробників спеціалізованого

програмного забезпечення для малих підприємств, а також консалтингові фірми, що можуть надавати консультаційні послуги підприємцям.

Економіко-технологічний блок системи кредитування МСБ охоплює форми та види кредитування², форми позичкових рахунків, ліміти кредитування, кредитну документацію, процедури кредитування (в рамках кредитного процесу), що включають послідовні етапи роботи з позичальником з моменту звернення до банку до закриття кредитної справи; форми та види забезпечення кредиту згідно з чинним законодавством.

До організаційного блоку входять управлінська й інформаційно-аналітична складові. Управлінська включає: нормативно-правову основу та порядок управління кредитом, управління кредитними ризиками та кредитним портфелем, що в найбільш загальному вигляді розуміється як сукупність позичок, що класифіковані за критеріями кредитного ризику, прибутковості та ліквідності. Інформаційно-аналітична складова охоплює організаційне забезпечення аналізу й оцінки кредитоспроможності на різних етапах кредитування малих підприємств (позичальників).

Вкрай важливою для ефективного функціонування системи кредитування МСБ є раціональна структура її організаційної складової, оскільки методи й інструменти оцінки фінансового стану та кредитоспроможності малих підприємств повинні розроблятися з урахуванням особливостей функціонування малого бізнесу. Це призводить до використання специфічних принципів кредитування, орієнтованих на кредитні потреби малого бізнесу, а також урахування регіональних, галузевих та інших аспектів його фінансово-господарської діяльності.

Перелічені елементи системи кредитування малого бізнесу тісно взаємопов'язані: спроба розірвати їхню єдність неминуче призведе до порушення функціонування всієї системи. Водночас вони гнучкі та можуть змінюватися відповідно до зміни економічної чи фінансової ситуації, адже

² Визначені нормативними документами способи видачі і погашення кредиту на основі принципів кредитування

керуючись принципом індивідуалізації та клієнтоорієнтованості при розробці політики кредитування МСБ, банк повинен враховувати особливості, ризики й етапи його розвитку.

Наприклад, Дж. Агарон, Х. Фалька, Н. Ісхуда на основі трьох характеристик розвитку організації, а саме ступінь невизначеності, з якою стикається бізнес, його інвестиційні можливості та структура активів, виділяють чотири стадії розвитку малого підприємства – зародження, зростання, зрілість, спад [2]. Більш розширеним є представлення життєвого циклу. І. Адізес [206] виділив десять стадій життєвого циклу організації (народження, дитинство, стадія бурхливого зростання, юність, розквіт, стабільність, аристократичність, стадія ранньої бюрократизації, бюрократія, смерть) та обґрунтував високу ймовірність виникнення кризових процесів на окремих стадіях (народження, дитинство, бурхливе зростання, юність). У роботі Д. Міллера та П. Фрізена виокремлено п'ять стадій життєвого циклу підприємства, що визначаються зовнішнім середовищем, його стратегією, організаційною структурою, механізмами прийняття рішень. До якісних факторів автори додали ще два кількісних критерії. Я. Джіпен вважає доцільним враховувати зростання продажів і вік фірми або виплачені дивіденди й обсяг інвестицій в основний капітал [49].

Підсумовуючи результати дослідження особливостей банківського кредитування МСБ залежно від стадії розвитку, ступеня допустимого ризику, обсягів річного доходу та джерел фінансування, пропонуємо для використання банками в процесі прийняття рішення щодо кредитування конкретного позичальника блок-схему, представлену в табл. 1.2.

З отриманих даних видно, що потреба в банківських кредитах висока на всіх етапах становлення та функціонування підприємств МСБ. Проте, якщо кредитування на початкових стадіях – це високо ризикована діяльність, що потребує нетрадиційних форм кредитування, наближених за своєю суттю до проектного, то зі зміцненням позицій підприємств МСБ на ринку банківські кредити МСБ стають усе більшою мірою традиційними.

Таблиця 1.2

**Блок-схема вибору методу та форми кредитування малого/середнього підприємства залежно від етапу розвитку,
його ризиків і характеристик**

Етапи становлення МСБ	Бізнес ідея	Бізнес-план	Створення підприємства	Ліцензії, сертифікати. Захист від конкурентів	Виробництва та продажі	Збільшення обсягів	Розширення позицій на ринку
Стадії розвитку	Передрозвиток	Старт бізнесу			Рання стадія	Розширення	
Ризик	Складно прогнозований	Дуже високий		Високий	Помірний	Середній	Незначний
Термін окупності	До 20 років	До 10 років		У середньому 5–7 років		У середньому 2–5 років	До 1 року
Очікуваний дохід	Не прогнозований	Понад 50 % річних		35–50 %	До 30 % річних	Від 20 % до 30 % річних	Від 20 % до 25 % річних
Вартість робіт, грн	Складно прогнозована	1 000–75 000	1 000–100 000	10–750 000	20–1 250 000	10–2 500 000	Понад 2 500 000
Характеристики зовнішнього середовища	Мікрорівень – нова ідея	Мікро- та макрорівень – пошук, застосування ідеї, вибір місця виробництва		Хаотичне середовище, невизначеність		Інтеграція в ринок	
Джерела фінансування	Фінансування з бюджету, державні гранти, особисті кошти, материнські компанії	Бізнес янголи, особисті (родина, друзі), фонди підтримки		Венчурні фонди, фонди пізніх стадій	Стратегічні та портфельні інвестори		Прямі інвестиції, масові інвестори
Участь банків	Кредитування приватних осіб, керівників і власників підприємств під заставу власного майна	Кредитування, надання консультативних послуг, входження до капіталу підприємства			Кредитування, лізинг, факторинг		
		Кредитування стратегічних інвесторів					

Джерело: розроблено за [54].

Залежно від стадії розвитку та потреб малого підприємства банками надаються різні види кредитів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Види та форми банківського кредитування малих і середніх підприємств

Вид/форма 1	Характеристики 2
Мікрокредитування	<p>Банки зосереджені на цільових групах підприємств, де позичальники – малі підприємства – сегментовані за різними класифікаційними ознаками – від обсягів річної виручки до галузевих характеристик.</p> <p>Переваги: 1) можливість сформувати позитивну кредитну історію для малих підприємств; 2) виконання соціальної функції, коли позичальники з мінімальними доходами можуть отримати кредит і розпочати власну справу, що знижує рівень безробіття.</p> <p>Розвиток мікрокредитування можливий декількома шляхами: через формування власного внутрішнього підрозділу в банку; відкриття дочірньої мікрокредитної організації, укладання договору з діючою мікрокредитною організацією.</p>
Овердрафт	<p>Переваги: 1) можливість швидко й ефективно отримати короткострокове кредитування з мінімальною кількістю документів; 2) зручність його періодичного відновлення.</p> <p>Недоліками є короткий термін кредитування, невеликі суми, коли ліміт визначається, виходячи з середньомісячних оборотів клієнта.</p>
Комерційна іпотека	<p>Використання комерційної нерухомості в якості застави обумовлене зацікавленістю підприємців, які орендують комерційну нерухомість, отримати її у власність. Іпотеку відрізняють відносно довгі терміни погашення позики та високі відсотки. Іпотечні кредити надає обмежене коло банків.</p>
Кредитування придбання основних засобів	<p>Надає можливість малим підприємствам придбати необхідні види обладнання, спеціальної техніки, автотранспортних засобів на довгі терміни кредитування.</p> <p>Максимальна сума кредиту обмежується лише платоспроможністю позичальника та розраховується за внутрішніми методиками банку.</p> <p>За окремими видами обладнання та техніки в банках діють спеціальні програми з субсидуванням відсоткових ставок. Термін кредиту – 5–10 років, погашення за графіком рівними частинами або за гнучким графіком.</p>
Кредит на поповнення оборотних коштів	<p>Поширений вид кредитування, умови якого залежать від політики банку.</p> <p>Перевагами кредитування є простота оформлення угоди в банку, відсутність забезпечення, можливість диференційованого підходу до процедури погашення кредиту.</p> <p>Максимальний обсяг кредиту розраховується, виходячи з обсягу річної виручки, позичальник має дотримуватися цільового призначення кредиту.</p>

1	2
Кредит «старт-ап»	<p>Переваги – можливість розпочати власну справу.</p> <p>Недоліки: 1) надвисокі ризики, що зумовлюють формування великих резервів, що знижують прибутковість банків; 2) неякісні бізнес-плани, що ускладнює прогнозування кризових ситуацій за таким кредитом; 3) недостатня розробленість методичних рекомендацій зі старт-апу.</p>
Інвестиційне кредитування	<p>Це вид кредиту, що надається банком суб'єкту кредитування за умови представлення розробленої виробничої програми та бізнес-плану нового проекту. а також інших документів, що підтверджують цільове використання коштів.</p> <p>Перевагою інвестиційного кредитування є тривалі терміни надання кредиту.</p> <p>Труднощі кредитування полягають у необхідності підготовки пакету документів бухгалтерської звітності за декілька років і якісного бізнес-плану, де обґрунтовано генерування грошових потоків; необхідності забезпечення за кредитом.</p>
Венчурне фінансування	<p>Переваги – тривалі терміни кредитування, підтримка наукоємних проектів.</p> <p>Недоліки – високі відсоткові ставки й обмежена пропозиція через зависокі ризики та труднощі розробки адекватної методології.</p> <p>На практиці венчурні кредити надаються лише підприємствам, що знаходяться на стадії розвитку. На ранніх стадіях розвитку (старт, зростання) основними джерелами коштів будуть власні кошти та кошти кооперативів, потім – кошти бізнес-янголів, державні субсидії, інституційні інвестори, корпоративні фонди тощо.</p>
Проектне фінансування	<p>Надається обмеженим колом банків.</p> <p>Переваги – великі обсяги та значні терміни кредитування для вже розвинутих підприємств і можливість спрямувати кошти на різні цілі, великі та складні проекти.</p> <p>Недоліки – високі ризики, велика роль проектного аналізу, множинність учасників процесу проектного фінансування, варіантність різних умов реалізації процесу.</p>

Джерело: складено автором за [172; 178; 182].

Для банків переваги розвитку кредитування суб'єктів МСБ пояснюються наступними чинниками [7, 94].

По-перше, можливість розширити клієнтську базу, оскільки МСБ займає перехідне положення між роздрібним і корпоративним бізнесом. Відтак він формує попит як на перелік роздрібних продуктів, розроблених для населення, так і корпоративні кредитні продукти.

По-друге, велика конкуренція в сегменті корпоративного кредитування, адже в міру стабілізації економіки зростає частка

небанківського фінансування діяльності великих компаній (з фондового ринку).

По-третє, можливість розпорозити ризики кредитування й уникнути надмірної концентрації кредитного ризику на одного великого корпоративного позичальника або групу взаємопов'язаних.

По-четверте, ефективність розміщення активів через прибутковість операцій: відсоткові ставки, що пропонуються комерційними банками при кредитуванні МСБ, досить високі.

Водночас банки, що займаються кредитуванням МСБ, мають кредитний портфель, що характеризується наступними рисами:

– Короткостроковість фінансування за двох причин. Перша: в умовах високого рівня невизначеності позичальники не здійснюють довгострокові інвестиції в подальший розвиток бізнесу, обмежуючись «короткими» кредитами на здійснення поточних видатків (поповнення оборотних активів – розширення асортименту товарів, погашення заборгованості з заробітної плати співробітників, а також виплати в бюджетні та позабюджетні фонди). Друга: банки не володіють достатнім обсягом довгих ресурсів, що обмежує їхні можливості довгострокового інвестиційного кредитування.

– Слабка забезпеченість. Через специфічну структуру активів підприємств малого бізнесу, які в основному складаються з оборотних коштів (товари в обороті, матеріали, готова продукція), кредитний портфель банків переважно забезпечений товарно-матеріальними цінностями. Негативною характеристикою даного виду забезпечення є достатньо низький рівень ліквідності, високі операційні витрати при реалізації, складність моніторингу виконання умови щодо підтримання достатнього рівня залишку запасів на складі.

– Підвищені ризики через труднощі здійснення повноцінного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, внаслідок використання різних схем оптимізації оподаткування, значного рівня тіньових готівкових грошових оборотів, епізодів приховування виручки.

– Досить висока прибутковість, адже для компенсації підвищеного ризику кредитування МСБ банки встановлюють високі відсоткові ставки.

– Високі операційні витрати через велику кількість кредитних угод на відносно малі суми.

Зі стабілізацією фінансової ситуації та зниженням відсоткових ставок до рівня рентабельності підприємств МСБ інтерес банків до їх кредитування буде супроводжуватися зростанням конкуренції в цьому напрямі розвитку банківського бізнесу. Для того, щоб зміцнити позиції в цьому сегменті, банкам необхідно постійно вдосконалювати політику кредитування малого бізнесу. Щоб стимулювати попит потенційних платоспроможних позичальників – суб'єктів МСБ, банкам необхідно розробити такі механізми кредитування та види кредитів, за яких з'явиться можливість зниження величини спреду відсоткових ставок, обсягів необхідного забезпечення за кредитом, а також зниження термінів розгляду кредитних заявок. Для цього доцільно спиратися на світовий досвід, що буде розглянуто в наступному підрозділі.

1.2. Методики оцінки кредитоспроможності суб'єктів малого та середнього бізнесу

Основним важелем зниження ризиків кредитування МСБ є достовірна оцінка його кредитоспроможності як здатності позичальника виконувати свої зобов'язання. Для підвищення ефективності цього важеля коротко зупинимося на сутності кредитоспроможності та проаналізуємо особливості оцінки кредитоспроможності суб'єктів МСБ на практиці з метою визначення напрямів її вдосконалення.

Незважаючи на усталеність поняття «кредитоспроможність» у банківській практиці, зміна ситуації на ринку кредитування вимагає

періодичного перегляду підходів до її оцінки. Таким чином, увага науковців постійно прикута до аналізу сутності кредитоспроможності та методик її оцінки.

Л. П. Белих визначає кредитоспроможність як спроможність компанії або приватної особи залучати позичковий капітал і в майбутньому належним чином обслуговувати свій борг [8]. О. В. Дзюблюк вважає, що кредитоспроможність – це спроможність позичальника в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями винятково грошовими коштами [52]. О. Остафіль та М. Рубаха вказують, що під кредитоспроможністю позичальника банку прийнято розуміти наявність у позичальника (контрагента) передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки [130]. У статті В. Галасюка під кредитоспроможністю розуміється здатність позичальника в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності [37].

Детальний аналіз окремих визначень поняття «кредитоспроможність» у російській та іноземній літературі проведено Т. Г. Шешуковою та М. В. Биковою [186]. Звертаючи увагу на окремі недоліки у визначенні кредитоспроможності, фахівці вважають, що поширена дефініція кредитоспроможності не повною мірою розкриває її сутність, кількісні й якісні характеристики, є занадто загальним і не враховує ефективність використання кредитних засобів. Самі науковці під кредитоспроможністю розуміють правомочність отримання в теперішньому, можливість ефективного використання, а також готовність і можливість повернення позичених коштів кредиторі в майбутньому в установлених формах, термінах і обсягах з урахуванням плати за використання запозичених коштів [186].

Загалом у сучасній науковій літературі під кредитоспроможністю

позичальника банку в широкому значенні прийнято розуміти наявність у позичальника передумов для отримання й ефективного використання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором терміни. У вузькому розумінні кредитоспроможність підприємства – це комплексна характеристика, представлена фінансовими та не фінансовими, кількісними й якісними показниками, що дозволяють оцінити його здатність ефективно використати позику, а також можливість і готовність своєчасно та в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед кредиторами в майбутньому. Кредитоспроможність буває двох видів – поточна (стосовно звичайної господарської діяльності) й інвестиційна (проектна) [111].

Згідно з визначенням НБУ, кредитоспроможність (credit worthiness of borrower) – це наявність у позичальника (контрагента банку) передумов для здійснення кредитної операції та його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [164]. Кредитоспроможність важливо оцінювати як перед наданням кредиту, так і моніторити протягом періоду дії кредитного договору з періодичністю, визначеною Положенням про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. А також у разі зміни початкових умов договору, зокрема пов'язаних з фінансовими труднощами позичальника.

Існує низка підходів до оцінки кредитоспроможності, в яких враховуються кількісні й якісні показники, галузева специфікація, оцінка фінансового становища й управлінських якостей власників, на основі яких виводиться підсумкова оцінка доцільності кредитування для клієнтів. Різні науковці враховують різну комбінацію цих показників. Так, Е. Рід, Дж. Шим, Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсен, Д. Кондвел вважають за потрібне використання кількісних показників³, що дозволяє перейти до автоматизованого відбору позичальників [40, 127]. У моделях оцінки

³ Зокрема у скоринговій моделі навіть оцінка власників враховуються як кількісний показник

кредитоспроможності, що базуються на вірогідності банкрутства (модель Альтмана, Чессера та інших), а також у моделі аналізу грошових потоків також враховуються переважно кількісні показники [83]. У практиці зарубіжних банків більшою мірою використовуються якісні показники й експертні оцінки відповідно до підходів Базель II (модель CAMPARI, PARTS, модель аналізу ділового ризику) [186].

Більшість методик оцінки кредитоспроможності фокусуються на кількісних показниках, що дозволяють автоматизувати процедуру її оцінки. Адже комплексна оцінка конкурентоспроможності, хоча й містить значну кількість інформації, використовується нечасто через труднощі її обробки, що особливо стосується суб'єктів МСБ. До основних методів оцінки кредитоспроможності відносять метод фінансових коефіцієнтів, аналізу грошового потоку, аналізу ділового ризику [130], що доповнюють один одного.

Основою оцінки кредитоспроможності є система фінансових коефіцієнтів⁴, які визначаються за балансовими формами [164]. Крім фінансових коефіцієнтів, для визначення кредитоспроможності використовуються й інші, наприклад, коефіцієнти ділової активності, фінансової стійкості, рентабельності тощо. Детальний аналіз переліку фінансових коефіцієнтів та їхньої ролі у визначенні кредитоспроможності здійснений у статтях вітчизняних учених [130, 184], тому не будемо зупинятися на теоретичних аспектах вибору коефіцієнтів.

У рамках дослідження нас цікавлять особливості оцінювання кредитоспроможності суб'єктів МСБ. Тому проаналізуємо чинні в Україні підходи з точки зору їхньої придатності для зазначеного завдання. На практиці для оцінки кредитоспроможності вітчизняні банки розробляють

⁴ У практиці застосовуються п'ять груп таких коефіцієнтів

- 1) коефіцієнти ліквідності;
- 2) коефіцієнти ефективності;
- 3) коефіцієнти фінансового левериджа;
- 4) коефіцієнти прибутковості;
- 5) коефіцієнти обслуговування боргу

власні внутрішні положення та методики аналізу позичальника на основі «Постанов та методичних рекомендацій НБУ щодо оцінювання банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника».

Ключовою щодо оцінювання кредитного ризику позичальника нині є Постанова Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 р. «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [163]. Вона запроваджує вдосконалені підходи до оцінки очікуваних втрат від кредитного ризику та ґрунтується на Базельських принципах банківського нагляду. Нове положення сумісне зі стандартом МСФЗ 9 (Фінансові інструменти), який також вимагає оцінки очікуваних збитків за фінансовими інструментами та буде впроваджений на міжнародному рівні з 01.01.2018 р. [120]. Важливою особливістю нових підходів є поєднання чітких деталізованих правил і загальних принципів оцінки кредитного ризику, що передбачає можливість використання обґрунтованого судження як банку, так і НБУ. У результаті банки не зможуть не визнавати низьку якість активів, посилаючись на формальні правила.

Для розрахунку величини очікуваних збитків Положенням передбачено застосування рекомендованої Базельським комітетом з банківського нагляду формули, що використовує три компоненти: ймовірність дефолту боржника (PD – probability of default), рівень втрат у разі дефолту (LGD – loss given default) і борг за активом (EAD – exposure at default). Підходи, передбачені Положенням, враховують висновки НБУ про практику оцінки банками кредитних ризиків, зроблені за допомогою результатів діагностичного обстеження банків. У новому Положенні змінилася концепція оцінки кредитних ризиків. Раніше згідно з Постановою Правління НБУ № 23 резерви формувалися на основі вже понесених збитків, що ближче до МСФЗ, а нині відповідно до правил Базеля очікувані збитки банків оцінюються протягом 12 місяців, що відповідає стандарту МСФЗ 9, який запрацює з 2018 року. Також раніше деякі положення Постанови № 23 допускали неоднозначне трактування, чим банки активно користувалися. Наприклад,

останні за рахунок штучних платежів за відсотками тримали заявлену якість кредитів на високому рівні. Ще одна схема була в банків переважно з українським капіталом, що активно кредитували пов'язаних осіб. Вони видавали нові кредити, які пропускали по колу, і старі позичальники платили відсотки з нових кредитів. У новому Положенні використання цих схем фактично унеможлиблюється.

Як зазначається в офіційному повідомленні, розміщеному на сайті НБУ, Положення також передбачає:

- застосування стандартизованих підходів до оцінки фінансового стану боржників банку (економетрична скорингова модель – для боржників – юридичних осіб, перелік якісних і кількісних показників – для інших боржників);

- можливість оцінки кредитного ризику позичальника на основі характеристик групи компаній, з якою позичальник пов'язаний відносинами контролю або спільним економічним ризиком. Нині кредитний ризик оцінюється виключно на індивідуальній основі для кожної компанії-позичальника банку;

- інші фактори ідентифікації рівня кредитного ризику (зокрема, своєчасність виконання боржником своїх зобов'язань);

- розширення групової (портфельної) оцінки активів і визначення основних критеріїв такої оцінки. Кредити суб'єктам господарювання та фізичним особам у сумі до 2 млн грн оцінюватимуться банками на портфельній основі;

- удосконалення вимог до переліку забезпечення й умов його прийнятності. Зокрема, майнові права (крім майнових прав на депозити) виключено з переліку застави, що може враховуватися банками при визначенні розміру кредитного ризику [120].

Згідно з Положенням «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [163] (далі – Положення) банк здійснює оцінку фінансового стану боржника – юридичної

особи з установленою в пункті 48 розділу IV Положення періодичністю, але не пізніше, ніж протягом трьох наступних календарних місяців після подання боржником – юридичною особою фінансової звітності відповідно до законодавства України. Банк виконує оцінку фінансового стану боржника – юридичної особи шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника, що наведено в додатках до цього Положення.

Величини χ_i , β_0 , β_i щороку актуалізуються Національним банком на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб⁵. Банк розраховує інтегральний показник з урахуванням пояснень щодо визначення моделі розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи, наведених у додатку 7 до цього Положення, виходячи з належності підприємства відповідно до законодавства України до великого, середнього або малого та виду його економічної діяльності.

У Положенні існують певні відмінності між оцінкою кредитного ризику великого або середнього та малого підприємств (дод. А, табл. А.2). Це пов'язано з тим, що оцінка кредитоспроможності позичальників – суб'єктів МСБ має свою специфіку, що обумовлена:

- відсутністю (недостатністю) інформації через не завжди якісне ведення звітності та специфіку спрощеної системи ведення бухгалтерії, а також можливість ведення чорної та сірої бухгалтерій з метою мінімізації податкового тягаря, що вимагає врахування при оцінці кредитоспроможності ризику виявлення податкових порушень і можливість накладання санкцій;

- малим розміром статутного капіталу, невеликими обсягами обороту грошових коштів, коротким життєвим циклом, відсутністю кредитної історії, труднощами використання застави у зв'язку з відсутністю в підприємства

⁵ Банк для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи, що належить до великого або середнього підприємства, використовує дані звітності, складеної відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 року за № 336/22868 [далі – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1], що належить до малого підприємства – дані звітності, складеної відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року № 39, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 15 березня 2000 року за № 161/4382 (зі змінами) [далі – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25].

ліквідного майна, вразливістю до зовнішніх шоків, нестабільністю економічного становища та недосвідченістю або низькою фінансовою грамотністю керівників;

– вузьким переліком видів економічної діяльності для малих підприємств і низькою привабливістю суб'єктів малого підприємництва для інвесторів;

– малим терміном ведення бізнесу. Як правило, для повноцінної оцінки кредитоспроможності потрібні дані за 3–5 років, тому кредити суб'єктам малого підприємництва вважаються більш ризикованими;

– приватною (одноособною) формою власності, коли власник часто є одночасно і менеджером, і керівником, і власником;

– недосконалістю нормативно-правової бази, що не стимулює банки до розвитку кредитування сегменту малого та середнього бізнесу [35].

Відмінності в розрахунку коефіцієнтів, що слугують основою для розрахунку інтегрального показника, для малих і середніх підприємств, що містяться в Положенні, наведені в дод. Б. Аналіз цих відмінностей показав, що для малих підприємств при розрахунку коефіцієнтів увага акцентується на оцінці їхньої ділової активності та швидкості обороту коштів, для великого підприємства – на розмірі отриманого прибутку й якості його активів. Залежно від значень цих коефіцієнтів відбувається розбивка на класи кредитоспроможності, яка для МСБ є специфічною (див. додаток В). Крім того, значення коефіцієнтів і модель для визначення фінансового класу будуть змінюватися за роками, виходячи з економічної ситуації та нової інформації від банків. Відповідно в січні кожного року планується перераховувати криву ймовірності дефолту, а в квітні – додавати фінансові дані від позичальників до моделі та перераховувати коефіцієнти.

Таким чином, спираючись при оцінці кредитоспроможності на результати фінансово-господарської діяльності підприємства – суб'єкта МСБ, банк непрямо стимулює його до нарощування валового операційного прибутку, що залежить від розміру основних фондів (амортизація

нерухомості), ризиків (відрахування до фонду ризику), загальної величини позичених коштів (сплата відсотків за кредит). Проте метою діяльності суб'єктів МСБ не завжди є нарощування бізнесу, а працевлаштування й отримання засобів для виживання, що вимагає дещо іншого підходу до аналізу ефективності їхньої діяльності.

Зважаючи на те, що МСБ не постійно отримує великі обсяги прибутків, на наш погляд, для аналізу його кредитоспроможності виправданим є застосування такого методу, як аналіз грошових потоків, що ґрунтується на оборотності робочого капіталу й основних засобах, прибутку від реалізації продукції та чистому прибутку до оподаткування. Йдеться про визначення чистого сальдо надходжень і витрат за певний період, що обумовлює здатність підприємства погашати заборгованість за рахунок власних ресурсів [71] і його ефективності.

Оскільки Положення дозволяє банкам оцінювати кредитоспроможність на основі власного професійного судження, то при аналізі кредитоспроможності суб'єктів МСБ доцільно звернути увагу саме на аналіз грошового потоку (за наявності даних – за останні два роки). Трактувати його результати можна наступним чином. Якщо позичальник – МСБ мав стійке перевищення припливу коштів над відпливом, це може бути свідченням його достатньої кредитоспроможності. Коливання величини загального грошового потоку (короткочасні перевищення відпливу над припливом) є підставою для присвоєння клієнту нижчого рейтингу. Систематичне перевищення обсягу відпливу над припливом коштів характеризує клієнта як некредитоспроможного. Позитивна середня величина загального грошового потоку (перевищення припливу над відпливом) може використовуватися для визначення максимального обсягу позики, оскільки показує, в якому розмірі клієнт може погашати боргові зобов'язання.

Таким чином, використання методу грошових потоків дозволяє оцінити кредитоспроможність підприємства не стільки на основі обсягу прибутків,

скільки на основі його вміння організувати свої потоки. Комплексний аналіз діяльності підприємства (поточної, інвестиційної та фінансової) дозволить уточнити причини перевищення відпливу над припливом коштів. А детальний аналіз причин коливань грошового потоку надасть можливість визначити слабкі сторони діяльності та/або управління підприємством. Наприклад, відплив коштів може бути пов'язаний з недоліками в управлінні запасами, розрахунками (дебітори та кредитори), фінансовими платежами (податки, відсотки, дивіденди). Усі виявлені недоліки використовуються для уточнення умов кредитування та/або для надання консультативних послуг.

Оскільки мова йде про аналіз кредитоспроможності суб'єктів МСБ, які здебільшого мають нетривалу історію діяльності, то у випадку необхідності видачі довгострокового кредиту робиться аналіз грошового потоку на основі прогнозних даних на період видачі позики. Прогнозні величини визначаються шляхом екстраполяції тенденцій минулих періодів на майбутні.

Отже, метод грошового потоку, що певною мірою використовується в Положенні, відрізняється від методу оцінки кредитоспроможності та має переваги для оцінки конкурентоспроможності МСБ, оскільки дозволяє:

- порівняти інтенсивність інвестиційної та фінансової діяльності, що дає можливість оцінити перспективи його розвитку та стійкості;
- оцінити величину позитивного сальдо грошового потоку за певний період і зробити висновки щодо спроможності позичальника «зібрати» необхідну суму грошових коштів до настання терміну погашення кредиту та відсотків;
- визначити оптимальний термін кредитного договору на основі інтенсивності прогнозованих грошових потоків позичальника.

Таким чином, нові підходи до оцінки кредитного ризику, впроваджені Положенням, дозволять банкам більш реалістично підходити до його оцінки, а відтак – підвищити свою фінансову стійкість, розширити кредитування та покращити якість оцінки кредитоспроможності, зокрема суб'єктів МСБ. Так,

тестові оцінки кредитного ризику за Постановою № 351, проведені в грудні 2016 р. засвідчили, що оцінка кредитного ризику за цією Постановою перевищує оцінку кредитного ризику за стрес-тестом у держбанках на 6,7 %, у банках з іноземним капіталом – 1,5 %, а в найбільших банках з національним капіталом – 9,3 % [22]. Зазначене пояснюється тим, що деякі банки змінили обсяги та структуру кредитного портфеля як у кращий, так і в гірший бік. Як правило, така різниця в банках з національним капіталом – це ефект окремих банків, вони суттєво виділяються в своїй групі за якістю кредитного портфеля. І для погодження своїх активів з новими вимогами банки отримують перехідний період, протягом якого їм необхідно буде доформувати резерви, визнати реальну якість кредитного портфеля, кредитний ризик і лише тоді отримати перехідний період, а в разі необхідності залучити додатковий капітал. До того ж, банки, формуючи резерви за МСФЗ, паралельно будуть оцінювати кредитний ризик за правилами НБУ та щомісяця проводити переоцінку. У разі виникнення різниці між обсягом кредитного ризику та резервами за МСФЗ, тобто появи непокритого кредитного ризику, зменшуватиметься капітал першого рівня.

Двоє значення для розвитку кредитування МСБ, на наш погляд, мають нові вимоги до застави. Положенням розширено перелік застав, що можуть бути враховані в розрахунку очікуваних втрат. Дозволено брати окремі види застав без страховки, але при цьому застосовувати більш низький коефіцієнт ліквідності⁶. Адже в Україні на практиці страховка нічого не гарантує, а ймовірність настання страхового випадку є низькою. Водночас існують такі спірні застави, як товари в обороті, майбутній врожай і майнові права на виручку, які за своєю сутністю є фікцією.

При оцінці кредитного ризику застава товари в обороті враховується з низьким коефіцієнтом 0,4 за умови, що в банку існує можливість контролювати наявність товару на складі, також він має розробити внутрішні

⁶ У світовій практиці немає такого, що незастраховані застави можуть враховуватися в оцінці кредитного ризику

регламенти правил контролю товарів у обороті. Частоту переоцінки товарів у обороті змінено з 1 до 3 місяців, а транспорту, обладнання та земельних ділянок – з 6 до 12 місяців. Банки з тривалим досвідом аграрного кредитування не беруть в заставу майбутній врожай.

Таким чином, з одного боку, вимоги до застави суттєво підвищуються, що містить потенціал погіршення оцінки кредитного ризику для позичальників – суб'єктів МСБ. З іншого, як вже зазначалося, Положенням допускається, що банки на основі професійного судження можуть встановити вищий кредитний рейтинг для позичальника, якщо для цього існують підстави, а також інші фактори. Найбільш важливими з останніх є: доступність інформації; вид і термін кредиту; розмір кредиту та чутливість до ризику; етап розвитку підприємства.

Умовою дієвості й ефективного застосування на практиці такого інструменту, як професійне судження, є наявність досвіду в банку. Мова йде про формування пакету так званих практичних кейсів, на прикладі яких буде виноситися те або інше рішення, а також наявність достовірної інформації про позичальника, що передбачає формування кредитного реєстру. Загалом створити реєстр НБУ може й без спеціального закону, але надавати банкам інформацію з кредитного реєстру не можна, поки не ухвалять відповідний закон. Кредитну історію щодо фізичних осіб банки можуть отримувати з кредитних бюро.

Важливим джерелом інформації для оцінки кредитоспроможності позичальника – МСБ є якісний аналіз за наступними напрямками:

- загальна інформація: рівень менеджменту (для підприємства), ділові якості позичальника (для приватного підприємця), становище на ринку, внутрішнє/зовнішнє економічне середовище тощо;
- фінансово-економічний стан бізнесу.

Якісний аналіз проводиться за двома основними напрямками (внутрішнім і зовнішнім): оцінка менеджменту на підприємстві та стан ринку. Оцінка менеджменту включає: рівень менеджменту, досвідченість

керівництва, інноваційність і рівень автоматизації керівництва, ступінь довіри до клієнта, ділову репутацію, кредитну історію та готовність нести особисту відповідальність за кредит [89]. Рівень менеджменту визначається професійним досвідом керівництва, їхніми зв'язками та репутацією в діловому світі, освітою та технічними знаннями в конкретній галузі. Про якість роботи менеджменту також свідчать якісний бізнес-план підприємства та позитивні аудиторські висновки (які не завжди наявні в МСБ). Крім того, аналізується частота зміни керівництва, її причини та наслідки, наявність у менеджерів негативного досвіду управління іншими установами. Аналіз показників, що характеризують якість менеджменту, має на меті з'ясувати ринкову позицію позичальника, рівень менеджменту потенційного клієнта та якість і своєчасність надання фінансової інформації.

Дослідження ринку (вірніше – ринкової позиції підприємства) передбачає ознайомлення банку з такими аспектами діяльності позичальника, як володіння ноу-хау (торговою маркою), конкурентоспроможністю продукції й обсягом попиту на неї, місцем розташування (віддаленість від постійних постачальників і покупців). Аналіз стану ринку включає оцінку привабливості продукту, що виробляється, продуктивності праці, структури споживачів і постачальників, наявності та рівня інтенсивності конкуренції, терміну діяльності та будь-якого іншого фактора, що може впливати на ділову активність підприємства. Так, наприклад, ступінь диверсифікації джерел постачання виробничих ресурсів і рівень залежності від тих постачальників, які не можуть бути замінені, чи ненадійність відносин з такими контрагентами ставлять під загрозу виробничу діяльність, а отже, й спроможність розрахуватися за кредитною заборгованістю [184].

Оцінка структури клієнтської бази позичальника інформативна, оскільки суб'єкти МСБ, як правило, працюють з вузькою клієнтською базою. Це підвищує ризик, бо невелика кількість клієнтів у потенційного позичальника збільшує ризик неповернення кредиту, тоді як широка база зменшує кредитний ризик банку, оскільки з більшою ймовірністю гарантує

реалізацію виробленої продукції та забезпечення прибутковості діяльності підприємства.

Загалом для винесення професійного судження щодо оцінки ризиків кредитування МСБ корисне врахування неформалізованих показників анкетного типу, тому що:

- існують багато факторів, які складно кількісно оцінити, зокрема, репутація позичальника, характер взаємовідносин банку з підприємством тощо;

- занадто велика кількість факторів впливає на рівень кредитоспроможності на мікро- та макрорівнях, які не завжди можна передбачити й оцінити;

- складно зробити прогноз діяльності позичальника, оскільки оцінка кредитоспроможності здійснюється на основі інформації за минулий період, а позика видається на майбутній. Тобто комерційному банку необхідно правильно визначити тенденції, а після видачі позики – аналізувати та відстежувати фінансовий стан позичальника, а це вимагає врахування стадії розвитку суб'єкта МСБ;

- існує проблема достовірності інформації;

- складно якісно оцінити ступінь диверсифікації бізнесу, галузеву специфікацію, інвестиції та менеджмент фірми.

Для подолання цих труднощів, що певною мірою пов'язані з нестачею достовірної інформації, можливе використання управлінської інформації. Мова йде про так звану управлінську звітність (систему інформації про майно, капітал, зобов'язання підприємства), що ведеться керівництвом для власних цілей аналізу. Слід зазначити, що управлінську звітність можна використовувати для оцінки конкурентоспроможності підприємства з певними застереженнями через проблему неоднорідності інформації. Так, управлінську звітність веде невелика кількість підприємств, інформація не є стандартизованою, має різний обсяг та періодичність, тому її достовірність складно перевірити.

Із цих причин для забезпечення достовірності даних спеціаліст банку може здійснювати виїзну перевірку фінансових та організаційно-економічних аспектів діяльності малого підприємства з застосуванням наступних методів оцінки достовірності управлінської інформації [186]:

- вивчення відповідності динаміки власного капіталу фінансовим результатам діяльності фірми за період: розмір капіталу на останню дату повинен відповідати капіталу на першу дату, скорегованому на розмір отриманого прибутку, переоцінку власних основних засобів, інвестицій власників бізнесу, повернення неврахованої дебіторської заборгованості та курсових різниць;

- надходження грошових коштів у звіті про рух грошових коштів повинні відповідати виручці від реалізації, скоригованій на зміну дебіторської заборгованості;

- використання грошових коштів на придбання товарів і послуг має відповідати собівартості проданих товарів, скоригованій на зміну товарних запасів і рахунків до оплати;

- товарно-матеріальні запаси на останню дату повинні відповідати товарно-матеріальним запасам на першу дату, скоригованим на закупки, собівартість зміни рахунків до оплати та передоплати;

- дебіторська заборгованість на другу дату має відповідати дебіторській заборгованості на першу дату, скоригованій на виручку за період за вирахуванням надходжень від операційної діяльності, а також з урахуванням передоплати;

- кредиторська заборгованість на другу дату повинна відповідати кредиторській заборгованості на першу дату, скоригованій на зміну собівартості та товарно-матеріальних запасів за період [183].

На основі аналізу цих фактів виникає можливість оцінити достовірність управлінської інформації та скласти більш-менш достовірний баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт і прогноз руху грошових коштів підприємства МСБ. Це ляже в основу винесення судження щодо вищого (або

нижчого) рівня кредитоспроможності позичальника – суб'єкта МСБ, а отже знизить ризики його кредитування.

Підсумовуючи результати дослідження, можна відмітити наступні особливості процесу оцінки кредитоспроможності позичальників – суб'єктів МСБ [111]:

- ускладнену процедуру оцінки кредитоспроможності малого підприємництва через значний обсяг неоднорідної інформації;

- специфіку економічної діяльності суб'єктів малого підприємництва, що не завжди об'єктивно відображається в значеннях фінансових коефіцієнтів, що підвищує ризики кредитування, знижує кредитний рейтинг і компенсується вищою відсотковою ставкою та короткими термінами кредитування;

- труднощі оцінки кредитоспроможності суб'єктів МСБ, які на ранніх стадіях їхньої діяльності ведуть до практичної відсутності практики кредитування підприємств на початковому етапі створення (так званих кредитів старт-ап), а також кредитних продуктів, адаптованих до специфіки МСБ на різних стадіях його розвитку.

У контексті цього можна зробити наступні висновки:

- аналіз динаміки фінансових коефіцієнтів є недостатнім для повної оцінки кредитоспроможності позичальника – суб'єкта МСБ;

- для подолання вузької спрямованості стандартних методів необхідно врахувати якісні чинники для формування судження банку. Як правило, їх групують і розглядають при аналізі окремо або визначають середнє значення;

- кредитоспроможність суб'єкта МСБ певною мірою залежить від стадії його розвитку, тому її слід враховувати в методиках оцінки кредитоспроможності, чого, на жаль, на сьогодні ще немає;

- аналіз усієї сукупності фінансових коефіцієнтів за вимогами НБУ є досить складним і розгорнутим завданням, а тому не відповідає вимогам простоти та швидкості оцінки кредитоспроможності. На даний момент є бажання банків розвивати кредитування МСБ, а саме розробляти власні

методики оцінки конкурентоспроможності, що будуть більш простими й адекватними кредитній політиці банку.

1.3. Світовий досвід розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу та застосування важелів державної підтримки

Малий і середній бізнес є однією з найважливіших ланок ринкових систем зарубіжних країн. Відповідно невід'ємною складовою державного регулювання ринкової економіки є заходи щодо підтримки малого бізнесу. Оскільки малі та середні підприємства мають низку особливостей у фінансуванні своєї діяльності порівняно з великими компаніями, то вивчення джерел і видів їх фінансування, виявлення наявних у цій сфері проблем мають вагомe значення для розробки економічної політики. У зв'язку з тим, що в Україні становище МСБ останнім часом суттєво погіршилося, слід проаналізувати можливість застосування досвіду інших країн.

Зважаючи на вразливість МСБ, система їх державної підтримки будується за принципом найбільшого сприяння для вирівнювання їхнього становища в конкурентній боротьбі за грошово-кредитні ресурси. Для цього реалізується система державних програм фінансового, технологічного, зовнішньоекономічного, інформаційного, консультаційного, кадрового сприяння МСБ з використанням державних і приватних джерел, особливих схем фінансування [84].

Після кризи 2008-2009 рр. у рамках антикризових програм підтримки ліквідності банківської системи та стимулювання відновлення кредитування реального сектора економіки сектору МСБ приділялася особлива увага, що засвідчує зростання обсягу кредитів, наданих МСБ в зарубіжних країнах, у 2012-2015 рр. (табл. 1.4).

**Окремі показники розвитку кредитування малого та середнього бізнесу
в зарубіжних країнах**

Показники		США	Німеччина	Франція	Росія	Китай	Японія
Приріст ВВП	2013 до 2012	+2,2	+0,7	+1,3	+3,4	+9,6	+6,2
	2014 до 2013	+3,4	+3,1	+1,8	+2,8	+9,3	+3,1
	2015 до 2014	+3,2	+2,7	+1,7	+2,1	+8,5	+4,2
Внесок МБ у ВВП, %	2012	52	52	60	20	58	55
	2013	52	57	49	22	66	52
	2015	50	59	40	18	69	47
Кредити МБ	2012	4,5	3,9	17,8	4,9	30,2	50,3
	2013	4,7	4,1	15,2	4,5	35,2	51,2
	2015	5,1	4,0	16,1	3,0	31,7	48,1

Джерело: складено автором за World Development Indicators Database (GDP, PPP).

Можна зробити висновок, що зростання обсягів кредитної підтримки МСБ мало свої результати. Внесок МСБ у ВВП збільшився тільки в Німеччині та Китаї – на 7 та 11 пп. при зростанні кредитування на 0,1 та 1,5 пп. Натомість у США, Франції, Росії та Японії внесок МБ у ВВП знизився від 2 до 20 пп. при падінні кредитування МБ (крім США, де обсяг наданих кредитів зріс на 0,6 пп.). Таким чином, внесок підприємств суб'єктів МСБ у ВВП залежить від його фінансової підтримки, зокрема з боку держави. Про вагомість кредитування МСБ також свідчать результати дослідження щодо способів фінансування різних видів підприємств (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Форми фінансування та їх використання підприємствами різних видів

Форми фінансування	Види підприємств, що використовують дану форму
1	2
Овердрафт Позики в друзів і родичів власника підприємства	Мікропідприємства на етапі «старт-ап»
Особисті заощадження Продаж частини капіталу підприємства сторонньому інвестору Кредитні лінії Кредитні карти Овердрафт	Діючі мікропідприємства Діючі мікропідприємства та малі підприємства (для фінансування оборотного капіталу)

Продовження табл. 1.5

1	2
Нерозподілений прибуток Овердрафт	Малі та середні підприємства для фінансування капіталовкладень
Банківська позика Кредитні лінії Комерційний кредит Факторинг Овердрафт	Малі та середні підприємства

Джерело: [159]

За допомогою реалізації спеціальних програм державної підтримки отримання кредитів малими та середніми підприємствами суттєво полегшується. Зупинимось детальніше на особливостях кредитування МСБ в окремих зарубіжних країнах. Відповідно до спрямованості державної політики та моделей фінансових систем країн моделі кредитування банками МСБ відрізняються. Різні автори виокремлюють різноманітну кількість моделей, проте ми дотримуємося думки, що за критерієм специфіки фінансової системи й участі держави в кредитуванні доцільно виділяти три моделі – американську, європейську й азіатську (Китай та Японія) [167]:

- американська модель ґрунтується на поєднанні державної та приватної підтримки кредитування МСБ;

- європейська модель кредитування МСБ базується на розвиненій інфраструктурі його підтримки. Така модель передбачає мінімізацію ризиків за рахунок участі державних організацій (Європейська Комісія, Європейський інвестиційний фонд), а також Фондів гарантування та банків-партнерів, що безпосередньо здійснюють кредитування МБ;

- у Китаї кредитування МСБ здійснюється переважно через Банк розвитку, що дозволяє ефективно реалізовувати державні програми та швидко впроваджувати прогресивні технології кредитування, хоча існують певні труднощі з розвитком кредитування в регіонах;

- в Японії існує мережа державних організацій, що займаються підтримкою кредитування МСБ.

Підтримка малого бізнесу в США охоплює низку фінансових,

організаційно-адміністративних, інформаційних заходів. Фінансово-кредитна підтримка малого бізнесу в США ґрунтується на державному фінансуванні (прямому та непрямому) та залученні коштів приватних інвестиційних фондів. До системи кредитування малого бізнесу втягнуто низку установ та організацій (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Учасники системи кредитування малого бізнесу в США

Назва інституту	Функції
Інвестиційні банки та фонди	Пошук перспективних підприємств та їх фінансування (насамперед, старт-апів малих підприємств)
Комерційні банки	Надання короткострокових кредитів на поповнення оборотних коштів, а також торгових кредитів на придбання продукції. Поширеним також є мікрокредитування до 1 року без заставного забезпечення
Традиційні партнерства	Інвесторами партнерств є заможні родини, що формують власні фонди підтримки малих підприємств
Кредитно-депозитні установи, кредитні спілки	Надають кошти в рамках кредитних ліній і фінансового лізингу. Усього клієнтами зазначених установ є до 5,0 % малих підприємств відповідно [134]
Страхові компанії	Надання страхових послуг, проте досить часто висувається умова придбання частки капіталу малого підприємства, що свідчить про консерватизм політики щодо малих підприємств
Великі підприємства	Підтримка тих «малих підприємств», що входять до їх інфраструктурного забезпечення (є поставниками, реалізаторами продукції або надають послуги). Надання довгострокових кредитів, що погашаються з прибутку малого підприємства
Спеціалізовані інвестиційні компанії	Діяльність у рамках державної програми «Інвестиційна компанія малого бізнесу»
Державні інститути підтримки малого бізнесу: Адміністрація малого бізнесу (SBA Small Business Administration), Міністерство торгівлі США	Надання гарантій за кредитами, реалізація спеціальних програм кредитування малих підприємств

Джерело: [79]

Слід відмітити соціальний характер більшості програм підтримки малого бізнесу, в рамках яких кредити надаються лише тим підприємствам,

власниками яких є представники соціально-вразливих груп населення. Наприклад, у США реалізуються спеціальні програми підтримки МСБ, орієнтовані на стимулювання діяльності ветеранів та інвалідів, жінок, представників національних меншин [134].

Основним органом, що забезпечує підтримку малого бізнесу, є Адміністрація малого бізнесу США (SBA), створена в 1953 році. Фінансування діяльності SBA, її філій і міжрегіональних підрозділів (існує понад 1000 місцевих центрів) здійснює федеральний уряд США. Щорічно SBA надає понад 60 тис. кредитних гарантій на суму майже 10 млрд дол. США. Понад 90 % усієї допомоги здійснюється у формі гарантій. В якості плати за надання гарантій SBA бере (з комерційного банку або позичальника) лише 1 % від суми позики [200]. Отримати фінансування можна під конкретний проект у різних сферах діяльності (від «бізнесу на дому» до міжнародної торгівлі; від технічного сприяння до кваліфікованого бізнес-аналізу та допомоги в оформленні заявок на отримання кредитів).

Нині SBA реалізує майже п'ятдесят програм, орієнтованих на визначений сегмент ринку та зі специфічними умовами участі, а саме: мікрофінансування; пряме кредитування; кредитування через банки-партнери. Найбільш поширеними з них є «504», «7а» та «7М». За підтримки SBA реалізуються некредитні програми підтримки, їхні характеристики наведені в дод. Д. Перелік програм постійно оновлюється, створюються нові напрями підтримки малих підприємств. У загальному вигляді схема роботи SBA у сфері кредитування МСБ представлена на рис. 1.5.

Послідовність отримання кредиту за участю SBA полягає в наступному:

- мале підприємство надає кредитору-банку документи, необхідні для отримання кредиту;
- кредитор вносить заявку на розгляд SBA;
- за умови позитивного рішення SBA виступає гарантом за кредитом для малого підприємства й одночасно страхує кредитний ризик кредитора, за

що отримує плату за свої послуги і від кредитора (банка), і від позичальника (малого підприємства);

– банк-кредитор надає позику малому підприємству.

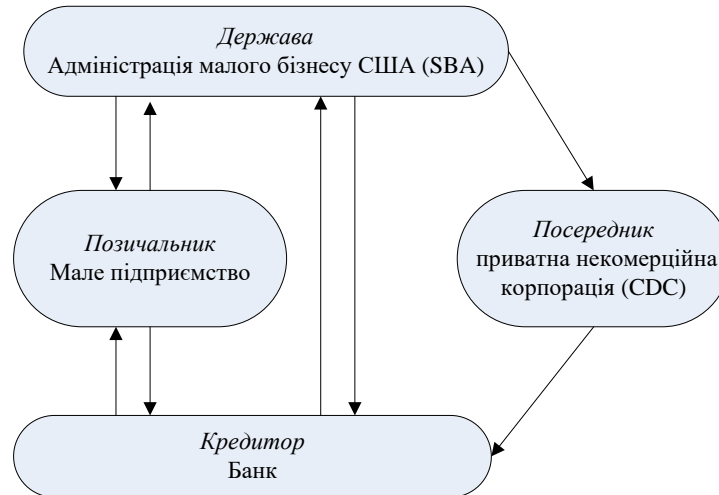


Рис. 1.5. Послідовність отримання кредиту за участю Small Business Administration [72].

В окремих випадках у кредитуванні малого підприємства бере участь приватна некомерційна корпорація (CDC), що виконує функцію посередника між кредитором і позичальником.

У співпраці з Міністерством торгівлі SBA створює Центри підтримки експорту, що кредитують експортні операції малого бізнесу. Також важливим напрямом діяльності SBA є інформаційна підтримка та навчання підприємців, що надає група SCORE, яка працює при SBA й об'єднує понад 10 000 чинних і колишніх керівників, власників малих підприємств. Спеціальним напрямком є підготовка бізнес-леді для управління малим бізнесом через діяльність Центрів жінок-підприємців (WBCs).

Діяльність SBA фінансується Урядом США. Переважна частина коштів спрямовується на кредитування традиційних програм розвитку малого бізнесу, а також на придбання обладнання, будівництво. Кошти на мікрокредитування малих підприємств (програма «7М») складають незначну частину бюджету SBA.

Європейська модель кредитування малого бізнесу характеризується розвиненою інфраструктурою.

Німецька модель кредитування МСБ базується на державному фінансуванні тих приватних банків, які надають кредити МСБ. Кошти надходять від органів державної влади на загальнодержавному рівні, а також на рівні федеральних земель, міських і земельних округів, громад і Комісії Євросоюзу в Брюсселі. Кредитуванням і фінансовою підтримкою малого бізнесу в Німеччині опікуються наступні інститути: KfW банк; Deutsche Ausgleichsbank (Dta); торгово-промислові палати (ТПП) [201].

Активну участь у кредитуванні малого бізнесу бере фінансова група KfW Group, яка на 80 % належить Уряду Німеччини [88]. За своєю сутністю KfW виконує функції банку розвитку, агентства з фінансування експорту, кредитної організації. Вона надає пільгові кредити майже трьом мільйонам малих підприємств Німеччини.

Типова схема кредитування МБ у Німеччині (наприклад, за участю KfW Group) наступна:

- заявки на отримання кредитів подаються в комерційні банки, що укладають з фінансовою групою KfW договір про рефінансування кредитів, відповідно до якого зобов'язуються повернути надані їм кошти;

- державний банк переводить гроші комерційним банкам, а ті, зі свого боку, надають кредити малим і середнім підприємствам. Комерційний банк укладає з підприємством кредитний договір, в якому вказується мета отримання кредиту, зазначена в договорі про рефінансування з державним банком. Виплати підприємців за кредитом переводяться комерційним банком державному KfW. На приватний банк припадає 50 % усіх ризиків кредитування, решту бере на себе KfW. За свої послуги щодо надання пільгових кредитів комерційні банки отримують маржу. Найбільшим попитом з боку малих і середніх підприємств користуються наступні кредитні продукти [72, 174]:

- стандартні кредити через земельні банки;

- «старт-ап» кредити (з поділом ризиків 80/20, більша частина покривається KfW банком, обсяг кредиту – до 100000 євро на термін до десяти років з відстрочкою платежу основного боргу до двох років);
- кредити на інвестиції в основні засоби, оборотні активи, маркетингові дослідження (обсяг – до 500 000 євро);
- комерційні кредити з боку інших підприємств (рефінансування з боку третіх осіб, що беруть участь у капіталі підприємств).

Кредитно-фінансову підтримку малому бізнесу за участю державних структур Німеччини також надає банк Dta, що дає кредити МСБ на різних етапах розвитку. Відсоткові ставки становлять 6–8 % річних, що нижче за середні; максимальний обсяг кредитування – від 500 до 2 млн євро; термін розгляду кредитної заявки – до 4 тижнів [201].

У Німеччині надання кредитів МСБ за державними програмами здійснюється згідно з розробленими єдиними та прозорими правилами, де головним критерієм є кредитоспроможність на пільгових умовах, а саме: низька відсоткова ставка за кредитами; довгострокові кредити (до 10 років); звільнення від виплат за кредитом у перші два роки; можливість довгострокового повернення кредиту; можливість часткового фінансування (за рахунок державних коштів фінансується тільки певна частина бізнес-проекту, а частина, що залишилася, – за рахунок власних або інших позикових коштів).

У Німеччині діє федеральна програма гарантій і поручительств, а також консультування малого бізнесу [88]. Завдяки цій програмі банки мають можливість (і повноваження) прийняти на себе ризики неповернення в розмірі до 80 % від суми позики. Для цього комерційні банки, що беруть участь у кредитуванні малого бізнесу, укладають з державним банком договір про рефінансування кредитів. Для підвищення надійності програми кредити видаються лише кредитоспроможним клієнтам. Така розвинена інфраструктура суттєво полегшує кредитування МСБ, зокрема в складні періоди, та дозволяє:

- фінансувати інноваційні підприємства;
- консультувати «старт-апи» (оплата послуг зовнішнього бізнес-консультанта складає до 6 тис. євро);
- надавати консультації щодо виводу з кризового стану підприємств, що мають тимчасові фінансові труднощі (вартість послуг до 8 тис. євро);
- консультувати з питань кредитування енергоефективності та щодо можливості отримання гранту (якщо витрати на послуги енергоспоживання не перевищуватимуть 5 тис. євро на рік).

Підсумовуючи, зазначимо, що в Німеччині система кредитування МСБ базується на механізмі пільгового кредитування, субсидування, надання дотацій і консультування.

У Франції діяльністю щодо додаткового фінансування та надання гарантій за кредитами малим і середнім підприємствам займаються Французьке Інноваційне Агентство (OSEO) та Товариство взаємних гарантій (ТВГ) [77]. Метою діяльності Інноваційного Агентства є полегшення доступу малих підприємств до кредитів комерційних банків і залучення інвесторів. МСБ може отримати допомогу від OSEO на наступні цілі:

- кредитування початку діяльності (старт-апи);
- кредитування інноваційної діяльності малого підприємства;
- пряма участь у капіталі новостворених малих і середніх підприємств з метою підтримки їхнього розвитку та з подальшою передачею контролю.

У Франції також функціонує Товариство взаємних гарантій (ТВГ) – організація, заснована малими підприємствами, куди можуть входити підприємства інших сегментів бізнесу [80]. Для зниження ризиків кредитування банки активно використовують послуги ТВГ, що виступає поручителем за кредитом; оцінює доцільність кредитування; веде кредитне «досьє» малих підприємств.

Отже, важливим напрямом розвитку підтримки малого бізнесу у Франції є налагодження довгострокових партнерських відносин банків з клієнтами та надання останнім консалтингових послуг. Зі свого боку, мале

підприємство для отримання кредиту повинне надати банку свій кошторис витрат для оцінки реальності покриття майбутніх витрат на обслуговування кредиту й отримання доходів, а також для перевірки дотримання цільового характеру використання кредитних ресурсів.

У Фінляндії ключовою ланкою інфраструктури державної підтримки малого та середнього підприємництва є створене в 1999 р. товариство «Фіннвера» (Finnvera), 100 % акцій якого перебувають у власності держави [70]. Метою його діяльності є забезпечення потреб малого середнього бізнесу у високоризикованих кредитах. Напрями кредитування визначаються відповідно до стратегічних цілей регіональної та промислової політики держави. Для мінімізації ризиків надання кредитів ВАТ «Фіннвера» тісно співпрацює з банками й іншими фінансовими організаціями в якості співінвестора, є регіональним фінансовим посередником за програмами Європейського союзу з розвитку малого бізнесу. Фахівці «Фіннвера» – це досвідчені професіонали в галузі розробки новітніх форм кредитування ризикованих кредитів. Механізмом розподілу ризиків є багатоканальне фінансування, схема якого розробляється для кожного підприємства окремо. Підставою для прийняття рішення про надання кредиту є результати аналізу господарської діяльності підприємства, його ринкових позицій, перспектив розвитку, оцінка результатів від впровадження проекту, що кредитується. Для підвищення комплексності надання послуг щодо кредитування малих і середніх підприємств, швидкості прийняття рішень у регіонах «Фіннвера» має дочірні підприємства та 15 регіональних підрозділів, а саме:

- АТ «Фіде», що здійснює компенсацію відсотків за підтриманими державою експортними кредитами та кредитами в галузі суднобудування;
- АТ «Спікера», що реалізує спеціальні проекти та здійснює короткострокові інвестиції;
- АТ «Тіетолакі», що надає юридичні послуги для малих підприємств.

Якщо в регіонах малим підприємствам надаються кредити та здійснюється фінансова підтримка їхньої експортної діяльності, то рішення

про фінансування великих підприємств приймаються у відділі великих клієнтів центрального офісу.

ВАТ «Фіннвера» надає диференційовані фінансові послуги: кредити та гарантії на кредити «старт-ап» підприємців, кредити на розвиток малого підприємства, збільшення власного капіталу, гарантії ризиків на експортну діяльність. Кредити, поручительства, експортні гарантії й інші послуги адаптовані до потреб МСБ на всіх стадіях його розвитку.

Модель кредитування МСБ в Китаї має свою специфіку. На відміну від країн ЄС та США, в Китаї немає розвиненої фінансової інфраструктури – гарантійних фондів, кредитних спілок, страхових посередників. Основним суб'єктом фінансування діяльності малих підприємств є банки, що активно взаємодіють як з підприємствами, так і з урядом. У першу чергу, це чотири державні банки – Народний банк КНР, Індустріальний і комерційний банк Китаю, Китайський будівельний банк, Сільськогосподарський банк Китаю. Схему кредитування малого бізнесу за їх участю зображено на рис. 1.6.

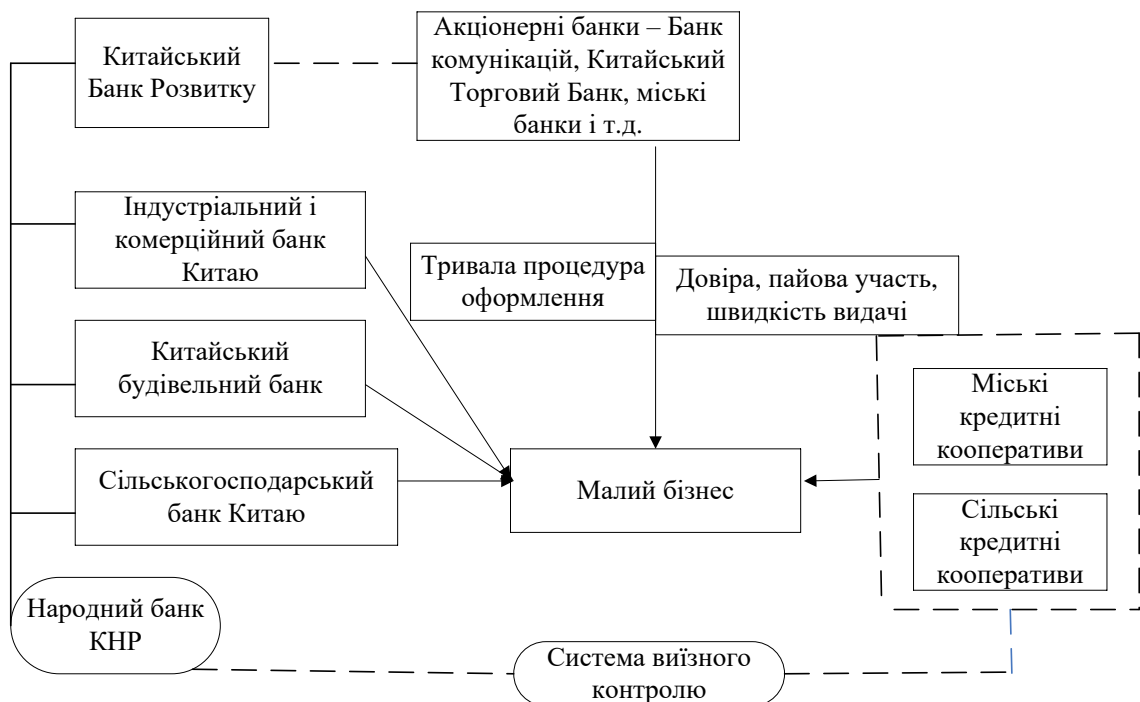


Рис. 1.6. Схема кредитування малого бізнесу в Китаї [85].

Ключову роль у кредитуванні малого бізнесу в Китаї відіграють саме державні банки. Кожен рік вони розробляють та оприлюднюють концепцію

розвитку кредитування малого бізнесу. Крім цих чотирьох, до кредитування малого бізнесу також залучаються акціонерні (муніципальні) банки, Китайський Торговий банк і Банк комунікацій, а також Китайський Банк Розвитку, який кредитує місцеві комерційні банки, що спрямовують отримані кошти на кредити МП.

Цікавим є досвід Китаю щодо кредитування МП через сільські кредитні кооперативи, що є важливою частиною фінансового механізму з 2005 р. За своєю формою сільські кредитні кооперативи є Пайовими кредитно-фінансовими установами [85]. Для розвитку міських підприємств, особливо змішаного типу власності, існують аналогічні міські кредитні кооперативи.

Принцип кредитування з боку кооперативів – це «швидко і під контролем». Кооперативи надають пільгові кредити за спрощеною схемою, особливо в період сезонних сільськогосподарських робіт. У цей час кредити можуть бути видані навіть у день звернення, проте всю відповідальність за кредитом несуть самі кооперативи. Перевірка позичальника також спрощена – територіально процедура не виходить за межі однієї територіальної одиниці (повіту). Таки чином, система кредитування досить проста та гнучка, що дозволяє надавати кредити не лише малим підприємствам, а й великим, при цьому сума кредиту може досягати 1 млн дол. США (в еквіваленті). За рахунок гарної обізнаності сільськогосподарських кооперативів щодо рівня розвитку сільського господарства тієї місцевості, підприємства якої отримують кредити, та досить жорсткого контролю держави ризику кредитування мінімізуються.

Допоміжними ланками системи кредитування МСБ в Китаї є [80, 103]:

- державні фонди сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, що виконують функцію забезпечення гарантійних зобов'язань і заставного забезпечення банківських кредитів;

- Інформаційна служба (CSMEO) – державна установа, що займається інформаційно-консультативною підтримкою процесу кредитування малого

бізнесу;

– Національна комісія з розвитку та реформування – орган, що ініціює прийняття урядових рішень з підтримки малих підприємств;

– Китайський центр з координації та кооперації бізнесу, що створює умови для співпраці китайських і зарубіжних організацій, стимулює розвиток експорту.

До контролюючих органів належить Китайська комісія з регулювання банківської діяльності, яка разом з Народним банком Китаю стимулює банки до надання кредитів МСБ, а не до спекулятивних операцій з банківськими активами.

Незважаючи на досить високий рівень розвитку системи кредитування МСБ, в Китаї зберігаються досить високі ризики, що лягають на державу, яка є основним джерелом фінансування (прямо або опосередковано). Відтак у Китаї посилюються державні перевірки, що дозволяє утримувати частку прострочених кредитів на одному з найнижчих у світі рівнів – 2 % від сукупного обсягу. Причому протягом 2012–2015 рр. найбільшу питому вагу займають «погані» кредити, видані великим державним компаніям, а не малому бізнесу, при тому, що МСБ видано 21,95 % усіх кредитів.

Важливим механізмом підтримки МСБ у Китаї є механізм державно-приватного партнерства, в рамках якого взаємодія відбувається у формі договору – контракту з взаємними зобов'язаннями та хеджуванням ризиків. Такий механізм суттєво підвищує мотивацію приватних підприємців – суб'єктів МСБ до інвестування, розробки та впровадження сучасних технологій, ноу-хау, ефективного менеджменту й отримання прибутку.

Щодо системи кредитування МСБ в Японії, то в цій країні історично склалися чотири центри реалізації політики стимулювання малих підприємств: центральний уряд, місцеві органи влади, великий бізнес і об'єднання малих підприємств [70].

Центральні та місцеві органи влади надають малим підприємствам кредитні гарантії, податкові пільги, субсидії та позики. У переважній

більшості випадків (80 %) субсидії даються на науково-технічні програми, зокрема:

- підвищення технічного рівня виробництва малих підприємств;
- удосконалення технологій у легкій і харчовій промисловості;
- реалізацію проектів розробки наукомісткої продукції спільно з університетами та НДІ.

Пільгові кредити надаються на розробку принципово нових технологій і видів продукції; стимулювання діяльності малих підприємств у регіонах; підтримку технічної та виробничої кооперації малих підприємств. Отже, інфраструктура підтримки МСБ відрізняється від китайської моделі (рис. 1.7).

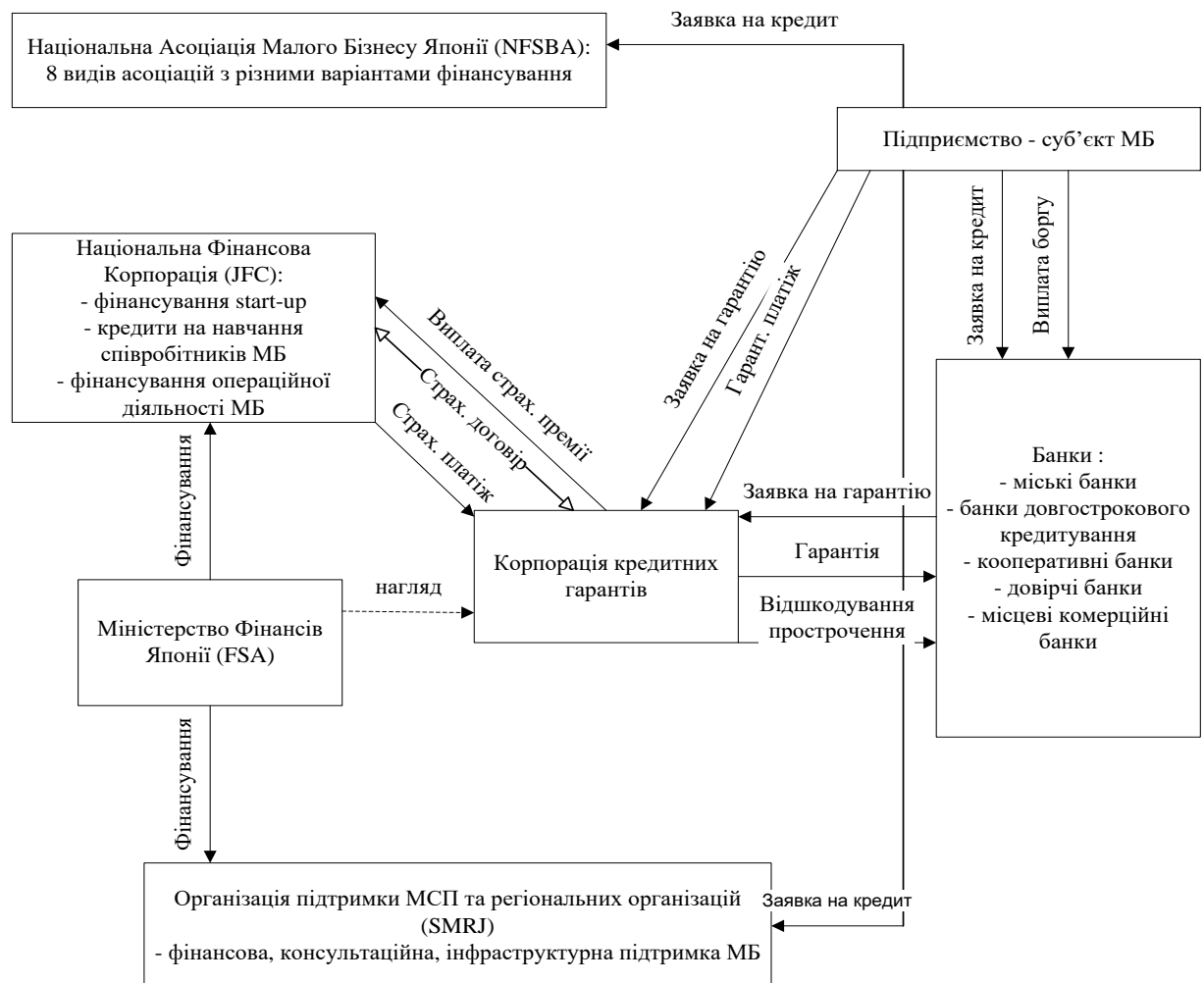


Рис. 1.7. Инфраструктура системы поддержки малого бизнеса в Японии [119].

До інфраструктури системи кредитування малого бізнесу в Японії входять:

- Міністерство економіки, торгівлі та промисловості Японії;
- Організація підтримки малого бізнесу та регіональних інновацій Японії (SMRJ), що є незалежним адміністративним органом, але частково знаходиться під компетенцією Міністерства фінансів Японії;
- Організація підтримки малого бізнесу та регіональних інновацій, що забезпечує багатоступеневу систему підтримки малого підприємства на всіх етапах його зростання та становлення.

Найбільшим банком, що займається кредитуванням малого бізнесу, є Банк Соко-Чукін, який активно діє в регіонах, віддаючи перевагу громадським кооперативам, підприємствам, що засновані молоддю, жінками.

На етапі «становлення» малим підприємствам надаються послуги щодо пошуку інвесторів або фінансування за рахунок фондів (зокрема венчурних), а також консультації щодо управління підприємством, участі в бізнес-інкубаторах. На етапі «зростання» особлива увага приділяється співпраці малих підприємств з місцевими органами самоврядування й організаціями підтримки МСБ, залученню експертів для вирішення окремих проблем. На цьому етапі актуальні розширення можливостей підтримки суб'єктів МСБ на регіональному рівні, формування спеціалізованих «систем розвитку» (safety nets). У разі входження підприємства в період стагнації та спаду на перший план виходять стимулюючі та підтримуючі заходи шляхом надання додаткових ресурсів, розширення ринків збуту, вдосконалення інфраструктури підтримки малого бізнесу.

У складі Міністерства Зовнішньої торгівлі Японії (JETRO) діє Управління малих підприємств, що займається наданням консультацій, пільгових кредитів, гарантій, впровадженням пільгового оподаткування, грантів на здійснення науково-технічних проектів, нових видів виробництва та техніки (фінансує уряд). Національна фінансова корпорація Японії (JFC) надає кредити МСБ, віддаючи перевагу промисловим підприємствам.

Довгострокові позики на пільгових умовах на поповнення обігових коштів і збільшення основного капіталу видає спеціалізована установа – Фінансова Корпорація малого бізнесу Японії.

Важливим учасником системи кредитування МСБ є Національна Федерація Асоціацій Малого бізнесу Японії (NFSBA) – об'єднання спеціалізованих галузевих утворень підприємців. До її складу входять Громадські кооперативи, невеликі громадські кооперативи; ділові кооперативи; об'єднані ділові кооперативи; торговельні та промислово-торговельні асоціації; торгові екологічні асоціації гігієни (ресторани, бари, перукарні, пральні, готелі, лазні); кооперативи розвитку торгового району, Федерації.

Таким чином, зарубіжний досвід переконує, що кредитування є важливим зовнішнім джерелом формування фінансових ресурсів МСБ. Так, у США понад 60 % малих підприємств мали кредит у формі кредитної лінії, позички (на придбання транспортних засобів, обладнання, іпотечної позики) або фінансового лізингу, а 77 % власників малих підприємств як мінімум один раз за час ведення бізнесу зверталися за отриманням кредиту. У країнах ЄС понад 70 % малих і середніх підприємств мали кредитні лінії в одному банку або більше.

Щодо видів банківського кредитування, що є найбільш популярними серед МСБ, то активно використовуються кредитна лінія та кредитні картки, випущені як на ім'я компанії – юридичної особи, так і фізичної особи – власника бізнесу. Переваги мають кредитні картки через легкість і нецільовий характер позики. Водночас, чим довше існує підприємство та чим більше його розмір, тим частіше воно користується кредитними лініями та картками, випущеними на ім'я компанії, тоді як частота застосування кредитних карток, випущених на ім'я фізичної особи, скорочується. Можна виокремити наступні види державної підтримки кредитування малих підприємств (табл. 1.7).

Основні напрями державної підтримки кредитування малих підприємств у зарубіжних країнах

Країни	За участю держави	За рахунок комерційних кредитних організацій
США	Надання кредитів через адміністрацію малого бізнесу	За рахунок власних коштів
Німеччина	Держава надає кошти комерційним банкам, що кредитують малі підприємства	За рахунок державних коштів, отримуючи маржу за посередництво
Фінляндія	Надання кредитів через державне агентство Finnvera	За рахунок власних коштів
Китай	Перерозподіл кредитних ризиків	За рахунок власних коштів, проте ризики частково бере на себе держава
Японія	Надання кредитних гарантій, податкових пільг, субсидій і позик на науково-технічні програми	Багатоступенева (поетапна) система підтримки, довгострокові позики на пільгових умовах на поповнення обігових коштів і збільшення основного капіталу

Джерело: складено автором за [209].

Таким чином, держави активно підтримують розвиток кредитування малих підприємств, беручи на себе ризики, прямо надаючи кошти або гарантії. Сприятливі умови кредитування, якісна інформаційна та консультаційна допомога, розвиток інфраструктури підтримки мали своїм результатом досягнення високої частки МСБ у ВВП – 60 % ВВП Франції, 58 % ВВП Китаю. Про ефективність заходів щодо стимулювання кредитування МБ свідчить показник, що характеризує рівень банкрутства недавно створених підприємств. У ЄС близько 50 % малих підприємств припиняють свою діяльність протягом перших 5 років після створення. Проте в тих країнах ЄС, де існує ефективна система підтримки бізнесу (включаючи доступ до банківських позик, гарантій і додаткових послуг (консультаційних, навчальних)), рівень банкрутств знижується до 5-7 % [192]. За оцінкою канадського державного Банку розвитку бізнесу (Business Development Bank of Canada), що надає підтримку малим підприємствам, через п'ять років після створення свою діяльність продовжують 36 % підприємств, а за кредитної підтримки – 67 % малих підприємств [197]. Отже, розвиток кредитування малих підприємств є для них життєво необхідним.

На жаль, в останні роки розвиток системи банківського кредитування в Україні характеризується негативними тенденціями:

- нагромадженням системних ризиків;
- розривом між фінансовою та реальною сферами економіки;
- падінням довіри економічних суб'єктів, насамперед, до держави та банківської системи;
- посиленням ролі держави в регулюванні банків і стимулюванні їх до кредитування малих підприємств.

На наш погляд, враховуючи різні рівні розвитку зарубіжних країн та України, адаптувати закордонний досвід слід поступово, послідовно застосовуючи заходи в коротко-, середньо- та довгостроковому періодах (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Приклади застосування зарубіжного досвіду щодо розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу

Період	Сфера застосування
Коротко-строковий	Кредитування пріоритетних галузей і видів економічної діяльності (KfW Bank Німеччини, муніципальні банки Китаю). Консультаційні послуги та технічна підтримка МСБ з боку держави
Середньо-строковий	Розвиток гарантійних фондів: зниження вартості банківських кредитів для суб'єктів МСБ; створення фонду взаємних гарантій (Франція) для розпорошення ризиків кредитування; розвиток системи надання гарантій від великих підприємств – партнерів малих підприємств (США, Японія);
Середньо-строковий	Створення нормативно-законодавчої бази для діяльності державної Гарантійної установи (Японія). Розвиток мікрокредитування, видачі беззаставних кредитів на термін до 3 років (США) на основі вдосконалення системи оцінювання ризиків відповідно до стадії життєвого циклу підприємств-позичальників
Довго-строковий	Відмова від субсидування збиткових галузей (Латинська Америка) шляхом підвищення прозорості ринкових засад функціонування фінансового ринку та зміни акценту втручання держави. Вдосконалення внутрішніх процедур банків з метою підвищення прибутковості їх діяльності, вдосконалення ризик-менеджменту, впровадження сучасних систем управління якістю кредитних портфелів. Оцінка кредитоспроможності позичальника через незалежні компанії (Китай). Розвиток співробітництва банків і кооперативів щодо МСБ та розширення лінійки кредитних продуктів банків

Джерело: складено автором за [197; 209].

З вищевказаного видно, що сила державної підтримки має пом'якшати від прямої підтримки пріоритетних галузей до надання гарантій у середньостроковому періоді та вдосконалення процедур банківського кредитування в довгостроковому. Заслужують на увагу наступні позитивні приклади зі світового досвіду:

- висока ефективність низки програм підтримки кредитування МСБ, адаптованих до специфіки МСБ, та механізму розподілу ризиків між різними інститутами підтримки малого бізнесу (досвід США);

- існування інституту гарантій як з боку держави, так і великих підприємств та створення товариств взаємних гарантій за прикладом ТВГ у Франції;

- наявність спеціалізованої державної установи для страхування кредитних ризиків (зокрема, для малих сільськогосподарських підприємств) і розвиток консультативних послуг з боку комерційного банку як в частині фінансового планування, так і надання інформації про послуги партнерів, нові інформаційні продукти та тренінги (досвід Німеччини);

- розробка системи поділу ризиків при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу між загальнодержавним і місцевим рівнями та розвиток мікrokредитування як найбільш ефективною та швидкою форми фінансування, яка могла б більш активно здійснюватися через кооперативи, що дозволить активізувати діяльність малих підприємств у регіоні (досвід Китаю та Японії).

Враховуючи той факт, що Україна знаходиться на іншій стадії розвитку, ніж розвинені країни, слід наголосити, що позитивний досвід повинен адаптуватися поступово. Забігаючи наперед, зазначимо, що актуальним напрямом для вітчизняних банків може стати сегментація бізнесу не тільки за кількісними ознаками діяльності фірми (великий, середній або малий бізнес), але й за окремими галузями – «нішами» бізнесу, де можуть бути ефективними регіональні та спеціалізовані банки.

Висновки до розділу 1

1. Малий і середній бізнес відіграє важливу соціально-економічну роль у функціонуванні економічної системи країни, особливо на етапі її виходу з кризи. Тому його підтримка є важливим завданням держави. Однією з основних перешкод на шляху розвитку МСБ є нестача власних фінансових коштів, що загострює його потребу в запозичених ресурсах, насамперед, у банківських кредитах. Гостра потреба МСБ в банківському кредитуванні, з одного боку, та труднощі банків щодо її задоволення через високу ризикованість та невеликі обсяги кредитів, з другого, визначають необхідність наукового пошуку шляхів вирішення даної суперечності для активізації банківського кредитування МСБ.

2. Дослідження підходів до трактування змісту кредитування та соціально-економічної сутності МСБ дозволило уточнити визначення банківського кредитування малого та середнього бізнесу як сукупності фінансових відносин, що виникають у процесі кредитної роботи банків з малими та середніми підприємствами, а також її регулювання та нормативно-правового й інформаційного забезпечення з застосуванням особливих методик, адаптованих до невеликих розмірів кредитів і відносно високих ризиків. Акцентування необхідності особливих методик і нормативно-правового й інформаційного забезпечення при кредитуванні МСБ дає можливість підкреслити специфічність цього виду кредитування. Найпоширенішими формами кредитування МСБ є комерційний кредит, кредитна картка та кредитна лінія. Серед видів кредитування відповідно до стадії життєвого циклу розвитку МСБ найбільшим попитом користуються кредити на старт-ап, венчурне, проектне фінансування, овердрафт, мікрокредитування, кредити на поповнення основних коштів та оборотних засобів.

3. У процесі дослідження визначено низку проблем банківського

кредитування МСБ, обумовлених його специфічними рисами: невеликий розмір запропонованих кредитних сум і короткий термін кредиту; великі ризики; відсутність якісного бізнес-плану в підприємств, проблеми з заставами; коротка кредитна історія або її відсутність, наявність тіньової бухгалтерії. Встановлено, що залежно від фази життєвого циклу розвитку МСБ виникають різні ризики кредитування, мінімізація яких можлива за участі держави.

4. На основі проведеного аналізу світового досвіду розвитку банківського кредитування МСБ встановлено, що державна підтримка є важливою умовою його ефективного кредитування. Серед основних заходів, що будуть доцільними в Україні, визначено наступні:

- розробка низки програм підтримки кредитування МСБ, адаптованих до його специфіки, та вдосконалення механізму розподілу ризиків між різними інститутами підтримки малого бізнесу (досвід США);

- вдосконалення інституту гарантій як з боку держави, так і великих підприємств – партнерів малих і створення товариств взаємних гарантій за прикладом ТВГ у Франції;

- створення спеціалізованої державної установи для страхування кредитних ризиків і розвиток консультування (досвід Німеччини);

- розробка системи поділу ризиків малих підприємств і розвиток мікrokредитування, зокрема через кооперативи (досвід Китаю й Японії);

- сегментація бізнесу не тільки за кількісними ознаками діяльності фірми (великий, середній або малий бізнес), але й за регіональними та галузевими ознаками, що потребує формування мережі регіональних і спеціалізованих банків.

Основні положення розділу викладені в публікаціях автора [55, 56, 64, 65].

У розділі використано праці науковців [2; 7; 8; 9; 13; 12; 22; 35; 37; 40; 43; 44; 49; 51; 52; 70; 71; 72; 73; 74; 75; 77; 79; 80; 81; 83; 84; 88; 89; 95; 97; 98; 111; 117; 118; 119; 120; 121; 125; 126; 127; 129; 130; 134; 146; 154; 158;

159; 160; 163; 164; 167; 170; 172; 173; 174; 175;176; 178; 181; 182; 183; 184;
186; 206; 192; 197; 200; 201; 209].

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИКА БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

2.1. Економічна роль та особливості функціонування малого та середнього бізнесу

Нині в Україні панує глибока економічна та політична криза. Якщо за 2013 р. ВВП практично не змінився (приріст склав 0,2 %), то за 2014 ВВП скоротився на 6,8 %, 2015 – 9,9 %, за 2013-2015 рр. ціни зросли майже на 78,7 %, гривня девальвувала в три рази. На сьогодні відповідно до критеріїв ООН понад 85 % громадян України перебувають за межею бідності, за 2014-2015 рр. реальна заробітна плата знизилася на 37,7 % [48]. Згідно з прогнозами, в 2016 р. падіння призупиниться, але поступове зростання очікується лише з 2017 р.

Для відновлення позитивних темпів економічного зростання необхідні державні заходи щодо здійснення структурної перебудови економіки, стимулювання інновацій та інвестицій у розвиток інфраструктури промисловості, підтримку споживчого попиту та розширення внутрішнього ринку. Ефективність реалізації цих завдань неможлива без розвитку малого та середнього бізнесу. Згідно з даними ООН, у малому бізнесі зайнято понад 50 % працездатного населення світу. У таких країнах, як США, Японія, Німеччина, частка ВВП, виробленого малими та середніми підприємствами, становить 50–60 %, а чисельність осіб, які працюють на цих підприємствах, – близько 60 % від загальної кількості працюючих [110]. Основою сферою їх дії є внутрішні регіональні ринки. Сприятливі умови для розвитку МСБ створюються за рахунок ефективної державно-приватної взаємодії. Відтак економіка розвинених країн давно являє собою дворівневу систему, один

рівень якої складають великі компанії, а інший – малі та середні підприємства. Основну роль в економічній системі відіграють великі (транснаціональні) компанії, що мають підтримку урядів для формування сприятливого інституційного середовища з метою отримання конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках. На відміну від великих, малі та середні підприємства розвинених країн забезпечують добробут основної маси населення.

Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), країни, в яких внесок малого та середнього бізнесу у ВВП становить 60–70 %, ефективніше долають кризи порівняно з тими, де ці показники менші [204]. В історії України також були періоди, коли мале підприємство сприяло досягненню соціально-економічної стабільності держави під час криз. Наприклад, у 1990-х роках вагомий внесок у вирішення проблем товарного дефіциту та безробіття зробили дрібні підприємці-«човники», які купували товари за кордоном (у Китаї, Південній Кореї, Туреччині, Польщі) та перепродавали їх на території України.

Сучасна економіка України залежить від діяльності обмеженої кількості великих підприємств, більшість з яких займають олігопольне становище. Фактором активізації росту економіки та компенсації негативного впливу на економіку великих підприємств може стати тільки ефективне функціонування МСБ. Так, за підсумками 2015 р., в Україні було зареєстровано близько 1,2 мільйона юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Реально діючих підприємств, що наповнюють 96 % бюджету, – близько 35 тис., з них 1600 так званих «великих платників податків», що формують 80 % бюджету [48]. Тобто в Україні функціонує відносно невелика кількість (порівняно з зарубіжними країнами) бюджетоутворюючих підприємств, від діяльності яких залежать можливості держави реалізувати соціально-економічну політику. Відповідно дестабілізація діяльності великих підприємств призводить до стагнації економіки та втрат бюджету.

За даними Державної служби статистики в Україні за підсумками 2013 р. без урахування банків і бюджетних установ було зареєстровано 659 великих підприємств (у 2015 – 423), 18,859 тис. середніх (у 2015 – 15,2 тис.), 373,8 тис. суб'єктів малого бізнесу (у 2015 – 327,8 тис.), 318,5 тис. мікропідприємств (у 2015 – 284,2 тис.), близько 1,33 млн фізосіб-підприємців (у 2015 – близько 1,6 млн). Витрати малих і середніх підприємств (без урахування банків і бюджетних установ) на персонал у 2013 р. становили 202,550 млрд грн (у 2015 – 230,7 млрд грн). Зокрема малі підприємства витратили на персонал 60,3 млрд грн або 53,5 % (у 2015 – 56,5 %) від загальних витрат українських підприємств на співробітників. Цифри зіставні з даними великого бізнесу, який за той же період витратив на співробітників 175,680 млрд грн (46,5 %) (у 2015 – 160,3 млрд грн або 41,7 %). Водночас за даними статистики в 2013 р. малі та середні підприємства (без урахування банків і бюджетних установ) надали робочі місця більш ніж 5 млн чол. або 67,8 % (у 2015 – 4,08 млн або 67,7 %), тоді як на великих підприємствах було зайнято близько 2,4 млн чол. (32,2 %) (у 2015 – 1,95 млн або 32,3 %) [48].

Таким чином, роль МСБ в економіці України не лише зберігається, а й посилюється за окремими позиціями, проте малі та середні підприємства гостро потребують державної підтримки, особливо фінансової. Визначення можливостей і перешкод розширення фінансової підтримки розвитку МСБ повинно ґрунтуватися на аналізі його соціально-економічної сутності й особливостей.

В економічній та юридичній літературі використовуються різні терміни, зокрема «малий та середній бізнес», «малі підприємства», «мале та середнє підприємництво». Поняття «малий бізнес», «середній бізнес» здебільшого застосовуються в економічній літературі, тоді як терміни «мале підприємництво», «середнє підприємництво» – в законодавстві та мають конкретне нормативно-правове визначення. У широкому розумінні під «малим бізнесом» найчастіше розуміють сукупність найбільш активної частини юридичних і фізичних осіб, які не об'єднані в монополістичні

структури. У вузькому – безпосередньо саме приватне підприємство (господарську діяльність фізичної особи-підприємця), засноване на підприємницькій ідеї [87].

Самі поняття «підприємництво» та «підприємець» були введені в науковий вжиток англійським економістом Р. Кантільоном, який у своїй роботі «Досвід про природу торгівлі взагалі» (1725) розглянув підприємництво як особливий вид діяльності, пов'язаний з елементами ризику [80]. Теорія підприємництва потім набула свого розвитку в працях представників класичної школи (у творі А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) [177], Ж. Б. Сей [180]) та інституціоналізму (М. Вебера [28], а також В. Зомбарта [76]). Фундаментальні положення про підприємництво та підприємця закладені в роботах економістів XVIII-XIX ст. Новий поштовх розвитку теорії підприємництва отримав на початку XX ст., коли з початку 30-х рр. на зміну епосі масового виробництва прийшла епоха збуту, що характеризується активною боротьбою за споживача. У той період ідеологами підприємництва були такі видатні вчені, як Й. Шумпетер, Д. Кларк, Ф. Хайек та ін.

Відомий американський економіст Й. Шумпетер у своїй роботі «Теорія економічного розвитку» заклав основи вчення про підприємництво як інноваційну діяльність і феномен суспільного розвитку. Вивчаючи закономірності суспільного прогресу, Й. Шумпетер дійшов висновку, що діяльність підприємця полягає в створенні та впровадженні нових комбінацій факторів виробництва [189]. Наслідком нових комбінацій є нововведення, інновація. За Й. Шумпетером суб'єкт ринкової економіки є підприємцем тільки тоді, коли він здійснює функції новатора, та втрачає цей статус, якщо переводить свої справи на рейки рутинного процесу.

Розвиток теорій підприємництва продовжився в працях сучасних учених. Цим питанням присвячено надзвичайно велику кількість статей і монографій. Зробити їх повний огляд проблематично, тому ми зупинимося лише на деяких з них. С. В. Мочерний відзначає, що «підприємницька

діяльність – праця індивіда, заснована на розвитку особистісних чинників, розширенні знань про свої можливості, спрямована на досягнення найкращого результату в господарській діяльності, на отримання економічної вигоди і насамперед привласнення додаткового продукту» [116].

О. Дзюблюк і О. Малахова стверджують, що сутність дефініції «підприємницька діяльність» визначається наступним чином: підприємницька діяльність – це сукупність дій суб'єктів господарювання, спрямованих на створення матеріальних цінностей і надання послуг з метою отримання прибутку, результатом чого є неперервність розширеного відтворення [50]. Проте, на нашу думку, підприємці можуть займатися будь-якою діяльністю, а безперервність розширеного відтворення забезпечується не тільки підприємницькою діяльністю, а й прибутковим функціонуванням будь-якого підприємства.

Макроекономічний підхід до визначення підприємництва простежується в роботах фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, які зазначають, що підприємництво відіграє важливу системну роль у ринковій економіці, поєднуючи реалізацію суто економічних завдань (виробництво товарів і послуг, утворення фінансового ресурсу тощо) та соціальних (створення робочих місць, забезпечення доходів працюючого населення, реалізація творчого організаційного та трудового потенціалу нації) [110].

Знаний вітчизняний вчений З. Варналій слушно зазначає, що «мале підприємство є клітинкою малого підприємництва». А мале підприємництво – це самостійна систематична інноваційна діяльність громадян підприємців і малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу [24]. Крім того, науковець вважає, що при визначенні малого підприємництва необхідно враховувати не тільки кількісні критерії, а й якісні, зокрема правову незалежність, єдність права власності та безпосереднього управління фірмою, відповідальність за результати господарювання, невеликий ринок збуту тощо [23]. Відповідно

малий бізнес – це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян з метою отримання прибутку [23].

Ми підтримуємо позицію З. Варналія та частково погоджуємося з думкою Г. Мандриги, що підприємництво – це особливий вид господарської діяльності, пов'язаний з ризиком, невизначеністю та відповідальністю, що раціонально комбінує фактори виробництва, постійно йде на інновації та має головною метою зростання власної справи, а другорядною – зростання прибутку [102]. На наш погляд, прибуток не можна вважати другорядною метою підприємництва, оскільки в багатьох країнах воно є важливою формою зайнятості для більшості населення та засобом виживання в Україні. Вважаємо, що підприємництво поєднує три необхідних елементи: організаційну дію; ініціювання змін; прибуток як мету та критерій успіху.

Таким чином, у контексті нашого дослідження під малим і середнім бізнесом будемо розуміти самостійну систематичну господарську діяльність малих і середніх підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), що проводиться на власний ризик з метою отримання доходу.

У вітчизняному законодавстві підприємництво визначається за кількісними критеріями. Згідно з ч. 2 ст. 2 закону «Про підприємства в Україні», який нині втратив чинність, критеріями віднесення підприємства до категорії малих були обсяг господарського обороту підприємства та чисельність його працівників. Так, до малих належали підприємства: в промисловості та будівництві – з чисельністю працюючих до 200 чоловік; інших галузях виробничої сфери – до 50; науці та науковому обслуговуванні – до 100; галузях невиробничої сфери – до 25; роздрібній торгівлі – до 15. Таким чином, віднесення суб'єкта господарювання до малих підприємств здійснювалося залежно як від кількості працюючих на ньому осіб, так і сфери діяльності [161].

Нині термін «мале підприємство» з законодавства вилучений, а критерії визначення суб'єктів малого та середнього підприємництва в

Господарському кодексі України містять елементи непослідовності. Так, у ст. 49.6. Податкового Кодексу України (ПК) вказано, що «Платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу державної податкової служби в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством». Водночас у ст. 82.1. цього ж Кодексу при диференціації тривалості перевірок для різних платників податків використано термін «суб'єкти малого підприємництва». Як зауважила Л. Т. Ібадова, зазначені терміни вживаються як практично тотожні [78].

У контексті нашого дослідження чітке визначення критеріїв віднесення підприємств до малих чи середніх необхідне для подальшого окреслення умов надання кредиту МСБ. Відповідно до ч. 3 ст. 55 Господарського Кодексу України (ГК) суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих і доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, зокрема до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва. До мікропідприємництва українське законодавство відносить фіз- та юросіб, кількість найманих працівників у яких не перевищує 10 чол., а річний дохід еквівалентний до 2 млн євро. До малого бізнесу відносяться підприємства, кількість найманих працівників у яких не перевищує 50 чол., а річний дохід еквівалентний до 10 млн євро. Середній бізнес – компанії зі штатом до 250 чол. і річним доходом до 50 млн євро.

Таким чином, щоб визначити, до якої категорії належить конкретний суб'єкт господарювання, слід встановити середню кількість працівників і суму доходу в євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Методику їх розрахунку не наведено ані в ГК України, ані в Законі «Про розвиток та державну підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. [165]. Натомість у попередній редакції ГК України та законі «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. (втратив чинність 19.04.2012 р.) використовувався критерій

«середньооблікової» кількості працюючих і обсягу річного валового доходу, що обчислювався в гривнях (у виключеній з прийняттям вказаного закону ч. 7 ст. 63 ГК України містився поділ підприємств на малі, середні та великі).

Порівняльний аналіз методик розрахунку середньої та середньооблікової кількості працівників, зроблений вітчизняним науковцем В. Винниченко, надав йому можливість зробити висновок, що критерії віднесення до суб'єктів малого та середнього підприємництва в частині кількості працівників були посилені [30]. Ми з цим також погоджуємося.

Також певні неточності пов'язані з поняттям «річний дохід», адже чинне податкове законодавство не містить логічно вірного визначення терміну «дохід». Вкрай дивним з позиції сучасних завдань дедоларизації є визначення доходу в євро.

Ми підтримуємо думку Г. Мадриги, що недоліки визначення малого підприємництва в Україні пов'язані з існуванням трьох підходів: податкового, правового та статистичного, що фактично унеможлиблює порівняння показників статистичної та податкової звітності загалом по Україні (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Критерії визначення малих підприємств в Україні

Категорія компаній	Господарський кодекс України		Податковий кодекс України	
	кількість працівників, чол.	річний дохід, млн євро	кількість працівників, чол.	річний дохід, млн грн
Суб'єкти мікропідприємництва фізичні особи	10	2	–	–
Суб'єкти мікропідприємництва юридичні особи	10	2	–	–
Суб'єкти малого підприємництва фізичні особи	50	10	20	20
Суб'єкти малого підприємництва юридичні особи	50	10	50	20

Джерело: [102]

У зарубіжних країнах визначення малого та середнього підприємництва істотно відрізняються. Фахівці виокремлюють до 50 різних критеріїв і їхніх комбінацій [31, 42]. Міжнародна Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD) відносить до мікропідприємств підприємства з кількістю працівників до 19 осіб, малих – до 99, середніх – до 499, великих – більше 500.

Низка європейських країн не має власних критеріїв виділення малих і середніх підприємств та спирається на загальні принципи Європейського Союзу, згідно з якими мале підприємництво поділяється на середній, малий бізнес і мікропідприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Критерії малих підприємств у країнах Європейського Союзу

Категорія компаній	Кількість співробітників, чол.	Річний оборот, млн	Річний загальний баланс, млн
Середні підприємства	<250	≤€ 50	≤€ 43
Малі підприємства	<50	≤€ 10	≤€ 10
Мікропідприємства	<10	≤€ 2	≤€ 2

Джерело: [208]

До основних факторів, що визначають розмір підприємства, відносять чисельність працівників, річний оборот або річний баланс. Ці показники використовуються лише для окремих підприємств, а якщо компанія є частиною групи підприємств, ці фактори не застосовуються.

У Польщі до малого бізнесу відносять підприємства з чисельністю працівників менше 50, середнього – менше 500. В Італії компанії з кількістю працюючих від 1 до 19 зараховуються до найменших, від 20 до 29 – малих. В Угорщині крім кількості працівників ураховують галузь діяльності, Франції – сферу діяльності та величину середньорічного обороту, Чехії – виручку за останній фінансовий рік. В Іспанії немає чіткого законодавчого визначення поняття малого та середнього підприємництва. Регіональні та місцеві органи мають право самостійно встановлювати специфічні критерії віднесення підприємств до малих чи середніх у рамках тих чи інших програм державної

підтримки [42].

Згідно з законом «Про малий бізнес» (1953) у США до малого бізнесу відносять підприємства з чисельністю працівників до 100 осіб, до середнього – до 500. Крім того, підприємства повинні відповідати наступним вимогам: бути комерційними структурами (мати на меті отримання прибутку); належати й управлятися незалежними власниками; не займати ключових позицій у своїй сфері економічної діяльності. Діяльністю МСБ керує Адміністрація США в справах малого бізнесу, що виробила офіційні стандарти для визначення суб'єктів малого бізнесу в різних галузях господарювання [179].

В Японії, де частка малого та середнього бізнесу у виробництві промислової продукції перевищує 60 %, а в зайнятості населення – 70 %, у якості критеріїв його визначення використовують чисельність працівників і галузь діяльності. У КНР до уваги беруться кількість працівників, річний оборот, вартість активів, а в окремих сферах й інші показники [42].

У Республіці Казахстан суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи без утворення юридичної особи й юридичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю, з середньорічною чисельністю працівників не більше 50 осіб і загальною вартістю активів за рік не більше шістдесят тисяч кратного розрахункового показника (місячний розрахунковий показник встановлюється в республіканському бюджеті) [42].

Таким чином, для виокремлення малих і середніх підприємств найчастіше використовуються саме кількісні критерії, насамперед, показники чисельності працівників. Проте розвинені країни (США, Китай, Японія, країни ЄС) також беруть до уваги наступні основні ознаки малого та середнього підприємництва:

- невеликий ринок збуту, що не дозволяє суттєво впливати на ціни й обсяги товару;
- правову незалежність (підприємство управляється не через формалізовану управлінську структуру, а власником або партнерами-

власниками);

– персоніфіковане управління, яке передбачає, що власник (партнери-власники) сам бере участь у всіх аспектах управління бізнесом і процесі прийняття всіх рішень, не підпорядковується у своїй господарській діяльності жодному зовнішньому контролю [166].

Саме ці ознаки формують необхідність державної підтримки МСБ, зокрема у сфері полегшення доступу до кредиту. В Україні суб'єкти малого та середнього підприємництва мають низку відмінних рис через нестабільність економіки та відносно нетривалий порівняно з розвиненими країнами період існування самого інституту підприємництва. До таких рис слід віднести: високий рівень диверсифікації (багатопротильності) підприємств; прагнення до максимальної самостійності (в Європі, наприклад, значна частина невеликих підприємств працює на умовах субпідряду, франчайзингу тощо); високу частку тіньового обороту та низький технологічний і управлінський рівень діяльності. Тіньовий характер діяльності обумовлений низькою якістю інституційного середовища, корупцією та бюрократизмом, що штовхають представників МСБ домовлятися з чиновниками. Це пригнічує виконання МСБ його базових функцій, насамперед, стимулювання конкуренції. Так, вітчизняні малі підприємства схильні використовувати неринкові методи конкуренції, орієнтуватися на ціни конкурентів, а не на попит. Це надає конкуренції МСБ рис монополістичної.

Також спростовується його інноваційна функція. У США на частку малих підприємств припадає половина патентування інновацій [107]. В Україні малі підприємства – лише «засіб виживання» для значної частини населення. Оскільки інвестиції в такі види економічної діяльності, як торгівля, громадське харчування, мають менший розмір і коротший термін окупності, то основна частина представників МСБ займається ними. З іншого боку, фактично відсутня інфраструктура підтримки інноваційної діяльності МСБ.

В Україні МСБ об'єктивно існує та розвивається як певна цілісність,

він є сектором економіки (національного, регіонального, місцевого рівнів) та особливим типом підприємницької діяльності, виконує низку специфічних соціально-економічних функцій [107]:

- сприяння процесам демонополізації та приватизації економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування великої кількості суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо;

- залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які «випадають» з поля діяльності великих компаній;

- сприяння розвитку ринків шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, ефективного врегулювання попиту, пропозиції і цін, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб;

- задоволення індивідуального попиту через виробництво дрібносерійної та штучної продукції;

- забезпечення додаткових робочих місць, стимулювання підвищення ділової активності населення та розвитку середнього класу;

- підвищення рівня доходів населення;

- збільшення гнучкості національної економіки та ринкової пропозиції відповідно до сучасних умов відкритої економіки;

- сприяння процесу демократизації суспільства.

Таким чином, наразі виконання вищезазначених функцій МСБ стає каталізатором економічного розвитку через:

- активізацію структурної перебудови економіки – гнучкість МСБ дозволяє йому швидко переорієнтуватися на найбільш перспективні та прибуткові види економічної діяльності;

- сприяння швидшому оновленню техніко-технологічної бази й асортименту продукції, що стимулює конкуренцію;

- забезпечення раціонального використання всіх ресурсів – зависокі

ризика спонукають підприємця до ретельного аналізу рентабельності проектів, інвестицій;

- підвищення продуктивності праці через високу мотивацію до отримання прибутку;

- сприяння науково-технічному прогресу.

Вітчизняний вчений С.К. Реверчук [169] вважає, що лише досягнувши своєї критичної маси (в середньому по країні в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення припадають 70 малих підприємств), цей сектор повинен сприяти нормальній, здоровій конкуренції, яка, зі свого боку, зумовлює безповоротний процес переходу України до розвинутого ринку. На думку Я. А. Жаліла [108], МСБ повинен виконувати функції структуроутворюючого елемента сучасної ринкової економічної системи України, засобу подолання її структурної недосконалості та диспропорційності тощо. Підприємництво в сучасних економічних умовах має стати системою таких вбудованих регуляторів, які будуть в змозі адекватно реагувати на сигнали ринку, формувати ефективні приватні економічні стратегії, та через які у влади з'явиться можливість застосовувати традиційні регулятори економічної стабілізації.

На жаль, в Україні МСБ не достатньо ефективно виконує свої роль та функції. Певною мірою це пов'язано з особливостями вітчизняної економіки та низкою негативних факторів, що впливають на стан МСБ. До основних факторів, що визначають нестійкість і обмежують розвиток малого та середнього бізнесу в Україні, слід віднести:

- обмеженість фінансових ресурсів;
- високий вплив ринкової кон'юнктури;
- нестабільність доходів;
- слабке сегментування своєї частки ринку;
- високу вразливість до несприятливих економічних чинників (інфляції, циклічних коливань, податкового тиску тощо);
- значну ймовірність банкрутства;

- вузьке коло споживачів і постачальників;
- локальність ресурсів і збутових ринків.

Сила впливу цих обмежень, особливо в умовах кризи, призводить до того, що підприємства МСБ переходять на стратегії виживання: скорочують запаси товарів, асортимент продукції; переходять виключно на відрядну оплату; повертаються до бартерних схем, через різке подорожчання сировини внаслідок девальвації відмовляються від закупівлі імпортованих товарів і комплектуючих. Це вкрай негативно позначається на економічній системі країни загалом, посилює соціальну напругу.

Для подолання та/або пом'якшення цих обмежень необхідні заходи держави за наступними напрямками:

- спрощення доступу до фінансових ресурсів;
- підвищення частки державного замовлення, що розподіляється серед малого бізнесу⁷;
- спрощення реєстрації та подальшого адміністрування діяльності підприємств МСБ, спрощений порядок початку підприємницької діяльності за окремими видами бізнесу (торгівля, надання готельних послуг, громадського харчування);
- майнова підтримка малого підприємництва (переважне право надання приміщення для малого підприємництва);
- зниження податкового тягаря (максимальне скорочення кількості податків і зменшення їхніх ставок);
- дерегуляція діяльності МСБ – мінімізація втручання державних служб, що здійснюють різні планові та позапланові перевірки, які мають проводитися тільки у випадку, якщо існують явні порушення електронної звітності, та тільки в режимі консультацій.

Особливо актуальною проблемою для МСБ є нестача фінансових ресурсів, адже можливості ефективного функціонування МСБ значною

⁷ У більшості зарубіжних країн обов'язковому порядку держава закуповує від 10 % до 20 % товарів, робіт і послуг, які виробляють підприємства з чисельністю співробітників до 100 чоловік

мірою залежать від обсягу коштів, що спрямовуються на розвиток як за рахунок самофінансування, так і надходжень від зовнішніх джерел фінансування (кредити, термінові позики без відмови, гранти, субвенції тощо). Вирішення цієї проблеми потребує активізації банківського кредитування. Залучення позичкових коштів для підприємств вигідно тим, що вони розширюють свої фінансові можливості розвитку. З іншого боку, використання позичкових коштів підвищує ризик банкрутства, обмежує свободу прийняття рішення щодо управління активами, а наявність видатків, пов'язаних з використанням позичкових коштів, зміщує точку беззбитковості для покриття видатків за кредитом. З цих причин вирішення проблеми забезпечення МСБ належним обсягом фінансових ресурсів повинно стати ключовим елементом у системі заходів економічної політики, спрямованої на успішну реалізацію ринкових реформ і виходу України з кризи.

Слід зазначити, що підприємства МСБ мають низку характерних рис, які, з одного боку, визначають необхідність, а з другого – доцільність їхнього кредитування банками. Банківські кредити МСБ необхідні через нестачу їхніх власних коштів, нестабільність доходів; локальність ресурсів і вузькість ринків збуту; прискорений рух оборотних засобів, необхідність прийняття гнучких і оперативних рішень, що сприяє швидкій реакції малих підприємств на зміну кон'юнктури ринку, орієнтованість на задоволення потреб споживачів, що підвищує стійкість, але водночас вимагає швидкого залучення коштів для переобладнання; інноваційний характер діяльності, ускладнення технологій фінансового менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку, що загострює потребу у висококваліфікованих фахівцях, яких малі підприємства не в змозі мати у своєму штаті, що визначає посилення попиту з боку суб'єктів МП на консультаційну підтримку з боку банку, малі обсяги кредитів через низький обсяг початкових капіталовкладень, інноваційний характер діяльності.

Хоча понад 90 % малих підприємств не можуть почати роботу без позичкових коштів, лише третина підприємців, які звернулися за кредитом,

отримує його та лише 1 % малих підприємств постійно кредитується в банках [4, 29, 33]. Це пов'язано з труднощами, що перешкоджають розвитку банківського кредитування МСБ. До них відносяться:

- низька ефективність роботи банків з МСБ, що пов'язана з необхідністю розгляду банком великої кількості інвестиційних проектів, аналіз яких має високу собівартість через невідпрацьованість технологій кредитування малих підприємств. Для банку рентабельнішим буде оформити один великий кредит або кредитну лінію на декілька мільйонів гривень, ніж десять малих кредитів. Причиною такої ситуації є використання банками застарілих технологій визначення кредитоспроможності позичальників. Забігаючи наперед, зазначимо, що прискорити та полегшити процес видачі кредиту можливо за рахунок методик експрес-аналізу, скорингу (визначення ймовірності повернення кредиту позичальником за допомогою електронної експрес-оцінки платоспроможності клієнта);

- великі ризики, хоча оцінити ризики кредитування МСБ легше, ніж при кредитуванні великих компаній, через простоту структури бізнесу малого підприємства, що не потребує розгорнутого аналізу. До того ж, суб'єктів МСБ можна умовно розділити на дві категорії: діючі підприємства та підприємства, що розпочинають свою діяльність (старт-ап). Найбільш ризикованим є кредитування старт-апу, оскільки перспективи його розвитку вкрай невизначені. Хоча за дослідженнями частка неповернення кредитів на стар-ап бізнес становить 12 % [29, 34];

- низька якість або відсутність бізнес-плану, який є необхідною умовою отримання кредиту, оскільки його складання є досить дорогим і в малого підприємства не завжди вистачає на це коштів. Відтак гарна ідея бізнесу не виглядає привабливою (виходом з цієї ситуації є надання банком консультативних послуг);

- проблеми з заставою – мале або середнє підприємство має обмежений перелік активів, що можуть слугувати заставою для кредиту (нерухомість та обладнання – орендовані). До того ж, процес реалізації застави за чинним

законодавством є недосконалим, процедура банкрутства – тривалою. Банку легше пережити одне банкрутство великого підприємства, ніж десяти малих. Внаслідок цього банки-кредитори вимагають від потенційних позичальників 200-відсоткового заставного забезпечення кредиту⁸, що суб'єкти МСБ не можуть виконати. Тому використання в якості застави обладнання та нерухомості, що купується, дозволяє істотно спростити кредитування банками старт-апів;

– короткий термін кредиту через коротку кредитну історію позичальника – суб'єкта МСБ або її повну відсутність. До того ж, суб'єкти МСБ часто беруть кредит тоді, коли різко погіршилося фінансове становище, що не сприяє покращенню умов кредитування. Високі ризики неповернення кредиту закладаються у відсоткові ставки, що призводить до їх підвищення;

– наявність тіньової бухгалтерії. Для мінімізації податкового тиску підприємства досить часто змушені приховувати, зокрема і від кредитних організацій, реальні масштаби бізнесу, свої доходи, занижувати фонд заробітної плати, не показувати наявні активи. За виявлення подвійної бухгалтерії банк відмовляє підприємству в кредиті.

Таким чином, специфіка кредитування МСБ пов'язана з суперечністю між гострою потребою останнього в кредитних коштах і труднощами банків щодо його кредитування. Для розв'язання цього протиріччя на науково-обґрунтованій основі, що дозволить активізувати банківське кредитування МСБ, потрібно застосувати системний підхід, чому буде присвячений наступний підрозділ.

Отже, існує суперечність між гострою потребою МСБ у кредитних коштах і труднощами банків щодо їх кредитування, витоком якої є специфіка функціонування суб'єктів МСБ. Вирішення цього протиріччя неможливе без державної підтримки кредитування МСБ з метою зниження ризиків. За світовим досвідом це може бути система гарантій, застосування особливих

⁸ Серед найбільш поширених видів застав по кредиту з боку суб'єктів МСБ є нежитлова нерухомість, товар в обороті, автотранспорт і спеціальна техніка, обладнання, майно третіх осіб і поручительство власників бізнесу.

методик кредитування та державна підтримка з залученням страхових і консультативних компаній, державних і недержавних установ, асоціацій малих виробників тощо. Лише на основі поєднання їхніх зусиль виникне можливість ефективно мінімізувати ризики кредитування та максимально повно забезпечити потреби суб'єктів МСБ в позичкових коштах.

2.2. Динаміка, структура та форми кредитування вітчизняними банками малого та середнього бізнесу

У період політичної кризи 2014–2015 рр. однією з найгостріших проблем вітчизняної економіки стало падіння темпів кредитування реального сектора економіки. Зависокі відсоткові ставки та ризики обмежували можливості підприємств залучати кошти. В особливо складній ситуації опинилися підприємства МСБ.

Важливість розвитку банківського кредитування МСБ пов'язана з тим, що, по-перше, для нього питання доступності фінансових ресурсів є ключовим фактором розвитку – 8 з 14 критичних чинників за результатами дослідження The Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) 2010 Survey, проведеного спільно Світовим Банком та ЄБРР [207]. По-друге, на банківські кредити припадають 12,0 % загального обсягу фінансування МСБ (з власних коштів забезпечуються до 45 % потреб у фінансуванні). При цьому темпи зростання кредитування сектора МСБ останнім часом знижуються в середньому на 1–2 % на рік і за підсумками 2015 року частка кредитів, наданих цьому сектору, становила близько 15 % у загальному портфелі вітчизняних банків [139].

Потенційні можливості розвитку банківського кредитування МСБ в Україні пов'язані з його наступними перевагами для банків. По-перше, ринок кредитування великих корпоративних клієнтів досить насичений, має

високий ступінь конкуренції. Це веде до зниження дохідності від кредитування корпоративних клієнтів, оскільки великі корпорації мають можливість залучати кошти з інших джерел, зокрема з зарубіжних ринків капіталу. По-друге, кредитування МСБ розширює можливості банків диверсифікувати кредитний портфель. По-третє, оскільки малий і середній бізнес може користуватися всією лінійкою продуктів від корпоративних (для бізнесу) до роздрібних (працівників підприємств), це забезпечує масовість і значні обсяги кредитів.

За офіційними даними Державної реєстраційної служби на кінець 2015 р. в Україні зареєстровано близько 1 млн юридичних осіб (26,2 %) і 2,8 млн фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності (приватних підприємців) [48]. Водночас динаміка зростання кількості юридичних осіб значно сповільнилася, а підприємців навіть мала негативну динаміку. Так, середньорічні темпи зростання кількості суб'єктів господарської діяльності впродовж 2004-2015 рр. зменшилися з 13,4 % до -0,5 %. У кризовий період динаміка була вкрай нестабільною. У 2013 р. приріст склав 7,6 %, у 2015, як і в 2010, спостерігалось нульове зростання. Малі та середні підприємства відіграють важливу роль в економіці України. Частка зайнятих, які працюють на малих і середніх підприємствах, перевищує 50 % у промисловості, сягає майже 95 % у сільському господарстві та понад 80 % у торгівлі (дод. Е, табл. Е.1). Відповідно високою є частка суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва в загальному обсязі витрат на оплату праці (дод. Е, табл. Е.2). Частка суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання та в доданій вартості за витратами виробництва в сільському господарстві коливається біля 90 %, промисловості – на рівні 36–43 %, торгівлі – 70–73 % (дод. Е, табл. Е.3–Е.6). Найбільш рентабельними є підприємства в сільському господарстві (дод. Е, табл. Е.8). Загалом МСБ є невід'ємною складовою економічної системи України.

В Україні 74 % суб'єктів господарської діяльності зареєстровані як

підприємці. Проте за експертними оцінками лише 25 % підприємців реально займаються бізнесом. Інша частина лише формально зареєстровані як підприємці з метою мінімізації оподаткування на фонд оплати праці, а фактично є працівниками підприємств (не ведуть підприємницьку діяльність) або членами родини підприємця, або найманими співробітниками іншого підприємця [165].

Водночас близько 400 тисяч підприємців ведуть бізнес неофіційно, а активно функціонуючих підприємств лише 370 тисяч. За даними державної комісії статистики України в 2015 р. з загальної кількості суб'єктів господарювання середніх підприємств було 0,8 %, малих – 16,6 %, фізичних осіб-підприємців – 82,6 % [48]. За такої умови останні були найбільш рухливою частиною, що чутливо реагує на кризові процеси. У 2011 р. їхня кількість на 10 тис. населення скоротилася з 394 до 290, а в 2014 р. знову піднялася до 370.

За критеріями віднесення підприємств до малого та середнього бізнесу згідно зі змінами 2012 р. в Господарському кодексі України, внесеними Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р., суб'єкти господарської діяльності залежно від кількості працюючих і доходів від будь-якої діяльності в рік можуть належати до суб'єктів малого (зокрема мікропідприємництва), середнього або великого підприємництва (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Критерії виділення малого та середнього бізнесу

Категорія суб'єкта підприємницької діяльності	Середня чисельність персоналу	Річний оборот, млн євро
Середній бізнес	<250	≤50
Малий бізнес	<50	≤10
Мікробізнес	<10	≤2

Джерело: [41]

Банки для цілей кредитування використовують дещо інші критерії сегментації клієнтів МСБ: річна виручка (дохід) від реалізації продукції,

товарів, послуг; кількість активних операцій. Додатковим критерієм, окрім фінансових, в окремих банках є поділ на юридичних осіб і приватних підприємців, кредитування яких має певні відмінності (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Характеристика бізнес-сегментації банків, що кредитують малий і середній бізнес

Назва банку	Кількість сегментів	Мікро (Micro)	Малий (Small)	Середній (Medium)	Інші критерії
Райффайзен Банк Аваль	3	ОВ<1 млн євро ОП<2,5 тис. євро	ОВ<3 млн євро ОП<500 тис. євро	ОВ<50 млн євро	Участь держави, інших компаній
Назва банку	Кількість сегментів	Мікро (Micro)	Малий (Small)	Середній (Medium)	Інші критерії
ПУМБ	2	ОВ<8 млн євро	ОВ<40 млн євро ОП<8 млн євро	ОВ<400 млн євро	Участь держави
Укрсіббанк	2	ОВ<3,75 млн євро	ОВ<300 млн євро	ОВ<300 млн євро	
Укрсоцбанк	3	ОВ*<1 млн євро ОП<100 тис. євро	ОВ<5 млн євро ОП<500 тис. євро	ОВ<50 млн євро	
ОТП Банк	1	–	ОВ<400 млн євро	ОВ<400 млн євро	
ПроКредит	3	ОП**<50 тис. євро	ОП<250 тис. євро	ОП<1 млн євро	
ПриватБанк	2	ОП<200 тис. євро	ОП<2 млн євро	–	Сегментація для розподілу між відділами/філіями
Укргазбанк	1	ОП<2,5 млн євро	ОВ<26 млн євро ОП<2,5 млн євро	–	
Укрексімбанк	1	–	ОВ<70 млн євро ОП<30 млн євро	ОВ<700 млн євро ОП<30 млн євро	

Примітка. *ОВ – обсяг річної виручки від реалізації товарів і послуг; **ОП – обсяг річного прибутку.

Джерело: [41, 141–143, 150, 151, 153]

Згідно з наведеними даними, критерії виділення бізнес-сегментів у банках досить суттєво різняться (розрив у окремих банках складає майже 4 рази). З одного боку, це залежить від спеціалізації банку та рівня його присутності на тому чи іншому сегменті кредитування. З іншого, це дозволяє знизити рівень конкуренції між банками й охопити банківським кредитуванням якомога більшу кількість клієнтів.

Для визначення особливостей банківського кредитування МСБ в Україні проаналізуємо його динаміку та структуру наданих кредитів за видами економічної діяльності, а також зіставимо дані щодо обсягу наданих кредитів і внеску МСБ в структуру доданої вартості в Україні. На жаль, офіційні дані щодо динаміки розвитку кредитування МСБ в Україні наявні лише за 2013–2015 рр. Тому ми будемо спиратися на інформацію, отриману на основі експертних оцінок SME Banking Club⁹, Простобанк консалтинг [132], даних НБУ щодо кредитування та відсоткових ставок, внутрішніх даних окремих банків щодо обсягу наданих кредитів МСБ.

Згідно з даними НБУ, починаючи з 2008 р., темпи кредитування суттєво впали, якщо в 2010–2013 рр. вони дещо покращилися, то в 2014–2015 рр. різко погіршилися (дод. Ж). Дані, наведені в дод. Ж, відбивають кризові процеси, що відбуваються у вітчизняній банківській системі. У 2009–2015 рр. суттєво знизилася фінансова глибина економіки: з 79 % у 2009 до 57 % у 2012 та 49,6 % у 2015. Істотно скоротилася частка довгострокових кредитів та на інвестиційні цілі. У сегменті кредитування МСБ, де ризики набагато вищі, ситуація погіршилася ще більше.

Згідно з даними служби статистики України, значення питомої ваги короткострокових кредитів, наданих МСБ в 2013–2015 рр., коливалося від 25 % до 28 %; загальний обсяг кредитів, наданих клієнтам МСБ, у 2013 р. становив 262 млрд, а в 2015 р. – понад 300 млрд грн [53]. Галузеву структуру кредитів МСБ наведено в табл. 2.5.

⁹ У дослідженні взяли участь 6 банків, детально проаналізовано 14 і зібрана інформація по 40 комерційним банкам України, що працюють з малим і середнім бізнесом

**Галузева структура кредитного портфеля малого та середнього бізнесу в
2012-2015 роках**

Вид економічної діяльності	2012		2013		2014		2015	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сільське, лісове та рибне господарство	13 606	6,28	19 278	7,32	23 488,6	7,68	24 154,2	8,01
Промисловість	34 062,3	15,72	40 035,9	15,20	54 727,5	17,90	68 879,9	22,84
Будівництво	9 332,6	4,31	11 253,6	4,27	11 568,3	3,78	10 410,4	3,45
Оптова та роздрібна торгівля	99 460	45,90	120 339,5	45,70	126 776,2	41,47	110 868,2	36,77
Транспорт	8 064,5	3,72	8 670,8	3,29	8 618,6	2,82	9 278,8	3,08
Тимчасове розміщення й організація харчування	201,5	0,09	325,1	0,12	474	0,16	418	0,14
Інформація та телекомунікації	4 444,1	2,05	3 162,9	1,20	2 081,7	0,68	2 027	0,67
Фінансова та страхова діяльність	8 650,9	3,99	11 272	4,28	7 530,3	2,46	8 338,1	2,77
Операції з нерухомим майном	20 575,8	9,50	22 957,1	8,72	26 830,8	8,78	25 386,2	8,42
Професійна, наукова та технічна діяльність	11 874	5,48	19 071	7,24	27 190,4	8,90	25 671,3	8,51
Діяльність у сфері допоміжного обслуговування	1 778,9	0,82	2 938,6	1,12	5 930,7	1,94	3 979	1,32
Освіта	30,2	0,01	26,5	0,01	39,6	0,01	51,2	0,02
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	127,5	0,06	120,3	0,05	102	0,03	144,3	0,05
Мистецтво та спорт	1 413,4	0,65	774,4	0,29	747,9	0,24	703,8	0,23

Джерело: [53]

Згідно з отриманими даними побудовано рис. 2.1 та 2.2, що ілюструють ключові тенденції в зміні структури надання банками кредитів МСБ і темпів зростання.

Позитивною зміною є зростання частки кредитів, наданих підприємствам сільського господарства, з 6,28 до 8,01 % за 2012-2015 рр., у промисловість – з 15,72 до 22,84 %, професійну, наукову та технічну діяльність – з 5,48 до 8,51 %. Частка кредитів, наданих у будівництво,

зменшилася з 4,31 до 3,45 %, транспорт – з 3,72 до 3,08 %, інформацію та телекомунікації – з 2,05 до 0,67 %.

Відповідно до отриманих даних можна зробити висновок, що найбільша частка кредитів МСБ зосереджена в торгівлі (у 2012 – 45,9 %, 2015 – 36,77 %) через високу оборотність ресурсів цих компаній. Найменше кредитів – у соціальній сфері (освіта, охорона здоров'я). Натомість, як загалом по економіці, обсяги кредитування малих підприємств інноваційних галузей знижуються. Така структура кредитування потребує виправлення для переходу на інноваційний шлях розвитку.

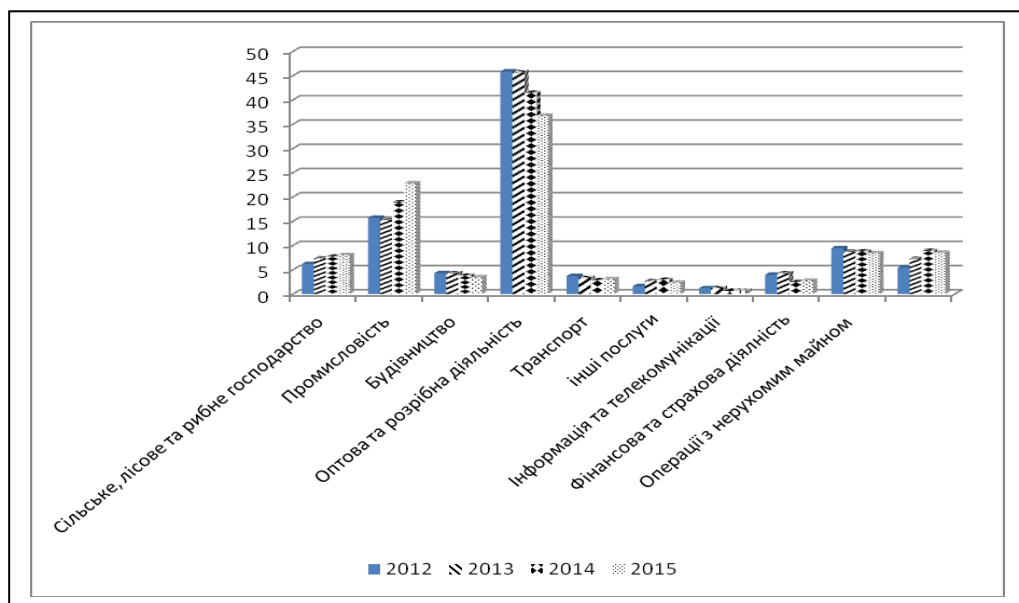


Рис. 2.1. Структура кредитів, наданих малому та середньому бізнесу, за видами економічної діяльності, %

Джерело: складено автором за [53, с. 95].

Аналіз структури кредитів, наданих МСБ, їхньої рентабельності та частки в загальному обсязі доданої вартості та капітальних інвестицій за видами економічної діяльності (дод. Е, табл. Е.8, рис. Е.1) показав, що залежність між рівнем рентабельності й обсягом наданих кредитів відсутня (коефіцієнт кореляції від'ємний), а от коефіцієнт кореляції між обсягом інвестицій та обсягами кредитів, наданих МСБ, за видами економічної діяльності постійно зростав з 0,25 до 0,77 у 2012 р. та 2015 р. (розрахунок здійснювався за даними дод. Е).

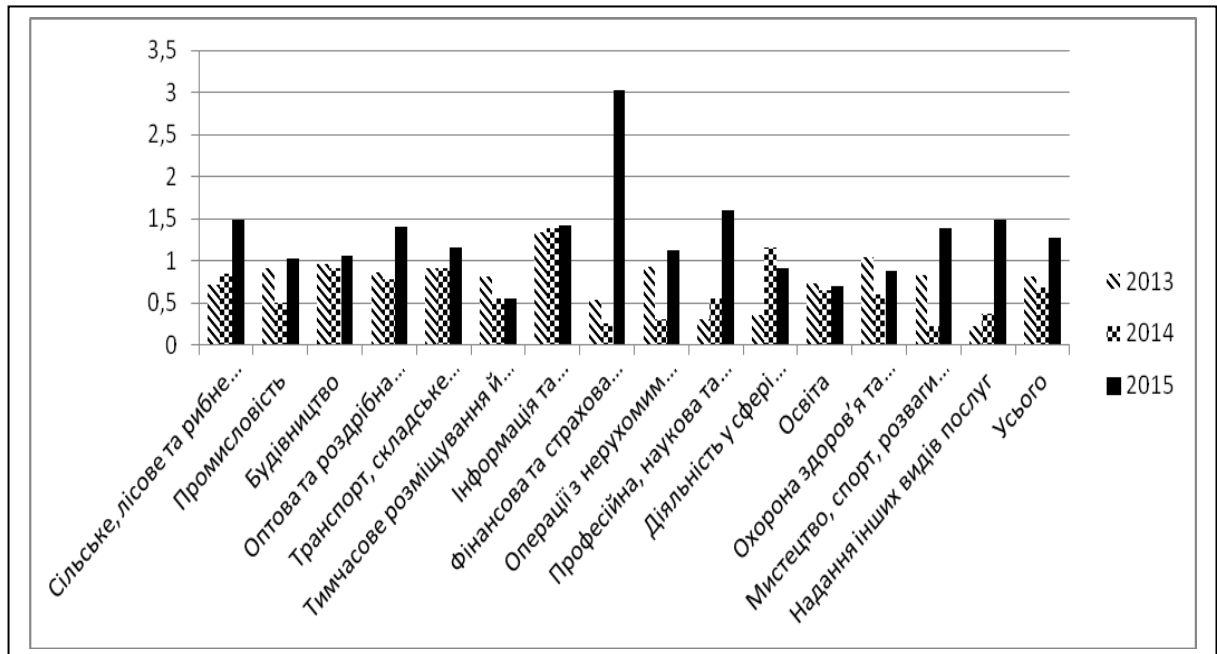


Рис. 2.2. Співвідношення між індексами росту банківських кредитів і капітальних інвестицій малого та середнього бізнесу

Джерело: розраховано за даними Національного банку України [139].

На рис. 2.2 показане співвідношення між темпами приросту кредитів і капітальних інвестицій малих і середніх підприємств за видами економічної діяльності. Розрахований нами коефіцієнт кореляції між темпами приросту кредитів і капітальних інвестицій зростав від 0,181 до 0,614 та 0,401. У 2015 р. практично для всіх видів економічної діяльності співвідношення темпів приросту капітальних інвестицій і кредитів було більше одиниці. Проте співвідношення між часткою в загальному обсязі доданої вартості та часткою в обсязі наданих кредитів практично для всіх підприємств було менше одиниці (дод. Е) та коливалося на рівні 0,85–0,95 тільки в сільського господарства та промисловості, будівництва та торгівлі. Таким чином, з макроекономічної точки зору економічна доцільність кредитування МСП цих галузей досить низька, оскільки не призводить до зростання їхнього внеску в додану вартість, а відтак – в економічне зростання. Привертає увагу той факт, що зазначене співвідношення злетіло з 0,39 до 2,17 у підприємств інформації та телекомунікації, що свідчить про «недокредитованість» й потенційну привабливість підприємств цього сектора для надання кредитів.

Динаміка відсоткових ставок останнім часом також не сприяє збільшенню обсягів кредитування, зокрема МСБ. Середні ефективні відсоткові ставки за кредитами МСБ наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Середні ефективні ставки за кредитами малого та середнього бізнесу на кінець 2013, 2014 і 2015 років

Тип кредиту	UAH			USD			EUR		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Кредит на купівлю комерційного автотранспорту	17,19	20,23	25,29	12,67	14,55	16,27	12,09	13,08	14,09
Кредит на купівлю комерційної нерухомості	20,89	22,41	25,89	11,69	13,67	15,69	10,95	11,98	13,95
Кредит на купівлю обладнання	22,28	25,42	27,28	12,32	14,01	17,32	11,64	12,05	14,64
Мікrokредитування	22,85	23,97	28,85	13,01	15,21	17,41	12,49	14,51	15,79
Кредит на поповнення оборотних коштів	22,08	23,95	28,08	13,30	15,20	17,30	12,33	14,38	15,33

Джерело: складено автором за даними Національного банку України [139].

Дані переконують, що в 2014–2015 рр. середні реальні ставки за кредитами суттєво збільшилися порівняно з 2013 р. Найбільше зросли відсоткові ставки за беззаставними кредитами – на 11–12,6 пп. до 74–77 % у реальному виразі, вартість кредитів на п'ять років підвищилася майже в два рази – до 84 % у реальному виразі. Іпотечні кредити подорожчали лише на 1 п.: до 29 % річних у реальному виразі терміном на один рік, до 26 % – на п'ять, 24 % – на 10 [139].

Загалом умови надання кредитів на поточну діяльність МСБ суттєво погіршилися (табл. 2.7).

На нашу думку, погіршення умов кредитування в усіх банках певною мірою пов'язане з низькою конкуренцією в цьому сегменті кредитування. Ринок кредитування МСБ в Україні досить монополізований: TOP 30 банків за активами на ринку МСБ склали 98,4 %, TOP 10 – 79 %,

що свідчить про досить низький рівень конкуренції на ринку (порівняно з конкуренцією в корпоративному секторі та «рітейлі»).

Таблиця 2.7

Характеристика кредитів на поточну діяльність малого та середнього бізнесу окремих банків у 2015 р.

Назва банку	Сума, тис. грн	% ставка	Комісія	Термін, міс.	Основні зміни за місяць. Примітки
Райффайзен Банк Аваль	5 000	19–23	0,99	12	До 21 % для малого бізнесу; до 23 % – мікробізнесу. До 100 тис. грн., може бути без застави під 23–27 % річних (малий) і 26–30 % (мікро)
Credit Agricole		20	1	12	
Укрексімбанк	50-30000	>19,5	~1	12	
Укрсоцбанк	Не більше 24	18–19,5	1,5	24	
Universal Bank	Не більше 120	20,2	1,5	36	
Укрсіббанк	>8	>16,9	1,5	12	1,7 % річних на суму невикористаного ліміту
ПроКредит Банк	8000	21	1	До 36	
ПУМБ		19	0,5–0,68	До 18	
ВТБ Банк	10000	20,2	1,5	18	

Джерело: складено автором за даними [131, 133, 135, 143, 145, 147, 151–153].

Традиційно лідерами на ринку кредитування МСБ за обсягами портфелів були Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрсіббанк, Укрексімбанк, ПУМБ та Універсал Банк (табл. 2.8), проте через хвилю банкрутств банків ситуація на ринку кредитування МСБ постійно змінюється.

Для посилення своїх конкурентних позицій у сегменті кредитування МСБ банки створюють спеціальні підрозділи. У більшості банків обслуговування

клієнтів МСБ здійснюється співробітниками роздрібних підрозділів, що залежить від прийнятої сегментації в банку та кількості бізнес-сегментів. Так, у понад половини банків під МСБ виділений один сегмент, що має назву «малий бізнес» або «малий і середній бізнес». Кожний п'ятий банк, що працює з МСБ, виділяє два сегменти, наприклад, малий і мікробізнес.

Таблиця 2.8

**Банки – найбільші кредитори малого та середнього бізнесу в Україні в
2014 році**

№	Назва банку	Обсяг наданих кредитів, млн грн	Частка в структурі наданих кредитів, %	Джерело інформації
1.	Райффайзен Банк Аваль	9000	26,4	Коментарі голови правління
2.	Укрсоцбанк	3500	10,3	Оцінка АУБ
3.	Укрексімбанк	2101	6,2	Розрахунок базується на інформації з відкритих джерел
4.	Укрсіббанк	1934	5,7	Оцінка АУБ
5.	ПУМБ	1683	4,9	Дані банку
6.	Універсал Банк	1600	4,7	Оцінка АУБ
7.	ПроКредит Банк	1485	4,4	На основі аудиторського звіту
8.	ВТБ Банк	1479	4,3	На основі аудиторського звіту
9.	ОТП Банк	1391	4,1	На основі аудиторського звіту
10.	ПриватБанк	940	2,8	Дані банку
11.	Credit Agricole	917	2,7	На основі аудиторського звіту
12.	Укргазбанк	550	1,6	Оцінка АУБ
13.	Ощадбанк	489	1,4	Оцінка АУБ
14.	МегаБанк	323	0,9	Оцінка АУБ
15.	Альфа-Банк	254	0,7	Оцінка АУБ
16.	Всеукраїнський Банк Розвитку	178	0,5	Оцінка АУБ
17.	«Південний»	136	0,4	Оцінка АУБ
18.	Південкомбанк	121	0,4	Оцінка АУБ

Джерело: [122]

Варто також відзначити, що в одному банку напрям МСБ може знаходитися під управлінням декількох членів правління. Зокрема, за даними опитування фахівцями SME Banking Club у вересні 2015 р. 14 банків-респондентів зазначили, що кредитуванням малого бізнесу керує заступник

голови правління, який також відповідає за кредитування корпоративного бізнесу, тоді як кредитуванням мікробізнесу опікується той самий член правління, який відповідає і за роздрібний (рітейл) бізнес.

Пов'язаність управлінських структур банку щодо кредитування різних сегментів МСБ обумовлена схожістю їхніх потреб.

Так, сегмент мікробізнесу переважно представлений приватними підприємцями (за оцінками до 60 %) і мікропідприємствами з чисельністю до 5 осіб, які працюють або за договорами підряду, або взагалі не зареєстровані. Крім того, МСБ ведеться одноосібно або є сімейним бізнесом, тому фінансові потоки та потреби в кредитуванні МСБ схожі з особистими потребами (авто в кредит, іпотека, кредит на різні цілі тощо). Переважна частина малого бізнесу з низки причин перебуває «в тіні».

Водночас потреби мікро-, малих і середніх підприємств у кредитуванні дещо відрізняються.

Сегмент малого бізнесу – це один з найбільших сегментів економіки за кількістю учасників ринку, а тому потребує зручних універсальних кредитних продуктів (обслуговування, кредитування, документарних операцій тощо). Через те великим попитом користуються кредити, що відрізняються швидкістю оформлення, або пакетні продукти, які надають клієнтові низку переваг при використанні банківських послуг.

Сегмент середнього бізнесу охоплює на ринку порівняно обмежену кількість учасників з більш диверсифікованою та розгалуженою структурою діяльності. Відповідно ці підприємства потребують більш гнучкого, індивідуального та структурованого підходу до умов кредитування клієнтів, унікальних або комплексних продуктів, як-от комплексні кредитні схеми, торговельне фінансування, документарні продукти, послуги «cash-management» тощо. Для цього сегменту підприємств важливий не стільки сам кредитний продукт, скільки умови його отримання (в частині гнучкості вимог до забезпечення й індивідуального структурування угод під потреби клієнта).

Різноманітність потреб МСБ визначає розмаїття кредитних продуктів, що пропонуються вітчизняними банками (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Найбільш поширені кредитні продукти для малого та середнього бізнесу від банків України в 2013-2015 рр.

Назва банку	Факторинг	Лізинг	Інвестиційний кредит	Кредит на поповнення оборотного капіталу	Овердрафт	Гарантії	Кредитна картка
Райффайзен Банк Аваль	○	○	●	●	●	○	●
ПУМБ	●	×	●	●	●	●	×
Ощадбанк	×	×	●	●	●	×	×
Укрсіббанк	×	○	●	●	●	○	×
Укрсоцбанк	●	○	●	●	●	○	○
ОТП Банк	○	●	●	●	●	×	×
ПроКредит Банк	×	×	●	●	●	×	×
ПриватБанк	×	○	●	○	●	●	○
Укргазбанк	×	×	●	●	●	×	×
Укрексімбанк	●	●	●	●	●	×	×

Примітка: ● – ключовий продукт; ○ – рідко; × – не надається;

Джерело: складено автором за даними офіційних інтернет-сторінок банків [122, 135, 143, 145, 147, 151–153].

З вищевказаного видно, що одним з найбільш популярних кредитів є овердрафт, який пропонують практично всі банки. Згідно з даними опитування Простобанк консалтинг, близько 7,5 % МСБ користуються або будуть користуватися овердрафтом. Лише 1/10 клієнтів застосовує інші кредитні послуги або зацікавлена в подальшому їх використанні [122]. Зважаючи на те, що овердрафт є популярним кредитним продуктом для МСБ, банки, з одного боку, мають і надалі підтримувати його доступність для МСБ, а з іншого – розвивати лінійку інших кредитних продуктів.

Серед інших видів кредитних продуктів, що пропонуються вітчизняними банками, привабливим для підприємств МСБ є факторинг, що дозволяє швидко та без застави отримати «живі» гроші, надавши мінімальний пакет документів. Перевагою факторингу є його низька вартість,

якщо порівняти з класичним кредитуванням (вартість обслуговування банківських гарантій або акредитивів для підприємств МСБ становить 2-5 % річних).

Основними споживачами факторингових послуг є компанії, що випускають продовольчі товари з коротким циклом виробництва, оптово-торговельні та фармацевтичні підприємства, оператори сфери послуг, до яких відносяться рекламні, транспортні, поліграфічні, туристичні, телекомунікаційні підприємства. Останні прагнуть мати диверсифіковану дебіторську заборгованість, тобто здійснювати регулярні постачання товарів, робіт і послуг не менше, ніж п'яти постійним платоспроможним покупцям, що забезпечать регулярні надходження на рахунки в банк.

Незважаючи на наявний попит на послуги, факторингом МСБ займаються не всі банки. Так, в Укресімбанку в структурі споживачів факторингових послуг традиційно переважають великі корпоративні клієнти, хоча кількість клієнтів – підприємств МСБ поступово зростає. У ПУМБ у портфелі факторингу на підприємства МСБ припадають 73 %. У ПриватБанку частка МСБ серед користувачів гарантій, акредитивів становить близько 65 %, що пояснюється значно більшою кількістю невеликих підприємств серед клієнтів цього банку [142].

Важливою умовою розвитку банківського кредитування МСБ в Україні є надання банківських гарантій. Попит на них протягом 2010–2015 рр. стабільно зростав у середньому на 10–15 % на рік. Якщо великі корпорації потребують платіжних гарантій на великі суми, то підприємства МСБ переважно беруть тендерні гарантії та гарантії виконання контрактних зобов'язань. Підприємства МСБ в більшості випадків користуються гарантіями платежу (payment guarantee), тендерними гарантіями (bid bond, tender bond), гарантіями виконання (performance bond), повернення

авансового платежу (advance payment bond). Тендерні гарантії¹⁰ зазвичай застосовують підприємства, що співпрацюють з державними установами, а гарантії платежу використовують дистриб'ютори різноманітної продукції для отримання товарного кредиту. Гарантія платежу забезпечує зобов'язання за своєчасну оплату товарів або послуг.

Попит на банківські гарантії обумовлений потребою підприємств МСБ у так званих торгових кредитах (платежі з відстрочкою на 30–90 днів після отримання товару). Більшість товаровиробників готові надавати таку відстрочку за умови отримання банківської гарантії, що страхує ризики неплатежу. Зокрема, відстрочку вимагають дистриб'ютори відомих міжнародних марок, а також торговельні компанії, що працюють за передоплатою. Таким чином, банківські гарантії дозволяють підприємствам отримати необхідну продукцію, не відволікаючи оборотних коштів. Розвиток гарантування залежить від поточного законодавства та платіжної культури клієнтів. Адже більшість гарантій оформлюються для участі в тендерах або отримання ліцензій згідно з чинним законодавством.

Акредитивну форму розрахунків переважно використовують імпортери й експортери, що знаходяться на початковому етапі розвитку співробітництва з іноземними контрагентами для страхування ризиків, пов'язаних з розрахунками. Тому акредитиви рекомендують клієнтам, які планують торгові операції з новим контрагентом, часто здійснюють передоплату та беруть для цього кредит у банку, стикаються з ризиком невиконання умов поставки чи працюють на ринках з високим рівнем ризику. Варто відзначити, що акредитиви та торгове фінансування особливо необхідні підприємствам, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність, а більшість представників МСБ обмежуються роботою на внутрішньому ринку. Це пов'язано як з відсутністю технічних можливостей у підприємств МСБ щодо нарощування

¹⁰ Тендерні гарантії, які також називають конкурсними або гарантіями пропозиції, є фінансовим забезпеченням учасників тендерів, організатори яких у разі порушення умов конкурсу можуть зажадати оплату від банку

експорту та браком кваліфікованих кадрів у сфері документарних операцій і торгового фінансування, так і з обмеженнями, які вводять іноземні банки для операцій торгового фінансування. Як правило, вони віддають перевагу угодам, мінімальна сума яких еквівалентна 300 тис. дол. США. Тому у великих підприємств попит на такі продукти вище, ніж у дрібних і середніх. Відтак частка представників МСБ в загальному обсязі операцій торгового фінансування невелика.

Зважаючи на високі ризики кредитування сегменту малого та середнього бізнесу, при наданні різних видів кредитування більшість банків дотримуються консервативної кредитної політики. Насамперед, до уваги беруться наявність позитивної кредитної історії та досвід роботи на ринку (як правило, від одного року). Середній час розгляду кредитних заявок коливається як поміж банками, так і сегментами МСБ. Проте процес розгляду кредитних заявок у всіх банків здійснюється практично за однією схемою – кредитним спеціалістом або менеджером обслуговування клієнтів МСБ.

Розглянемо особливості стратегії кредитування МСБ окремими банками, що займають найбільшу частку на цьому ринку.

ПриватБанк, що має найбільші обсяги активів, віддає перевагу комісійним продуктам, а у сфері кредитування – беззаставному овердрафту та гарантіям. Перевагою ПриватБанку є наявність автоматизованих процесів кредитування й обробки даних про клієнтів, що дозволяють банку ефективно нарощувати кількість та обсяги кредитних продуктів і залучати нових клієнтів [142]. Відтак, незважаючи на низьку прибутковість банківських операцій (utilization rate) на рівні 10 %, сумарні прибутки банку достатньо великі.

Райффайзен Банк Аваль проводить активну роботу на всіх трьох субсегментах МСБ. Його стратегія базується на залученні й утриманні бізнес-клієнтів шляхом активного проведення PR-кампаній, спрямованих на висвітлення можливостей банку щодо фінансової підтримки МСБ шляхом

участі в агро-виставках, проведенні семінарів для бізнес-клієнтів у рамках створеної «Академії бізнесу», що є складовою концепції «Мій бізнес» (корпоративний журнал «Мій бізнес», Інтернет-клуб «Мій бізнес» і семінари з клієнтами) [147].

Одним з провідних банків, що кредитує малий і середній бізнес, є ПроКредит Банк. Його портфель на 99,9 % складається з кредитів МСБ. Обсяги кредитів, які він надає, коливаються в межах від 5 тис. євро до 1 млн євро (дуже рідко), 70 % усіх виданих кредитів не перевищують 250 тис. євро. У докризовий період перспективи зростання кредитного портфеля оцінювалися на рівні 10–15 % річних, метою був обсяг портфеля в розмірі 500 млн дол. США [143].

Зважаючи на високу ризикованість кредитування МСБ, ПроКредит Банк приділяє особливу увагу вдосконаленню методик оцінки кредитоспроможності позичальників. Про їх ефективність свідчить частка прострочених кредитів (NPL) – 3 % за середнього терміну прострочення 30 днів. Водночас ПроКредит Банк принципово не працює з колекторськими компаніями, віддаючи перевагу індивідуальному підходу до клієнтів, що сприяє підвищенню довіри та збереженню партнерських відносин.

Специфіці роботи ПроКредит Банку з МСБ відповідає стратегія роботи його відділень, які досить автономні. Так, рішення щодо видачі кредитів до 500 тис. євро приймаються на місцях у відділеннях. Кредити обсягом 40-500 тис. грн видаються за 1–3 дні; до 2,5 млн грн – протягом 5. Для прискорення розгляду рішення про видачу кредиту банк запровадив продукт «фінансовий ліміт» – клієнт протягом дня отримує позику на будь-які цілі в рамках чинного ліміту без проведення фінансового аналізу. Кредити обсягом до 100 тис. грн видаються без застави [143].

Користуються популярністю кредити ПроКредит Банку на купівлю авто, де передбачені можливість відсутності початкового внеску та зобов'язання щодо страхування авто. Проте за кредитами на суму понад

150 тис. грн і на термін більше 1 року застосовується плаваюча ставка. ПроКредит Банк не віддає переваги певній галузі, головна вимога – це кредитоспроможність позичальника. Активно кредитується агробізнес, 50 % його портфеля зосереджені в Одеській та Полтавській областях. Переважно заставою виступає автотранспорт (до 70 % забезпечення). ПроКредит Банк для українських виробників використовує пільгові відсоткові ставки, нижчі від середньоринкових на 1–2 % річних. Якщо до кризи банки надавали кредити в середньому під 19–20 %, то ПроКредит банк для вітчизняного виробника – під 17–18 % у гривневих кредитах і 7–8 % у валютних. Додатковою перевагою кредитування в ПроКредит банку є відсутність вимог щодо страхування або зовнішньої оцінки бізнесу. У банку запроваджена складна програма відбору нових співробітників, щороку понад один мільйон доларів США спрямовується на навчання персоналу, зокрема за кордоном [143].

Універсал Банк активно кредитує МСБ, проте в досить вузькому сегменті – його клієнтами є юридичні особи малого бізнесу (за виключенням представників агробізнесу). Банк конкурує з Райффайзен Банком Аваль, ПУМБ, ПроКредит Банком. У ньому розроблено низку привабливих кредитних продуктів (карту з прямим доступом до рахунку й овердрафт без зобов'язання погашення дебетового сальдо), що дозволяє активно залучати клієнтів на комплексне обслуговування [133].

Активну позицію на ринку кредитування МСБ задекларував ВТБ Банк, який запланував до 2016 р. вдвічі збільшити роздрібний портфель і зайняти не менше 6 % ринку кредитування МСБ. Стратегія банку – активний розвиток беззаставного кредитування (зокрема кредитних карток) та заставних кредитів [135].

Credit Agricole фокусується на роботі з клієнтами МСБ, здебільшого віддаючи перевагу юридичним особам з річною виручкою від 10 до 80 млн грн. Пріоритетним сегментом є кредитування агробізнесу [131].

Свого часу ПУМБ активно кредитував юридичних осіб – представників МСБ. Банк проводив жорстку кредитну політику – виключно під заставне забезпечення, у випадку використання овердрафту – під товари в обороті [145].

Укрсіббанк останнім часом змінив модель роботи з ритейл-клієнтами, фокусуючись на розвитку affluent banking у низці відділень, зокрема й при обслуговуванні клієнтів МСБ. Він планує додатково збільшити доходи за рахунок крос-продажів. Крім того, Укрсіббанк за прикладом Райффайзен Банку Аваль дотримується стратегії утримання клієнтів, розвиваючи нефінансову підтримку шляхом проведення навчальних та інформаційних семінарів [152].

Специфіка діяльності Укргазбанку на ринку кредитування МСБ пов'язана з тим, що він бере участь у багатьох державних програмах і надає кредити на цілі підвищення інвестиційної привабливості МСБ. Тому банк активно використовує практично весь спектр кредитних продуктів для МСБ, зокрема кредитування придбання автомобілів, програму франчайзингу тощо. Фахівці Укргазбанку активно працюють над удосконаленням кредитного процесу, зокрема шляхом використання скорингу для управління кредитними ризиками [150].

Укрексімбанк розвиває напрям кредитування МСБ, віддаючи перевагу «великому» малому та середньому бізнесу (з виручкою до 70 млн грн на рік і кредитним портфелем не більше 100 млн грн). Оцінка кредитних ризиків здійснюється виключно на основі офіційної фінансової звітності. Банк досить жорстко конкурує в цьому сегменті з Райффайзен Банком Аваль, Укрсіббанком, Credit Agricole і ПУМБ. Його ключовими продуктами є заставні кредити на фінансування поточної діяльності та факторинг. Укрексімбанк поки що не планує входити в сегмент мікробізнесу, тож розмір наданих кредитів коливається від 1 до 30 млн грн [151].

50 % структури кредитного портфеля Укрексімбанку займають

короткострокові кредити на фінансування оборотного капіталу МСБ: поновлювані кредитні лінії, овердрафти, факторинг. У 2013 р. банк оновив продуктову лінійку з метою задоволення потреб клієнтів і сформував 25 кредитних продуктів для невеликих компаній, адаптованих до специфіки їхнього бізнесу. Наприклад, торгові підприємства з високою оборотністю коштів зацікавлені в коротких кредитах на 2–3 місяці. Підприємства аграрної сфери, чия діяльність характеризується високою сезонністю, потребують кредитів на поповнення оборотного капіталу терміном на 8–9 місяців. Крім того, Укрексімбанк розробив три нових різновиди овердрафту з більшими розмірами лімітів, у рамках яких діючі та потенційні клієнти можуть скористатися коштами понад залишок на своїх поточних рахунках (до 40 % середньомісячних надходжень на рахунки для кредитів під поручительство власників бізнесу та до 60 % для забезпечених заставою) [151].

Наприклад, овердрафт «Партнерський» для постійних клієнтів банк видає без забезпечення. Для нових клієнтів, які ще не мають постійних надходжень на поточні рахунки в Укрексімбанку, розроблений овердрафт «Йдемо назустріч». У рамках цього продукту кредитування здійснюється під фінансові потоки в інших банках. Основним забезпеченням за таким кредитом є порука власника, додатковим – товари в обороті або інше майно. Вимогою є переведення розрахунків в Укрексімбанк протягом трьох місяців.

Укрексімбанк продовжує зміцнювати лідерські позиції на ринку факторингових операцій в Україні. Він займає провідні позиції на цьому ринку з 2006 р. та накопичив чималий досвід взаємодії з компаніями різних напрямів. У структурі портфеля з факторингового фінансування приблизно рівні частки займають підприємства торгівлі, промисловості й агропромислового комплексу.

Майже половина виданих Укрексімбанком кредитів – це інвестиційні кредити з початковим внеском у розмірі від 20-30 % на цілі розвитку бізнесу, розширення виробництва, купівлю обладнання та техніки. Інвестиційні

кредити видаються, як правило, на 5-7 років. Варто додати, що в 2013 р. в структурі банку відновила роботу лізингова компанія. В якості забезпечення вона приймає широкий спектр активів – від депозитів і техніки до нерухомості та корпоративних прав. Усе залежить від кредитної програми та цілей фінансування. Якщо банк видає цільові кредити на закупівлю обладнання, то воно слугує забезпеченням. Під заставу товарів видаються позики на фінансування оборотних коштів. При кредитуванні представників агросектора заставою зазвичай є майнові комплекси. В якості додаткового забезпечення агрокредитів можуть виступати майбутній урожай і велика рогата худоба. В окремих випадках власники бізнесу пропонують особисті авто та нерухомість [151].

Розподіл повноважень між філіями в процесі розгляду кредитних заявок в Укрексімбанку є досить ефективним. Так, кредитна заявка готується й аналізується на рівні філії, а відділ ризик-менеджменту на рівні головного офісу тільки готує свій висновок (credit risk statement). Водночас філії мають достатньо високий рівень повноважень – видача кредитів до 3 млн грн здійснюється без узгодження з головним офісом, що дозволяє прискорювати процес розгляду кредитних заявок. Нині час проходження заявки зменшився до 3–4 днів. Якщо кредит видається у філії через центральний офіс, то весь процес займає до 7 днів.

Критерії оцінки клієнтів досить консервативні – наявність офіційної фінансової звітності, до півтора років успішної економічної діяльності на ринку. Такий консерватизм забезпечує відносно низький рівень простроченої заборгованості: в Укрексімбанку за кредитами, виданими з 2008 р. (коли банк розпочав активно кредитувати МСБ), частка проблемних не перевищує 7 %. Щодо галузевої структури кредитного портфеля Укрексімбанку, то 20 % припадають на агробізнес, 30 % – виробництво та харчову промисловість, близько 12 % – торгівлю та сферу послуг, 18 % – проекти за програмами енергоефективності (запущено декілька малих гідроелектростанцій у

Вінниці, Хмельницькому та Донецьку, дві сонячні електростанції, інші проекти з альтернативної енергетики). Позитивним фактором є збільшення кредитного портфеля МСБ за рахунок нових позичальників: у 2015 34 % кредитних договорів укладені саме з такими клієнтами [151].

Таким чином, значна кількість вітчизняних банків активно кредитують МСБ, пропонуючи різноманітні кредитні продукти. Через специфіку діяльності МСБ його кредитування здійснюється переважно на короткі терміни, що позначається на терміновій структурі кредитного портфеля вітчизняних банків. Згідно з даними НБУ, найбільша частка позик юридичним особам на кінець 2016 р. була видана на термін до одного року (52,0 %), найменша – понад 5 років (12,0 %), на термін від одного до п'яти років – 36,0 %. Тому найбільшим попитом з боку МСБ користується овердрафт. Таким чином, у контексті завдань нашого дослідження необхідно детальніше зупинитися на особливостях кредитування з метою розробки рекомендацій щодо полегшення його отримання суб'єктами МСБ.

Загалом слід визнати, що фактичні потреби МСБ в кредитних коштах не задоволені через високі ризики та досить жорсткі критерії відбору позичальників. Можна виділити наступні проблеми, що перешкоджають розвитку кредитування МСБ.

По-перше, пасивний тип поведінки вітчизняних банків на ринку кредитування МСБ. З одного боку, банки визнають, що мале підприємство – це досить перспективний напрям кредитування, а з іншого – через зависокі ризики не бажають його розвивати.

По-друге, непрозорість діяльності МСБ, що пов'язана з великою часткою тіньової економіки в Україні. Тобто підприємства з метою ухилення від податків ведуть неофіційну бухгалтерську звітність і можуть навмисне приховувати не тільки реальну інформацію про обсяги виробництва та бізнесу, а й про прострочені борги та кредитну заборгованість.

По-третє, відсутність у МСБ надійної застави або поруки, тому банки в

якості забезпечення приймають приватне майно власників бізнесу або поручителів. Наприклад, поручителями можна вважати фізичних осіб, які володіють не менше 20 % статутного капіталу підприємства.

По-четверте, суттєві труднощі кредитування початку діяльності МСБ, оскільки підставою для виділення кредитування як правило є бізнес план, а підприємці, які лише розпочинають свою діяльність, не володіють навичками складання плану бізнес-плану.

По-п'яте, проблема високих відсоткових ставок, що залежать як від зовнішніх факторів, так і зрілості бізнесу.

По-шосте, проблемою є нестача ресурсної бази банків для видачі довгострокових кредитів. В умовах кризи вони стикнулися з відпливом депозитів і скороченням термінів вкладів. Це суттєво обмежує можливості банків надавати довгострокові позики підприємцям, зокрема на модернізацію основних фондів. Таким чином, малі та середні підприємства втрачають можливість реалізовувати довгострокові проекти.

По-сьоме, високі трансакційні витрати банку на кредитування малих підприємств через нестандартизовані оцінки їхньої кредитоспроможності та процедури видачі кредиту.

По-восьме, високий ризик неплатоспроможності малих підприємств через вразливість до ризику неплатежів з боку великих контрагентів, що призводить до труднощів погашення кредитів.

По-дев'яте, складнощі венчурного кредитування, що фактично неможливе на даному етапі через посилені вимоги до формування резервів і оцінки якості позики, при реалізації заставних прав і роботі з простроченою заборгованістю. У довгостроковій перспективі таке кредитування для банків є вельми багатообіцяючим, особливо якщо мале підприємство має контрактні відносини з великими підприємствами або є його дочірньою організацією.

Для подолання цих проблем традиційно використовується державна підтримка, проте в Україні вона недостатньо ефективна. Останнім часом,

починаючи з 2013 р., вона фактично відсутня, про що свідчить аналіз напрямів державних видатків у 2014–2016 рр. Хоча в Україні є Закон «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р., але в кризові 2013–2014 рр. заходи державної підтримки фактично не фінансувалися. Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні де-факто не виконується з 2013 р. Так само не фінансується в повному обсязі державна програма «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва», в рамках якої суб'єкти малого підприємництва можуть отримати кредит (у середньому 250 тис. грн) для відкриття власної справи або виробництва, переробки та збуту продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій, будівництва та реконструкції виробничих приміщень.

В умовах жорсткої банківської та бюджетної кризи чи не єдиним джерелом фінансової підтримки МСБ в Україні стають міжнародні фінансові організації, що впроваджують низку кредитних програм і технічної допомоги. До них відносяться:

- програма мікрокредитування Німецько-Українського Фонду (фінансування з боку KfW) [140];
- програми кредитування ММСП (мікро-, малих і середніх підприємств) ЄБРР (технічна підтримка здійснюється компанією IPC);
- три нефінансових програми від ЄБРР [136];
- нефінансові програми від IFC (Міжнародна Фінансова Корпорація) [137], зокрема через Мегабанк [137];
- програма підтримки сільгоспвиробників від USAID (Регіональна Місія Агентства США з міжнародного розвитку; проект «Агроінвест») [138];
- Інвестиційний фонд сусідства (NIF) Європейського Союзу [148];
- Датський фонд технічного співробітництва фінансових послуг у сільській місцевості [47].

В Україні найбільш активно функціонує програма Німецько-

Українського Фонду (НУФ). Головною метою діяльності НУФ є посилення конкурентоспроможності приватних малих і середніх підприємств (МСП) України¹¹ шляхом надання їм кредитів для фінансування інвестицій та обігових коштів через обрані банки. Основні вимоги до підприємств наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Умови кредитування для малих і середніх підприємств

Параметр кредиту	Значення
Максимальний розмір кредиту (для МСП)	для фізичних осіб-підприємців і мікропідприємств – 25000 євро
	для малих підприємств – 100000 євро
	для середніх підприємств – 250000 євро
Відсоткова ставка для МСП	ринкова
Валюта кредиту для МСП	гривня, євро
Термін кредиту	для інвестицій в оборотний капітал – 3 роки
	для інвестицій в основний капітал – 5 років

Джерело: [122]

НУФ не має на меті одержання прибутку та не розподіляє між своїми засновниками (учасниками) отримані доходи, що спрямовуються на приріст коштів і використовуються для подальшого кредитування в рамках програм і проектів НУФ. Такий статус НУФ визначений намірами урядових організацій Німеччини й України з метою забезпечити відтворюваність коштів, спрямованих виключно на підтримку МСП. Тому в межах цієї програми банки отримують кошти на досить привабливих умовах (табл. 2.11), що дозволяє їм, зі свого боку, надавати доступні кредити для МСП.

¹¹ Цільовими групами для надання кредитів визначено: приватні підприємці, без створення юридичної особи, що здійснюють свою діяльність у виробничій сфері, сільському господарстві, сфері послуг або торгівлі; мікропідприємства, більша частина власності яких належить приватному сектору і налічують не більше 20 постійних працівників; підприємства, що функціонують у виробничій сфері, сільському господарстві, сфері послуг або торгівлі; малі підприємства, більша частина власності яких належить приватному сектору і налічують не більше 250 постійних працівників і функціонують у виробничій сфері або сфері послуг; середні підприємства, більша частина власності яких належить приватному сектору, за участю німецького середнього спільного підприємства – партнера, частка якого в статутному фонді позичальника становить не менше 30 % і не більше 70 %. Мають не більше 500 постійних працівників і функціонують у виробничій сфері.

**Умови кредитування для банків-партнерів за програмою
мікрокредитування**

Параметр кредиту	Значення
Відсоткова ставка для банків-партнерів	EURIBOR+2,5 % річних
Валюта кредиту для банків	євро
Максимальний розмір кредиту для банків (загальна заборгованість)	до 25 % від регулятивного капіталу НУФ
Термін кредиту для банків	до 5 років
Середній розмір кредиту в портфелі банку-партнера, сформованому в рамках Програми	не повинен перевищувати 50000 євро

Джерело: складено за даними Простобанк Консалтинг [122].

Інші програми міжнародних фінансових організацій (проекти енергоефективності в Україні від ЄБРР, проект «Агроінвест» від USAID) мають вузьку спеціалізацію й акцентовані на розвиток технічної допомоги та консультаційних програм. Проте традиційною проблемою України є низький рівень відповідності МСП вимогам міжнародних організацій, тож кошти, що пропонуються, лишаються невибраними.

Підсумовуючи, відмітимо наступні особливості банківського кредитування МСБ в Україні:

- невеликі розміри та терміни наданих кредитів;
- слабкість охоплення кредитуванням сегмента МСБ (80 % усіх малих підприємств не використовують позики та кредити). За прогнозами рейтингових агенцій вітчизняний ринок кредитування МСБ при збереженні темпів приросту портфеля до 2013 р. (близько 15–18 % у річному вираженні) був би насичений тільки через 10–15 років, а при нинішніх темпах росту кредитування прогнозування ускладнюється;
- традиційна для низькорозвинутих країн галузева структура наданих кредитів – домінування частки кредитів, виданих підприємствам оптової та роздрібною торгівлі, при вкрай незначній частці кредитів на інноваційно-інвестиційні цілі;
- розширення короткострокового кредитування на тлі вдосконалення

стратегій ризик-менеджменту банків, зокрема використання автоматизованих скорингових систем великими банками;

- розвиток комплексного обслуговування МСБ великими банками;
- зниження диверсифікації умов наданих кредитних продуктів;
- утримання діючих клієнтів завдяки новим програмам лояльності;
- зниження темпів зростання простроченої заборгованості за кредитами

МСБ;

– консервативний підхід до впровадження пільгових програм кредитування та жорсткі вимоги до заставного забезпечення та фінансового стану МСБ. Це свідчить про неготовність вітчизняних банків приймати ризики, що виникають при видачі довгострокових кредитів або кредитуванні «старт-апів» МСБ;

– лідерами ринку кредитування МСБ переважно є універсальні банки, а не спеціалізовані на роботі з даним сегментом бізнесу, що не відповідає практиці зарубіжних країн. З урахуванням того, що банківська система України фактично неспроможна забезпечити ресурсами підприємства МСБ, необхідно активізувати державну підтримку та стимулювання процесу кредитування МСБ.

2.3. Особливості організації процесу надання овердрафту суб'єктам малого та середнього бізнесу

За визначенням овердрафт – це короткостроковий кредит (over – понад, draft – проект). Він надається виключно надійним клієнтам шляхом списання коштів з рахунку клієнта понад залишок на поточному рахунку в певному банку в межах заздалегідь обумовленої суми (ліміту). У результаті чого утворюється дебетове сальдо (овердрафт). Тобто саме на суму дебетового сальдо клієнту видається кредит-овердрафт. До видів овердрафту відносять:

- стандартний овердрафт;
- овердрафт авансом – надається клієнтові, який відповідає вимогам банку, з метою залучення (повернення) його на розрахунково-касове обслуговування;
- овердрафт під інкасацію – надається клієнтам, які відповідають вимогам банку та не менше 75 % оборотів за кредитом розрахункового рахунку яких становить грошова виручка, що інкасується (зокрема здана на розрахунковий рахунок самим клієнтом);
- технічний овердрафт – надається клієнтові без урахування його фінансового становища під оформлені на рахунок позичальника платежі (продаж/купівля валюти на біржі, до повернення термінового депозиту або інші гарантовані надходження на рахунок клієнта) [124]. Основні параметри овердрафту наведені на рис. 2.3.

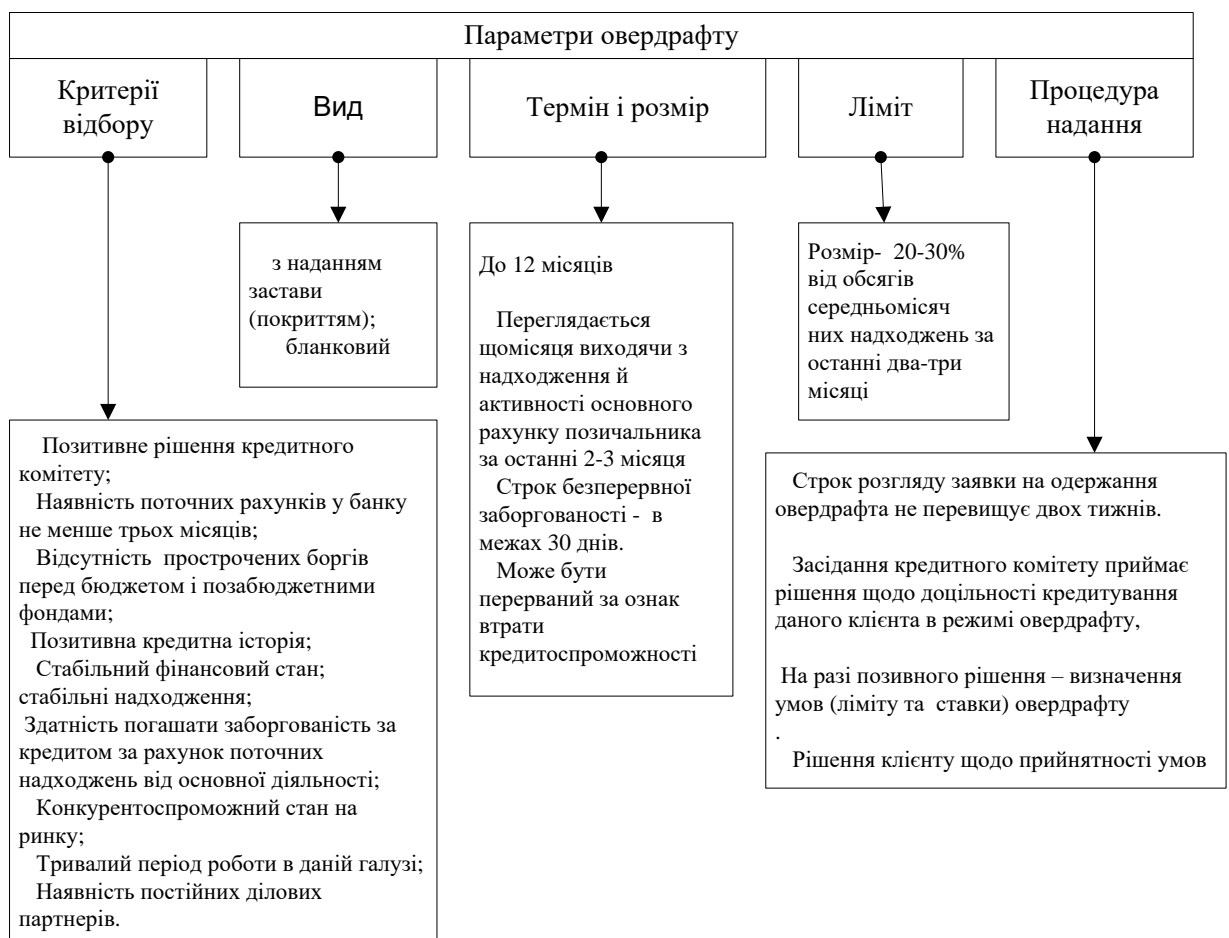


Рис. 2.3. Основні характеристики овердрафту

Джерело: складено автором за [124].

Короткостроковий характер овердрафту робить його не дуже зручним для фінансування капіталовкладень, наприклад, з метою придбання нерухомості чи транспортних засобів, проте ефективним для кредитування під обігові кошти.

Необхідно відмітити, що, як правило, овердрафт не надається сільськогосподарським виробникам, трастовим і страховим компаніям, а також підприємствам, що є фінансовими посередниками, оскільки їх діяльності властиві великі фінансові ризики та сезонність, а тому не відбувається постійного руху коштів за рахунком, що є основною умовою надання овердрафту.

Овердрафт присутній у кредитній лінійці практично кожного банку, але в різних банках можуть суттєво відрізнятися деталі й умови його надання та використання, критерії відбору клієнта, визначення ліміту, термін дії овердрафту, порядок визначення, нарахування та стягнення відсотків і комісійних, співвідношення ліміту кредитування з обсягами надходжень коштів на розрахунковий рахунок підприємства.

Умови надання овердрафту різними банками в Україні наведені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Умови надання овердрафту різними банками

Назва банку	Застава/ Бланк	Сума, тис. грн	Ліміт овердрафту, %	Відсоткова ставка, %	Комісія, %	Термін, міс.	ДС, днів	Основні зміни за місяць. Примітки
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПриватБанк	-/0	1–500		0–24	0,9	від 12	90/ 30	Без змін
Райффайзен Банк Аваль	0/0	5– 2 000/ 3 000	До 50	17–23	0–1	12– 36	90/ 30	Ставки знижені: 90 дн.: 24–23 % 30 дн.: 21–19 %
Credit Agricole	-/0	10– 1 000	10/4 0	20–23	1	12	90	Без змін

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Укрсоцбанк	0/0		50	22	2	12		
Universal Bank	-/0	15–300	30	23–24	1,5	12	Немає	Ліміт 200/300 тис. для нових/старих клієнтів. 23 % – для ЮО, 24 % – для ПО
Укрсіббанк	0/0	2 000	40	18,9/ 20,9	1,9	12	30	Абонплата погодинна, від 0,01 % річних
ПроКредит Банк	0/0	500/ 8 000	30	20–22	500+1 грн	24	Немає	2 продуктів: Овердрафт та «Оптимальний старт». Без змін
ПУМБ	0/-	3	30	19	1	12	30	

Джерело: складено автором за [131, 133, 142, 143, 147, 152, 153].

Для залучення позичальників окремі банки акцентують на тих або інших плюсах овердрафту.

Офіційна інтернет-сторінка ПроКредит Банку вказує наступні переваги овердрафту: миттєвий доступ до кредитних коштів; без щомісячного обнуління; спрощена процедура оформлення; лояльний підхід до застави [143]. На офіційній сторінці Райффайзен Банку Аваль зазначені такі плюси овердрафту [147]: термін погашення збільшено з традиційних 30 до 90 днів; ліквідація тимчасових розривів між надходженням коштів на поточний рахунок клієнта та здійсненням витрат на фінансування господарської діяльності; оперативне здійснення платежів; простота отримання кредитних коштів – оплата платіжних доручень здійснюється без надання додаткових документів (заяв, листів) у банк; можливість отримати фінансування, зокрема без застави; можливість збільшення ліміту кредитування за умови збільшення обороту за розрахунковими рахунками підприємства, відкритими в Райффайзен Банку Аваль; автоматичне погашення відсотків за користування овердрафтом за рахунок надходжень коштів на рахунок суб'єкта МСБ; при погашенні овердрафту в день виникнення заборгованості відсотки за користування кредитними коштами не сплачуються.

Проте суб'єкти МСБ не можуть скористатися всіма перевагами

овердрафту. Наприклад, Райффайзен Банк Аваль декларує «можливість отримання овердрафту без надання додаткових документів», тобто без забезпечення. На практиці це можливо лише для тих підприємств, що мають статус першокласних позичальників, а суб'єкти МСБ не завжди до них відносяться. Крім того, далі зазначено, що банк буде вимагати поручительство кінцевих бенефіціарів (власників бізнесу), що є досить серйозним забезпеченням, яке не може надати суб'єкт МСБ. Примарною також є обіцянка використання овердрафту «без довідки про доходи». Час процесу оформлення овердрафту збігається з часом оформлення кредитного договору, тоді як МСБ потребує швидкого оформлення кредиту. Не завжди дотримується вимога простоти оформлення, оскільки у випадку видачі овердрафту МСБ проводиться повний аналіз фінансового стану позичальника, як і при видачі звичайного кредиту. Деякі банки пропонують овердрафт на умовах, що не залежать від терміну обслуговування в банку, коли при розрахунку ліміту овердрафту враховуються тільки обороти за рахунком підприємства в банку. Проте, як правило, на таку пропозицію також можуть розраховувати лише великі підприємства, а не МСБ.

До умов надання овердрафту, що суттєво ускладнюють його отримання МСБ, також належать наступні [107]:

– досить висока активність підприємства – якщо в позичальника більше половини платежів за розрахунковим рахунком сформовані безготівковими надходженнями, овердрафт може бути надано за таких умов: кількість контрагентів, які сформували зазначені надходження на розрахунковий рахунок позичальника, повинна бути не менше 7, а розрахунковий оціночний період – 30 днів; не менше 40 трансакцій безготівкових операцій за кредитним рахунком клієнта за кожні 30 календарних днів розрахункового періоду; період відсутності надходжень грошових коштів на рахунок позичальника не повинен перевищувати 3 днів;

– якщо в позичальника – МСБ понад половини оборотів за кредитом

розрахункового рахунку сформовані надходженнями грошових коштів від реалізації товарів, виконаних робіт і послуг за готівковий розрахунок, включаючи еквайринг, овердрафт кредит надається за наступних умов: кількість операцій за кредитом розрахункового рахунку клієнта-позичальника не менше 10 протягом кожних 30 календарних днів; період відсутності надходжень грошових коштів на рахунок позичальника не менше 3 робочих днів.

При недотриманні вищевказаних вимог овердрафт позичальникові не надається. Якщо працівники банку, здійснюючи поточний моніторинг, виявлять недотримання умов договору, то ліміт може бути закритий. Наприклад, за наявності простроченої заборгованості понад п'ять днів підприємець може бути позбавлений права користуватися овердрафтом протягом року. Отже, оскільки суб'єкти МСБ підвладні ризику невиконання зобов'язань і затримки платежів, у них часто виникають проблеми з отриманням овердрафту, при всій задекларованій простоті та доступності умов його отримання для суб'єктів МСБ вони не завжди прийнятні.

Різні проблемні ситуації можуть виникнути і при погашенні кредиту. Механізм погашення овердрафту наступний. Починаючи з дня одержання кредиту, кошти, що надходять на розрахунковий рахунок клієнта, списуються в рахунок погашення заборгованості за позичковим рахунком. При такому режимі в підприємства щодня є залишки тільки за одним з рахунків – або позичковим (заборгованість перед банком за овердрафтом), або розрахунковим. За механізмом погашення овердрафт схожий на кредитну лінію та контокорентний кредит, але має низку відмінностей від них¹². Для підприємства-позичальника режим надання та погашення, на перший погляд, є досить вигідним: банк мінімізує витрати за сплатою відсотків за

¹² Наприклад, відмінності овердрафта від контокорента полягають в наступному. При кредитуванні у формі овердрафту поточний рахунок клієнта не тільки зберігається, але й, на відміну від кредитування за контокорентом, існує можливість появи на такому рахунку дебетового сальдо. Це означає, що, не відкриваючи окремого поточного рахунку, клієнт понад свої залишки на рахунку та надходження на нього, дістає право на додаткову оплату розрахункових документів за рахунок ресурсів банку

користування кредитом, самостійно зменшуючи заборгованість за позичковим рахунком. Але вигідність стає неочевидною, якщо порівняти її з додатковими комісіями за договором, розмір яких може залежати від суми невикористаного ліміту кредиту, а також з періодичністю виникнення «перевитрат» за рахунком. Автоматичне списання коштів і погашення кредитних зобов'язань не скасовує автоматичного надання кредиту в разі виникнення перевитрат за рахунком. Тому іноді розмір комісії може перевищити суму економії витрат за сплатою відсотків. Відтак багато вітчизняних підприємств відмовляються від автоматичного режиму погашення кредиту овердрафт і погашають кредитні зобов'язання самостійно у встановлений договором термін, навіть якщо плата за невикористання ліміту відсутня. Самостійне погашення кредиту зазвичай обирають клієнти, які планують виникнення нових кредитних зобов'язань перед банком за овердрафтом.

Отже, при виборі банку, з яким буде укладено договір овердрафту, підприємство повинно планувати власні витрати за овердрафтом на основі прогнозу руху своїх грошових ресурсів і тарифів банку. На жаль, МСБ не завжди може здійснювати такого роду планування.

Низка проблем щодо отримання овердрафту для МСБ пов'язана з визначенням терміну овердрафту (не більше 1 року). У рамках генеральної угоди укладаються окремі угоди терміном до 30 днів, тобто, по суті, щомісяця здійснюється перерахунок ліміту та поновлюється кредит. Фактичне «обнуління» кредиту та необхідність особисто підписувати нову угоду кожного місяця негативно впливають на діяльність МСБ. До того ж, не виключено, що при розрахунку чергового ліміту на наступні 30 днів клієнти (МСБ) стикнуться з відмовою в подальшій пролонгації кредиту через недотримання певних вимог.

При вирішенні завдання полегшення доступу МСБ до овердрафту не можна обійти увагою такий ключовий параметр, як його ліміт, дієва модель

розрахунку якого знижує ймовірність дефолту позичальників. Проте досі немає загальноприйнятого підходу до розробки універсальної методики оцінки величини кредитного ліміту. Традиційно визначення ліміту кредитування є результатом аналізу банком фінансового стану клієнта та ґрунтується на простому правилі – чим краще фінансовий стан будь-якого позичальника, тим більшу суму кредиту він може отримати.

Надмірно високий ліміт кредитування загрожує дефолтом позичальника та виникненням проблемного кредиту для банку. Адже за невиконання клієнтом кредитних зобов'язань нараховуються штрафи, пені, виникає необхідність «збільшення» застави або звернення за новими короткими позиками, що лише збільшує боргове навантаження, погіршує фінансовий стан позичальника, негативно позначається на його відносинах з клієнтами та поставниками. З іншого боку, занижений ліміт кредитування призводить до зниження рентабельності бізнесу клієнта, уповільнення темпів його розвитку. Отже, методику визначення ліміту кредитування можна розглядати як один з інструментів управління кредитним портфелем банку та фінансовим станом позичальника.

Існують різні загальні та приватні, традиційні та нетрадиційні методики розрахунку кредитного ліміту. Їхньою метою є забезпечення оптимального рівня ризиків і прискорення прийняття рішення щодо надання кредиту. Певний банк може використовувати одну з загальноприйнятих методик або розробити власну, виходячи з власної кредитної стратегії.

Більшість загальноприйнятих методик є «рамковими» й являють собою не стільки обґрунтовані оцінки, скільки експертні орієнтири. За спрощеним підходом ліміт овердрафту розраховується як певний відсоток від суми ймовірних надходжень на поточні рахунки клієнта, скорегованих на коефіцієнт зниження, що залежить від рівня ризиків позики. Найбільш обґрунтованим вважається розрахунок ліміту на основі оцінки (зокрема експертної) фінансових показників діяльності підприємства, грошових

потоків і фінансового становища, розмірів забезпечення.

Загальну функцію розрахунку ліміту кредитування можна представити у вигляді наступної формули:

$$ЛО = \min \times (ЗП, МО, ФС, ММЛ), \quad (2.1)$$

де ЛО – ліміт кредитування;

ЗП – забезпеченість позики;

МО – можливість обслуговування кредиту;

ФС – фінансове становище;

ММЛ – максимально можливий ліміт кредитування.

Для розрахунку ліміту бланкового (без забезпечення) овердрафту (ЛО) використовується наступна формула:

$$ЛО = ЛО_3 \times 0,5, \quad (2.2)$$

де ЛО – ліміт бланкового овердрафту;

ЛО₃ – ліміт забезпеченого овердрафту.

Формула розрахунку ліміту забезпеченого овердрафту (ЛО₃) виглядає наступним чином:

$$ЛО_3 = ВП \times Кз \times П, \quad (2.3)$$

де ЛО₃ – ліміт забезпеченого овердрафту;

ВП – ймовірні надходження (вхідні потоки) на поточні рахунки клієнта;

Кз – коефіцієнт зниження надходжень¹³;

¹³ Встановлюється банком самостійно залежно від його кредитної політики

П – відсоток ліміту овердрафту.

Формула розрахунку відсотка ліміту овердрафту (ЛО) наступна:

$$\text{ЛО} = \text{Л}_b + \text{Л}_1, \quad (2.4)$$

де ЛО – відсоток ліміту овердрафту;

Л_b – базовий відсоток ліміту овердрафту в розмірі не більше 25 % (даний % устанавлюється внутрішньобанківськими положеннями) від середньомісячного доходу (виторгу) або середньомісячних кредитних надходжень;

Л₁ – відсоток ліміту овердрафту залежно від лояльності банку до клієнта, виходячи з його фінансових показників (залежить від строку розрахунково-касового обслуговування в банку та надходжень на поточні рахунки клієнта).

Розрахунок імовірних надходжень на поточні рахунки клієнта здійснюється за наступною формулою:

$$\text{Н}_i = (\text{П}_1 + \text{П}_2) \times 0,5 + \text{П}_3, \quad (2.5)$$

де Н_i – ймовірні надходження на поточні рахунки клієнта;

П₁ – загальна сума чистих надходжень на рахунки клієнта за останній календарний місяць¹⁴;

П₂ – загальна сума чистих надходжень на рахунки клієнта за передостанній календарний місяць;

П₃ – загальна сума чистих надходжень, які клієнт планує перевести з інших банків у банк, овердрафтом якого він користується, протягом того

¹⁴ Чисті надходження розраховуються як всі надходження на рахунки клієнта за вирахуванням надходжень від іноземної валюти на поточні рахунки в гривні, з депозитних, трастових позичкових рахунків, у вигляді внесків в уставний фонд, фінансової допомоги, повернення платежів у зв'язку з невиконанням умов договору, результат проводок між поточними рахунками клієнта або між клієнтом та пов'язаними з ним особами

календарного місяця, на який розраховується ліміт овердрафту.

Детальніше зупинимося на параметрах, що визначають розмір ліміту й є критичними для суб'єктів МСБ, а саме на фінансовому стані позичальника та його можливості обслуговувати кредит.

Аналіз фінансового стану позичальника передбачає розрахунок фінансових коефіцієнтів, горизонтальний і вертикальний аналіз бухгалтерської звітності клієнта за попередній період (від 1 року до 6 місяців). Перелік фінансових коефіцієнтів для оцінки фінансового становища формується банком індивідуально, проте з урахуванням вимог НБУ. Зазвичай використовуються наступні показники:

- обороти за кредитом поточного рахунку клієнта в банку за шестимісячний період;
- період обороту матеріально-технічних запасів клієнта¹⁵;
- період обороту дебіторської заборгованості клієнта (рахунків до отримання) в днях¹⁶;
- період обороту кредиторської заборгованості клієнта (рахунків до сплати) у днях¹⁷;
- коефіцієнт покриття (ліквідності)¹⁸;
- оцінка якості топ-менеджменту клієнта.

Також враховуються такі фактори, як кредитна історія клієнта; регулярність його фінансової звітності, галузь економіки, в якій працює підприємство; його ринкова позиція; рентабельність; наявність експорту¹⁹; залучення прямих іноземних інвестицій. Безсумнівно, врахування усіх цих

¹⁵ Відношення балансової вартості матеріально-технічних запасів на звітну дату до виручки від реалізації за звітний період, помножене на кількість днів у періоді

¹⁶ Відношення дебіторської заборгованості на звітну дату до виручки від реалізації за звітний період, помножене на кількість днів у періоді

¹⁷ Співвідношення кредиторської заборгованості на звітну дату до виручки від реалізації за звітний період помножений на кількість днів у періоді

¹⁸ Відношення поточних активів до поточних пасивів

¹⁹ Овердрафтний кредит у всіх банках оформляється в будь-якій валюті, в якій відкрито розрахунковий рахунок позичальника, і супроводжується обов'язковим аналізом надходжень коштів на рахунок. Але при цьому, якщо у позичальника є овердрафт по одному рахунку в гривнях, то другий овердрафт - в іноземній валюті, навіть якщо він буде в межах ліміту кредитування, надано не буде. Таким чином, овердрафт відкривається в одному банку, тільки за одним рахунком.

факторів важливе для вірної оцінки ризиків ненадходження коштів і, відповідно, для встановлення обґрунтованої величини ліміту овердрафту, проте для МСБ не всі перелічені фактори можна достовірно оцінити та не всі вони мають позитивні значення.

У більшості випадків банк бере до уваги тільки надходження на розрахунковий рахунок від діяльності позичальника – суб'єкта МСБ, не враховуючи інші надходження²⁰. Якщо в позичальника за розрахунковим рахунком, за яким розраховується ліміт кредитування, протягом кожних звітних 30 днів є безготівкові надходження, що в сумі перевищують 20 % загального обсягу від одного контрагента, вони не враховуються при розрахунку ліміту. Це суттєво зменшує ліміт овердрафту для МСБ.

Можливість обслуговування кредиту визначається за результатами комплексного аналізу діяльності позичальника за попередній період (як правило, 6–12 місяців) і відповідних прогнозів, виходячи з інформації про плани розвитку, цільового використання кредитних коштів, розвитку галузі потенційного позичальника, наявності сезонності тощо. Для погашення відсотків за кредитом використовуються вільні грошові кошти, що залишаються в розпорядженні позичальника після усіх витрат (що входять до собівартості та не включаються до її складу). Тому розмір ліміту прив'язується до величини чистого прибутку та позитивного грошового потоку підприємства. Для виявлення ліміту овердрафту можливість обслуговування кредиту визначається на підставі розрахунку

²⁰ 1) обороти по кредиту розрахункового рахунку позичальника в частині отриманих кредитів банку; 2) кошти, отримані клієнтом за кредитними договорами з іншими банками, а також договорами позики і будь-яким іншим договорами, що передбачають запозичення коштів; 3) кошти, отримані клієнтом від третіх осіб в погашення раніше виданих Клієнтом позик цим або іншим особам; 4) кошти, перераховані клієнтом третім особам і повернуті цими або іншими особами за будь-якої підстави; 5) кошти, що надійшли на рахунки клієнта і не належать йому (в т.ч., але не виключно, за договорами комісії, інвестування, спів інвестування); 6) надходження грошових коштів з інших рахунків клієнта, відкритих в банку (в тому числі депозитних) і в інших банках; 7) обороти по кредиту рахунку клієнта в частині відображення на них конверсійних операцій (з метою недопущення повторного рахунку); 8) обороти по кредиту рахунку позичальника від продажу / погашення депозитних сертифікатів і векселів банку (за винятком випадків розрахунку з клієнтом векселями банку за поставлені товари, виконані роботи і надані послуги); 9) обороти по кредиту рахунку клієнта щодо повернення коштів з рахунків формування покриття за акредитивами; 10) обороти по кредиту рахунку клієнта, сформовані платежами по контрактах, при надходженні яких заборгованість за кредитами банку стає терміновою до погашення

середньомісячної величини чистих кредитових оборотів, реєстру укладених контрактів і очікуваних надходжень, середньомісячної величини виручки, чистого прибутку за поточний рік і відповідний період попереднього року (аналіз так званого cash flow не вважається необхідним). Виявлення збитків є підставою для зменшення ліміту.

На наш погляд, для розрахунку ліміту овердрафту для МСБ доцільно застосовувати спрощену методику, що полягає у визначенні максимально допустимого розміру планового дебетового сальдо на рахунку позичальника, що може виникнути протягом операційного дня в результаті перевищення суми платіжних доручень позичальника над залишком на його рахунок у формі частки зарахувань на рахунок (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Визначення ліміту овердрафту для суб'єктів малого та середнього бізнесу²¹

Період обслуговування клієнта в банку	Максимально допустимий розмір планового дебетового сальдо як частка надходжень на рахунок клієнта		
	до 30 %	30-70 %	більше 70 %
Більше 12 місяців	40	45	60
Від 6 до 12 місяців	35	40	45
Від 2 до 6 місяців	30	35	40
Менше 2 місяців	25		

Джерело: [202]

Розмір ліміту також не може перевищувати середньомісячний оборот коштів за рахунком позичальника або максимально допустиму суму заборгованості, яку може мати позичальник за даним видом кредиту (з урахуванням нарахованих, але непогашених відсотків) протягом строку дії договору.

Наприклад, розглянемо наступну ситуацію. Підприємство звертається в банк за кредитом овердрафт на поповнення обігових коштів у розмірі 20 тис. грн. При цьому в якості застави клієнт пропонує нерухоме майно заставною

²¹ Дані співвідношення можуть відрізнятися в різних банках

вартістю 25 тис. грн. Фінансове становище клієнта оцінюється не гірше, ніж «середнє». У цьому випадку ліміт кредитування розраховується як 30–50 % від «чистих» кредитових оборотів за рахунком клієнта в банку-кредиторі або іншому банку, якщо розрахунковий рахунок відкритий не в банку-кредиторі. Доступний ліміт овердрафту від оборотів в іншому банку може становити 25–35 %. При цьому термін встановлення ліміту, як правило, не перевищує трьох місяців, а величина ліміту не фіксується та може бути переглянута, виходячи з фактичної величини оборотів за попередні три місяці²².

Якщо середньомісячний оборот підприємства в процесі користування овердрафтом зростає, банк як за заявою позичальника, так і самостійно може переглянути ліміт у напрямі збільшення. Проте для суб'єктів МСБ така ситуація є скоріше винятком, ніж правилом. Аналіз практики надання овердрафту у вітчизняних банках виявив, що можливість збільшення його ліміту в разі зростання оборотів на розрахунковому рахунку дійсно існує, але для цього позичальник повинен пройти повний цикл оформлення нового ліміту кредитування, фактично – оформити новий кредит. Також ліміт може бути змінений у випадку зміни кон'юнктури ринку, грошово-кредитної політики, рівня інфляції, облікової ставки НБУ, податкового законодавства, погіршення фінансового стану клієнта²³ [99]. Така ситуація більш вірогідна й означає, що МСБ може стикнутися зі зміною ліміту овердрафту за незалежних від нього причин, що підвищує ризики користування ним.

Вищенаведена модель розрахунку ліміту кредитування вкрай проста, але, як показало наше приватне опитування працівників банків, саме такого роду моделі використовуються в більшості банків. З метою підвищення ефективності модель розрахунку ліміту кредитування може бути доповнена ймовірнісною моделлю настання дефолту позичальника. Якщо ймовірність

²² У період дії договору овердрафту ліміт може змінюватися помісячно протягом перших двох днів місяця на основі звітності клієнта на останню звітну дату. Дані беруться з кредитної справи клієнта – суб'єкта МСБ за наявності діючих кредитів у банку або по запиті від клієнту; по-третє, при погіршенні фінансового стану клієнта

²³ Клієнт письмово повідомляється про заплановане зменшення шляхом відправки письма з повідомленням о врученні за 10 робочих днів до дати встановлення нового ліміту. Як правило додаткове пункт щодо зменшення ліміту овердрафту не укладається і додаткових змін у договір не вносить забезпечення або поручительства не вимагається

дефолту потенційного позичальника перевищує допустимий для банку рівень, ліміт кредитування може бути знижений до нуля. Крім цього, за наявності в банку відповідних внутрішньобанківських моделей можливе встановлення ліміту кредитування, виходячи з кредитного рейтингу позичальника. Але в цьому випадку необхідно буде здійснювати розрахунок зміни кредитного рейтингу як імовірність зміни класу кредитоспроможності в майбутньому, що відповідає міжнародним практикам і дозволяє якісно підвищити рівень оцінки кредитоспроможності позичальників.

Важливе значення для підвищення доступності овердрафту для МСБ має прийнятна плата за його використання, що складається з наступних компонентів: відсоток за кредит; плата за ведення овердрафту, встановлена в річних відсотках від величини ліміту кредитування. У середньому в Україні плата за ведення послуг за овердрафтом (комісійні) становить близько 1 % за кожен тридцятиденний транш (за один місяць)²⁴. Відсоткова ставка за користування овердрафтом встановлюється індивідуально для кожного позичальника²⁵, залежить від ступеня «ризикованості» клієнта-підприємства для банку, оборотів підприємства, термінів овердрафту [100] та розраховується за наступною формулою:

$$СП = ОБ \times ПС / 365 \times КД, \quad (2.6)$$

де СП – сума відсотків;

ОБ – основний борг за кредитом овердрафт (величина дебетового сальдо);

ПС – відсоткова ставка за кредитом овердрафт;

²⁴ Існує також певний перелік платежів, за яким плата за користування овердрафт не стягується, а саме витрати: на погашення кредитів іншим банкам; на видачу або погашення позик третім особам; на придбання будь-яких цінних паперів, погашення власних векселів та векселів третіх осіб; на придбання часток у статутному капіталі інших підприємств; на переказ грошових коштів з одного рахунку позичальника на інший, не рахуючи перерахувань, пов'язаних з виплатою заробітної плати. Необхідно обов'язкове документальне підтвердження залучення коштів на виплату зарплат. Причому до надання в банк підтверджуючих документів здійснюється блокування наданого ліміту по рахунку на всі наступні операції.

²⁵ Відсотки за овердрафтом можуть розраховуватись щоденно на суму, що не перевищує залишку коштів на рахунку, або щомісяця, виходячи з фактичної кількості днів користування овердрафтом та фактичних залишків по рахунку «овердрафт».

365 – кількість днів у році;

КД – кількість днів використання кредитних коштів.

На вартість користування овердрафтом для МСБ впливає комісія, що пов'язана з резервуванням коштів для забезпечення кредитування рахунку клієнта відповідно до укладеного договору. Нарахування комісії здійснюється у вигляді відсотка від встановленої суми ліміту овердрафту при укладанні договору овердрафту або від суми збільшення ліміту при укладанні додаткової угоди про зміну ліміту овердрафту. Термін сплати комісії – в день її нарахування, тобто в день підписання договору овердрафту. Оплата комісії здійснюється шляхом списання коштів з поточного рахунку клієнта (оплата комісії може виконуватися за рахунок наданого клієнту ліміту овердрафту). Загалом, виходячи зі специфіки МСБ, можна систематизувати переваги та недоліки овердрафту для МСБ порівняно з іншими кредитними продуктами наступним чином (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Переваги та недоліки овердрафту для малого та середнього бізнесу

Джерело: складено автором складено за [107, 124, 168].

Отже, в процесі використання овердрафту в суб'єктів МСБ може виникнути низка проблемних моментів, подолання яких потребує покращення організації процесу надання кредиту банком.

Таким чином, овердрафт є зручним і доступним джерелом фінансування потреб малих і середніх підприємств у фінансових ресурсах:

- для підприємства, що має стабільні щотижневі взаєморозрахунки з банком (у середньому не менше 6-10 надходжень на рахунок на тиждень);

- для своєчасного проведення розрахунків, коли витрати тимчасово перевищують надходження грошей на рахунок, покриття «технічних» потреб у грошах;

- для покриття тимчасових потреб клієнта в коштах, насамперед, для поповнення оборотних коштів (придбання та створення товарно-матеріальних цінностей, пов'язаних із сезонністю, на виплату заробітної плати, платежі в бюджет, інші виробничі витрати);

- для торгово-посередницьких і будівельних, а також підприємств сфери послуг, які стикаються з нерегулярними надходженнями від поточної діяльності (реалізації продукції), що не завжди дозволяє покривати видатки в певний період часу;

- для підприємств, що стикаються з потребою оперативного фінансування невідкладних витрат через виникнення тимчасових розривів у обігу коштів, що проходять за рахунками.

Ключовими умовами ефективності овердрафту для банку та позичальника – суб'єкта МСБ є правильне визначення та вчасне коригування ліміту овердрафту, а також удосконалення організації укладання кредитного договору про надання овердрафту.

За результатами проведеного аналізу можемо надати наступні рекомендації щодо підвищення доступності овердрафту для МСБ:

- розрахунок ліміту овердрафту слід здійснювати на основі аналізу 90-денного терміну кредитового обороту за рахунками клієнта – суб'єкта МСБ за простою формулою [123]:

$$ЛО = КО/2, \quad (2.7)$$

де ЛО – розрахунковий ліміт овердрафту;

КО – мінімальний усічений місячний кредитовий оборот за розрахунковим рахунком клієнта²⁶; [123].

– при укладанні договору банківського рахунку доцільно одразу передбачити можливість одночасного підписання угоди про овердрафт. Для цього за системою дистанційного банківського обслуговування (ДБО) направити запит на відкриття ліміту. Після того, як операційний підрозділ банку залежно від оборотів підприємства встановить ліміт і отримання по каналу ДБО підтвердження про початок дії ліміту, підприємству слід використати його протягом 90 днів. Потім слід здійснити перерахунок ліміту та повністю погасити овердрафт кредиту. Погашення відсотків доцільно здійснювати щомісяця, щоб уникнути нагромадження певних сум заборгованості;

– надавати овердрафт необхідно відповідно до обороту за рахунками підприємства в різних валютах;

– включати до розрахунку ліміту овердрафту надходження коштів від продажу векселів банку;

– при розрахунку ліміту овердрафту для позичальника – суб'єкта МСБ банку слід розглянути можливість не виключати з обороту безготівкових грошових коштів за розрахунковим рахунком позичальника суму, яка перевищує 20 % загального обсягу коштів, що надходять від одного контрагента, та враховувати в розрахунку ліміту кредитування 50 % від такої суми;

– оскільки ліміт овердрафту розраховується, виходячи з оборотів за рахунком позичальника – суб'єкта МСБ, не завжди є потреба робити

²⁶ Мінімальний усічений місячний кредитовий оборот за розрахунковим рахунком клієнта у банку визначається таким чином: 1) від кожного місячного кредитового обороту за розрахунковим рахунком за останні три повні місяці віднімаються по три максимальні надходження протягом відповідного місяця (отримані кошти за кредитами не враховуються); 2) з отриманих у січених оборотів (за 3 місяці) вибирається місяць із найменшими оборотами, який використовується у подальших розрахунках [123]

розгорнутий фінансовий аналіз позичальника. Достатньо перевірити клієнта за системою ДБО на наявність так званих «Стоп-Факторів», до яких відносяться стабільна збитковість позичальника та негативна величина чистих активів.

Схематично надання овердрафту наведено на рис. 2.5.

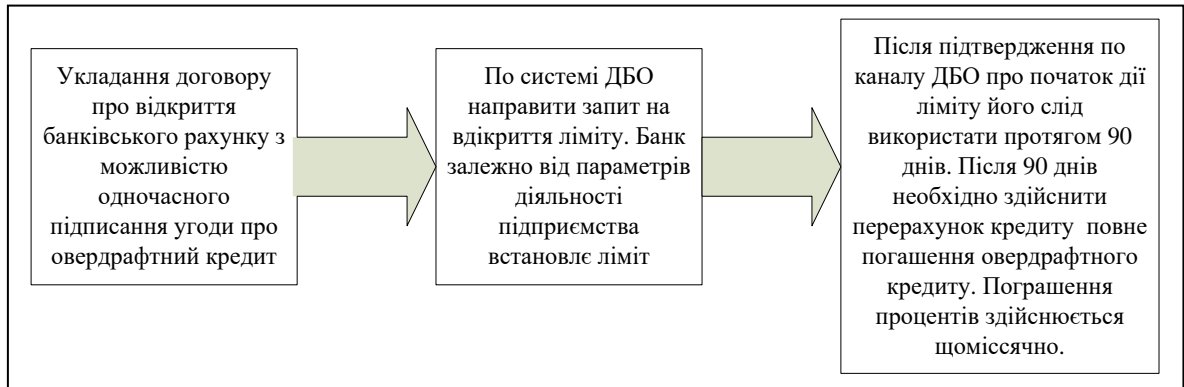


Рис. 2.5. Схема надання овердрафту малому та середньому бізнесу.

Застосування такої схеми надання овердрафту дає можливість вирішення наступних завдань:

- скоротити термін прийняття рішення щодо укладання кредитного договору, зменшити час розгляду заяви на кредит до одного дня, що є важливим для позичальника;
- знизити витрати банку на розгляд заявки щодо надання овердрафту шляхом стандартизації його надання;
- підвищити можливості МСБ планувати свої грошові потоки.

Висновки до розділу 2

1. Аналіз структури, динаміки й особливостей кредитування МСБ в Україні засвідчив його стагнацію: зростання відсоткових ставок за падіння прибутків МСБ в 2014–2015 рр. зробило кредити фактично недоступними для малих і середніх підприємств. У складних кризових умовах банківське

кредитування МСБ в Україні має наступні особливості:

- незначна частка суб'єктів МСБ, що користуються банківськими кредитами (80 % малих підприємств не використовують позики та кредити), та домінування в кредитному портфелі банків кредитів суб'єктам оптової та роздрібної торгівлі при фактичній відсутності кредитів інноваційним підприємствам;

- скорочення термінів надання кредитів МСБ при відносно незначній частці їх прострочених кредитів;

- посилення комплексності обслуговування МСБ з боку великих банків при недостатній диверсифікації умов наданих кредитних продуктів.

2. Специфіка МСБ визначає його попит на переважно універсальні кредитні продукти (комплексні кредитні схеми, торговельне фінансування, документарні продукти, послуги «cash-management» тощо), а також кредити, що відрізняються швидкістю оформлення (насамперед овердрафт), при одночасній потребі в більш гнучкому, індивідуальному та структурованому підході до умов кредитування клієнтів.

3. Аналіз практики надання овердрафту МСБ в Україні засвідчив, що ключовими умовами його ефективності для банку та доступності для позичальника є правильне визначення та вчасне коригування ліміту овердрафту на основі моніторингу квартальних показників звітності клієнта, а також удосконалення організації укладання кредитного договору щодо овердрафту, що дозволить скоротити термін прийняття рішення щодо укладання кредитного договору; знизити витрати банку на розгляд заявки на надання овердрафту; розширити можливості МСБ планувати свої грошові потоки.

4. Важливим методом зниження ризиків банківського кредитування є вдосконалення методик оцінки кредитоспроможності, що має свою специфіку використання щодо суб'єктів МСБ. Банки не завжди можуть адекватно оцінити їхню кредитоспроможність, оскільки:

- існують фактори, які складно кількісно оцінити, зокрема репутація

позичальника, характер взаємовідносин банку з підприємством тощо;

- велика кількість факторів впливають на рівень кредитоспроможності на мікро- та макрорівнях, які не завжди можна передбачити й оцінити;
- кредитоспроможність суб'єкта МСБ певною мірою залежить від стадії його розвитку, тому її слід враховувати в методиках оцінки;
- складно зробити прогноз діяльності позичальника, оскільки банку важко визначити тенденції, після видачі позики необхідно аналізувати та відстежувати фінансовий стан позичальника;
- існує проблема достовірності інформації;
- складно якісно оцінити ступінь диверсифікації бізнесу, галузеву специфікацію та менеджмент фірми.

Перелічені проблеми призводять до ускладненої процедури оцінки кредитоспроможності суб'єктів МСБ; обумовлюють високі кредитні ризики та нижчу дохідність кредитування суб'єктів малого підприємництва, що можуть змінюватися залежно від стадії розвитку підприємства й ускладнюють практику кредитування підприємств на початковому етапі їхнього створення (так звані кредити «старт-ап»).

5. Проведене дослідження сучасних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників – суб'єктів МСБ надало підстави для висновку про доцільність використання аналізу грошових потоків, розвитку методів отримання достовірної інформації шляхом формування кредитного досьє на позичальників і використання управлінської інформації, застосування додаткових процедур виїзних перевірок фінансово-матеріального становища підприємства.

Основні положення розділу викладені в публікаціях автора[56, 59, 61–63, 68].

У розділі використано праці учених [23; 24; 28; 29; 31; 41; 42; 47; 48; 50; 53; 76; 78; 86; 87; 99; 102; 107; 108; 110; 116; 123; 124; 131; 132; 133; 135; 136; 137; 138; 139; 140; 141; 142; 143; 145; 148; 147; 150; 151; 152; 153; 161; 165; 166; 168; 169; 177; 179; 180; 189; 202; 204; 207; 208].

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1. Покращання інституційного забезпечення банківського кредитування малого та середнього бізнесу

За результатами аналізу тенденцій та особливостей кредитування банками МСБ було визначено низку проблем, що перешкоджають його розвитку:

- проблеми нестабільності зовнішнього середовища;
- проблеми організаційно-правового характеру;
- матеріально-фінансові проблеми банківської системи та МСБ;
- проблеми недостовірності та неповноти інформації.

Основним фактором, що не сприяє розвитку банківського кредитування загалом і МСБ зокрема, є надзвичайно складна ситуація в Україні – нестабільне політичне, економічне та зовнішньополітичне становище. Вкрай низька прибутковість (часто збитковість) діяльності банків і більшості підприємств реального сектора економіки руйнує базові умови функціонування кредиту – стримує формування доданої вартості, що перерозподіляється банками. У кризових умовах інструментарій, що використовується банками для кредитування МСБ, не завжди відповідає потребам та особливостям останнього. Недосконала нормативна база стримує розвиток кредитних механізмів, а в умовах кризи комерційні банки не прагнуть до нововведень. Вагомою проблемою банків є відсутність методики аналізу кредитного ризику на етапі моніторингу повернення кредиту, адже часто проблемна заборгованість пов'язана з настанням кризових ситуацій у життєвому циклі розвитку суб'єкта МСБ.

Вітчизняні банки дотепер не мають ефективного страхування підвищеного ризику кредитування МСБ, що забезпечує його зниження до прийнятних величин. В Україні відсутня система інститутів гарантій, страхування та моніторингу ризиків, адаптованого до специфіки стадій життєвого циклу суб'єкта МСБ.

Без вирішення зазначених проблем активізувати банківське кредитування МСБ вкрай складно. Наш підхід до напрямів вирішення проблем кредитування МСБ та можливих суб'єктів, що реалізовуватимуть відповідні заходи, схематично представлений у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу, суб'єкти та напрями їх вирішення

Проблема	Суб'єкт	Напрямок вирішення
1	2	3
Нестабільність зовнішнього середовища	Держава	Проведення антикризової політики Послідовна модернізація економіки Впровадження міжнародного досвіду підтримки кредитування МСБ
	НБУ	Ефективне виконання НБУ своїх функцій щодо забезпечення стабільності національної валюти
	Банки	Зміцнення та покращення власного фінансового стану Удосконалення механізмів співпраці з МСБ
Проблеми організаційно-правового характеру	Держава	Удосконалення заставного законодавства Розвиток державно-приватного партнерства Формування інфраструктури підтримки кредитування МСБ
	НБУ	Диференційований підхід до банків і застосування пом'якшених вимог банківського регулювання до тих банків, що активно кредитують МСБ
	Банки	Удосконалення внутрішніх методик оцінки ризиків і кредитоспроможності Удосконалення організації кредитного процесу Розробка переліку стандартних кредитних продуктів, адаптованих до специфіки МСБ
Матеріально-фінансові проблеми банківської системи та МСБ	Держава	Формування та реалізація державних програм підтримки МСБ Налагодження співпраці з МФО Перекладання венчурного фінансування на іноземних інвесторів Розвиток системи гарантій Реалізація програм пільгового кредитування малого та середнього бізнесу Стимулювання банків до кредитування МСБ через запровадження податкових пільг

1	2	3
Матеріально-фінансові проблеми банківської системи та МСБ	НБУ	Послідовне зниження відсоткової ставки Уточнення методики розрахунку показника ліквідності без використання підвищувального коефіцієнта на інвестиційні кредити для малого та середнього бізнесу Удосконалення підходів до формування банками резервів
	Банки	Капіталізація Дотримання вимог НБУ та коефіцієнтів ліквідності Виявлення неефективних процесів організації кредитування Посилення мотивації персоналу банку до надання кредитних послуг підприємствам малого та середнього бізнесу Розробка комплексних кредитних продуктів для МСБ Впровадження системи моніторингу застави
Проблеми інформаційного характеру: недовіра до МСБ, непрозорість і високі трансакційні витрати кредитування МСБ	Держава	Підвищення прозорості ведення бізнесу Єдиний електронний документообіг між банком, державою та підприємством Удосконалення інформаційного забезпечення шляхом реалізації Програми інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств
	НБУ	Створення єдиної бази кредитних історій МСБ (кредитного реєстру)
	Банки	Зміна підходу до бізнес планування в банку Удосконалення методики скорингу через впровадження експрес-аналізу фінансового стану позичальника Розвиток систем онлайн-обслуговування Підвищення кваліфікації співробітників банку

Джерело: [86]

Вирішити завдання активізації банківського кредитування МСБ можливо лише об'єднаними зусиллями держави, МФО, НБУ, банків і представників МСБ на засадах системності та планованості. Це потребує формування системи банківського кредитування суб'єктів МСБ, інституційна схема якої наведена на рис. 3.1.

«Макрорівень» – це Уряд, НБУ й інші державні органи, що мають повноваження у сфері регулювання банківського кредитування. Вони опікуються вдосконаленням нормативно-законодавчої бази та формуванням і реалізацією державних програм сприяння розвитку кредитування МСБ.

На цьому рівні значну роль відіграють міжнародні фінансові організації, що надають кредитні кошти для кредитування суб'єктів МСБ.

Серед таких МФО можна назвати Міжнародну фінансову корпорацію (IFC), ЄБРР, що реалізує програми через Фонд підтримки малого бізнесу, Агентство міжнародного розвитку.

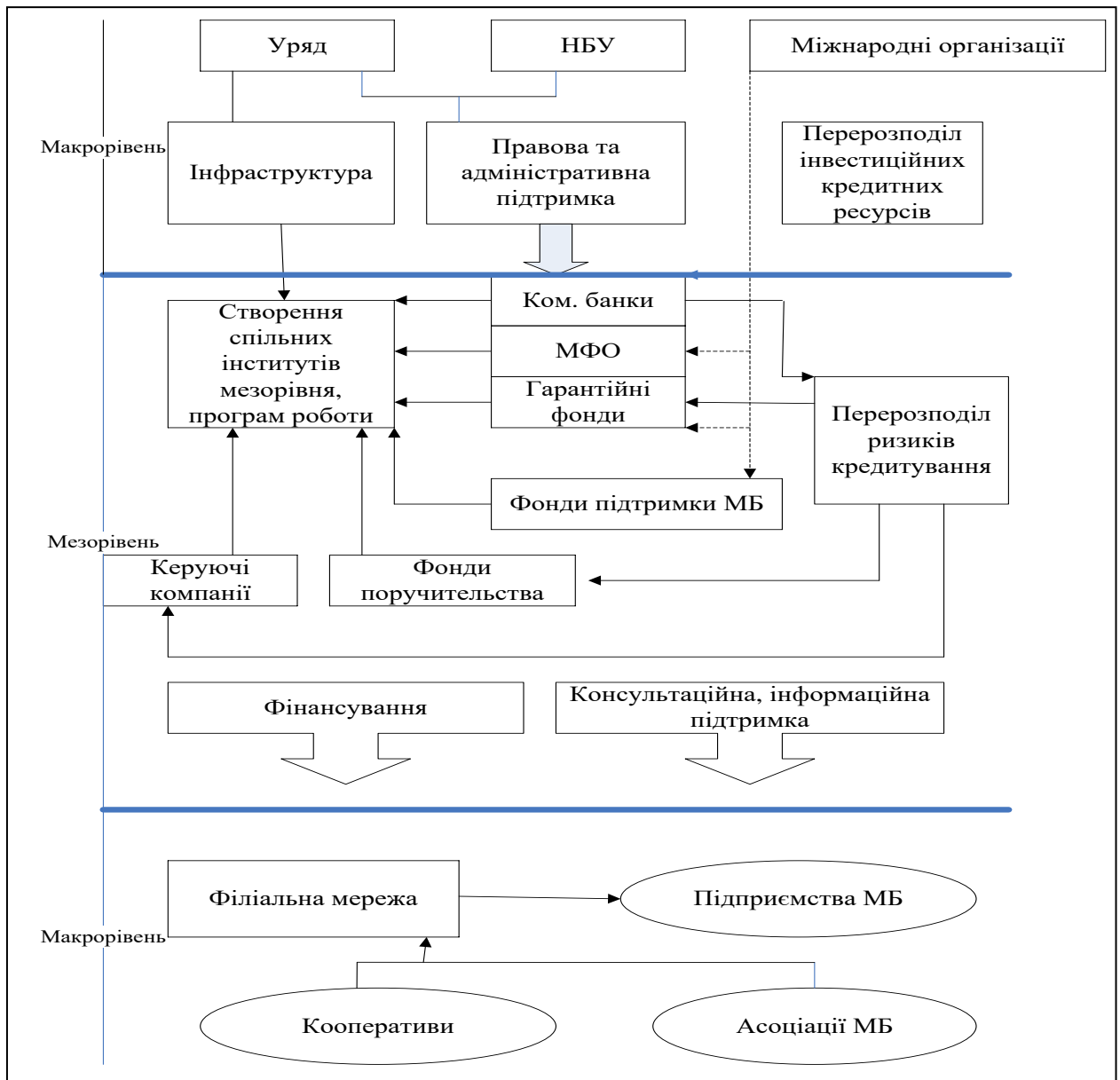


Рис. 3.1. Схема інституційної структури системи підтримки кредитування малого та середнього бізнесу

Джерело: складено за [205].

Завданнями суб'єктів цього рівня, по-перше, є розробка системи цілей із чітким виділенням довгострокових і закріпленням їх на законодавчому рівні. По-друге, застосування програмно-цілевих методів, що забезпечують взаємозв'язок і узгодженість заходів за термінами, ресурсами та суб'єктами,

а також організацію процесу управління та контролю за результатами для недопущення суперечностей між діями держави, НБУ та банків. По-третє, реалізація заходів, що стосуються поліпшення зовнішнього середовища розвитку банківського кредитування, та внутрішніх заходів окремих банків щодо вдосконалення кредитного процесу.

«Мезорівень» – це керівництво банків, фонди підтримки малого бізнесу, фонди поручительства, гарантійні фонди, мікро-фінансові організації, керуючі компанії. Інститути цього рівня системи кредитування МСБ повинні виконувати такі завдання: перерозподіл ризиків між банками та посередниками (гарантійними фондами та фондами поручительства); акумулювання та розподіл коштів інвесторів (зокрема МФО); розробка програм державної підтримки банківського кредитування МСБ; консультування МСБ.

«Мікрорівень» – це філії банків і МФО, філії та представництва фондів підтримки МСБ. Стратегічними завданнями інститутів цього рівня кредитування є розширення територіального охоплення, відкриття нових точок продажу кредитних послуг, нарощування обсягів кредитування, зокрема через розширення клієнтської бази. На цьому рівні можна виділити асоціації підприємців і кооперативи, які при створенні сприятливих умов з боку банків можуть стати частиною системи та виконувати функції просування кредитних продуктів, складання бази своїх членів і надання інформації для більш детального опрацювання в банку.

До завдань банків щодо вдосконалення кредитного процесу відносимо наступні.

1. Зниження ризиків шляхом удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника, розробки та застосування банками власної (оригінальної) методики фінансової оцінки позичальника (як правило, скорингу), заснованої на управлінській звітності клієнта та з урахуванням стадій його розвитку.

Ключовою проблемою в процесі оцінки кредитоспроможності позичальника є отримання достовірної інформації, оскільки:

- офіційні фінансові звіти позичальника можуть бути складені за термін понад три місяці, що знижує актуальність фінансових даних;

- підприємства свідомо завищують витрати та занижують доходи для мінімізації сплати прямих податків, а також намагаються застосувати схеми прискореної амортизації, тому оцінка основних засобів не завжди об'єктивно відображає їхню поточну залишкову ринкову вартість;

- приватні підприємці, а також підприємства, які працюють на спрощеній системі оподаткування, взагалі не формують офіційну бухгалтерську звітність через специфіку режиму оподаткування.

Таким чином, офіційна фінансова звітність суб'єктів МСБ не завжди достовірно відбиває їхню реальну платоспроможність. Це слугує вагомим аргументом на користь розробки банками власної методики оцінки кредитоспроможності як підґрунтя для винесення професійного судження, що має здійснюватися індивідуально для кожного підприємства на основі оперативної управлінської звітності, складеної банківськими висококваліфікованими фахівцями.

2. Урахування відмінностей у діяльності та веденні бухгалтерської звітності товариств та індивідуальних підприємців, які є основною групою позичальників у сегменті МСБ. Ці позичальники мають свою специфіку залежно від видів, масштабів, форм власності бізнесу. Як правило, чим більше підприємство та його обороти, тим більше інформації про його фінансово-господарську діяльність міститься в бухгалтерських документах. Тому товариства з обмеженою відповідальністю можуть надавати більше інформації про свій бізнес, але вона потребує перевірки.

Для індивідуальних підприємців характерною є спрощена форма бухгалтерської звітності й оподаткування, що знижує її інформативність та ускладнює аналіз їхньої діяльності. Індивідуальні підприємці не завжди

оформлюють основні форми фінансової звітності бухгалтерського обліку. Проте це не повинно бути підставою для не проведення аналізу їхньої діяльності та відмови в кредитуванні.

3. Проведення розширеної порівняно з рекомендаціями Положення НБУ оцінки кредитоспроможності позичальників – суб'єктів малого підприємництва за методикою грошових потоків і в розрізі показників, об'єднаних у блоки, на декілька звітних дат, щоб прослідкувати динаміку²⁷. Такими блоками можуть стати.

Перший блок – аналіз коливань у динаміці виручки від реалізації. Це надає можливість визначити сезонність діяльності підприємства, що має важливе значення для складання плану погашення кредиту. У разі виявлення сезонних коливань виручки графік погашення слід синхронізувати з такими коливаннями. Це дозволить запобігти виникненню проблемної заборгованості, викликаній об'єктивними причинами.

Другий блок – це оцінка прибутковості за наступними видами: рентабельність активів, рентабельність продаж; рентабельність діяльності.

Третій блок – оцінка оборотності ресурсів: оборотність поточних активів; період оборотності грошових коштів; оборотність запасів; оборотність дебіторської заборгованості; оборотність кредиторської заборгованості.

Четвертий блок – аналіз боргового навантаження та його погашення.

П'ятий блок орієнтований на оцінку покриття наступних статей балансу: загальної заборгованості; чистої заборгованості; витрат на відсоткові виплати.

Шостий блок – аналіз динаміки коефіцієнту поточної ліквідності.

Завершальним і важливим фактором оцінювання може стати оцінка

²⁷ Для об'єктивної оцінки фінансового стану позичальника достатньо аналізу за п'ять звітних періодів (для діючого підприємства), проте в окремих випадках потрібен звіт про фінансові результати за останні 3–12 місяців, для суб'єкта МСБ це не завжди можна виконати.

показника EBITDA²⁸.

Отримані оцінки фінансового стану позичальника слід доповнити нефінансовими показниками, заснованими на управлінській звітності²⁹, що дозволить визначити наступні характеристики позичальника – суб'єкта МСБ:

- конкурентоспроможність, що оцінюється за такими показниками: термін діяльності, виробнича стабільність, продукція, ринок, частка на ринку;
- компетентність і професіоналізм керівництва, якісні показники: національність, стать, вік, сім'я, діти, досвід роботи, відносини з персоналом, стратегічні якості керівництва, планування та бюджетування діяльності, здатність пристосовуватися до різних умов, зокрема до коливань ринку, ставлення до ризиків і винагород, стратегія діяльності, надійність і стабільність у роботі;
- середовище – економічне, політичне, технічне, юридичне, зовнішнє;
- аналіз галузі – оцінюються адміністративні бар'єри входження, можливості покупців і постачальників, конкурентне середовище;
- стратегія – аналізуються наявність і успішність товарної, маркетингової, виробничої, фінансової політики.

Враховуючи наявність великого тіньового сектора, можна також запропонувати ввести критерій оцінки позичальника на відповідність/невідповідність критеріям фірми-«одноденки». Це дозволить знизити ризик виникнення проблемної заборгованості. Важливо не тільки проводити аналіз позичальника, але й порівнювати отримані показники з аналогічними підприємствами даного виду економічної діяльності, що непрямым чином свідчатиме про наявність прихованої діяльності.

4. Для підвищення доступності кредитів необхідно спростити

²⁸ EBITDA – Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) — аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування видатків на виплату процентів і податків і нарахованої амортизації. Чистий прибуток + витрати на податок на прибуток – відшкодований податок на прибуток (+ надзвичайні витрати) (– надзвичайні доходи) + Проценти сплачені – Проценти отримані = EBIT + Амортизаційні відрахування по матеріальним і нематеріальним активам – Переоцінка активів = EBITDA

²⁹ Управлінську звітність веде кожен другий позичальник, і вона відображає реальну ситуацію по підприємству, але, як правило, в гіршу сторону.

вимоги до заставного забезпечення суб'єктів МСБ за недопущення значного заниження з боку банків вартості заставного майна, поліпшення системи моніторингу заставного забезпечення. Нині практична відсутність такої системи моніторингу в більшості банків зумовлює ситуацію, коли при виникненні проблемної заборгованості кредитор стикається з відсутністю майна в позичальника. Тому до алгоритму взаємовідносин «банк-клієнт» необхідно вписати систему моніторингу заставного забезпечення та чітко зафіксувати терміни проведення моніторингу, його результати.

5. Розвиток електронного документообігу за допомогою розвинення систем онлайн-обслуговування банку й автоматизованої передачі даних про фінансову звітність підприємства та вартість заставного майна (завірені договору купівлі-продажу, документи про оплату частини вартості майна за рахунок кредитних коштів) через захищений канал і за допомогою наданих документів за електронно-цифровим підписом керівника підприємства. Це дозволить знизити трансакційні витрати на отримання кредиту та скоротити термін розгляду кредитної заявки. Сьогодні у вітчизняних банків недостатньо розвинена комплексна системи «клієнт-банк», яка б включала не тільки розрахунково-касове обслуговування та зарплатні проекти, але й кредитування. Цьому перешкоджає відсутність законодавчого опрацювання єдиного стандарту електронно-цифрового підпису власника бізнесу та його використання в єдиному інформаційному просторі без обмежень, необхідність збору довідок з фіскальної служби для надання їх у комплекті документів на кредитування. Впровадження такого програмного забезпечення дозволить суттєво полегшити доступ клієнтів до банківських послуг та отримання даних про плановані обсяги погашення кредиту, відсоткові та комісійні платежі, залишок боргу в розрізі його позик.

6. Підвищення рівня кваліфікації співробітників банку та їхньої мотивації до кредитування МСБ. Специфіка кредитування МСБ потребує зміни підходу до преміювання, коли розміри премії залежать не стільки від

обсягу наданих кредитів, скільки від їхньої якості. Тобто в основу нарахування премій зокрема повинні лягти показники кількості запропонованих послуг, у використанні яких клієнт-позичальник буде зацікавлений у подальшому. Також для кредитування МСБ важливі такі показники ефективності роботи банківського працівника, як час роботи з заявкою клієнта, залучення додаткових послуг, частота виникнення проблемної заборгованості. Крім того, в процесі роботи з документацією щодо видачі кредиту велике значення мають вчасне виявлення та виправлення помилок, що також може враховуватися в преміюванні співробітників.

7. Виявлення й усунення дублюючих операцій у кредитному процесі при використанні тайм-менеджменту, що дозволить суттєво підвищити ефективність роботи банку. Мова йде про застосування спеціальних процедур хронометражу часу, що витрачається на окремі операції, з подальшим їх використанням для уніфікації стандартних кредитних процедур шляхом покрокових описів банківських кредитних процесів з визначенням чітких часових меж та оптимізацією кредитного процесу на цій основі.

8. Розроблення переліку стандартних кредитних продуктів, характеристики яких адаптовані до специфіки МСБ. Для цього використовується стандартизація кредитних продуктів, коли схожі за якісними та кількісними ознаками продукти об'єднуються в один. За результатами аналізу другого розділу нами було визначено переваги та недоліки певних кредитних продуктів для МСБ. Це дозволило сформулювати орієнтовний перелік кредитних продуктів для суб'єктів МСБ (дод. 3), що задовольняють основні потреби МСБ в кредитуванні.

Наведені внутрішньобанківські заходи не матимуть успіху щодо розвитку кредитування МСБ без стабілізації макроекономічної та політичної ситуації, цілеспрямованої підтримки цього процесу державою. До заходів

держави щодо стимулювання банківського кредитування МСБ слід віднести:

– покращання якості бізнес-середовища та інвестиційного клімату, підвищення прозорості умов здійснення бізнесу, вдосконалення інформаційного забезпечення; розвиток інфраструктури системи підтримки кредитування малих і середніх підприємств (системи гарантування, розвиток кредитної кооперації);

– удосконалення заставного законодавства (спрощення реєстрації застави рухомого майна, прискорення роботи з реєстрацією майна, закладеного за іпотекою), створення на державному рівні централізованого інституту надання гарантій за кредитами суб'єктам малого бізнесу (для розвитку венчурного фінансування, насамперед вирішення проблеми застави нематеріальних активів підприємця);

– розвиток державно-приватного партнерства через збільшення участі МСБ у великих інфраструктурних проектах, у співпраці з великими підприємствами розробку та державну підтримку таких кредитних програм;

– адаптація позитивного міжнародного досвіду реалізації державних програм кредитування малого бізнесу, що повинна здійснюватися поетапно:

у короткостроковому періоді пріоритетним є запровадження преференцій для МСБ, що працює в пріоритетних галузях; «податкові канікули» для підприємців, які розпочинають свій бізнес; зниження адміністративних бар'єрів реєстрації підприємства та тривалості очікування дозвільної документації від контролюючих служб;

у середньостроковому періоді зусилля мають бути сконцентровані на вирівнюванні галузевої диверсифікації умов кредитування;

у довгостроковому періоді державна підтримка послабне відповідно до розвитку ринкових засад і відбудеться поступове скасування субсидування за рахунок посилення ефективної конкуренції за кредитні ресурси.

НБУ має у своєму розпорядженні наступні потужні важелі стимулювання банків до кредитування МСБ:

– удосконалення підходів до формування банками резервів на можливі втрати за позиками в частині формування резервів за кредитами суб'єктам малого бізнесу й індивідуальним підприємцям;

– уточнення категорії «група пов'язаних позичальників» шляхом урахування можливості співпраці підприємств малого бізнесу з великим і середнім бізнесом з метою скорочення концентрації ризиків на таку групу позичальників;

– активізація діяльності кредитних бюро, орієнтованих на оцінку МСБ³⁰;

– включення інвестиційних кредитів для малого бізнесу в групу позик, що не підпадають під дію підвищувального коефіцієнта при розрахунку нормативу достатності капіталу. Для розширення можливостей банків надавати інвестиційні позики необхідна зміна підходу до визначення категорії позики та відсотка відрахування в резерв за нею, не тільки виходячи з фінансового стану позичальника, а й з урахуванням показників проекту, під реалізацію якого будуть залучатися кошти, внесення відповідних змін у Положення.

Аналіз кредитної політики вітчизняних банків щодо кредитування МСБ показує, що зниження відсоткової премії для них реальне тільки при зменшенні кредитного ризику. Цього можна досягти за рахунок підвищення якості активів і якості забезпечення, наприклад, об'єкта нерухомості або поруки (гарантій таких організацій, як Фонд сприяння кредитуванню малого бізнесу).

Альтернативними заходами може бути компенсація з боку держави

³⁰ В Україні розвиток кредитних бюро почався відносно недавно – в 2005 році, після прийняття Закону України № 2704-IV «Про організацію формування та обігу кредитних історій». На даний момент в Україні зареєстровано 7 кредитних бюро: Перше всеукраїнське бюро кредитних історій (ПВБКІ), Міжнародне Бюро Кредитних Історій (МБКІ), Українське Кредитне Бюро, Незалежне Бюро Кредитних Історій, Українське бюро кредитних історій, бюро кредитних історій «Російський Стандарт» і ТОВ «Дата Майнінг Груп». При цьому останні три з перерахованих бюро були організовані при банках (ПриватБанк, «Російський Стандарт» і «Альфа-Банк» відповідно). Крім того, функціонує також створена НБУ єдина інформаційна система «Реєстр позичальників», яка фіксує інформацію про боржників, що мають прострочення по кредитах. Сьогодні її використовують 173 банки // НАБУ: вдосконалення роботи кредитних бюро – крок до розвитку кредитування

визначеним категоріям позичальників – суб'єктів МСБ відсоткових витрат (або їх частини) з обслуговування кредиту, залучення «бізнес-янголів», готових надати фінансову підтримку МСБ; формування офіційного списку підприємств, яким держава надає свою підтримку.

Також зниженню відсоткової ставки сприятимуть наявність у МСБ техніко-економічного обґрунтування, бізнес-плану; достовірної управлінської звітності; фінансової звітності; надійних каналів збуту продукції (гарантованого збуту); тривалого стажу роботи в галузі; відсутність дебіторської заборгованості; регулярна наявність залишків на рахунках; низька кредиторська заборгованість перед постачальниками та замовниками; прозора структура бізнесу; наявність забезпечення за кредитом (застава основних засобів (обладнання, будівель і споруд), позитивної кредитної історії.

Важливим завданням є зниження кредитних ризиків, для виконання якого держава спільно з НБУ повинна, насамперед, покращити інформаційне забезпечення кредитування МСБ шляхом прийняття Закону «Про кредитний реєстр, вдосконалення організації збору інформації про фінансовий стан МСБ». Нам видається можливим розробити та реалізувати спеціальну Програму інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств (далі – Програма).

Цілями Програми є:

- збір статистичної та бухгалтерської інформації для оцінки проблем доступу до фінансування, з якими стикаються суб'єкти МСБ;
- забезпечення необхідною інформацією співробітників міністерств і відомств (Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів), відповідальних за розробку державної політики у сфері підтримки МСБ.

Збір інформації в рамках Програми повинен проводитися за трьома напрямками.

1. Отримання детальної інформації про характеристики підприємств МСБ, що потребують кредитів. Метою таких заходів є виділення тих підприємств, які найбільш динамічно розвиваються та здатні зробити максимальний внесок у прискорення темпів економічного зростання в країні, а також інших пріоритетних груп підприємств (наприклад, у наукомістких галузях), визначення їх потреб у кредитуванні.

Збір інформації про фінансові потреби МСБ на різних стадіях його розвитку й ефективність використання кредитів надасть можливість оцінити наслідки кредитування для подальшого розвитку й охарактеризувати фактори, що впливають на попит підприємств МСБ на кредитні продукти та їх пропозицію. Показники, що потребують аналізу в рамках Програми, містяться в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Показники, що аналізуються в рамках Програми інформаційної підтримки кредитування малого та середнього бізнесу

Фактори попиту	Фактори пропозиції
Загальна характеристика МСБ	Величина відсоткової ставки
Розмір підприємства (обсяг виручки, кількість зайнятих)	Обсяг кредиту
Термін існування підприємства	Термін кредитування
Темп зростання обсягу продажів	Форма кредитування
Сфера діяльності підприємства	Цільове призначення кредиту
Експортна спрямованість діяльності	Вимоги, що пред'являються до фінансової звітності підприємства
Юридичний статус підприємства	Вимога гарантійного забезпечення
Інформація про власників і керуючих	Частка відмови у видачі кредиту
Стать, вік, рівень освіти, майно власників	
Кількість власників бізнесу	
Діловий досвід	
Управлінські якості	
Фінансовий стан підприємства	
Платоспроможність	
Коефіцієнт покриття	
Обсяг заборгованості	
Наявність майна, яке можна запропонувати в якості застави	
Позитивна кредитна історія	
Термін співпраці з банком	

Джерело: [209]

2. Виділення окремих груп, що характеризують фінансове становище МСП, а також розділу інформації про фізичних осіб – власників і співвласників або управляючих. Адже підприємницькі здібності власника бізнесу є важливими чинниками, що впливають на прийняття рішення про видачу кредиту.

3. Важливим напрямом збору інформації є отримання даних, що дозволять оцінити ефективність заходів державної підтримки кредитування МСБ.

Так, проведення на регулярній основі опитувань малих і середніх підприємств за двома вибірками (тих, які скористалися державною підтримкою кредитування, та тих, які подібної підтримки не мали) дозволяє зробити висновки про ефективність заходів, що вживаються.

Отримана в рамках Програми інформація має бути доступною для всіх зацікавлених осіб (учасників професійних об'єднань підприємців-дослідників), а також корисною для використання співробітниками міністерств і відомств у процесі розроблення державної політики підтримки МСБ.

Останні мають аналізувати зміни декількох показників у взаємозв'язку, що дозволить виявити причинно-наслідкові зв'язки у формуванні попиту/пропозиції кредитів МСБ (наприклад, віку власника підприємства та терміну його існування на кредитну історію та розмір відсоткової ставки або вірогідність відмови у видачі кредиту).

Таким чином, стає можливим виділення найбільш вразливих груп підприємств, що можуть стати об'єктом державної підтримки.

Основним суб'єктом реалізації Програми повинен бути Український фонд підтримки підприємництва, що діятиме на основі головного принципу функціонування Програми – об'єднання й узгодження інформації, що надходить з різних джерел: Державної служби статистики, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Міністерства фінансів і НБУ (координація

співпраці даних відомств представлена на рис. 3.2).

Налагоджена співпраця між органами державного регулювання за наведеною схемою забезпечить збір та акумулювання статистичних даних, аналіз яких дозволить виявити проблеми, що стримують попит на кредити й обмежують пропозицію фінансово-кредитних послуг.

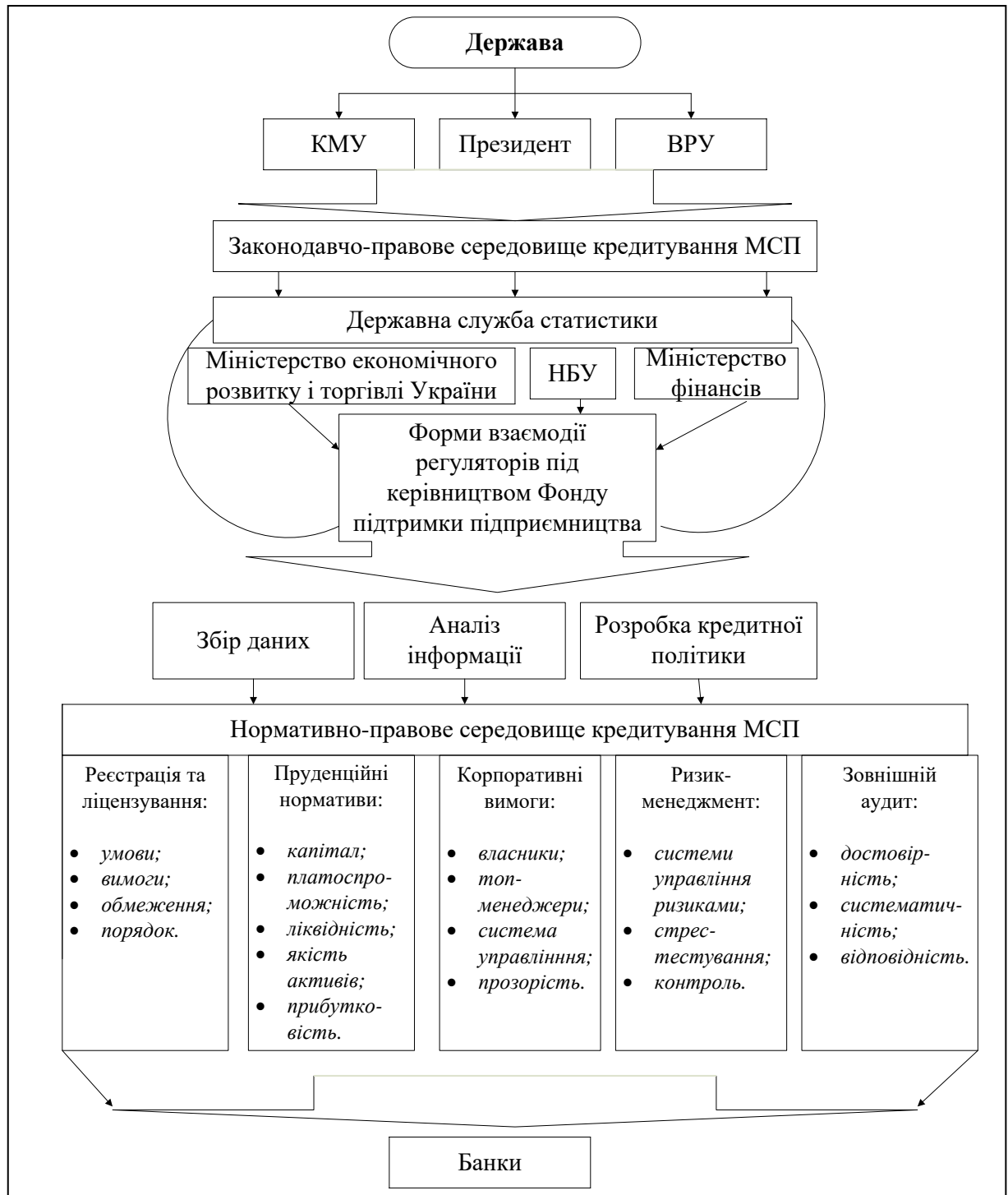


Рис. 3.2. Схема взаємодії органів державного регулювання в процесі збору й обробки інформації щодо малого та середнього бізнесу
Джерело: складено за [199].

Впровадження на практиці запропонованих заходів у тісному співробітництві органів державного регулювання, Українського фонду підтримки підприємництва, НБУ, банків дозволить суттєво покращити умови для розвитку банківського кредитування МСБ, насамперед у частині інформаційного й інституційного забезпечення цього процесу.

3.2. Удосконалення скорингу як інструменту оцінки кредитних ризиків малого та середнього бізнесу

Дослідження проблем і специфіки банківського кредитування МСБ в Україні виявило, що однією з основних перешкод на шляху розвитку кредитування МСБ є високі ризики та їх не завжди адекватна оцінка банками. Оцінка ризиків кредитування суб'єктів МСБ вимагає застосування спеціальних методик його оцінки та використання досвіду, знань, кваліфікації банківських працівників, які працюють з МСБ. Специфіка й особливості функціонування МСБ часто потребують відхилення від традиційних методик оцінки кредитоспроможності й індивідуального підходу до такого роду позичальників. Хоча в Положенні «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» визначено порядок оцінки кредитного ризику для МСП, проте процес оцінки ризиків не прописаний до найменших деталей. Як зазначають фахівці, в процесі оцінки кредитного ризику мають застосовуватися правила та принципи [22]. Якщо банк бачить, що результати оцінки згідно з правилами не відповідають дійсності, він має відходити від них і користуватися принципами оцінки кредитного ризику. Аргументом також будуть кейси з конкретних прикладів, що зобов'язує банки мати щонайменше трирічний досвід збору інформації. Для узгодження позиції кредитного

менеджера банку й інспектора НБУ передбачено можливість створення робочої групи, до якої увійдуть представники департаментів методології, фінансової стабільності, нагляду, управління ризиками.

Відтак НБУ надав банкам більше свободи в застосуванні професійного судження про те, що відбувається з конкретним позичальником. Банк на основі професійного судження може визначити відсутність вірогідності дефолту в позичальника за схемою комунікації банків з аудиторами: вони можуть довести, що отримані оцінки є реалістичними та позичальник зможе повернути кредит за графіком. При винесенні судження треба розуміти фінансовий стан позичальника, прогноз руху готівки, кредитне навантаження, кредитну історію позичальника, чи є в нього кредити в інших банках, проаналізувати, як вони обслуговуються. Тобто процедура оцінки ризиків має бути вбудованою в процес кредитування суб'єктів МСБ (рис. 3.3).



Рис 3.3. Схема процесу кредитування малого бізнесу.

На рис. 3.3 зображено послідовність розгляду кредитної заявки та роль окремих учасників цього процесу. Ліворуч наведено суб'єктів. У відповідному

рядку – їхні функції. Насамперед, у процесі співбесіди з клієнтом визначаються бажаний розмір відсоткової ставки та перелік банківських продуктів, якими можливо буде кредитуватися клієнт. Потім відбувається ступеневе узгодження зі службою безпеки: отримання заявки від клієнта та її аналіз – перевірка кредитної історії клієнта для визначення доцільності та проведення фінансового аналізу. Наступним етапом є перевірка, облік, моніторинг роботи клієнта з іншими банками, перевірка контрагентів клієнта тощо. На підставі результатів аналізу приймається рішення про видачу кредиту, проте оцінка ризиків не закінчується – банк здійснює моніторинг стану позичальника з метою вчасного попередження виникнення кризових ситуацій і коригування умов надання кредиту (якщо це передбачено договором).

Отже, виникає завдання розробки власних методик оцінки кредитного ризику для банку як основи винесення професійного судження. У даному підрозділі зупинимося на деяких методах, що, на наш погляд, дозволять банкам робити це на високому рівні. Насамперед, у банківській практиці досить поширені різноманітні моделі кредитного скорингу³¹. Проаналізуємо моделі, що можуть бути корисними для банку для більш ґрунтовного аналізу кредитоспроможності позичальника – МСБ та вивчення усіх можливостей надання йому кредиту.

Скоринг ґрунтується на математичній моделі, що визначає рівень кредитного ризику (ймовірність дефолту позичальника) залежно від різних параметрів, що характеризують позичальника. Моделей скорингу може бути досить багато, кожна з них формується за індивідуальним алгоритмом, що використовує певний набір факторів, які характеризують ризик, пов'язаний з кредитуванням позичальника. Результатом застосування такої моделі буде порогова оцінка, що дозволяє розділяти позичальників на «поганих» і «хороших». Тобто базою для всіх типів моделей є наступна рівність [96]:

³¹ Кредитний скоринг – це швидка, точна, об'єктивна і стійка процедура оцінки кредитного ризику, що має під собою наукове обґрунтування // Кредитний скоринг від А до Я (частина 1)

$$Z = a_1 \times X_1 + a_2 \times X_2 + \dots + a_n \times X_n, \quad (3.1)$$

де Z – значення оцінки скорингу (скоринговий бал);

X_n – фактори ризику, що визначають кредитоспроможність позичальника;

a_n – вагові коефіцієнти, що характеризують значущість факторів ризику.

Значення скорингу для конкретного позичальника порівнюється з пороговою величиною:

$Z > Z^*$ – «хороші» позичальники;

$Z < Z^*$ – «погані».

Перевагою моделей скорингу є їхня багатовимірність. Проте, як ми вже зазначали, застосування традиційних моделей кредитного скорингу для суб'єктів МСБ стикається з низкою труднощів. Так, за формулою Фулмера для МСБ, який ще не користується позиками та не має заборгованості, можна оцінити лише чотири фактори V_2, V_3, V_6, V_7 . А за моделлю Альтмана – тільки три (А, В, Е).

Формула моделі Альтмана має наступний вигляд:

$$Z = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 0,999E, \quad (3.2)$$

де А – відношення оборотного капіталу до сукупних активів;

В – відношення нерозподіленого прибутку минулих років до сукупних активів;

С – відношення прибутку до сплати відсотків і податків до сукупних активів;

Д – відношення ринкової капіталізації до повної балансової вартості боргових зобов'язань;

Е – відношення обсягу реалізації до сукупних активів.

Формула моделі Фулмера має наступний вигляд:

$$Z = 6,075 + 5,528V_1 + 0,212V_2 + 0,073V_3 + 1,270V_4 + 0,120V_5 + 2,335V_6 + 0,575V_7 + 1,083V_8 + 0,849V_9, \quad (3.3)$$

де V_1 – відношення нерозподіленого прибутку минулих років до сукупних активів;

V_2 – відношення обсягу реалізації до сукупних активів;

V_3 – відношення прибутку до сплати податків до сукупних активів;

V_4 – відношення грошового потоку до заборгованості;

V_5 – відношення боргу до активів;

V_6 – відношення поточних пасивів до активів;

V_7 – логарифм вартості основних засобів;

V_8 – відношення оборотного капіталу до заборгованості;

V_9 – логарифм відношення прибутку до сплати податків до сплачених відсотків.

Через оцінку не всіх факторів скоринговий бал (значення Z) зменшиться (хоча це станеться тільки в тому випадку, якщо на місце D поставити 0, що насправді не відповідає дійсності). Якщо не можна врахувати деякі змінні (наприклад, якщо акції підприємства не котируються на біржі, тобто змінна D відсутня), модель стає неадекватною – без урахування фактора D скорингова оцінка буде зміщена у сферу гірших оцінок. Крім того, неврахування одного фактора веде до необхідності зміни вагових коефіцієнтів інших факторів, а відтак змінюються саме рівняння та порогове значення скорингової оцінки. У цьому контексті ми погоджуємося з дослідниками³² [185], що набір змінних, які формують оцінку скорингу, має мінятися і що «межа» між групами факторів має складну форму, яка не може бути описана найпростішою формулою типу моделі Альтмана³³. Отже, залежно від динамізму зміни ситуації скорингова карта повинна обов'язково змінюватися: вагові коефіцієнти для одного фактора можуть зменшуватися, іншого – збільшуватися [109].

Недоліком кредитного скорингу також є неспроможність урахувати всі

³² Аналіз 11 моделей скорингу, розроблених в період з 1931-го до 1996 р, із використанням дискримінантного аналізу, логік-моделі і генетичних алгоритмів засвідчив факт зміни складу факторів ризику в моделі скорингу[185]

³³ Z-модель Альтмана

якісні характеристики діяльності позичальника (наприклад, перспективність наряду розвитку фірми, доцільність зміни або утримання поточної позиції, ознаки початку кризи). Для прийняття остаточного рішення щодо кредитування МСБ вагоме значення мають особисті якості керівника (визначають до 40 % кінцевого рішення), ситуація в економіці та галузі (20 % питомої ваги підсумкової оцінки).

Ще однією важливою особливістю кредитного скорингу є те, що межа між класами позичальників не завжди чітка: точність оцінок, отриманих при використанні генетичних алгоритмів, вища за точність результатів дискримінантного аналізу. Певною мірою це має своє пояснення – при першому підході в середньому використовуються в три рази більше змінних, ніж при другому. Традиційно переважна більшість методик скорингу ґрунтується на оцінці лише кредитоспроможності та платоспроможності позичальника. На наш погляд, за необхідності для підвищення точності оцінки для середніх підприємств і тих малих підприємств, для яких наявна інформація, доцільно проводити розширений аналіз ліквідності, кредитної історії та фінансової незалежності позичальника. Відповідні коефіцієнти добре розроблені, методика їх розрахунку та можливий розподіл за класами наведені в дод. І–Р.

Проте для окремих малих і мікропідприємств розрахувати низку коефіцієнтів буде досить складно, оскільки через відсутність/недостовірність статистичних даних для розрахунку окремих показників модель скорингу не працює через неможливість її змінити. Усе це веде до неточностей в оцінці рівня ризиків і параметрів кредитного продукту, який потрібен малим підприємствам. Іншими словами, система факторів ризиків діяльності МСБ – це слабо структурована система, а прийняття рішень у слабо структурованих системах – це інтелектуальний процес вирішення проблем, який має ґрунтуватися на раціональному виборі варіанту рішення [1, 175]. Останнім часом ефективними інструментами для прийняття рішень у таких системах вважається когнітивний підхід і методи когнітивного моделювання.

Особливість цього підходу полягає в тому, що при вирішенні проблем активно використовуються процеси пізнання, мислення, сприйняття, розуміння та пояснення.

Вперше методологію застосування когнітивного підходу в управлінні слабо структурованими системами запропонував американський вчений і політолог Роберт Аксельрод [191]. Основним поняттям когнітивного підходу є когнітивна карта, що містить інформацію про складну систему у вигляді набору понять-факторів і причинно-наслідкової мережі, що їх пов'язує. Когнітивна карта відображає уявлення про ті або інші явища та процеси в модельованій системі. Будемо розглядати когнітивну карту у вигляді орієнтованого зваженого графа, вершинами якого є фактори системи, що впливають на процеси забезпечення сталого розвитку, а дугами – взаємозв'язки між цими факторами.

Враховуючи, що першочерговою проблемою застосування скорингу при оцінюванні кредитоспроможності суб'єктів МСБ є недостатній обсяг фактологічного матеріалу, пропонуємо розширити модель скорингу для підприємств МСБ за рахунок використання когнітивного моделювання (рис. 3.4).

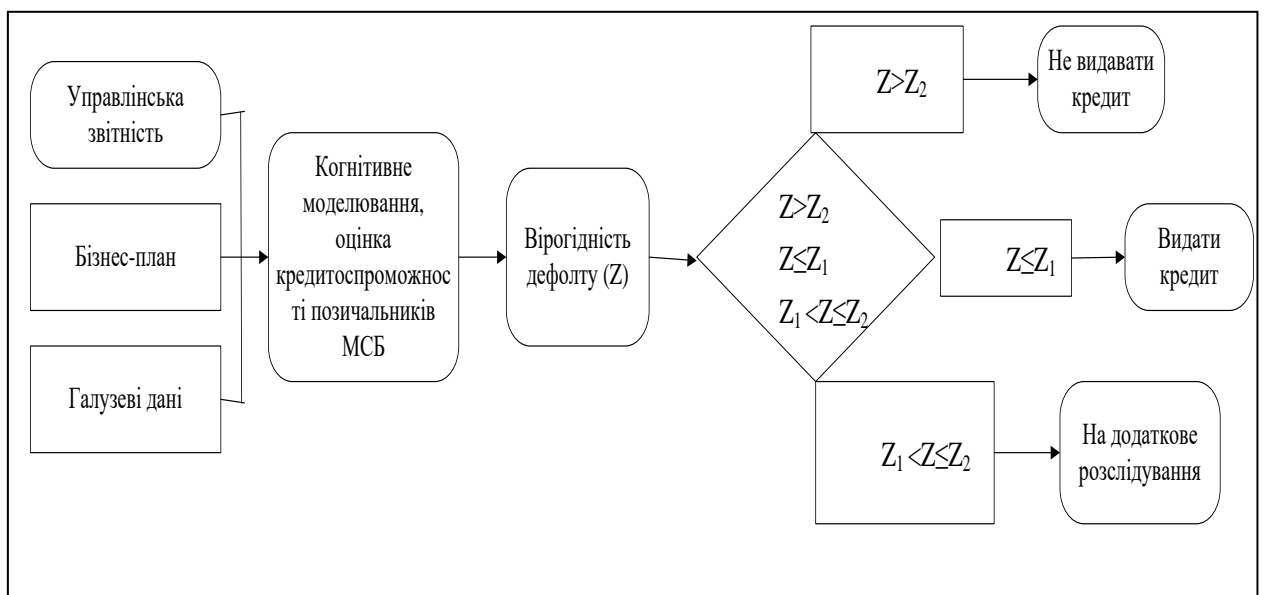


Рис. 3.4. Схема проведення скорингу з використанням когнітивного моделювання.

Джерело: складено автором

У рамках запропонованої схеми можна використовувати поетапні розрахунки [172]. На першому етапі проводиться розрахунок двофакторного показника ймовірності банкрутства МСБ, який визначається експертним шляхом, виходячи з особистого досвіду працівників комерційного банку. Цей показник включає коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт фінансової залежності. На другому етапі оцінюється інтегральний показник кредитоспроможності. За результатами розрахунку кожному з видів економічної діяльності присвоюється певний рейтинг кредитоспроможності. Найвищий мають обробні виробництва, найнижчий – виробництво та розподіл електроенергії, газу та води. На третьому етапі відбувається оцінка якісних характеристик керівника малого бізнесу (досвід роботи, освіта, кредитна історія, наявність судимості, ділова репутація). На четвертому приймається остаточне рішення про кредитоспроможність позичальника.

На цих засадах складається когнітивна карта, що показує причинно-наслідкові залежності (приклад такої карти для суб'єктів МСБ наведений на рис. 3.5). Показники використовуються при оцінці кредитоспроможності, а напрями впливів враховуються при підборі факторів ризиків.

На наш погляд, через можливість охопити складно прогнозовані та нечіткі зв'язки використання когнітивного моделювання дозволяє адекватно оцінити як кількісні, так і якісні показники (економічне середовище підприємств, попит і пропозицію, цінову кон'юнктуру, особливості управління й особисті якості керівника).

Запропонована модифікація алгоритму скорингу на основі використання когнітивного моделювання забезпечує можливість:

- отримати динамічну оцінку кредитоспроможності малих підприємств;
- згенерувати відсутні для побудови статистичного скорингу дані, що істотно розширює функціональність скорингу;

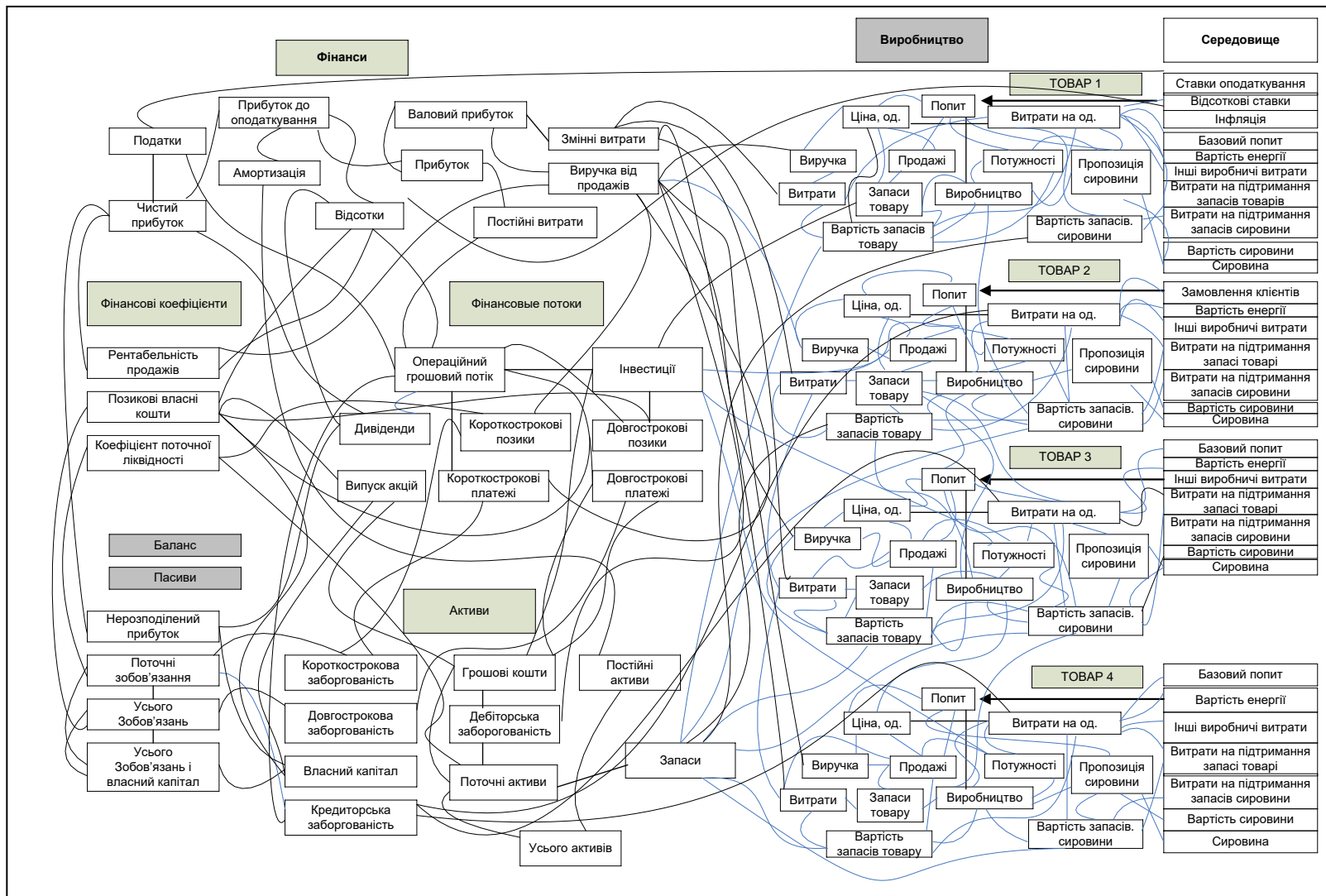


Рис. 3.5. Когнітивна карта факторів ризиків діяльності малого та середнього бізнесу.

– згенерувати сферу скорингових оцінок «поганих позичальників» за рахунок прямого обліку обсягу, термінів і типу позик та модель, визначивши стан дефолту як неможливість погасити поточну заборгованість протягом трьох місяців;

– оцінити різні стани ліквідності позичальника, а відтак – різні умови дефолту шляхом комбінування таких показників, як попит, пропозиція, якість менеджменту, параметри кредиту;

– як завгодно генерувати великі вибірки даних, що забезпечує точність моделей скорингу, що дозволять урахувати галузеву специфічність бізнесу;

– урахувати в структурі когнітивної карти галузеву специфічність через відсутність обмежень на обсяг згенерованих штучних даних за дефолтами підприємств МСБ (необхідної кількості яких у реальному житті ніколи не буває)³⁴;

змоделювати вплив:

– якості управління на грошові потоки за рахунок використання в когнітивній карті експертної інформації;

– варіації попиту та пропозиції на обсяги продажів підприємства на основі використання макроекономічної статистики;

– раціонально формувати графік платежів на основі моделей грошових потоків підприємства в динаміці;

– проводити так званий «поведінковий скоринг», якщо протягом періоду обслуговування кредиту в оцінюваного підприємства раптом виникнуть проблеми з погашенням його заборгованості;

– оцінити перспективи погашення заборгованості та розробити більш обґрунтовані управлінські рішення у випадку виникнення проблем.

Таким чином, результати скорингу на основі використання когнітивної карти можуть стати корисним доповненням для розвитку практики винесення

³⁴ Наприклад, торгові підприємства характеризуються швидким оборотом капіталу і низькою вартістю основних фондів, в той час як виробничі підприємства характеризуються високою вартістю основних фондів і повільною швидкістю обороту

професійного судження банками й аргументом для інспектора НБУ.

До новітніх скорингових рішень також відноситься онлайн-скоринг, що передбачає автоматичну обробку даних про потенційного клієнта, його інтернет-активність, що слугує основою для визначення кредитоспроможності. Швидкість прийняття рішення в онлайн-скорингу йде на секунди. Результатом є приблизна характеристика клієнта з вірогідним розміром ліміту за кредитом. Дані обчислюються за допомогою історії інтернет-активності позичальника, яка в разі згоди клієнта на обробку персональних даних дає можливість досить легко оцінити ймовірність виникнення кризових ситуацій протягом терміну виплати кредиту.

У вітчизняних банках останнім часом з'являються нетрадиційні підходи до вдосконалення скорингу, що відрізняються від поширених у західних країнах програмних продуктів (TransactSM, SAS Credit Scoring, EGAR Scoring) [18]. Цікавим є незвичайний досвід російського банку «Пойдем!» (бренд «Бюро финансовых решений») [157]. Він відмовився від скорингу повністю, перейшовши на оригінальну методику опитування – позичальників оцінюють жінки з багатим життєвим досвідом. Результатом застосування цієї методики в банку є високі темпи зростання кредитів і досить низька частка прострочених.

Щоб мінімізувати суб'єктивний момент оцінювання підприємців, у банку «Пойдем!» також створено спеціальну службу моніторингу, що «веде» клієнта, який уже отримав кредит. На наступних етапах кредитування підключається контролююча структура (аналог служби безпеки) – кредитно-аналітичний відділ, що займається аналізом помилок консультанта при виникненні простроченого кредиту. Хоча відсоткові ставки в цьому банку одні з найвищих (до 43,5 % річних), а рівень відмов щодо заяв становить 50 % при цільовому орієнтирі 20-25 %, орієнтиром задекларовано нарощування обсягу кредитного портфеля – заробітна плата співробітників встановлена у вигляді відсотка від наданих кредитів, а не від обсягу стягнутої простроченої заборгованості [157]. Модель оцінки позичальників з

використанням кваліфікованих експертів набагато дорожче скорингової, що вимагає значних коштів (близько 5-10 млн дол.), проте надалі витрати на її використання незначні та вона потребує лише періодичного перегляду.

На нашу думку, для підвищення ефективності оцінки ризиків і недопущення появи в банку поганих і безнадійних кредитів заслуговує на увагу модель оцінки ризиків відповідно до життєвого циклу суб'єкта МСБ. Це обумовлено тим, що в дослідженні було встановлено, що ризики кредитування МСБ можуть змінюватися відповідно до стадії розвитку підприємства. Тому намагання банку врятувати підприємство під час спаду за рахунок додаткового кредиту може з часом перетворити його в безнадійний. У першому розділі дослідження було запропоновано схему життєвого циклу МСБ з відповідним розподілом ризиків. На цій основі за критерієм віднесення МСБ до різних стадій життєвого циклу нами розроблено систему оцінки його кредитоспроможності з 8 показників, відповідні бали представлено в табл. 3.3.

На основі використання критеріїв віднесення позичальника – суб'єкта МСБ до стадій життєвого циклу виникає можливість більш точно оцінити ризики його кредитування. Так, 56 балів і нижче – спад, 58-63 – зростання, 64-69 – зрілість, 70 і вище – відродження. Таким чином, при приблизно однакових балах оцінки кредитного ризику за методикою НБУ банк може надати підприємству кредит у стадії його зростання, зрілості та відродження, відмовити, якщо підприємство занепадає, та довести інспектору НБУ правильність свого рішення.

У контексті підходу до оцінки ризиків відповідно до стадій розвитку виникає завдання визначення напряму розвитку підприємства та встановлення моменту його переходу з однієї стадії до іншої, а також моніторингу кризових ситуацій. Відтак, відповідно до стадій життєвого циклу МСБ повинні бути уточнені та доповнені процедури експрес-моніторингу.

Таблиця 3.3

Бальна оцінка схильності до ризику позичальника – суб'єкта малого та середнього бізнесу відповідно до стадій життєвого циклу

Стадія життєвого циклу Критерій	Становлення	Бал	Зростання	Бал	Зрілість	Бал	Відродження	Бал	Спад	Бал
Динаміка обороту	Високий	10	Високий	10	Середній	8	Високий	10	Низький	6
Частка реінвестованого прибутку	Середній	8	Високий	10	Середній	8	Середній	8	Низький	6
Фінансові ризики	Високі	6	Високі середні	8	Низькі	10	Низькі	10	Середні високі	7
Наявність менеджерів	Немає	6	Немає/ починають з'являтися	7	Є	10	Є	10	Є, але знижується свобода прийняття рішення	8
Ступінь регламентації внутрішніх взаємодій	Низький	6	Низький	6	Низький/ середній	7	Низький/ середній	7	Середній/високий	8
Горизонт планування	Короткий	6	Короткий	6	Середній/ довгий	10	Середній	8	Короткий	6
Підвладність ризику	Схильність до ризику	6	Схильність до ризику	6	Ухилення від ризику	10	Нейтрально до ризику	8	Ухилення від ризику	10
Інноваційна активність	Висока	10	Висока	10	Середня/ низька	7	Середня/ висока	8	Низька	6
Усього за стадією		58		63		70		69		57

Джерело: складено за [101].

Для моніторингу змін фінансової стійкості підприємства та його здатності до погашення боргу можна використовувати дві підсистеми показників, що вносяться до системи оцінювання банківським працівником зі слів підприємця, щодо його стійкості, варіативності погашення боргу та лояльності клієнта. Якісні та кількісні показники можуть бути в рівній пропорції, наприклад, 4 [82].

Якісні показники:

– якість поручителя – наявність майна в особи або постійного джерела доходу; наявність спільної власності;

– диверсифікація діяльності позичальника – при вузькій спрямованості діяльності підприємства якість позик повинна вважатися нижчою. Це пов'язано з тим, що підприємство вузької спеціалізації має індивідуальний графік надходження коштів на рахунок і банку вкрай складно підлаштуватися під нього.

Кількісні показники:

– динаміка власного капіталу – в скорингу при аналізі економічної діяльності МСБ здебільшого враховуються параметри середньомісячної виручки та частка використання позичкових коштів. Але, якщо не буде враховано той факт, що, наприклад, діяльність МСБ значною мірою залежить від кредитних коштів через недостатні обсяги власного капіталу, то в разі виникнення кризових ситуацій різко зростуть неплатежі. Щоб не допустити цього, слід приділити увагу визначенню джерел фінансування майбутнього позичальника та внесенню до скорингової системи даних щодо наявності власних коштів позичальника, що оцінюється наступним чином: зростання власного капіталу більше, ніж на 15 % – це стадія зростання або відродження; менше, ніж на 15 % – стадія зрілості;

– оборотність коштів на розрахунковому рахунку (коефіцієнт оборотності $K_{об}$) [171].

Традиційно збільшення оборотності вважається позитивним фактором. Але в контексті кредитування МСБ зростання $K_{об}$ за рахунок зниження

середньоденних залишків (СДЗ) на рахунку позичальника без збільшення кредитування свідчить про негативні тенденції в діяльності організації та можливе наближення кризи, а також про вірогідність касових розривів. За умов використання програмних методів автоматичного збору даних з розрахунково-касових систем банку щодо руху коштів на рахунках позичальника визначення оборотності коштів не потребує суттєвих зусиль. Формула для розрахунку наступна.

$$K_{об} = \frac{КО}{СДЗ} \quad (3.4)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності коштів;

$КО$ – сума кредитового обороту коштів на рахунку позичальника;

$СДЗ$ – середньоденний залишок на рахунку позичальника.

Додатковим параметром оцінки оборотності коштів позичальника може бути період обороту коштів ($T_{рс}$) [36]:

$$T_{рс} = \frac{Д}{K_{об}} \quad (3.5)$$

де $T_{рс}$ – період обороту коштів;

$Д$ – кількість днів у періоді;

$K_{об}$ – оборотність коштів.

Пов'язаним з періодом оборотності є коефіцієнт осідання коштів на розрахунковому рахунку ($K_{ос}$) [36]:

$$K_{ос} = \frac{КО-ДО}{КО}, \quad (3.6)$$

де $K_{ос}$ – коефіцієнт осідання коштів на розрахунковому рахунку;

$КО$ – кредитові обороти за рахунком;

$ДО$ – дебітові обороти за рахунком.

Незважаючи на простоту розрахунку, показник $K_{ос}$ досить

інформативний. З одного боку, він характеризує достатність коштів підприємства для економічної діяльності та можливості спрямування тимчасово вільних ресурсів у банківську систему. З іншого – це показник успішності взаємодії банку та клієнта, їхньої взаємодовіри.

Показниками лояльності клієнта – суб'єкта МСБ є:

– динаміка СДЗ, його квартальні зміни за минулий рік (крім сезонних видів діяльності), що демонструє стан ліквідності клієнта в динаміці, дозволяє оцінити розміри його потреби в кредитних коштах;

– кількість послуг банку, що використовуються підприємством, свідчить про зацікавленість клієнта в співпраці з банком і можливість її розширення;

– використання підприємством послуг іншого банку або закриття зарплатного проекту може свідчити про погіршення становища позичальника, хоча причиною може бути лише його перехід до іншого банку або реорганізація.

Таким чином, було сформовано наступну систему оцінки балів (табл. 3.4).

Кількість балів щодо максимального значення кожного з критеріїв визначається залежно від їхнього ступеня значущості у внутрішній політиці банку щодо застави та вирішення проблеми простроченої заборгованості.

Згідно з даними було запропоновано таку шкалу оцінки ризиків позичальника – суб'єкта МСБ:

10 балів і менше – ознаки дефолту, індивідуальне нарахування резерву (50 %) за кредитом;

11–32 бали – ознаки погіршення стану підприємства, індивідуальне нарахування резерву (20 %);

33–43 бали – портфель однорідних позик (1 %);

44–65 балів – активний розвиток (0 % резерв).

Таблиця 3.4

Система балів для моніторингу діяльності позичальника – суб'єкта малого та середнього бізнесу в процесі скорингу

Динаміка середньоденних залишків (СДЗ)		Використання банківських послуг		Зміна залишків коштів на рахунку		Порука		Диверсифікація діяльності		Динаміка власного капіталу		Оборотність коштів на рахунку	
% приросту	бал	кількість	бал	% росту	бал	додатковий показник	бал	частка доходу від основної діяльності	бал	% приросту	бал	% приросту	бал
Більше 1 %	10	5 і більше	10	Понад 100	10	Наявність майна у власності поручителя	10	Менше 30	10	Понад 15	10	Більше 1	10
0–1 %	5	3–4	5	0–100	5	Спільне майно в поручителя	5	30–50	8	0–15	15	0–1	5
Відплив	1	2 і менше	1	Зниження	1	Відсутність майна, яке може бути використано в якості застави		50–70	6	Зниження	1	Зниження	1
								Понад 70	4				

Джерело: складено за [181].

Алгоритм експрес-моніторингу виникнення кризових ситуацій при кредитуванні малого бізнесу зображено на рис. 3.6.

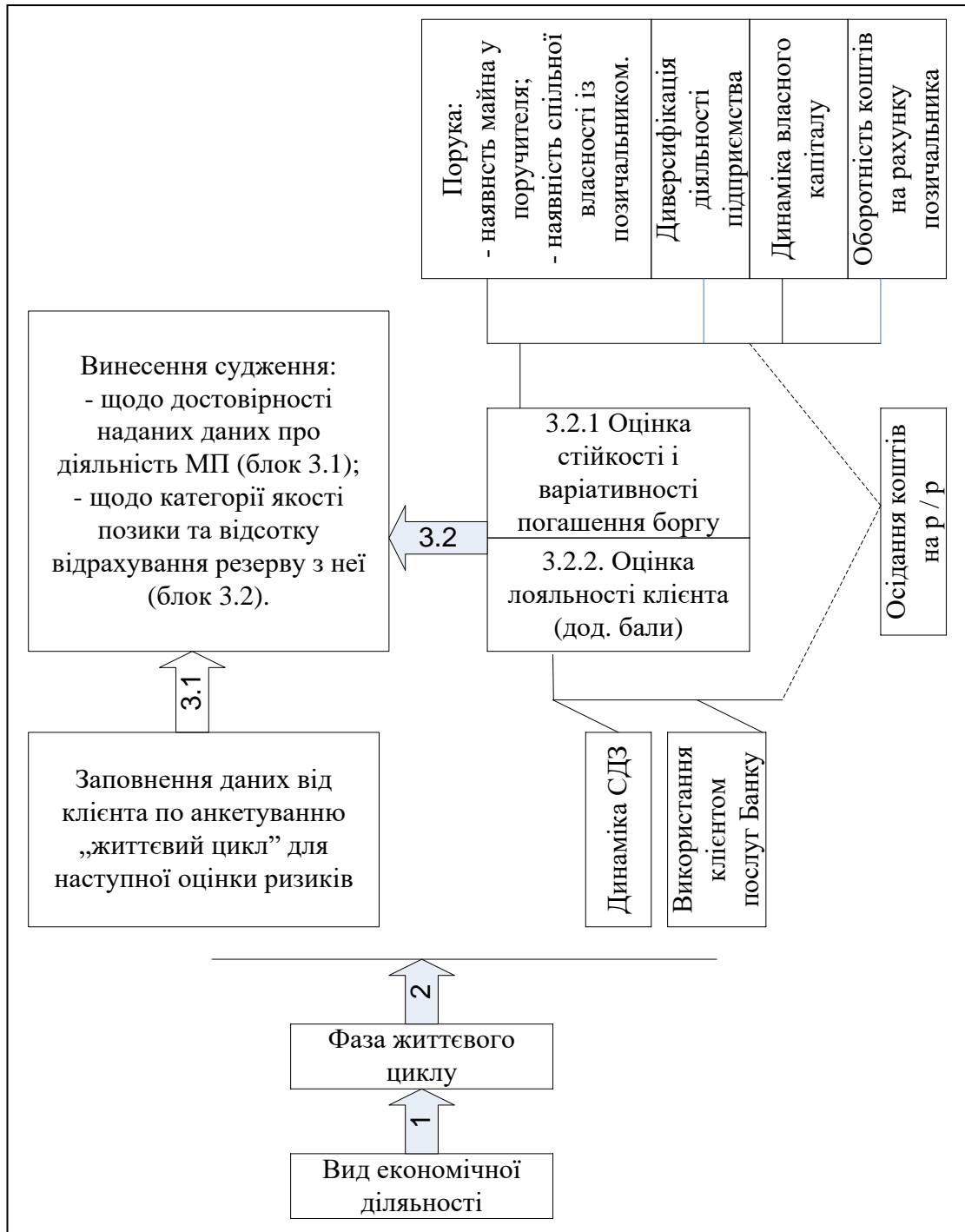


Рис. 3.6. Алгоритм експрес-моніторингу виникнення кризових ситуацій при кредитуванні малого бізнесу

Джерело: складено за [128].

З вказаного видно, що блоки 3.1 та 3.2 дають можливість під час аналізу врахувати стадію розвитку підприємства, а також позитивні та

негативні фактори, що на нього впливають. Так, у разі перебування підприємства на стадіях «зростання», «зрілість» або «відновлення» та переважно позитивного впливу факторів його розвитку існує висока ймовірність переходу малого підприємства до сегменту середнього. У цій ситуації для клієнта будуть актуальними інвестиційне кредитування та консультативна підтримка банку.

Натомість, якщо спостерігається зниження середньоденного залишку та швидкості нагромадження коштів на рахунку клієнта, а оборотність коштів за рахунком зростає тільки через зниження СДЗ при стійкому зростанні бізнесу позичальника (згідно з даними анкетування), то є підстави підозрювати неточні дані. Таким чином, при суперечливості даних блоків 3.1 та 3.2 рішення повинно виноситися на користь негативної оцінки даних і зниження якості позики³⁵.

В якості прикладу практичного застосування експрес-моніторингу візьмемо умовний приклад сільськогосподарських малих підприємств «1-А», «2-Б», «3-В», «4-Д», «5-Ж», «6-З», «7-И» (дод. С, Т).

Нами були використано дані анонімного опитування представників малих підприємств, проведеного на виставці сільськогосподарської продукції³⁶, і на цій основі оцінено показники блоків 3.1 та 3.2 в рамках експрес-моніторингу.

За підсумками розрахунків було виявлено зміни в бік погіршення діяльності організацій у «4-Д» (відстає розвиток: стадія зростання замість стадії відродження), «7-И» (відстає розвиток: стадія зростання замість стадії зрілості). «1-А», «2-Б», «6-В» за результатами анкетування показали випереджаючий розвиток або стадію відновлення. При зіставленні отриманих

³⁵ Для недопущення ситуації, що містить потенційні ризики для банку, слід передбачити можливість встановлення вищого відсотку резервування за кредитом у зв'язку з погіршенням фінансового стану підприємства та зміною якості позики. В подальшому за стабільного обслуговування позики (відсутність прострочення платежів протягом декількох місяців, що регламентується внутрішніми нормативними документами банку) даний кредит з портфеля позик, віднесених до індивідуального формування резерву, може бути переміщений в портфель однорідних позик

³⁶ ІХ спеціалізована виставка «АгроТехніка-2016», м. Львів

результатів з даними блоку 3.2 виникає можливість визначити категорію якості позики та відсоток відрахування в резерв.

При оцінці показників блоку 3.2 підприємство «5-Ж» набрало 34 бали, що відповідає категорії однорідних позичок, за блоком 3.1 підприємство віднесено до стадії спаду. Було визначено можливість погіршення фінансового становища позичальника (збільшення оборотності на розрахунковому рахунку за рахунок зниження середньоденних залишків), що вимагає підвищеного контролю з боку банку та віднесення позики до категорії індивідуального нарахування в резерв.

Розрахунок показників за підприємствами «1-А», «2-Б», «3-В», «4-Г», «7-Д» засвідчив ознаки випереджаючого зростання та покращення фінансового стану. Це означає можливість встановлення 0 % відрахування в резерв.

«6-З» набрав 43 бали за блоком 3.2, що відповідає категорії «портфель однорідних позичок» і 1 % відрахування в резерв, а за блоком 3.1 було виявлено ознаки кризи.

Оцінити ефективність експрес-моніторингу, завданням якого є виявлення потенціалу виникнення кризових ситуацій, можливо на основі зміни відрахувань у резерв за малими підприємствами в результаті проведення заходів експрес-моніторингу (Δr):

$$\Delta r = -(r_1 - r_0) \times S, \quad (3.7)$$

де r_0 – величина відрахування в резерв до проведення моніторингу;

r_1 – величина відрахування в резерв після проведення організаційних заходів з моніторингу;

S – залишок заборгованості підприємства на момент проведення моніторингу.

Кожна методика має свої переваги та недоліки. До недоліків

використання експрес-моніторингу в процесі скорингу відноситься необхідність регулярного оновлення статистичних даних, необхідних для розрахунків за блоком 3.1, що збільшує вартість проведення аналізу МСБ.

Серед переваг слід відзначити, що використання експрес-моніторингу в скорингу доповнює SD-методологію, сигналізує про невідповідність даних статистичної моделі оцінки підприємства та фактичних даних; дозволяє вчасно застосувати заходи захисту банку від можливого погіршення якості позики – за ознак погіршення фінансового стану підприємства обмежувати суму кредитування та знижувати ліміт; диференціювати кредити за нормою резервування, адже в разі виникнення простроченої кредитної заборгованості банк змушений відволікати значні ресурси зі свого прибутку на створення резерву відповідно до кількості днів прострочення. На наш погляд, орієнтація банку на галузеву класифікацію МСБ є методологічно вірною основою для оцінки ризиків, удосконалення переліку кредитних послуг і порядку формування резерву.

Слід також відмітити, що визначення підприємств – суб'єктів МСБ, що успішно розвиваються, є підставою для отримання ними державної підтримки з можливим субсидуванням відсоткової ставки. Надання субсидії має здійснюватися:

- не раніше, ніж через 3 місяці після початку кредитування через механізм повернення суми відсотків, сплачених позичальником – суб'єктом малого підприємництва, на його розрахунковий рахунок;
- після підтвердження позичальником наявності співробітників і сплати платежів у бюджет.

Впровадження програми субсидування відсоткової ставки за банківськими кредитами МСБ дозволить:

- збільшити кількість робочих місць на підприємствах МСБ;
- підтримати доступність кредитування для МСП навіть у період високих відсоткових ставок;

- збільшити кредитний портфель комерційних банків;
- активізувати розвиток МСБ та збільшити його внесок у ВВП країни.

Таким чином, у процесі розвитку практики професійного судження щодо оцінки кредитоспроможності окремого позичальника – суб'єкта МСБ банк має обрати оптимальний підхід (середній між надмірно простим і занадто складним) і достатньо розгорнути відповідно до кваліфікації банківських фахівців і ступеня його зацікавленості в кредитуванні МСБ. Обмеженнями щодо вибору методів слугує наявність інформації про позичальника, рівень кваліфікації банківських працівників і час, витрачений на прийняття рішення. Тому розвиток методів оцінки кредитоспроможності позичальників – суб'єктів МСБ на основі професійного судження лежить в площині постійного вдосконалення скорингу, що включає перегляд переліку та підходів до розрахунку фінансових показників, а також процедури оцінки кредитоспроможності позичальників МСБ за рахунок використання методів когнітивного аналізу, врахування зміни ризиків у процесі переходу підприємства з однієї фази життєвого циклу до іншої, використання експрес-моніторингу.

3.3. Формування системи гарантування кредитів малим і середнім підприємствам

Світовий досвід переконує, що важливою умовою активізації кредитування МСБ є розвиток системи гарантій. Нині механізм гарантування в Україні фактично не функціонує. Наданням гарантій³⁷ і поруки за кредитами суб'єктів малого та середнього підприємництва переважно

³⁷ Гарантійне зобов'язання «гарантує інвестору повернення грошових коштів (як основної суми боргу, так і відсотків по ньому, якщо в гарантійному зобов'язанні не визначене інше) гарантом, який в разі неповернення позичальником зазначених сум зобов'язується погасити заборгованість

займається Український фонд підтримки підприємництва [149]. Тому в Україні створення та розвиток мережі гарантійних установ, що надаватимуть гарантії під кредити МСБ, необхідно починати практично «з нуля».

Для формування рекомендацій і висновків, що сприятимуть формуванню та налагодженню реальної роботи системи гарантій в Україні, проаналізуємо світовий досвід у цій сфері. Гарантії за кредитними угодами, укладеними з МСП, надаються в рамках спеціальних гарантійних схем. Згідно з умовами таких схем третій стороні (кредитору) надається покриття на випадок, якщо суб'єкт МСБ виявиться неспроможним погасити кредит за рахунок власних активів [162]. Гарантії видаються кредитору з утриманням відсотка (премії) за покриття ризиків та інших витрат. Іншими словами, ризики непогашення кредитів розподіляються між банком і гарантійною установою. Тому система надання гарантій носить збалансований характер, оскільки в разі неплатежу позичальник продовжує нести повну відповідальність, тоді як кредитор буде нести збитки в межах непокритою гарантією суми кредиту.

Різноманітні гарантійні схеми вже багато років існують у різних країнах. У середньому обсяг наданої гарантії в різних схемах гарантування коливається від 25 до 200 тис. євро, а головним адресатом гарантійних схем є саме малі та середні підприємства, 10 % з яких активно користуються гарантійними схемами, особливо новостворені [190]. Саме гарантії дають можливість МСП витримати конкуренцію з великими підприємствами й отримати кредит за доступними відсотками.

Види гарантійних схем є різними залежно від типу фінансової системи. В Європі можна виділити два основних типи гарантійних схем:

– надання гарантій товариствами (асоціаціями) взаємного гарантування. Вони можуть бути створені малими та середніми підприємствами або торговими палатами, іноді в партнерстві з банками. Товариства взаємного гарантування надають колективну гарантію за

кредитами, виданими їхнім членам, які, зі свого боку, беруть участь у формуванні капіталу й управлінні товариством. Принцип їхньої діяльності – взаємний розподіл відповідальності та колективне прийняття рішень. Товариства взаємного гарантування мають повне уявлення про фінансовий стан своїх членів і, таким чином, можуть брати на себе ризики, які вважалися б неприйнятними з точки зору банку, коли перевага віддається майновому підходу. Товариства взаємного гарантування також можуть домовлятися про преференційні умови кредитування та надавати клієнтам професійні послуги з підтримки бізнесу, спираючись на свої знання. Схеми товариств взаємного гарантування набули поширення у Франції, Німеччині, Італії, Люксембурзі, Іспанії та Португалії. У діяльності товариств взаємного гарантування беруть участь банки, представники яких можуть бути в раді керуючих або входити до числа власників (як, наприклад, у Німеччині, Іспанії та Португалії) [203];

– надання гарантій фондами, які створюються та фінансуються державою (місцевими, регіональними або національними органами влади). Такі фонди видають гарантії або безпосередньо малим і середнім підприємствам, або непрямым чином, виступаючи в якості гаранта за кредитними зобов'язаннями, що беруть на себе товариства взаємного гарантування (виступаючи контргарантами кредитів).

Гарантійні продукти можна класифікувати за принципом їхньої цільової спрямованості: адресовані нещодавно створеним підприємствам; підприємствам, що активно зростають; підприємствам, які прагнуть розширити свої ринки збуту; за мікrokредитами; інноваційними проектами; на задоволення потреб в оборотному капіталі; випадок передачі бізнесу.

Найбільш популярними є гарантії на кредитування створення та розвитку нових підприємств, виходу на нові ринки, передачі бізнесу. Іноді надання гарантій обумовлено відповідністю потенційного позичальника певним критеріям: вік або стать підприємця, сфера діяльності, етап життєвого циклу підприємства (зокрема, гарантії можуть поширюватися

тільки на нещодавно створені підприємства або визначатися метою отримання кредиту (інвестиції, інновації)). Наприклад, в Ісландії існує фонд кредитних гарантій для жінок («бізнес-леді»). Користуються попитом спеціалізовані схеми надання гарантій сільськогосподарським та інноваційним підприємствам. Саме диференціація умов надання гарантій дає можливість реалізувати принцип пріоритетності підтримки підприємств провідних видів економічної діяльності.

В якості прикладів діяльності гарантійних установ, що розвивають спеціальні програми для стимулювання кредитування інноваційної діяльності малих і середніх підприємств, наведемо наступні [195]. Програми «Фонд гарантій у сфері інновацій» (Fonds de Garantie Innovation), «Гарантії в сфері біотехнологій» (Garantie Biotech) державної установи OSEO, метою діяльності якої є фінансування та підтримка малих і середніх підприємств у Франції. Максимальний обсяг гарантійного покриття в рамках вищезазначених програм становить відповідно 60 % і 70 %. Програма австрійського банку «Австрійське товариство економічних послуг» (Austria Wirtschaftsservice GmbH, AWS), орієнтована на стимулювання інвестицій у виробництво та високі технології; максимальний розмір покриття становить 80 %, рівень гарантійної премії – від 0,5 % до 1,5 % залежно від ступеня ризику [188]. Гарантії державного фонду «Рішення по кредитних гарантіях для МСП» (BesluitBorgstelling-kredieten МКБ, ВВМКВ) під патронатом Міністерства економічних справ Нідерландів надаються підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю, на особливих умовах (ступінь покриття збільшена зі стандартних 50 % до 66 %, термін надання гарантій подовжується до 12 років з можливістю надання пільгового періоду на три роки [196]).

Запорукою успішної дії гарантійних установ є диверсифікація діяльності через охоплення гарантіями підприємств у різних галузях економіки, короткострокових і довгострокових операцій, різних проектів.

Діяльність товариств взаємного гарантування та гарантійних фондів іноді не обмежується наданням гарантій. Ці установи можуть також видавати гарантії у вигляді послуг, що включає підтримку бізнесу, консультаційні послуги, моніторинг діяльності підприємства. Вони суттєво підсилюють ефект від звичайних гарантій, особливо на етапі старт-ап. Проте гарантійні установи можуть надавати не всі послуги (наприклад, управління персоналом і виробництвом). Крім того, якісна послуга передбачає певні витрати та гарантійна премія не завжди може їх покрити. Отже, виникає необхідність нарахування додаткової плати за гарантії або субсидування даної послуги. Проте надання консультаційних послуг корисно не тільки для малих і середніх підприємств, а й для самої гарантійної установи, оскільки слугує запобіжним заходом для скорочення ризиків і збитків.

Ключовим завданням діяльності гарантійних фондів є мінімізація ризиків, що досягається шляхом запровадження низки обмежень у частині впровадження [193]:

- максимального обсягу зобов'язань за гарантійною схемою;
- максимального розміру гарантій, який може надаватися одному позичальнику;
- максимального терміну дії зобов'язання (як правило, термін дії гарантії становить від 5 до 15 років і узгоджується з терміном, на який виданий кредит, а середній термін погашення кредиту, забезпеченого гарантією, становить 10 років);
- максимального розміру покриття у відсотках від суми кредиту (у середньому від 50 % до 70 %, проте в окремих випадках знижується до 35–40 % чи підвищується до 100 %) [194].

Стосовно граничної величини покриття, на наш погляд, оптимальним є варіант, при якому банк також бере участь у розподілі ризику, тобто гарантія не поширюється на всю суму кредиту. У протилежному випадку, коли банк повністю вільний від ризику, існує небезпека зниження рівня жорсткості

перевірки банками заявок на отримання кредиту та зменшення рівня їхньої відповідальності в процесі прийняття рішення щодо надання кредиту на тій підставі, що збитки будуть їм відшкодовані. Таким чином, доцільніше, щоб можливі збитки від майбутньої неплатоспроможності позичальника в певній пропорції розподілялися між кредитором і гарантом.

Загалом гарантійні продукти, знижуючи ризики банків щодо кредитування МСБ, спроможні підтримати динаміку процесу кредитування в тих випадках, коли ринок не в змозі забезпечити необхідні обсяги фінансування. За рахунок компенсації слабких сторін потенційного позичальника – суб'єкта МСБ умови кредитування можуть бути більш прийнятними (наприклад, можливе встановлення початкового пільгового періоду, відсутність вимоги щодо застави особистих активів або можливість надання кредиту на здійснення інвестицій в нематеріальні активи).

Якщо в процесі розгляду заявок на надання гарантії за кредитуванням банк приймає рішення про надання кредитування, але забезпечення недостатнє, заявка направляється в гарантійну установу, яка виносить остаточне рішення про можливість дати гарантію. Деякі гарантійні установи повністю або частково делегують функцію прийняття рішення банку-кредитору (наприклад, державний фонд ВВМКВ у Нідерландах). У цій країні уряд щорічно виділяє кошти на гарантійну підтримку кредитування МСБ, що розподіляються між банками, які використовують кошти на покриття кредитів, що потребують додаткового забезпечення. ВВМКВ керує загальним обсягом коштів, здійснює збір інформації, виконує контролюючу функцію та сплачує суму за гарантією в разі неплатоспроможності позичальника.

Гарантійні установи надають гарантії за кредитами лише на фінансово обґрунтовані бізнес-проекти підприємств, якими керують кваліфіковані менеджери. Тому в процесі прийняття рішення щодо кредитування інвестиційного проекту та його гарантування останні повинні пройти

ретельну фінансову перевірку. З огляду на необхідність мінімізації можливих збитків гарантійні установи на додаток до банківської перевірки проводять фінансовий аналіз заявки й оцінку ризиків кожного проекту. При цьому вони звертають увагу переважно на традиційні показники: обсяг заборгованості, оборотний капітал, ліквідність, економічну обґрунтованість проекту. Також оцінюються ділові якості підприємця, який подав заявку на отримання гарантії під реалізацію проекту (кваліфікація, професіоналізм, досвід і репутація).

Хоча гарантійні установи є неприбутковими організаціями та не мають на меті отримання прибутку, проте плата за гарантійні послуги (гарантійна премія) повинна покривати ризики, а також адміністративні витрати та витрати на розгляд заявок. Як правило, її величина становить 1 % річних, максимально – 3–4 % річних і залежить від низки чинників (терміну дії гарантії, факторів ризику, частки кредиту, що покривається гарантією). Базовим принципом є баланс між рентабельністю гарантійної установи та доступністю її послуг для МСП [5, 194].

У деяких гарантійних установах (як правило, товариствах взаємного гарантування) передбачено єдину ставку, однакову для всіх позичальників, що відображає солідарну фінансову відповідальність партнерів. Окремі гарантійні товариства встановлюють премію для різних позичальників, диверсифіковану з урахуванням ступеня ризику. Якщо гарантія надається товариством взаємного гарантування, це означає, що суб'єкт МСБ повинен брати участь у капіталі асоціації взаємного гарантування. Сума внеску може бути повернута підприємству після закінчення терміну зобов'язання.

Принцип розподілу ризику (а отже збитків) між учасниками гарантійної схеми є ключовим принципом їхньої дії. Розглянемо, як він діє у випадку, коли позичальник – суб'єкт МСБ не може погасити свої зобов'язання. За цих обставин гарантійній установі необхідно провести виплату відповідно до взятих на себе гарантійних зобов'язань. Проте

підприємство як основний боржник продовжує нести повну відповідальність за своїми борговими зобов'язаннями. Після стягнення боргу на основі закладених активів можуть бути задіяні додаткові методи його відшкодування, зокрема гарантійна установа може звернутися в державну організацію, що надає контргарантії.

Так, наприклад, в Європейському Союзі підтримку гарантійним установам у формі надання контргарантій за зобов'язаннями, взятими на себе гарантійними фондами й асоціаціями взаємного гарантування, з 1998 р. надає Європейський інвестиційний фонд [193].

Розмір контргарантій визначається залежно від пріоритетності виду економічної діяльності, якою займаються суб'єкти МСБ. «Іспанська компанія рефінансування» (Compañía Española de Reafian zamiento S. A., CERSA), що є державною установою, надає контргарантії, що покривають від 30 % до 70 % збитків. На більший обсяг підтримки можуть розраховувати інноваційні малі та середні підприємства, а також підприємці на стадії старт-ап [194, 198].

Контргарантійна установа надає контргарантії в разі необхідності покриття певної частини збитків гарантійної установи через непогашення боргу позичальником або банкрутства гарантійної установи. Це зменшує ризики всіх учасників схеми кредитування (малі та середні підприємства, банки, гарантійні установи).

Про ефективність роботи контргарантійних установ свідчить наступний факт. В окремих країнах Європейського Союзу на один євро капіталу гарантійної установи припадають від 7 до 22 євро виданої позики, а 1 євро капіталу контргарантійної організації дозволяє надати від 22 до 46 євро кредиту [193].

Таким чином, державна підтримка процесу кредитування МСБ може реалізовуватися через діяльність контргарантійної установи шляхом надання контргарантій та участі у формуванні її капіталу, надання субсидій для нещодавно створених схем, скорочення непрямого

оподаткування або зниження податку на прибуток, а також субсидування гарантійної премії для малих і середніх підприємств, що користуються гарантійними схемами.

Схему взаємодії позичальника, банку, гарантійної установи та контргарантійного фонду в процесі кредитування МСБ наведено на рис. 3.7.

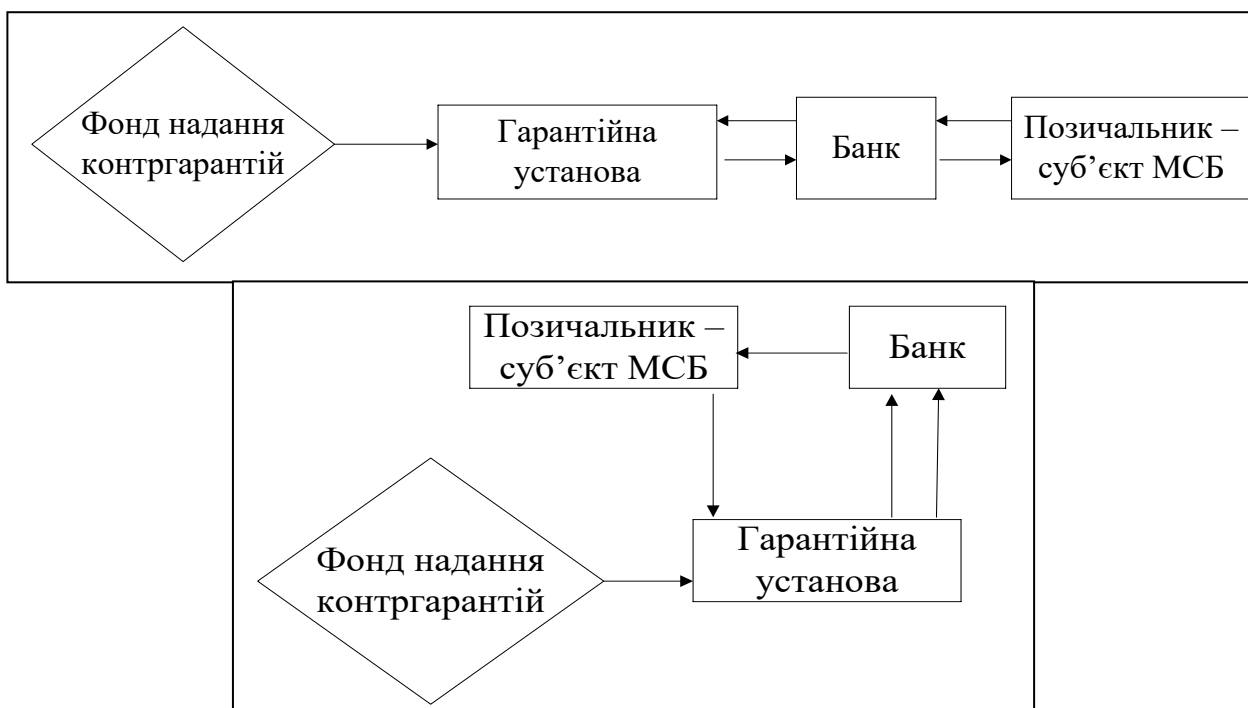


Рис. 3.7. Схема взаємодії позичальника, банку, гарантійної установи та контргарантійного фонду в процесі кредитування малого та середнього бізнесу

Джерело: [193].

У разі створення гарантійних фондів за участю держави нагальним завданням є розробка відповідної нормативно-законодавчої бази. Нормативно-законодавча база регламентує правила управління гарантійними схемами, зокрема визначення максимального обсягу зобов'язань, який можуть брати на себе гарантійні установи, параметри їхньої ліквідності та порядок контролю за їх виконанням. Загалом втручання державних органів

влади може приймати різні форми та здійснюватися на різних рівнях – регіональному, національному та наднаціональному (як в Європейському Союзі). У Німеччині Торгово-промислові та Ремісничі палати можуть брати участь в оцінці економічної обґрунтованості інвестиційного проекту МСБ, що лежить в основі заявки, а в Іспанії регіональні уряди та Торгові палати мають частки в асоціаціях взаємного гарантування.

З урахуванням зарубіжного досвіду, а також перспективної форми організації процесу надання гарантій за кредитами МСБ нами представлено дворівневу систему гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств (рис. 3.8).

Контргарантійною установою (фондом) у даному випадку виступає Державний фонд надання гарантій, що може компенсувати певну частину збитків гарантійної установи у разі невиконання своїх зобов'язань позичальником – МСП.

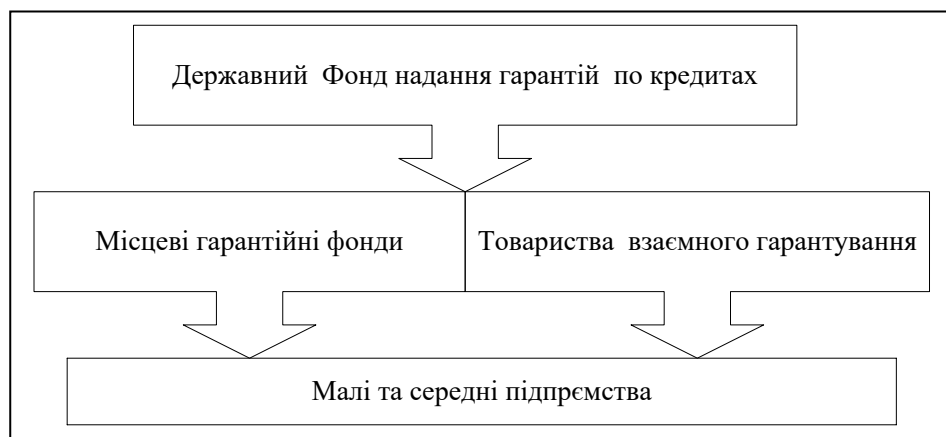


Рис. 3.8. Організаційна модель підтримки малих і середніх підприємств за участю гарантійних установ.

Джерело: складено автором.

Якщо ґрунтуватися на зарубіжному досвіді, обсяг покриття, що надається Державним фондом гарантій, може становити:

– мінімум 50 % від величини гарантії з метою розподілу ризику між Державним фондом гарантування та місцевою гарантійною установою;

–75 % у разі кредитування МСБ на стартовому етапі діяльності (за кредитами «старт-ап»);

– 85 % у випадку кредитування МСБ, що функціонує в пріоритетних з точки зору економічного розвитку країни (наукомістких) галузях.

Зважаючи на реформу місцевого самоврядування та розширення повноважень місцевих органів влади щодо підтримки МСБ, на нашу думку, можливе створення в Україні гарантійних установ другого рівня (на місцевому рівні). З цією метою в нашій країні необхідно розробити законодавчу базу для створення такої форми установ, як товариства взаємного гарантування вкладів (зокрема за прикладом США, Німеччини). Також на законодавчому рівні слід затвердити можливість використання наступних джерел для формування капіталу гарантійних установ:

- коштів з державних і муніципальних бюджетних джерел;
- інвестицій приватних інвесторів;
- кредитів банків;
- доходу від розміщення коштів гарантійних установ на депозитах і в цінних паперах;
- придбання часток у статутному капіталі малими та середніми підприємствами (для отримання взаємного гарантування).

Для успішного функціонування гарантійної установи необхідними умовами є наступні:

- достатній обсяг власного капіталу;
- формування збалансованого портфеля гарантій, ризики якого будуть диверсифікованими за видами економічної діяльності позичальників і розмірами останніх;
- ефективна організація процесу роботи та ретельна перевірка документів, що надходять від потенційних позичальників;
- набір кваліфікованих працівників;
- налагодження взаємодії з банками (особливо в разі неспроможності

позичальника погасити кредит).

Щоб уникнути дублювання в процесі прийняття рішень з надання гарантій, функції аналізу заявки на отримання позики доцільно передати кредитним експертам банків-партнерів. Також необхідно делегувати банку низку повноважень щодо моніторингу за виконанням зобов'язань, стягнення боргу в разі неплатежу тощо. Водночас гарантійна установа має право доповнити проведений аналіз своєю оцінкою якісних і специфічних факторів зовнішнього середовища. Така схема співпраці банків і гарантійних установ забезпечує прийняття обґрунтованого рішення про надання гарантій на місцях з урахуванням специфіки місцевого середовища, а покриття з боку Державного фонду гарантій буде сприяти зниженню ступеня ризику.

При наданні гарантій доцільно визначити пріоритетні категорії підприємств МСБ, що будуть отримувати підтримку на вигідніших умовах. Ми вважаємо, що до цих категорій повинні відноситися суб'єкти МСБ:

- реального сектора економіки (особливо в наукомістких галузях);
- які мають проблеми з доступом до мікrokредитів, довгострокових кредитів для інвестицій в основний капітал, кредитів «старт-ап» для початку здійснення діяльності.

Для цих категорій підприємств і видів кредитів можливо розробити спеціальні умови поруки. Відповідні рекомендації за обсягом і термінами надання гарантії представлені в табл. 3.5.

Базова величина гарантійної премії може становити 1–2 % річних від розміру покриття залежно від ступеня ризику за кредитом. Для забезпечення інтересів пріоритетних і найбільш уразливих груп МСБ доцільно розробити та використовувати механізм субсидування вартості поруки. Це дозволить знизити величину комісії для цих категорій підприємств до менш ніж 1 % річних від суми поручительства.

Таблиця 3.5

Диверсифікація умов надання гарантійного поручительства залежно від категорій суб'єктів малого та середнього бізнесу

Умови надання гарантії	Категорії суб'єктів МСБ	Порогові значення параметра
1	2	3
Обсяг гарантії	МСБ на початкових етапах діяльності	До 75 % від величини банківського кредиту
	МСБ, що потребують мікрокредиту	До 80 % від суми кредиту
	МСБ у виробництві	До 80 % від суми кредиту
		До 85 % від суми кредиту, якщо це кредит на модернізацію основних засобів
	МСБ у наукоємних галузях, що фінансують інноваційні проекти	Від 60 до 85 % суми кредиту
Інші МСБ	50 % від величини кредиту	
Термін надання гарантії	МСБ, що беруть кредит на модернізацію основних засобів	До 15 років
	МСБ у високотехнологічних галузях, що здійснюють інновації	До 10 років
	Інші МСБ на початкових етапах діяльності	До 10 років

Джерело: [188]

Зважаючи на досить значні витрати на створення та функціонування гарантійних установ, велику увагу слід приділити оцінці ефективності їхнього функціонування. На нашу думку, при оцінці результатів діяльності гарантійних установ доцільно враховувати дві групи критеріїв: фінансові та показники розвитку МСБ (табл. 3.6).

Оцінюючи ефективність роботи гарантійних організацій, необхідно враховувати той факт, що вони є фінансовими організаціями, проте отримання прибутку не є їхньою основною метою. Адже підтримка МСБ має такий потужний соціальний ефект, що апріорі визначає позитивну макроекономічну роль гарантійних установ.

Таблиця 3.6

Показники діяльності гарантійних установ і кредитних кооперативів у сфері підтримки малого та середнього бізнесу

Показники, що характеризують розвиток сфери МСБ	Показники, що характеризують зміну кредитів, наданих МСБ	Показники діяльності гарантійних установ	Фінансові показники діяльності кредитних кооперативів
Загальна кількість малих і середніх підприємств, створених за підтримки надання кредитування/ гарантування і без нього	Приріст кредитів, які надано без застави особистих активів власників бізнесу	Відношення загального обсягу наданих кредитів до власного капіталу гарантійної установи	Співвідношення загального обсягу наданих кредитів до власного капіталу кредитного кооперативу
Відсоток банкрутств у перші 5 років після створення порівняно з тим же показником для малих і середніх підприємств, що користувалися підтримкою банків/гарантійних фондів/кооперативів	Зростання кількості наданих мікрокредитів	Загальний обсяг нагромаджених гарантійних зобов'язань	Кількість і загальний обсяг наданих за рік кредитів, зокрема мікрокредитів
Кількість робочих місць, створених на МСП, які користувалися підтримкою гарантійних фондів/кооперативів	Зниження відсоткової ставки	Рентабельність (співвідношення витрат і доходів гарантійної установи)	
Темпи приросту обсягу інвестицій у пріоритетні сфери економіки	Збільшення термінів кредитування	Кількість і обсяг наданих за рік гарантій	Загальний обсяг кредитного портфеля
Зростання обсягів продажу МСБ		Загальний обсяг кредитів, за якими були надані гарантії	

Джерело: складено автором

Здійснювати моніторинг перелічених показників може Державний фонд надання гарантій. Це дозволить йому об'єктивно оцінювати свою

діяльність та розробляти напрями підвищення її ефективності. Для ефективного функціонування гарантійних програм необхідно забезпечити їхню інформаційну підтримку в рамках програми інформаційного забезпечення кредитування МСБ шляхом розповсюдження інформації про діяльність гарантійних установ у засобах масової інформації. Банки, спеціалізовані органи підтримки підприємств МСБ, їх асоціації та інші об'єднання також можуть бути носіями інформації щодо діяльності гарантійних установ. Це дозволить охопити послугами гарантування максимально велику кількість малих і середніх підприємств.

Загалом до найбільш позитивних інституційних факторів, що забезпечать ефективну діяльність гарантійної установи, ми відносимо підтримку з боку держави, вдосконалення національної судової системи, процедур банкрутства та стягнення боргу. Перешкодами на шляху діяльності гарантійних установ є бюрократія, високі витрати та труднощі, пов'язані з процедурою банкрутства, проблеми правового захисту прав кредиторів.

Вагому допомогу в розвитку системи гарантій за кредитами МСБ можуть відіграти міжнародні фінансові організації. В Україні реалізується ініціатива EU SURE, що є частиною пакета допомоги від ЄС, бюджет якої становить 95 млн євро. Вона розрахована на період 2016–2020 рр. Її метою є допомога розвитку МСП у різних регіонах України шляхом бізнес-консультації та поширення підприємницьких навичок. Ця допомога здійснюватиметься через центри підтримки бізнесу (ЦПБ), що працюватимуть у співробітництві з ЄБРР. Також EU SURE покликана спростити доступ українських малих і середніх підприємств до фінансових ресурсів за допомогою кредитних гарантій, на які ЄС виділив 40 млн євро³⁸. Зокрема, допомога надаватиметься територіям, що потерпають від АТО, та сусіднім регіонам, залученим до реінтеграції внутрішньо переміщених осіб. За попередніми оцінками EU SURE повинна охопити не менше 15 областей

³⁸ Краще допоможіть матеріально – Заголовок з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/krasche-dopomozhit-materialno-.html>

України.

Таким чином, важливим напрямом посилення державної підтримки розвитку кредитування МСБ в Україні є сприяння створенню гарантійних установ, що матиме низку позитивних наслідків:

- спрощення доступу до кредитів суб'єктів МСБ, фінансовий стан яких не завжди відповідає критеріям банку, зі збереженням фінансової відповідальності позичальника;
- скорочення ризиків непогашення кредиту завдяки їх розпорошенню;
- надання консультаційної підтримки МСБ;
- можливість залучення додаткових кредитних ресурсів під нові інвестиційні проекти для компаній, активи яких вже знаходяться в заставі за раніше отриманими кредитами;
- стимулювання економічного розвитку суб'єктів МСБ в регіонах,
- підтримка кредитної активності банків в умовах економічного спаду;
- стимулювання розвитку МСБ.

Проте гарантійні схеми не позбавлені наступних недоліків:

- гарантійні установи покривають лише частину ризику;
- гарантійні схеми можуть знизити ступінь жорсткості банківської перевірки майбутніх позичальників через зниження ризиків кредитування та розрахунок банків на гарантії;
- досить високі трансакційні витрати надання гарантій.

Ці недоліки визначають напрями вдосконалення функціонування гарантійних установ в частині оптимізації адміністративної роботи персоналу в гарантійних установах, підвищення кваліфікації їхніх працівників. Вирішення зазначених проблем та ефективна робота гарантійних установ спроможні сприяти розвитку банківського кредитування МСБ в Україні завдяки зниженню ризиків.

Висновки до розділу 3

1. За результатами дослідження систематизовано проблеми, що перешкоджають розвитку банківського кредитування МСБ в Україні, суб'єктів їх вирішення й окреслено основні напрями застосування заходів. До ключових проблем віднесено: проблеми нестабільності зовнішнього середовища; недосконалість нормативно-правової бази; нестачу дешевих ресурсів банків для кредитування МСБ; непрозорість діяльності МСБ, нестачу інформації. Подолати ці проблеми можливо лише об'єднаними зусиллями держави, НБУ, банків і представників МСБ.

Забезпечення високого рівня координованості й узгодженості їхніх дій потребує формування інституційної системи банківського кредитування суб'єктів МСБ. Принципами застосування заходів щодо поліпшення зовнішнього середовища банківського кредитування та вдосконалення внутрішніх заходів банків повинні бути системність і планованість.

2. Для кардинального покращення інформаційного забезпечення кредитування МСБ необхідно організувати плановий і регулярний збір інформації про фінансовий стан МСБ та сконцентрувати її в одному місці. Для вирішення цього завдання в роботі запропоновано сформулювати та реалізувати спеціальну Програму інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств під керівництвом Українського фонду підтримки підприємництва. На цих засадах розширяться можливості вдосконалення методики оцінки позичальника шляхом розробки та застосування банками власних методик фінансової оцінки позичальника, заснованих на управлінській звітності клієнта, що стане основою розвитку практики професійного судження в банках.

3. У роботі запропоновано напрями удосконалення методик оцінки

банками кредитоспроможності позичальників – суб'єктів МСБ. Для розширення практики винесення «професійного судження» банків запропоновано поліпшити кредитний скоринг за рахунок включення процедури експрес-моніторингу виникнення кризових ситуацій і врахування життєвого циклу позичальника. Обґрунтовано доцільність використання когнітивного аналізу, що дозволить адекватно оцінити кількісні й якісні показники діяльності МСБ на основі складання когнітивної карти, що показує фактори ризику та причинно-наслідкові залежності між ними. Перевагами застосування скорингу на основі використання когнітивного аналізу є можливість: динамічної оцінки кредитоспроможності підприємств МСБ; генерування сфери скорингових оцінок «поганих позичальників», оцінки різних станів ліквідності позичальника, а отже різних умов дефолту; врахування галузевої орієнтації МСБ, що слугує методичною основою для вдосконалення переліку кредитних послуг і порядку формування резерву, а також відбору підприємств для надання державної підтримки, зокрема субсидування відсоткової ставки.

4. На основі врахування позитивних прикладів зарубіжного досвіду в роботі показано доцільність розвитку системи гарантій кредитування МСБ та рекомендовано сформувати дворівневу систему гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств. Контргарантійною установою може стати Державний фонд надання гарантій, який шляхом надання контргарантій міг би компенсувати певну частину збитків гарантійної установи в разі невиконання своїх зобов'язань позичальником – малим чи середнім підприємством. Другим рівнем гарантійних установ можуть бути товариства взаємного гарантування вкладів і гарантійні установи місцевого рівня, що створюються за підтримки органів місцевого самоврядування в рамках реформи місцевого самоврядування. Формування такої організаційної системи гарантування кредитів для МСБ сприятиме зниженню ризиків кредитування МСБ та його активізації за рахунок розширення повноважень

місцевих органів влади щодо підтримки МСБ.

Основні положення розділу викладені в публікаціях автора [57, 58, 60, 65–67, 69].

У третьому розділі роботі використано праці науковців [1; 22; 36; 82; 86; 96; 101; 109; 110; 128; 149; 162; 171; 175; 185; 188; 190; 191; 193; 194; 195; 196; 198; 199; 203; 205; 209; 172]

ВИСНОВКИ

У дисертації запропоновано розв'язання важливого науково-практичного завдання – поглиблення теоретичних засад і розробки практичних рекомендацій щодо розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні. На підставі проведеного дослідження сформульовано ряд висновків і пропозицій, серед яких наступні.

1. На основі дослідження сутності кредитування та особливостей функціонування малого і середнього бізнесу вдосконалено трактування економічного змісту поняття «банківське кредитування малого та середнього бізнесу» за рахунок акцентування уваги на тому факті, що в процесі руху позичкової вартості між банком і малим підприємством складаються не тільки фінансово-кредитні, а й економічні відносини. Це вимагає застосування спеціальних методик кредитування, що включають консультування, гарантування, інформаційну підтримку тощо). Таке розуміння банківського кредитування МСБ дозволяє охопити науковим пошуком широкую сферу відносин між ним й банком, сконцентруватися на вдосконаленні методик кредитування, застосування яких дозволить покращити оцінку кредитоспроможності позичальника і мінімізувати ризики банку.

2. Аналіз особливостей функціонування малого і середнього бізнесу на різних фазах життєвого циклу виявив зміну ризиків та потреб у кредитних коштах. Цей факт використано в процесі удосконалення класифікації методів кредитування, підходів до оцінки кредитоспроможності та визначення характеристик кредитного продукту, що надаються на окремих стадіях життєвого циклу підприємства. Врахування в якості критерію фази життєвого циклу розвитку підприємства дозволило запропонувати перелік стандартних кредитних продуктів банку для малих і середніх підприємств, знизити ризики його кредитування, і таким чином, підвищити зацікавленість

банків у розвитку даного напрямку кредитування.

3. У процесі аналізу зарубіжного досвіду визначено базові проблеми кредитування малого і середнього бізнесу та проаналізовано шляхи їх вирішення. Зокрема виявлено потужну роль держави у їх подоланні шляхом надання гарантій, консультаційних послуг, субсидування відсоткової ставки, створення бізнес інкубаторів тощо. Обґрунтовано можливість адаптації світового досвіду розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу до реалій України в частині розробки державних програм підтримки кредитування, і вдосконалення механізму розподілу ризиків між різними інститутами підтримки малого бізнесу (досвід США, Китаю та Японії); розвитку інституту гарантій (за прикладом Франції); створення спеціалізованої державної установи для страхування кредитних ризиків та надання консультацій (досвід Німеччини); формування мережі регіональних та спеціалізованих банків для роботи з суб'єктами малого і середнього бізнесу.

4. Дослідження динаміки та структури кредитування малого і середнього бізнесу в Україні засвідчило низку проблемних моментів, а саме: слабкість охоплення кредитуванням сегмента МСБ (80 % усіх малих підприємств не використовують позики і кредити); відсутність кореляції між рівнем рентабельності та обсягом наданих кредитів у поточному періоді за поступового зростання коефіцієнта кореляції між обсягом наданих кредитів і капітальними інвестиціями, що визначає потенціал зростання прибутків у майбутньому; у структурі наданих кредитів домінують підприємства оптової і роздрібної торгівлі, що не сприяє модернізації економіки; зниження диверсифікації умов наданих кредитних продуктів, що відповідає зростанню попиту МСБ на переважно універсальні кредитні продукти, вдосконалення стратегій ризик-менеджменту банків, зокрема шляхом використання автоматизованих скорингових систем і комплексного обслуговування. Досить консервативний підхід до впровадження пільгових програм кредитування та жорсткі вимоги до заставного забезпечення МСБ;

відсутність спеціалізованих банків для кредитування малого і середнього бізнесу.

5. Під час аналізу структури кредитів, наданих малим і середнім підприємствам, виявлено, що кредити переважно спрямовуються лише на цілі поточної діяльності (насамперед, на поповнення оборотних коштів). Це визначає домінування у структурі кредитного портфеля такого виду, як овердрафт. Для підвищення його доступності для підприємств необхідно передбачити при укладанні договору про відкриття банківського рахунку підписання угоди про овердрафт. Для зниження його ризиків та вдосконалення розрахунку ліміту за результатами перевірки фінансової звітності підприємства на наявність «Стоп-Факторів» доцільно доповнити модель розрахунку ліміту овердрафту ймовірнісною моделлю настання дефолту, також надавати овердрафт відповідно до обороту по рахунках підприємства в різних валютах, розглянути можливість не виключати з обороту безготівкових грошових коштів по розрахунковому рахунку позичальника суму, які перевищують 20 % загального обсягу коштів, що надходять від одного контрагента, включати до розрахунку ліміту овердрафту надходження коштів від продажу векселів банку.

6. За результатами дослідження нормативних методик НБУ і порівняльного аналізу практики оцінки вітчизняними банками кредитних ризиків великих та малих підприємств виявлено неоднорідність інформації, що надається малими підприємствами. Це веде до не завжди адекватного відображення ризиків у значеннях фінансових коефіцієнтів, визначає нерозвиненість методів оцінки кредитоспроможності суб'єктів МСБ на ранніх стадіях їх діяльності. З'ясовано, що основними факторами ефективного застосування методів оцінки кредитоспроможності слугує наявність інформації про позичальника, рівень кваліфікації банківських працівників і час, витрачений на прийняття рішення. Для підвищення якості оцінки кредитних ризиків слід приділити увагу розвитку професійного судження банку, що лежить в площині врахування якісних чинників, оцінки

неформалізованих показників анкетного типу, використання управлінської інформації.

7. Для підвищення ефективності оцінки кредитоспроможності позичальника необхідно удосконалити кредитний скоринг шляхом впровадження у його алгоритм процедури експрес-моніторингу виникнення кризових ситуацій відповідно до фази життєвого циклу позичальника. Обґрунтовано доцільність використання когнітивного аналізу, що дозволить адекватно оцінити не лише кількісні, а й якісні показники діяльності МСБ на основі складання когнітивної карти, що показує як фактори ризику, так і причинно-наслідкові залежності між ними. Це дозволить згенерувати сферу скорингових оцінок «поганих позичальників», що слугуватиме розвитку методів оцінки ризиків.

8. Обґрунтовано, що серед проблем, які перешкоджають розвитку кредитування МСБ в Україні, наступні: нестабільність зовнішнього середовища; недосконалість нормативно-правової бази; матеріально-фінансові проблеми банківської системи, падіння рентабельності підприємств, недостовірність інформації, короткий період прогнозування, що перешкоджає розвитку інвестування. Вирішити їх можливо лише об'єднаними зусиллями держави, НБУ, банків і представників малого і середнього бізнесу в рамках формування системи кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу, яка включатиме три підсистеми – фундаментальну (стратегічна і базова складова), економіко-технологічну та організаційну, що включає управлінську і інформаційно-аналітичну складову. На цих засадах розроблено схему інституційної структури банківського кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу, що ґрунтується на принципах системності та планомірності. Відповідно до повноважень органів державного регулювання, НБУ та банків окреслено напрями застосування ними заходів, що сприятимуть розвитку кредитування МСБ.

9. Підвищення обґрунтованості банківських рішень потребує

вдосконалення інформаційне забезпечення кредитування малого і середнього бізнесу шляхом розробки Програми інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств. Збір інформації має проводитися по трьох напрямках: отримання на систематизація інформації про підприємства, які потребують кредитів, виділення та аналіз окремих груп показників, що характеризують їх фінансове становище, проведення на регулярній основі опитувань малих і середніх підприємств за двома вибірками – тих підприємств, які скористалися державною кредитною підтримкою, і підприємств, які такої підтримки не мали. Реалізація на практиці запропонованих заходів дозволить як покращити умови для розвитку банківського кредитування МСБ, насамперед, у частині інформаційного та інституційного забезпечення цього процесу, так і надасть можливість оцінити ефективність державних заходів його підтримки.

10. Для посилення державної підтримки кредитування МСБ необхідно сформувати дворівневу систему гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств. За результатами дослідження досвіду зарубіжних країн доцільно створення на першому рівні контргарантійної установи, якою може стати Державний фонд надання гарантій, що компенсувати частину збитків гарантійної установи на разі невиконання своїх зобов'язань позичальником – малим чи середнім підприємством. На другому рівні функціонуватимуть товариства взаємного гарантування вкладів та гарантійні установи місцевого рівня, що створюються за підтримки органів місцевого самоврядування. Формування такої дворівневої структури гарантування кредитів для МСБ сприятиме зниженню ризиків кредитування малого бізнесу і його розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова Н. А. Некоторые критерии достоверности моделей на основе когнитивных карт / Н. А. Абрамова, С. В. Коврига // Проблемы управления. – 2008. – № 6. – С. 23–33.
2. Агарони Дж. Жизненный цикл предприятия и относительная стоимость – Актуальность денежных потоков против периодической финансовой информации / Дж. Агарони, Х. Фальк, Н. Иехуда // Школа экономики и менеджмента, Италия, текст рабочего доклада. – 2006. – С. 34.
3. Adamyk V. Problems and perspectives of banking regulation in Ukraine during the economic crisis of 2014-2016 / V. Adamyk // Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics. – 2016. – Vol. 5, N 3. – P. 18–27.
4. Адамик Б. П. Аналіз ресурсного потенціалу банківської системи у період кризи / Б. П. Адамик, А. Скірка // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – № 1. – С. 63–76
5. Адамик Б. П. Джерела формування коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та аналіз їх використання / Б. П. Адамик, А. Скірка // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – № 3. – С. 5–20.
6. Азізов С. П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : підручник / С. П. Азізов, П. К. Канінський, П. М. Скупий. – Київ : ІАЕ УААН. – 834 с.
7. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском [книга] Henniev an Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic. – М. : Весь мир, 2004. – 304 с.
8. Аналіз і оцінка кредитоспроможності позичальника : науково-практичний посібник / Д. А. Єндовицький, І. В. Бочарова. – М. : КНОРУС, 2005. – 272 с.
9. Ануреев С. В. Политика банков по формированию кредитных ресурсов / С. В. Ануреев // Бизнес и банки. – 2001. – № 16. – С. 1–2.

10. Банковское дело / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : ПБОЮЛ, 1991. – 330 с.
11. Банківська енциклопедія / за ред. проф. А. М. Мороза. – К. : Видавництво «Ельтон», 1993. – 316 с.
12. Банківський нагляд: підручник / В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : ЦНД НБУ, 2011. – 498 с.
13. Банковское дело : учебник / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кролиецкой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 592 с.
14. Батковський В. Проблеми кредитування малого підприємництва / В. Батковський // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 4. – С. 28–32.
15. Біленчук П. Д. Банківське право: українське та європейське : навч. посіб. / П. Д. Біленчук, О. Г. Диннік, І. О. Лютий – Київ : Атака, 1999. – 400 с.
16. Білорус О. Г. Малий бізнес у глобальному вимірі / О. Г. Білорус // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 147–148.
17. Бобров Є. А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу / Є. А. Бобров // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 104–105.
18. Бородкин К. В. Комплексные методы финансовой диагностики / К. В. Бородкин. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2002. – 183 с.
19. Буднікевич І. М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні / І. М. Буднікевич, І. М. Школа. – Чернівці : Зелена Буковина, 2002. – 200 с.
20. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : наказ № 2542 ІІІ від 21.06.2001 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу : www.liga.kiev.ua .
21. Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 3 – 68 с.

22. Ваврищук В. У приватних банків є можливість вплинути на позичальника, а у держбанків – немає [Електронний ресурс] / В. Ваврищук. – Режим доступу: <https://finclub.net/ua/analytics/vitalii-vavryshchuk-u-pryvatnykh-bankiv-ie-mozhlyvist-vplynuty-na-pozychalnyka-a-u-derzhbankiv-nemaie.html>
23. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики : підруч. / З. С. Варналій. ; [2 – ге вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2003. – 303 с.
24. Варналій З. С. Мале підприємництво: основитеорії та практики. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 277 с.
25. Варфоломєєва В. О. Венчурний бізнес у сфері малого інноваційного підприємництва і форми його забезпечення / В. О. Варфоломєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12. – С. 121–127.
26. Васильченко З. М. Банківська діяльність в умовах глобалізації економіки / З. М. Васильченко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 5. – С. 124–30.
27. Васильченко З. М. Структурні диспропорції у розвитку банківської системи України / З. М. Васильченко // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 140–150.
28. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. – Избр. произв. – М.: Прогресс, 1990. –
29. Винихина С. И. Кредитование малого бизнеса // Экономика образования. – № 1, 2010. – С. 139–145
30. Винниченко В. В. Визначення суб'єктів малого і середнього підприємництва за законодавством України / В. В. Винниченко. –
31. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. :Знання, 2008. – 463 с.
32. Vovchak O. Banking crediting of enterprises' innovation activity in Ukraine / O. Vovchak, V. Rudevskya // Banks and Bank Systems, Volume 11, Issue 4. – 2016 – pp. 97–101 (SCOPUS)

33. Вовчак О. Д. Кредитні ресурси суб'єктів кредитного ринку: теоретико-методологічні підходи / О. Д. Вовчак, Г. В. Миськів // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 3. – С. 35–39
34. Вовчак О. Д. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку в умовах фінансово-економічної нестабільності / О. Д. Вовчак, О. І. Антонюк // Європейські перспективи. – № 2. – 2016. – С. 148–158.
35. Воротіна Л. І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України. / Л. І. Воротіна // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. Наук. пр. – К : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – Вип.19. – С. 32–38.
36. Гаєвська Л. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для практичних занять та самостійної роботи / Л. М. Гаєвська, О. Л. Фурманюк, С. Я. Цимбалюк, Г. А. Булгакова – Ірпінь, 2001. – 145 с.
37. Галасюк В. Оцінка кредитоспроможності позичальників – що оцінюємо? [Електронний ресурс] / В. Галасюк. – Режим доступу:
38. Галан Н. І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському союзі / Н. І. Галан // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 147–154.
39. Галан Н. І. Система державної підтримки малих та середніх підприємств у США / Н. І. Галан // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 142–150.
40. Герасимов Б. Качество методов оценки кредитоспособности оценки заемщика коммерческого банка / Герасимов Б., Лаута Ю., Герасимова Е. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2001. – 126 с.
41. Гидулян А. Кредитование малого і середнього бізнесу в Україні в 2013 году Исследование ассоциации банковских экспертов МСБ / А. Гидулян // «SMEBANKINGCLUB» SMEBANKINGCLUB / Киев, Украина
42. Гиниятулин А. Р. Правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах

[Электронный ресурс] / А. Р. Гиниятулин // Евразийский юридический журнал. – 2012. – № 10 (53).

43. Гроші і кредит. Підручник ; за наук. ред. М. І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 589 с.

44. Грошово-кредитна політика в Україні / Стельмах В. С., Спіфанов А. О., Гребеник Н. І., Міщенко В. І. [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2003. – 421 с.

45. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку у трансформаційній економіці України : монограф. / І. С. Гуцал. – Львів : БІБЛЬОС, 2001. – 244 с.

46. Гуцал І. С. Функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період / І. С. Гуцал. – Тернопіль : Збруч. – 312 с.

47. Датський фонд технічного співробітництва фінансових послуг в сільській місцевості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=7ef8afdc-f90d-4374-b0ff-c2ba86e4f163

48. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: www.ukrstart.gov.ua

49. Джипэн Я. Новая методология измерения стадий жизненного цикла предприятия/Я. Джипэн // Международный журнал экономических перспектив (ИЖЕР). – 2010. – Том 4. – Вып. 4. – С. 87.

50. Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки : монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008 – 324 с.

51. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин в умовах ринкового реформування економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец / О. В. Дзюблюк. – К., 2001. – 32 с.

52. Дзюблюк О. В. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності

- позичальника / В. О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 8–12.
53. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2015 рік. Статистичний збірник ; за редакцією М. С. Кузнецової. – Київ. 2016. – 485 с.
54. Довбий И. П. Формирование механизма кредитования инновационной деятельности : монография / И. П. Довбий. – Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – С. 24. – 239 с.
55. Донець О. Б. Банківська стратегія кредитування малого і середнього бізнесу / О. Б. Донець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 686–690.
56. Донець О. Б. Бізнес процеси банку: оцінювання та управління ефективністю / О. Б. Донець // Scientific letters of academic society of Michal Baludansky. – 2015. – № 5. – С. 134–136.
57. Донець О. Б. Вдосконалення скорингу як методу оцінки кредитних ризиків малого і середнього бізнесу / О. Б. Донець // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя. – 2017. – Вип. 3(09). – С. 107–111.
58. Донець О. Б. Взаємозв'язок проблем банківського і реального секторів економіки України / О. Б. Донець // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Одеса, 2015. – № 10. – С. 239–242.
59. Донець О. Б. Виконання вимог Базель III банками України / О. Б. Донець // «Проблеми сучасної економіки» м Запоріжжя, 2015» : Міжнародна науково-практична конференція. – Запоріжжя: ГО „СІЕУ”, 2015. – Ч. 3. – С. 20–23.
60. Донець О. Б. Напрями активізації банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні / О. Б. Донець // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 3. – С. 205–209.
61. Донець О. Б. Овердрафт як інструмент кредитування банками малого та середнього бізнесу в Україні / О. Б. Донець // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. – 2014. –

№ 26. – С. 169–178.

62. Донець О. Б. Оцінка кредитоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу / О. Б. Донець // Регіональна економіка та управління : Науково-практичний журнал. – Запоріжжя, 2015. – № 1. – С. 53–58.

63. Донець О. Б. Оцінка кредитоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу / О. Б. Донець // «Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин» : Міжнародна науково-практична конференція (м. Одеса 23–24 вересня, 2016). – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2016. – С. 143–145.

64. Донець О. Б. Система кредитування малого і середнього бізнесу / О. Б. Донець // Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький». – 2016. – № 29/2. – С. 531–536.

65. Донець О. Б. Складові системи кредитування малого і середнього бізнесу / О. Б. Донець / «Економіка в контексті інноваційного розвитку» : Міжнародна науково-практична конференція м. Ужгород, 12–13 лютого 2016). – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Ч. 2. – С. 157–159.

66. Донець О. Б. Формування системи гарантування кредитів малим та середнім підприємствам / О. Б. Донець // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – № 6. – С. 94–97.

67. Донець О. Б. Нестабільність банківської системи України: причини і шляхи виходу / Я. В. Белінська, О. Б. Донець // «Економіка в сучасних умовах: стан, проблеми та пошук шляхів їх подолання» : Міжнародна науково-практична конференція (Львів 26–27 червня 2015). – ГО „Львівська економічна фундація. У 2-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2015. – Ч. 2. – С. 67–70.

68. Донець О. Б. Банківська криза в Україні: причини, наслідки для реального сектора та шляхи подолання / О. Б. Донець // «Банківський та реальний сектор економіки: фінансово-економічні аспекти взаємодії та перспективи розвитку» : Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених, аспірантів та студентів (м. Тернопіль 24 березня, 2015). –

Вектор. – Тернопіль, 2015. – С. 137–139.

69. Донець О. Б. Аналіз кредитного ризику в кредитування малого та середнього бізнесу / О. Б. Донець // International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, April 29, 2016. – Riga: Baltija Publishing. – PP. 261–262.

70. Досвід Фінляндії з питання державного сприяння суб'єктам підприємницької діяльності у доступі до фінансово-кредитних ресурсів ; Досвід фінансової підтримки бізнесу в економічно розвинених країнах.

71. Ендовицкий Д. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика / Д. Ендовицкий, И. Бочарова М.: КНО-РУС, 2005. – 272 с.

72. Заболоцкая В. В. Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможность их адаптации в России / В. В. Заболоцкая // Финансы и кредит. – 2012. – № 18. – С. 58.

73. Заболоцкая В. В. Система кредитования субъектов малого предпринимательства / В. В. Заболоцкая // Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5 : экономика. – № 3.

74. Заболоцкая В. В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса / В. В. Заболоцкая // Финансы и кредит. – 2011. – № 27 (459). – С. 63–71.

75. Завадников В. О Конструктивной экономической политике правительств (властей) в период кризиса / В. Завадников // Экономическая политика. – 2009. – № 2. – С. 5–11.

76. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М.: Наука, 1994. – С.

77. Зубченко Л. А. Тенденции во взаимоотношениях французских банков с малыми и средними предприятиями / Л. А. Зубченко // Экономика. – 2005. – № 4. – С. 37–40.

78. Ибадова Л. Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в

России : правовые аспекты / Л. Т. Ибадова. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 272 с.

79. Иваний П. В. Государственная стратегия поддержки малого бизнеса в США: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / Иваний Павел Владимирович. – Москва, 2012. – С. 25.

80. Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможность их адаптации в России // «Финансы и кредит». – 14.05.2012 ; Карлоф Б. Деловая стратегия: Концепция. Содержание. Символы / Б. Карлоф : пер. с англ. – М.: Наука, 1994.

81. Книга п'ята зобов'язальне право / Розділ І. Загальні положення про зобов'язання. Глава 47. Поняття зобов'язання. Сторони у зобов'язанні

82. Коваленко О. В. Експрес-діагностика неплатоспроможності як необхідна складова механізму запобігання загрозі банкрутства підприємства / О. В. Коваленко // Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1 (70). – С. 119–123.

83. Колесникова В. Банковское дело / В. Колесникова, М. Криловецкая. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 578 с.

84. Костыгов С. О. Система государственной поддержки малого бизнеса за рубежом / С. О. Костыгов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

85. Костыкова М. Ю. Зарубежный опыт Китая и Японии: кредитование и инфраструктурная поддержка субъектов малого бизнеса / М. Ю. Костыкова // Организационные аспекты управленческой деятельности : теория и практика: II международная научная конференция при поддержке представительства «Международной академии науки и практики организации производства» (30 апреля 2013). – Тамбов, 2013. – С. 188–195.

86. Костыкова М. Ю. Кредитование малого бизнеса как ключевой элемент стратегии развития активных операций отечественных коммерческих банков / М. Ю. Костыкова //

87. Кошелева Т. Н. Сущность и значение малого предпринимательства [Электронный ресурс] / Т. Н. Кошелева // Научно-теоретический журнал «Общество. Среда. Развитие» («Terrahumana»). – 2009. – № 3. – С. 18–25.
88. Кредитование малого бизнеса в банке KfW [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
89. Крючков С. А. Оценка кредитоспособности заемщика. основные показатели оценки / С. А. Крючков // Доклады ТУСУРа. 2004 г. Автоматизированные системы обработки информации, управления и проектирования. – С. 208–212.
90. Кузнецова З. Малое предпринимательство в странах с переходной экономикой / З. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 10. – С. 106–116.
91. Кузнецова А. Я. Фінансове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні : монограф. / А. Я. Кузнецова, Г. В. Возняк, О. В. Дубовик. – Львів : ЛБІ НБУ, 2008. – 231 с.
92. Кузнецова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності / А. Я. Кузнецова. – Л. : Львів. банк. ін. НБУ, 2005. – 320 с.
93. Кульчицька Р. Особливості сучасної банківської системи Швейцарії / Р. Кульчицька // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 9. – С. 40–44.
94. Кульчицька Р. Розвиток банківської системи Канади / Р. Кульчицька // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 4. – С. 54–57.
95. Куприянова Л. М. В России : монография / Л. М. Куприянова – КноРус, 2011. – 230 с.
96. Лаврушин О. И. Банковские риски / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева. – М.: КноРус, 2007. – 232 с.
97. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система

кредитования [Текст] : [учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит»] / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко ; [под ред. О. И. Лаврушина] ; Финансовая акад. при Правительстве РФ. – М. : КноРус, 2009. – 259 с.

98. Лаврушин О. И. Кредит в исследованиях российской науки [Текст] / О. И. Лаврушин // Аналитический банковский журнал. – 2009. – № 1. – С. 63–65.

99. Ларіна Р. Р. Малий бізнес в Україні: роль та особливості розвитку в національній економіці (монографія). / Р. Р. Ларіна, О. В. Азаров – Донецьк : «Вебер» (Донецька філія), 2007. – 300 с.

100. Лупанов В. В. Методика поведения анализа финансового состояния заемщиков / В. В. Лупанов, А. В. Щучкина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – Выпуск № 1-1, 2011. – С. 275–280.

101. Луцяк В. В. Життєвий цикл малого виробничого підприємства / В. В. Луцяк // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21, № 4. – С. 45–52.

102. Мадрига Г. М. Поняття, місце і роль малих підприємств в економіці: економічні та соціальні аспекти / Г. М. Мадрига // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 767 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 154–163.

103. Майборода В. Роль банківського сектору Німеччини у сприянні розвитку малих і середніх підприємств / В. Майборода // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 4 – 27 с.

104. Малахова О. Л. Банківська система у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси грошовий обіг і кредит / О. Л. Малахова. – Тернопіль, 2004. – 20 с.

105. Малахова О. Л. Кредитне забезпечення підприємницької

діяльності / О. Л. Малахова // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 113–120.

106. Малахова О. Л. Проблеми розширення спектру банківських продуктів / О. Л. Малахова // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – № 3. – С. 131 – 140.

107. Малий бізнес: поточний стан і проблеми фінансування [Електронний ресурс] / В. Буїв, А. Шамрай, А. Шестоперов. М.: Національний інститут системних досліджень проблем підприємництва. – Режим доступу : Web: http://www.nisse.ru/business/article/article_1636.html?effort=1

108. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні : зб. наук. статей ; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: Альтерпрес, 2002. – 118 с.

109. Махлин Е. Ю. Организационно-экономический механизм формирования системы кредитования малого бизнеса автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Махлин Евгений Игоревич. – Москва, 2007. – С. 18–22.

110. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України : аналіт. доп. / Д. С. Покришка, Я. А. Жаліло, Д. В. Ляпін, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – 72 с. ; Механизм содействия социально-экономическому развитию / Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам.

111. Минасян Г. С. Формирование кредитной политики коммерческого банка в области кредитования малого бизнеса (электронный научный журнал) / Г. С. Минасян. – Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 11(19). – Режим доступа:

112. Михайловська О. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів / О. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11. – 24 с.

113. Міщенко В. І. Фінансові складові інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні, їх характеристика / В. І. Міщенко, І. Б. Щербань // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 35–50.

114. Могильницька М. П. Підвищення ефективності банківської системи регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / М. П. Могильницька. – Львів, 2005. – 20 с.
115. Могильницький Р. Роль мікрокредитування у розвитку приватної ініціативи: міжнародна та вітчизняна практика / Р. Могильницький // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 44 – 49.
116. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності : посібник / Мочерний С. В., Устенко О. А., Чоботар С. І. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 280 с.
117. Науменкова С. В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника [Текст] / С. В. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 7. – С. 22–28.
118. Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектора країни в умовах формування нової фінансової архітектури / С. В. Науменкова // Соціальна економіка. – 2010. – № 2. – С. 139–143.
119. Національна фінансова корпорація Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
120. Національний банк змінив підхід до оцінки банками кредитного ризику : прес-реліз НБУ від 04.07.2016 [Електронний ресурс] / Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=33244989
121. Новые вызовы для денежно-кредитной политики в современных условиях : [в 2-х книгах]. Кн. 2 : Взгляд из Украины / под редакц. В. М. Гейца, чл.-кор. НАНУ А. А. Гриценко // НАН Украины, Ин-т экономики и прогнозирования. – К., 2012. – 360 с.
122. Обзоры рынка банковских услуг Украины для компаний малого и среднего бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/bankovskaia_analytyka/malyi_i_srednyi_byznes

123. Овердрафт – особливості застосування й обліку [Електронний ресурс]. // Дебет-Кредит № 43 (23.10.2006). – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid02780.html>

124. Овердрафт і контокорент як види кредитування по поточному рахунку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekonomist.kiev.ua/kredyty/overdraft-i-kontokorent-yak-vidi-kredituvannya-ro-potochnomu-rahunku.html>

125. Олейник О. М. Основы банковского права [Текст] : курс лекций / О. М. Олейник. – М. : Изд. Группа «Юрист», 1997. – 423 с.

126. Олійник О. О. Оцінки кредитоспроможності позичальника при довгостроковому банківському кредитуванні [Текст] / О. О. Олійник // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 8. – С. 10–14.

127. Опарина Н. И. Использование скоринговых моделей для оценки кредитоспособности заемщика / Н. И. Опарина // Банковское кредитование. – 2009. – № 5. – С. 32–33.

128. Орел А. М. Інструментарій моніторингу, діагностики і прогнозування кризових ситуацій на підприємствах харчової галузі / А. М. Орел // Ефективна економіка : Електронне фахове видання. – 2012. – № 12. ; Орлов М. Ф. О государственном кредите / М. Ф. Орлов // У истоков финансового права. Т.1.– М.: 1998. – С. 300. Толковый экономический и финансовый словарь / И. Бернар, Ж. – К. Колли.

129. Осадчая И. МВФ и «новый монетаризм» Стиглица [Текст] / И. Осадчая // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 111–112.

130. Остафіль О. Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника як інструмент управління кредитним ризиком банку / О. Остафіль, М. Рубаха // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 387–396.

131. Офіційний сайт Credit Agricole [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://credit-agricole.ua/>

132. Офіційний сайт Prostobankir : банківська аналітика [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.prostobankir.com.ua/bankovskaia_analytyka/individualnyy_biznes
133. Офіційний сайт UniversalBank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universalbank.com.ua/>
134. Офіційний сайт Адміністрації малого бізнесу США [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
135. Офіційний сайт ВТБ Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vtb.ua/#small_business
136. Офіційний сайт ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ebrd.com/english/pages/project/psd/2011/local.../42313.pdf
137. Офіційний сайт Мегабанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua/microlending>
138. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minagro.gov.ua/node/22373
139. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
140. Офіційний сайт Німецько-Українського Фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://guf.gov.ua/programs/microlending-program>
141. Офіційний сайт ОТП Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua>
142. Офіційний сайт Приватбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/business/>
143. Офіційний сайт ПроКредит Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.procreditbank.com.ua>
144. Офіційний сайт Промінвестбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pib.com.ua.
145. Офіційний сайт ПУМБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://b2b.pumb.ua>

146. Офіційний сайт Ради фінансової стабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fsb.org>
147. Офіційний сайт Райффайзен банк Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aval.ua/personal/crediting/>
148. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс] // Інвестиційні пропозиції. – Режим доступу: <http://invest.ucci.org.ua/ua/business/programs>
149. Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
150. Офіційний сайт Укргазбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrgasbank.com/small_bussiness/
151. Офіційний сайт Укрексімбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximb.com/ukr/sme/loans>
152. Офіційний сайт Укрсіббанк <https://my.ukrsibbank.com/ua/sme>
153. Офіційний сайт Укрсоцбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrsotsbank.com/b.2/>
154. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання [Текст] : [монографія] / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник ; ред. А. О. Єпіфанов. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
155. Переверза Е. В. Сценарный подход в задачах анализа сложных социальных систем / Е. В. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2011. – № 1 – С. 133–143.
156. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні : монограф. / А. А. Пересада – К. : Лібра. – 1998. – 392 с.
157. Петрова Ю. Эксперимент. Банк «Пойдем!» отказался от святой святых розничного банка – скоринговой системы / Ю. Петрова // Секрет фирмы. – 2012. – № 5 (319). – С. 35–37.
158. Полищук А. И. Деятельность банковских кредитных организаций / А. И. Полищук. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998. –

С. 216.

159. Порівняльний аналіз систем та інструментів підтримки малого підприємництва в країнах 5 // Проект Економічне оздоровлення і створення робочих місць" в рамках програми партнерства між DFID та Урядом Нижегородської області. – Н. Новгород, 2006. – С. 37–49.

160. Про банки і банківську діяльність : Закон України. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001. – № 5-6. – Ст. 30.

161. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 32. – 49 с.

162. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах : Постанова правління Національного Банку України : від 15.12.2004 № 639 ; зареєстровано в Міністерстві юстиції України 13 січня 2005 р. за № 41/10321 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0041-05>

163. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанови Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/page>

164. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Положення // Постанова Правління Національного банку України : від 25.01.2012 р. № 23.

165. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України (Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013, № 3. – Ст. 23.

166. Пудсакуліч В. Ю. Методи ідентифікації малих підприємств [Електронний ресурс] / В. Ю. Пудсакуліч // Сучасний соціокультурний простір : зб. наук. праць VII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (Ужгород, 2009).

167. Радугина В. С. Организация и развитие инвестиционного процесса в сфере малого предпринимательства: автореф. дис. канд. экон. наук / В. С. Радугина. – Ростов-на-Дону, 2009. – С. 17.

168. Реверчук С. К. Державна підтримка малих і середніх підприємств та їх ефективність / [Реверчук С. К., Лазур П. Ю., Колісник Г. М.] ; за ред. С. К. Реверчука. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2004. – 146 с.

169. Реверчук С. К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика / С. К. Реверчук. – К.: ІЗМН, 1996. – 192 с.

170. Рид Э. Коммерческие банки [Текст] / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит ; [общ. ред. и вступ. ст. В. М. Усоскина] ; [пер. с англ. А. А. Кандаурова и др.] – М. : Прогресс, 1983. – 502 с.

171. Салига С. Я. Управління фінансовою са- нацією підприємства : [навч. посіб. для студентів вищих навч. закладів] / С. Я. Салига, О. І. Дацій, Н. В. Нестеренко, О. В. Серебряков. – К. : ЦНЛ, 2005. – 237 с.

172. Сарварова Е. П. Сотрудничество микрофинансовых организаций и коммерческих банков. / Е. П. Сарварова // Банковское дело. – 2011. – № 8. – С. 52. ; Савинова Д. В. Банковское кредитование малого бизнеса и его роль в развитии региона (на примере Республики Бурятия) : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.10 / Дарья Владимировна Савинова. – Москва, 2010. – С. 21–22.

173. Свириденко А. Ю. Структурування кредитної угоди як спосіб мінімізації рівня індивідуального кредитного ризику / А. Ю. Свириденко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 12. Частна 3. – С. 158–161.

174. Семенцева Г. Формы финансирования малого инновационного бизнеса в США и Западной Европе / Г. Семенцова // Российский экономический журнал. – 2005. – № 5. – С. 6.

175. Словарь банковских и финансовых терминов. Англо-русский / Русско-английский Ч. 1. – М. : Институт экономического развития при Всемирном банке; государственная финансовая академия, 1993. – 318 с.

176. Словарь современной экономической теории Макмиллана [Текст] / Общ. ред. Дэвидда У. Пирса ; [пер. с англ. Пивоварова А. Г.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 607 с.
177. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эконов, 1993.
178. Стахник А. В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов / А. В. Стахник // Деньги и кредит. – 2010. – № 3. – С. 23–26.
179. Сучасні напрями підприємницької діяльності у США // [Электронный ресурс] Режим доступа:
180. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии / Сэй Ж. Б. – М.: Солдатенков, 1986.
181. Теорія кредиту : [навч. посіб.] / Н. І. Версаль, Т. В. Дорошенко. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 483 с. ; Табачук Г. П. Методологія визначення кредитоспроможності суб'єктів господарювання / Г. П. Табачук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т.4: Збірник наукових праць: Наукове видання. – Суми: Ініціатива, 2000 – 292 с.
182. Тонян О. Э. Микрокредитование как фактор развития малого бизнеса в России : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Тонян Овик Эдикович. – Москва, 2011. – С. 10.
183. Управленческая, но не черная. [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.riskovik.com/riski/platezhnye/full/123>
184. Чайковський Я. Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальників / Я. Чайковський // Вісник НБУ. – 2003. – № 11. – С. 30–34.
185. Черкашенко В. Н. Управление рисками кредитования малого и среднего бизнеса / В. Н. Черкашенко // Методический журнал Банковское кредитование. – 2012. – № 4.
186. Шешукова Т. Г. К вопросу об особенностях заемщиков малого бизнеса и анализе их и кредитоспособности в коммерческом банке

[Электронный ресурс] / Т. Г. Шешукова, М. В. Быкова // Вестник Пермского университета. Серия Экономика. – 2013. – № 4 (19). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-osobennostyah-zaemchikov-malogo-biznesa-i-analize-ih-kreditosposobnosti-v-kommercheskom-banke>

187. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / О. О. Шеремет. – К. Міленіум. – 2003. – 160 с.

188. Шпынова А И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт / А И. Шпынова. – М., ПОЛПРЕД Справочники, 2009, – 156 с.

189. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.

190. 2012 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // Режим доступа: http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2012/survey_4.htm (13 August 2012)

191. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites / R. Axelrod. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1976

192. Ben R. Craig, William E. Jackson III, James B. Thomson. Small-Firm Credit Markets, SBAGuaranteed Lending, and Economic Performance in Low-Income Areas. Working Paper 06–01 / B. R. Craig, W. E. Jackson III, J. B. Thomson. – Federal Reserve Bank of Cleveland. – January 2006. – P. 5.

193. Commission Notice on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to State aid in the form of guarantees 05.2008. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/reform/guarantee_notice_en.pdf

194. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2006, №. 3. – P. 58.

195. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2006, №. 3. – P. 23.

196. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2009, №. 3. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009;

SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2009, No. 2. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009.

197. Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. Document de recherche préparé pour Industrie Canada par L'Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. — P. 68.

198. Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. — P. 38

199. Programmed recherche sur le financement des PME [Source électronique]

200. SBA Programs, USA.

201. Small Business Development center [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

202. SME Banking Club [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://studies.smebanking.club/product/sme-finance/>

203. The Small Business Economy: a Report to the President, 2001–2009 [Электронный ресурс].

204. States of Fragility 2015

205. The Small Business Economy: A Report to the President. — Washington: United States Government Printing Office, 2005. — 273 p.

206. The Corporate Life cycle [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

207. Business Environment and Enterprise Performance Survey (2014)

208. Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium sized enterprises [Электронный ресурс]

209. ENSR 2002 Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research.

210. Тимошенко С. М. Професійні стандарти бухгалтерського обліку: контрольна робота [Електронний ресурс] / С. М. Тимошенко // ДВНЗ «Українська акад. банк. справи НБУ». — Суми, 2013. — Режим доступу:

<https://studfiles.net/preview/5390904/>

211. Німецько-український фонд: презентація [Електронний ресурс] //
Матеріали веб-сайту «svitppt Inc.» – Режим доступу:
<http://svitppt.com.ua/ekonomika/nimecko-ukrainskiy-fond.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Відмінності в розрахунку окремих фінансових показників, що використовуються для розрахунку інтегрального показника фінансового стану великого підприємства та для малих підприємств

Великі та середні підприємства	Малі підприємства	Примітки
<p>ЗКЗ – показник покриття фінансових витрат за результатами операційної діяльності Спроможність фінансування неопераційних витрат за результатами операційної діяльності</p> <p>Операційний прибуток (збиток) _____ Фінансові витрати _____</p>	<p>МКЗ – показник покриття фінансових витрат Спроможність фінансування неопераційних витрат за результатами операційної діяльності</p> <p>Прибуток (збиток) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) _____ Фінансові витрати _____</p>	<p>Сутність однакова, але замість операційного прибутку для великих підприємств використовується прибуток від реалізації продукції</p>
<p>К10 – показник загальної ліквідності Здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів</p> <p>Оборотні активи _____ Поточні зобов'язання та забезпечення _____</p>	<p>МК10 – показник оборотності робочого капіталу Період повного обороту робочого капіталу підприємства</p> <p>Оборотні активи за вирахуванням поточних зобов'язань і забезпечень _____ Чистий дохід від реалізованої продукції _____</p>	<p>Зважаючи на невеликі розміри малого підприємства, увага акцентується не стільки на його ліквідності, скільки на швидкості обороту капіталу як вагомому фактора прибутковості. Перевага віддається методу грошових потоків</p>
<p>К11 – показник здатності обслуговування боргу Здатність обслуговування боргу Операційний прибуток (збиток) за вирахуванням фінансових витрат та до відрахування амортизації _____ Короткострокові та довгострокові зобов'язання _____</p>	<p>МК11 – показник покриття боргу операційним прибутком Здатність обслуговування боргу за рахунок операційного прибутку Прибуток (збиток) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) _____ Короткострокові та довгострокові зобов'язання _____</p>	<p>Сутність однакова, але замість операційного прибутку для великих підприємств використовується прибуток від реалізації продукції</p>
<p>К12 – показник достатності робочого капіталу Оборотність запасів плюс оборотність дебіторської заборгованості мінус оборотність кредиторської заборгованості Запаси _____ Собівартість реалізованої продукції + Дебіторська заборгованість _____ Чистий дохід від реалізованої продукції Кредиторська заборгованість _____ Собівартість реалізованої продукції _____</p>	<p>МК12 – показник оборотності основних засобів</p> <p>Період повного обороту основних засобів підприємства _____</p> <p>Основні засоби _____ Чистий дохід від реалізованої продукції (зароблених страхових премій) _____</p>	<p>Для малого підприємства показує ефективність використання основних засобів підприємства та його ділову активність, оскільки показник оборотності основних засобів – це показник ділової активності. Для великих підприємств свідчить про те, скільки коштів «зав'язано» в різних операціях, та не може бути використано як ліквідність</p>

Продовження додатка А
Продовження табл. А.1

Великі та середні підприємства	Малі підприємства	Примітки
<p>К13 – показник оборотності дебіторської заборгованості Ймовірна кількість днів реалізації продукції, необхідна для забезпечення розрахунків за кредиторською заборгованістю</p> <p>Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги _____ Чистий дохід від реалізованої продукції _____</p>	<p>МК13 – показник чистого прибутку до оподаткування Частка чистого прибутку до оподаткування в загальному обсязі реалізації продукції Чистий прибуток (збиток) до оподаткування _____ Чистий дохід від реалізованої продукції _____</p>	<p>Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Чим вище цей показник, тим краще, оскільки підприємство швидше одержує оплату за рахунками Показники оборотності дебіторської заборгованості корисно порівнювати з оборотністю кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє зіставити умови комерційного кредиту, наданого аналізованим підприємством своїм клієнтам, з умовами кредитування, якими воно користується з боку постачальників</p>
<p>К14 – показник оборотності кредиторської заборгованості Період повного обороту кредиторської заборгованості</p> <p>Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги _____ Собівартість реалізованої продукції _____</p>		<p>Показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження – ріст покупок у кредит</p>
<p>К15 – показник частки неопераційних елементів балансу Частка активів, яка не має прямого відношення до операційної діяльності підприємства Неопераційні активи _____ Валюта балансу (актив) _____</p>		<p>Чим менше, тим краще, оскільки показує частку «непрацюючих активів»</p>
<p>К16 – показник операційного прибутку до відрахування амортизації Частка операційного прибутку до відрахування амортизації в загальному обсязі реалізації продукції Операційний прибуток (збиток) до відрахування амортизації _____ Чистий дохід від реалізованої продукції _____</p>		<p>Характеризує процес відтворення основного капіталу на великому підприємстві, для малого підприємства активна інвестиційна діяльність не є пріоритетною</p>

Джерело: складено автором за [163].

Особливості оцінки кредитоспроможності малих і середніх підприємств

Складові	Особливості оцінки кредитоспроможності великих і середніх підприємств	Особливості оцінки кредитоспроможності малих підприємств
Джерела інформації	<p>- за <u>формою № 1</u> «Баланс» (ф. 1), <u>формою № 2</u> «Звіт про фінансові результати» (ф. 2), <u>формою № 3</u> «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» (ф. 3)</p> <p>Інформація про історію клієнта та його менеджерів</p> <p>Клас кредитоспроможності за рівнем основних показників визначається за бальною шкалою Для розрахунку балів використовують клас показника, який визначають шляхом зіставлення фактичного значення з нормативом, а також рейтинг (значущість) показника (у %)</p>	<p>- за <u>формою № 1-м</u> або <u>№ 1-мс</u> «Баланс» (ф. 1-м або 1-мс), <u>формою № 2-м</u> або <u>№ 2-мс</u> «Звіт про фінансові результати» (ф. 2-м або 2-мс).</p> <p>Використання фінансових коефіцієнтів і методу аналізу грошового потоку ускладнене через стан обліку та звітності в цих клієнтів банку</p> <p>Витрати на аудиторську перевірку недоступні, тому аудиторського підтвердження звіту позичальника немає. У зв'язку з цим оцінка кредитоспроможності клієнта базується не на його фінансовій звітності, а на знанні працівником банку даного бізнесу. Останнє припускає постійні контакти з клієнтом, регулярні виїзди до підприємства.</p> <p>У ході особистого інтерв'ю з керівником малого підприємства з'ясовуються мета позики, джерело та термін повернення договору. Клієнт повинен довести, що запаси, що кредитуються, до певного терміну знизяться, а витрати, що кредитуються, будуть списані на собівартість реалізованої продукції.</p> <p>Оскільки особистий капітал власника часто поєднують з капіталом підприємства, то при оцінці кредитоспроможності малого підприємства враховується фінансове положення власника за даними особистого фінансового звіту</p>
Методи оцінки кредитоспроможності	<p>Система фінансових коефіцієнтів; Аналіз грошового потоку; Ділового ризику та менеджменту. Вибір фінансових коефіцієнтів визначається особливостями клієнтури банку, можливими причинами фінансових труднощів, кредитною політикою банку. Виділяють наступні групи коефіцієнтів: – ліквідності; – ефективності або оборотності; – фінансового важеля; – прибутковості; – обслуговування боргу.</p> <p>Клас кредитоспроможності клієнта визначається на базі основних і коригується з урахуванням додаткових показників</p>	<p>Фінансові коефіцієнти кредитоспроможності, аналіз грошового потоку оцінки ділового ризику</p> <ul style="list-style-type: none"> – оцінка ділового ризику; – спостереження за роботою клієнта; – співбесіди банкіра з власником підприємства; – оцінка особистого фінансового положення власника; – аналіз фінансового положення підприємства на основі первинних документів
Додаткові показники	<p>Оцінка ділового ризику та менеджменту, тривалість простроченої заборгованості банку, показники, розраховані на основі рахунку результатів, результати аналізу балансу</p>	

Додаток Б

Таблиця Б.1

Визначення класу боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства за інтегральним показником

№ з/п	Види економічної діяльності	Розмір підприємства	Діапазони значень інтегрального показника за класами								
			клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство: секція А	велике або середнє підприємство	більше ніж +4,65	від +4,65 до +4,09	від +4,09 до +3,52	від +3,52 до +2,95	від +2,95 до +2,39	від +2,39 до +1,82	від +1,82 до +1,26	від +1,26 до +0,69	менше ніж +0,69
		мале підприємство	більше ніж +5,94	від +5,94 до +5,05	від +5,05 до +4,17	від +4,17 до +3,29	від +3,29 до +2,41	від +2,41 до +1,52	від +1,52 до +0,64	від +0,64 до -0,24	менше ніж -0,24
2	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво: секції В, С, F	велике або середнє підприємство	більше ніж +4,31	від +4,31 до +3,61	від +3,61 до +2,91	від +2,91 до +2,22	від +2,22 до +1,52	від +1,52 до +0,82	від +0,82 до +0,12	від +0,12 до -0,58	менше ніж -0,58
		мале підприємство	більше ніж +3,84	від +3,84 до +3,36	від +3,36 до +2,88	від +2,88 до +2,40	від +2,40 до +1,92	від +1,92 до +1,44	від +1,44 до +0,96	від +0,96 до +0,48	менше ніж +0,48
3	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів: секція G	велике або середнє підприємство	більше ніж +4,25	від +4,25 до +3,68	від +3,68 до +3,11	від +3,11 до +2,54	від +2,54 до +1,97	від +1,97 до +1,39	від +1,39 до +0,82	від +0,82 до +0,25	менше ніж +0,25
		мале підприємство	більше ніж +4,39	від +4,39 до +3,83	від +3,83 до +3,27	від +3,27 до +2,71	від +2,71 до +2,16	від +2,16 до +1,60	від +1,60 до +1,04	від +1,04 до +0,49	менше ніж +0,49
4	Інші: секції D, E, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U	велике або середнє підприємство	більше ніж +4,48	від +4,48 до +3,85	від +3,85 до +3,21	від +3,21 до +2,58	від +2,58 до +1,95	від +1,95 до +1,31	від +1,31 до +0,68	від +0,68 до +0,04	менше ніж +0,04
		мале підприємство	більше ніж +4,23	від +4,23 до +3,71	від +3,71 до +3,19	від +3,19 до +2,67	від +2,67 до +2,15	від +2,15 до +1,63	від +1,63 до +1,12	від +1,12 до +0,60	менше ніж +0,60

Примітка. Складено за [163].

Додаток В

Таблиця В.1

Визначення класу боржника – юридичної особи для малого підприємства за інтегральним показником

№ з/п	Види економічної діяльності	Діапазони значень інтегрального показника за класами								
		клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство: секція А	більше ніж +5,94	від +5,94 до +5,05	від +5,05 до +4,17	від +4,17 до +3,29	від +3,29 до +2,41	від +2,41 до +1,52	від +1,52 до +0,64	від +0,64 до -0,24	менше ніж -0,24
2	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво: секції В, С, F	більше ніж +3,84	від +3,84 до +3,36	від +3,36 до +2,88	від +2,88 до +2,40	від +2,40 до +1,92	від +1,92 до +1,44	від +1,44 до +0,96	від +0,96 до +0,48	менше ніж +0,48
3	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів: секція G	більше ніж +4,39	від +4,39 до +3,83	від +3,83 до +3,27	від +3,27 до +2,71	від +2,71 до +2,16	від +2,16 до +1,60	від +1,60 до +1,04	від +1,04 до +0,49	менше ніж +0,49
4	Інші: секції D, E, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U	більше ніж +4,23	від +4,23 до +3,71	від +3,71 до +3,19	від +3,19 до +2,67	від +2,67 до +2,15	від +2,15 до +1,63	від +1,63 до +1,12	від +1,12 до +0,60	менше ніж +0,60

Примітка.

Складено

за

[163]

Таблиця Д.1

Програми Small Business Administration щодо підтримки малих підприємств [79, 200]

Назва програми	Характеристика змісту програми
Програма «504»	Надання кредитів на розширення та модернізацію вже діючих малих підприємств через інвестиційні фонди. Характеристики кредитів: довгострокові (на термін від 10 до 20 років), мета – придбання нерухомого майна, обладнання, технологій. Максимальна сума позики не більше 1 мільйона доларів США, що надається під додаткову гарантію позики в 40% у вигляді застави.
Програма «7а»	Надання державних гарантії за кредитами, що надаються комерційними банками малим підприємствам, що тільки розпочинають свою діяльність. Малі підприємства мають відповідати певним вимогам, а саме: відсутність внутрішніх джерел фінансування, комерційний характер діяльності, гарна ділова репутація та кредитна історія. Гарантія надається на 75 % позики, сума якої не перевищує 750 тис. дол. США; на 80 % позики – на суму не більше 100000 дол. США. Гарантії надаються для кредиту на поповнення оборотних коштів на термін до 10 років і до 25 років на інвестиційні цілі. Ставка відсотка за послуги гарантування не повинна перевищувати 2,75 відсоткової ставки за кредитом.
Програма «7М»	Програма мікрокредитування призначена для малих підприємств і некомерційних організацій, які потребують фінансових коштів і технічної підтримки для початку, а також розширення виробництва. Надаються короткострокові кредити на суму до 35 тис. дол. США, що забезпечуються безпосередньо спеціально призначеними організаціями-посередниками між Адміністрацією малого бізнесу та позичальниками.
Програма «Центри розвитку малого бізнесу»	Створення мережі центрів розвитку МБ, які надають консультаційні послуги підприємствам, що розпочинають свою діяльність, і тим, які вже діють, щодо управління бізнесом, навчання персоналу. Участь у даній програмі беруть фахівці різних галузей, а також працівники адміністративних органів управління.
Програма «Ділові інформаційні центри»	Мета програми – впровадження в діяльність МБ новітніх високотехнологічних методів роботи на основі використання сучасного обладнання, комунікаційних систем і програмного забезпечення. У центрах здійснюються консультування та навчання початківців і діючих підприємців. Консультантами можуть бути колишні топ-менеджери та працівники партнерських і громадських організацій, які співпрацюють з SBA.
Інформаційне обслуговування	Агентство підконтрольне Конгресу США та тісно взаємодіє з Білим Домом, Конгресом, федеральними агентствами й адміністраціями штатів.

Додаток Е

Таблиця Е.1

Частка суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва в загальній кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності [53]

Вид економічної діяльності	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське, лісове та рибне господарство	95,9	94,7	94,1	94,7	93,7	92,5
Промисловість	57,4	55,4	54,6	56	59,4	63,7
Будівництво	57,6	97,6	54,9	-	-	98,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	91,2	89,8	88,2	87,4	88,3	88,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	50,5	49,4	50	49,8	53,9	50
Тимчасове розміщування й організація харчування	97,1	96,9	97,3	97,2	73,5	75,5
Інформація та телекомунікації	45,7	46,3	50,6	74,2	80	83,1
Фінансова та страхова діяльність	39,7	37	37,2	-	-	40,1
Операції з нерухомим майном	99,3	99,8	99,5	99,1	80,5	81,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	98,4	97,7	96,6	96,6	96	97,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	99,4	96,6	99,8	98,8	98	43,4
Освіта	60,6	60,3	65,9	100	100	100
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	100	100	100	100	100	100
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	95,1	91,9	88,1	-	84,9	93,9
Надання інших видів послуг	100	100	95,5	-	-	100
Усього	77,7	75,9	75	75,5	78,2	79,1

Таблиця Е.2

Частка суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва в загальному обсязі витрат на оплату праці суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	2013	2014	2015
Сільське, лісове та рибне господарство	91,9	89,8	87,8
Промисловість	38,4	42	47,5
Будівництво	39,8	-	94,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	72,5	70	68,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	34,2	36,6	34,2
Тимчасове розміщування й організація харчування	-	51	51,5
Інформація та телекомунікації	60,4	65,3	69,6

Продовження табл. Е.2

Вид економічної діяльності	2013	2014	2015
Фінансова та страхова діяльність	-	-	28,4
Операції з нерухомим майном	96,2	62,2	61,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	89,5	87,9	90,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	32	98,2	29,8
Освіта	100	100	100
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	100	100	100
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-	39,6	56,6
Надання інших видів послуг	-	-	100
Усього	56,5	59,1	60,6

Таблиця Е.3

Частка суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське, лісове та рибне господарство	88,7	90,4	88,4	85,9	85,7	83,6
Промисловість	36,5	33,2	36,1	37,5	40,5	43,8
Будівництво	41,1	90,7	38	-	-	87,2
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	73,5	71,7	73	72,2	70,7	73,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	45,3	42,6	46,2	47,2	51,6	52,5
Тимчасове розміщування й організація харчування	90,8	89,6	90,9	92,4	55,6	54,8
Інформація та телекомунікації	28,1	28,5	30,7	58,4	65,5	72,8
Фінансова та страхова діяльність	7,9	7	6,3	-	-	18,2
Операції з нерухомим майном	99	98,9	97,1	96,3	64,3	59,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	38,7	35,4	45,5	52,7	47	44,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	99	95,4	99,2	96,9	89,8	46,6
Освіта	51,2	57	66,6	100	100	100
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	35,1	100	100	100	100	100
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	73,9	69,5	65,1	-	75,3	71,6
Надання інших видів послуг	100	100	85,4	-	-	100
Усього	61	57,7	60,5	60,4	60,9	63

Таблиця Е.4

**Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих і середніх підприємств за видами економічної діяльності в
млн. грн. та % до загального показника відповідного виду діяльності**

Вид економічної діяльності	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
Сільське, лісове та рибне господарство	88226,9	88,3	114408,1	90,1	143137,9	88	137689,7	85,4	182345,2	85,2	301095,2	83,1
Промисловість	414239,1	35,7	476356,7	32,5	528920,4	35,3	538956,4	36,6	613674,5	39,7	809242,2	42,9
Будівництво	90514,4	93,6	108815,5	90,4	142242,6	91,3	125395	88,8	139882,7	93	123675,7	86,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	994127,9	70,7	1100432	69,3	1142133	70,4	1116800	69,3	1104615	67,8	1388220	71,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	56170,9	39,1	69720,1	37,7	89233	42	88640,5	42,8	95727,6	47	140872,6	47,9
Сільське, лісове та рибне господарство	88226,9	88,3	114408,1	90,1	143137,9	88	137689,7	85,4	182345,2	85,2	301095,2	83,1
Промисловість	414239,1	35,7	476356,7	32,5	528920,4	35,3	538956,4	36,6	613674,5	39,7	809242,2	42,9
Будівництво	90514,4	93,6	108815,5	90,4	142242,6	91,3	125395	88,8	139882,7	93	123675,7	86,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	994127,9	70,7	1100432	69,3	1142133	70,4	1116800	69,3	1104615	67,8	1388220	71,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	56170,9	39,1	69720,1	37,7	89233	42	88640,5	42,8	95727,6	47	140872,6	47,9

Продовження табл. Е.4

Вид економічної діяльності	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
Тимчасове розміщення й організація харчування	10087,6	86,9	4069,7	31,5	5108,7	30,9	5228,2	31,2	4402,5	30,7	5369,4	29,4
Інформація та телекомунікації	33132,1	50,2	38323,6	51,5	39692,5	50	41174,4	51,2	47692,4	56,7	62094,9	61,7
Фінансова та страхова діяльність	155306,4	93,8	159601,5	94,4	159478,9	97,1	88186,1	95,6	8597,6	14,7	11558,2	15,6
Операції з нерухомим майном	20891,2	57,3	20470,4	51,1	51294,2	96,6	47939,6	95,4	31409,9	57	38985,4	51,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	51016,7	35,4	54459,3	33	74831,6	42,4	74802,6	49	61025,2	41,9	66578,8	36,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	10748,8	45,2	28291,7	94,7	14455,4	37,2	14765,8	39,8	36536,3	88,5	18725,4	38
Освіта	603,5	38,9	1665,3	100	1787,1	100	1786,8	100	1591	100	1975,6	100
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6523,4	100	7253,5	100	8390,1	100	9193,7	100	7509,4	100	10573,2	100
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	738,2	26,5	1021,1	23,4	4762,1	60,2	9390	75	11377	73	3015,7	60,4
Надання інших видів послуг	2292,6	100	2615,3	100	3248,2	100	2637,4	100	2615,7	100	3377,2	100
Усього	1964631	58,4	2215410	55,5	2442084	58,1	2332824	57,6	2428152	58,2	3105878	60,2

Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) малих і середніх підприємств за видами економічної діяльності в млн. грн. і % до загального показника відповідного виду діяльності

Вид економічної діяльності	2012		2013		2014		2015	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Сільське, лісове та рибне господарство	155057,1	86,7	170730,5	87,1	246126,2	85,4	362794,9	83,2
Промисловість	436241	31,7	434765,9	34	512774,6	35,8	744457	39,8
Будівництво	117967,3	89,4	135996,9	84,5	152611,8	89	136399,7	86,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	375243,3	75,8	332107,4	78,7	396202,7	72,5	416286,7	65,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	79909,3	37,5	88359,9	42,5	100804,2	47,4	147637,9	47
Тимчасове розміщення й організація харчування	3529,1	24,6	4338,7	31,6	3600,1	30	3928,6	26,8
Інформація та телекомунікації	35878,2	46,4	41893,4	52,2	53120,2	56,9	75700,4	57,3
Фінансова та страхова діяльність	110416,2	91,3	75586,5	92,4	14383	16,5	18145,9	19,5
Операції з нерухомим майном	58184,1	96,1	64627,2	97	38743,9	53,2	54510,8	47,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	65995,2	55	79167	66,2	72536,6	36,1	79505,7	54,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	9578,2	26,4	13875,7	35,4	38862	94,3	18708,1	38,8
Освіта	1657,9	100	1965,3	100	1768	100	2191,9	100
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	8004,9	100	9267,4	100	7941,3	100	11907,8	100
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	6240,5	65,4	12207,9	76,4	12385,8	61,6	5122,5	49
Надання інших видів послуг	2545,4	100	2368,5	100	2761,2	100	3417,3	100
Усього	1500473	52,7	1498941	55,6	1764465	55,3	2246119	56,3

**Додана вартість за витратами виробництва малих і середніх підприємств
за видами економічної діяльності у млн. грн. і % до загального
показника відповідного виду діяльності**

Вид економічної діяльності	2012		2013		2014		2015	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Сільське, лісове та рибне господарство	44789,3	85,9	63507,3	85,8	116028,9	87,5	173985,6	82,4
Промисловість	155671	38,3	149806,4	36,6	202171,8	34,8	303702,2	39,3
Будівництво	16337,9	81,9	42184,5	72,1	53358,4	79,4	45840,4	79,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	142116,2	68,1	215453,3	78,5	296129,3	72,1	296058,5	61,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	31948,7	31	42279,4	37,6	51253,3	42,5	87359,9	47,9
Тимчасове розміщення й організація харчування	1153,9	23,3	1401,5	29,4	1619,9	33,9	1568,4	22,9
Інформація та телекомунікації	9853,7	35,5	20591,9	47,8	29443,2	55,6	42609	52,2
Фінансова та страхова діяльність	90568,4	95,9	58944,3	97,1	10474,1	16,3	12889,1	19,4
Операції з нерухомим майном	22985	94,6	42795,2	97,8	23116,8	47,1	36729	41
Професійна, наукова та технічна діяльність	23945,6	38,4	41705,4	54	43473,2	25,9	46478,7	43
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15,9	15,9	7507,2	7507,2	24933	94,2	10927	34,9
Освіта	578,9	100	1227,9	100	1077,3	100	1282,3	100
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3291	100	4553,7	100	4055,6	100	6868,3	100
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4469,1	67,9	10435,2	78,3	10103,7	60	3858,2	44,8
Надання інших видів послуг	599,5	100	1160,8	100	1561,7	100	1846,5	100
Усього	569337,7	55,9	723896,2	60,2	949420,4	55,8	1197988	56,9

Таблиця Е.7

Рівень рентабельності (збитковості) операційної та всієї діяльності підприємств [53]

Вид економічної діяльності	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	операційної	усієї	операційної	усієї	операційної	усієї	операційної	усієї	операційної	усієї	операційної	усієї
Сільське, лісове та рибне господарство	41,1	28	46,9	37,3	42,3	29,8	21,3	14,4	39,3	16,7	79,2	55,8
Промисловість	3,1	-3,1	4,3	-1,7	3,3	-3,1	0,1	-5,4	-9,8	-22,6	0,1	-11,5
Будівництво	-4,7	-10,7	0,2	-6,5	-1,9	-3,5	-1,6	-8,9	7,4	-34,1	-17,3	-27,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	17,9	-2,2	30,2	-1,2	22,6	-6,3	15,3	-17,5	-42,4	-60,5	-9,9	-34,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3,1	-4,6	5,3	-1,8	6,2	-1,3	4,4	-3,2	-24,4	-37,2	-14,7	-25,6
Тимчасове розміщування й організація харчування	-7,8	-11,8	-3,4	-8	-3,3	-8,2	-4,1	-7,2	-16,6	-23	-13,1	-26,4
Інформація та телекомунікації	0,7	-5,5	2,4	-5,8	-2,5	-8,7	3,2	-3,5	-21,6	-38,5	-5,3	-15,2
Фінансова та страхова діяльність	10,9	5,3	8,3	3,5	11,6	5,2	10,5	-0,9	-20,2	-15,9	-19,6	-15,2
Операції з нерухомим майном	0,5	-15,4	-1,6	-15,9	4,4	-19,1	5,4	-20,7	-47	-55,4	-31,1	-40,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	7,5	-1,8	2	-2	3,4	7,3	3,4	-0,4	-18,9	-29,3	-15,2	-30,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1,4	-8,2	-4,9	-9,9	-0,9	-4,8	-3,9	-7,3	-30,4	-33,6	-12,2	-16,1
Освіта	1,5	-1,1	14,5	8,1	16,5	12	17,7	13,3	13,4	8,7	13	9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,6	-7,5	4,4	-6,2	4,9	-2,1	4,4	-3,4	-8	-24,1	-2,6	-14,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-24,6	-23,8	-11,2	-14,8	-38,9	-51,1	-23,5	-23,6	-49,3	-62,2	-62,7	-52,7
Надання інших видів послуг	9,8	-1	7,3	1,3	4,8	-3,9	-3	-2,7	-1	-2,2	15	11,6
Усього	6,8	-3,4	10,2	-1,3	9,1	-1,1	5,4	-6,3	-21,5	-39	-4,2	-18,6

Таблиця Е.8

Частка малого та середнього бізнесу в доданій вартості за витратами виробництва підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності та частка у загальному обсязі наданих кредитів

Види економічної діяльності	2012		2013		2014		2015	
	частка доданої вартості	частка у кредитах	частка доданої вартості	частка у кредитах	частка доданої вартості	частка у кредитах	частка доданої вартості	частка у кредитах
Сільське, лісове та рибне господарство	85,9	81,35	85,8	86,34	87,5	85,01	82,4	86,73
Промисловість	38,3	39,88	36,6	40	34,8	40,2	39,3	41,33
Будівництво	81,9	64,84	72,1	88,81	79,4	92,04	79,6	89,55
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	68,1	83,39	78,5	86,45	72,1	88,17	61,8	80,35
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	31	59,07	37,6	77,86	42,5	82,14	47,9	82,23
Тимчасове розміщення й організація харчування	23,3	100	29,4	100	33,9	99,98	22,9	99,81
Інформація та телекомунікації	35,5	90,22	47,8	86,04	55,6	65,48	52,2	24,83
Фінансова та страхова діяльність	95,9	99,99	97,1	100	16,3	100	19,4	100
Операції з нерухомим майном	94,6	99,67	97,8	99,67	47,1	100	41	100
Професійна, наукова та технічна діяльність	38,4	30,96	54	47,3	25,9	63,65	43	62,34
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15,9	100	75,2	100	94,2	98,84	34,9	100
Освіта	100	100	100	100	100	100	100	100
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	100	100	100	100	100	100	100	100
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	67,9	83,61	78,3	51,35	60	68,61	44,8	66,2
Надання інших видів послуг	100	100	100	100	100	100	100	100

Примітка. Розраховано за [53].

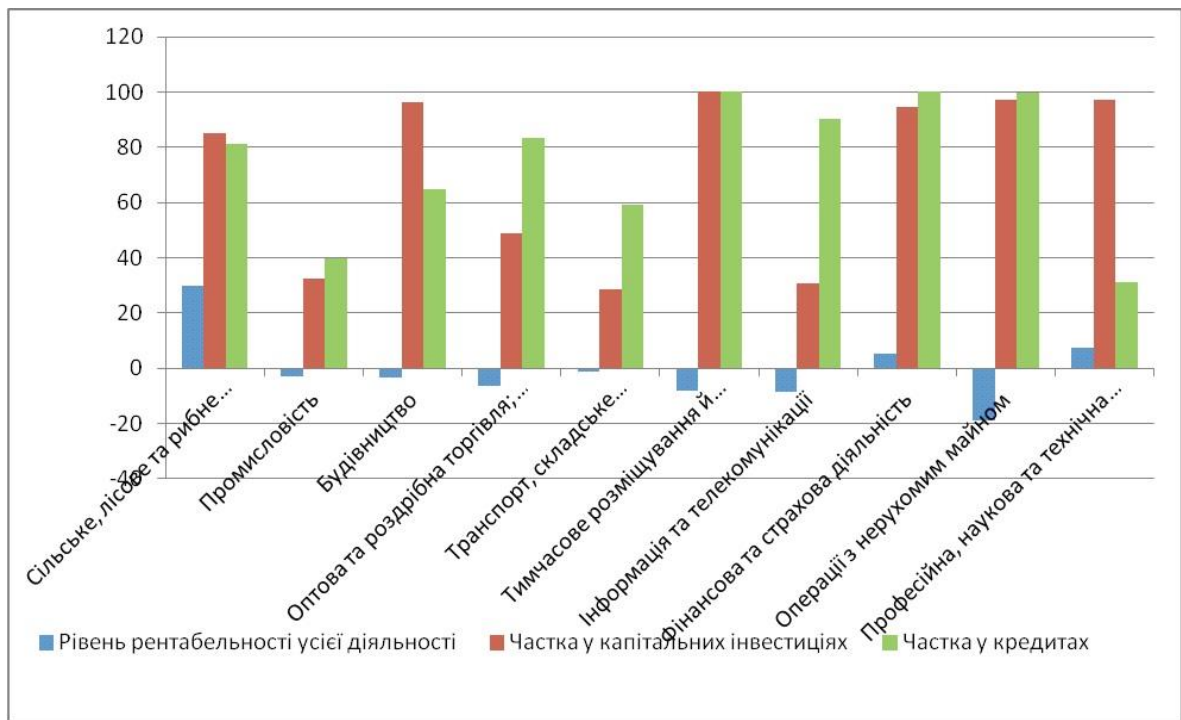


Рис. Е.1. Рівень рентабельності малого та середнього бізнесу та його частка в капітальних інвестиціях і банківських кредитах за видами економічної діяльності в 2012 р.

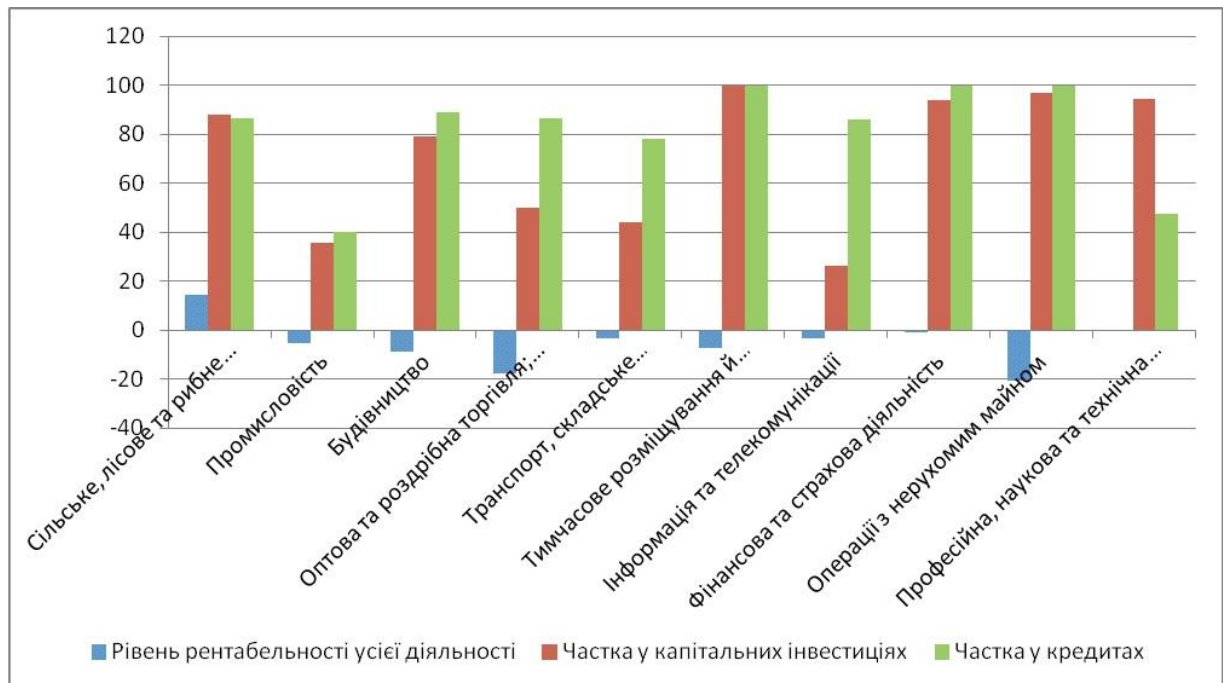


Рис. Е.2. Рівень рентабельності малого та середнього бізнесу та його частка в капітальних інвестиціях і банківських кредитах за видами економічної діяльності в 2013 р.

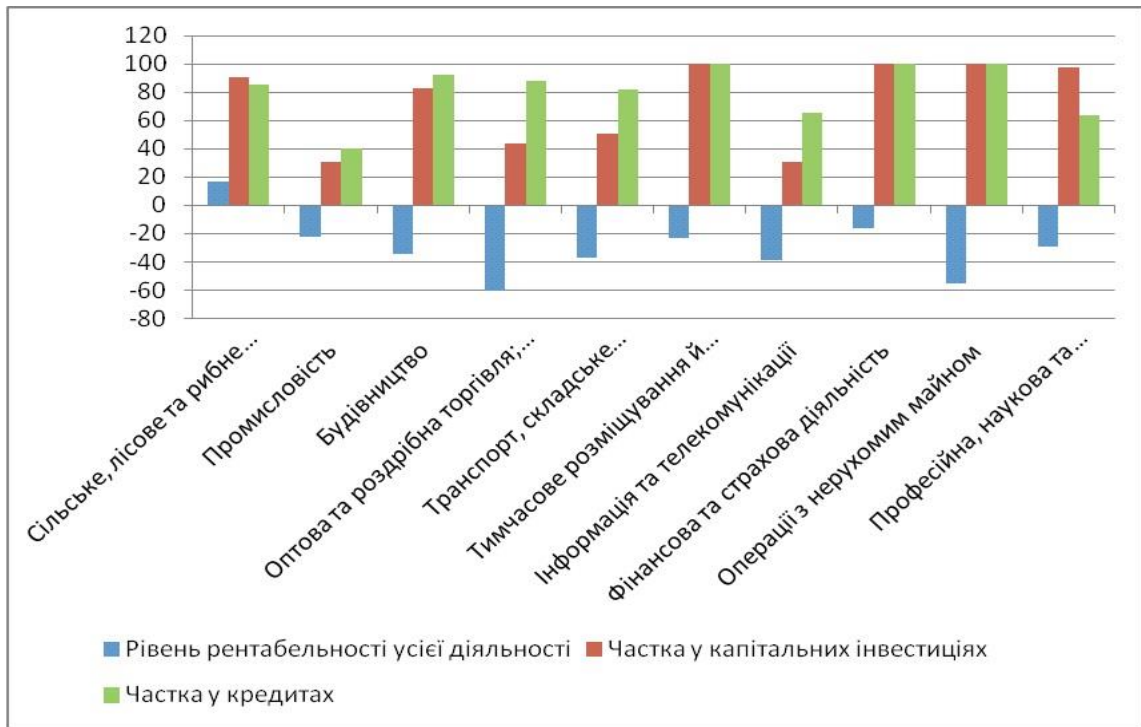


Рис. Е.3. Рівень рентабельності малого та середнього бізнесу та його частка в капітальних інвестиціях і банківських кредитах за видами економічної діяльності в 2014 р.

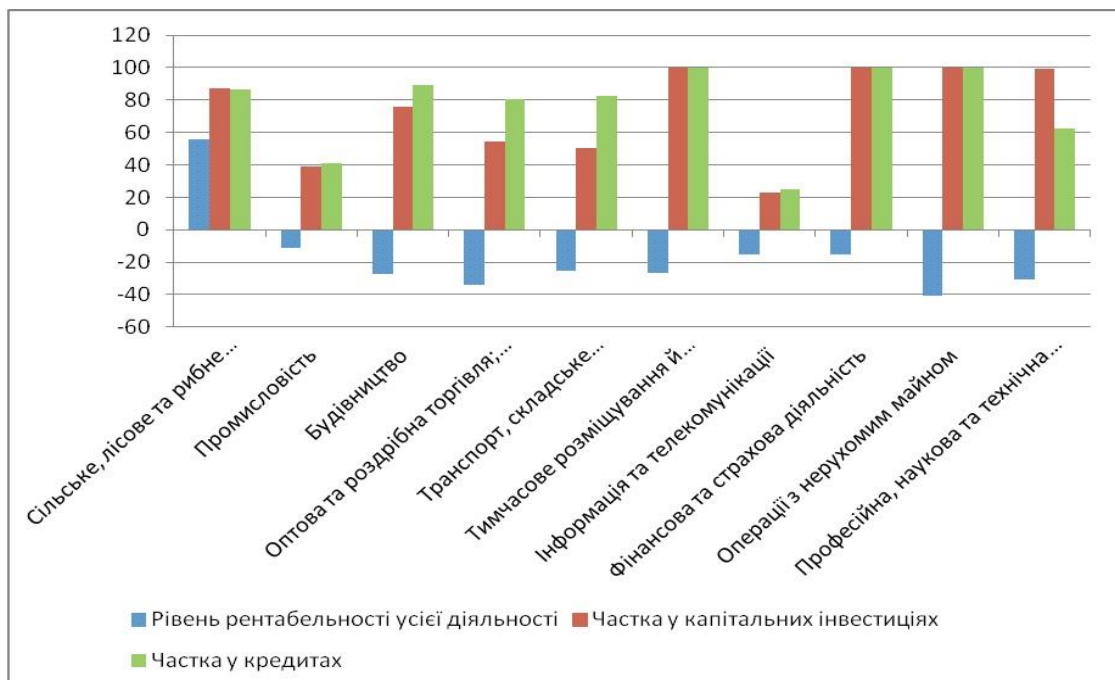


Рис. Е.4. Рівень рентабельності малого та середнього бізнесу та його частка в капітальних інвестиціях і банківських кредитах за видами економічної діяльності в 2015 р.

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

**Основні показники банківського кредитування реального сектора економіки України в 2000-2015 рр.* (за даними
Національного банку України)**

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, млн грн	170070	441452	544153	720731	948056	914720	1085917	1316600	1408889	1454931	1586915	1979458
Кредити, млн грн	19574	143423	245230	426867	734022	723295	732823	801809	815142	910782	1020667	981627
Співвідношення кредитів до ВВП, %	11,5	32,5	45,1	59,2	77,4	79,1	67,48	61,0	57,9	62,6	64,3	49,5
Кредити за строками погашення, в т.ч., млн грн:												
короткострокові	16060	54823	86197	131505	222033	230974	242772	297422	344237	426082	413045	437977
середньострокові	3154	88601	159033	181311	278581	266699	275605	301002	294511	310739	390343	329593
довгострокові	-	-	-	114052	233408	225623	214446	203385	176394	173961	217280	214057
Кредити за цільовим призначенням, в т.ч., млн грн:												
в поточну діяльність	18466	121034	137516	217271	359140	373759	415706	484243	516320	678877*	763293*	774810
в інвестиційну діяльність	1108	22384	49975	94690	144626	149232	71643	80985	81638	13026*	15548*	12986
Частка кредитів у інвестиційну діяльність	5,66	15,61	20,38	22,18	19,70	20,63	9,78	10,10	10,02	1,43	1,5	1,3
Частка довгострокових кредитів				26,72	31,80	31,19	29,26	25,37	21,64	19,10	21,3	21,8

Примітка. * – починаючи з лютого 2013 р., банками уточнено класифікацію кредитів за цільовим спрямуванням у зв'язку зі змінами в бухгалтерському обліку – кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості й інші кредити.

Додаток 3

Таблиця 3.1

Орієнтовний перелік стандартних кредитних продуктів для малого та середнього бізнесу

Вид кредитного продукту	Максимальна сума кредиту, грн	Термін	Графік погашення	Порядок сплати %	Вид кредитного продукту	Забезпечення
Кредит на поповнення оборотних коштів	5000000	Від 1 місяця до 3 років	Щомісяця, рівними частками Ануїтетний платіж	1,0 комісії одноразово	Поновлювальна кредитна лінія	Застава – нерухомість, рухоме майно, товари в обороті (коефіцієнт покриття від 1,3), гарантії, порука
Стартовий беззаставний кредит	30000000	Від 1 місяця до 5 років	Щомісяця, рівними частками Індивідуальний графік	Без одноразової комісії, щомісяця, 0,10 % сплачується з основним боргом	Кредитна лінія (поновлювальна, непоновлювальна)	Порука, застава – ліквідне майно
Універсальний кредит	Без обмежень	Від 1 місяця до 1 року	Щомісяця, рівними частками Індивідуальний графік	2,0 % одноразової комісії	Акційна програма	Застава – обладнання або інше майно позичальника або поручителя
Овердрафт	5000000	До 1 дня до 1 місяця	Щомісяця. Індивідуальний графік, у міру надходження коштів	Без одноразової комісії, щомісяця, 0,06 % сплачується з основним боргом	Заставний кредит	Порука, забезпечення житловою та нежитловою нерухомістю

Примітка. Складено за даними [132, 141, 151].

Додаток И

Таблиця И.1

**Основні фінансові коефіцієнти для оцінки кредитоспроможності
позичальника [187]**

Коефіцієнти	Формула розрахунку	Норматив
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{ал}$	$K_{ал}=(ДС+КФВ)/Окз$	0,2-0,25
Коефіцієнт критичної ліквідності, $K_{кл}$	$K_{кл}=(ДС+КФВ+ДЗ)/Окз$	0,7-0,8
Коефіцієнт поточної ліквідності, $K_{тл}$	$K_{тл}=(ДС+КФВ+ДЗ+ЗВ)/Окз$	1-2,5
Коефіцієнт фінансової незалежності, $K_{фн}$	$K_{фн}=(Власні\ кошти/Сальдо\ балансу) \times 100\ %$	50-60 %

Примітка. ГК – грошові кошти; ДЗ – дебіторська заборгованість; ЗВ – запаси та витрати; Окз – короткострокові зобов'язання; КФІ – короткострокові фінансові інвестиції.

Таблиця И.2

Показники класності потенційних позичальників [71]

Коефіцієнти	1-й клас	2-й клас	3-й клас
$K_{ал}$	0,2 і більше	0,15-0,2	менше 0,15
$K_{кл}$	0,2 і більше	0,5-0,8	менше 0,5
$K_{тл}$	2,0 і більше	1,0-2,0	менше 1,0
$K_{фн}$	більше 60 %	40-60 %	менше 40 %

Таблиця К.1

Показники платоспроможності

Назва коефіцієнта	Формула	Позначення
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами	$K_1 = \frac{П_1}{З}$	П ₁ – власні оборотні кошти, З – величина запасів і витрат
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними та довгостроковими джерелами	$K_2 = (П_1 + П_{21})/З$	П ₂₁ – довгострокові позичкові джерела
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат основними джерелами	$K_3 = \frac{П_1 + П_{21} + П_{22}}{З}$	П ₂₂ – короткострокові кредити та позики

Таблиця К.2

Рейтингова шкала позичальників за платоспроможністю [154]

Клас позичальника за платоспроможністю	
1 клас (фінансовий клас абсолютно стійкий)	$K_1 \geq 1, K_2 \geq 1$
2 клас (фінансовий клас нормальний)	$K_1 < 1, K_2 \geq 1$
3 клас (фінансовий клас нестійкий)	$K_1 > 1, K_2 < 1, K_3 \geq 1$
4 клас (фінансовий клас кризовий)	$K_1 < 1, K_2 < 1, K_3 < 1$

Таблиця Л.1

Показники кредитоспроможності

Назва коефіцієнта	Формула	Позначення
Норма грошових ресурсів показує, яку частку короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно	$K_4 = AP_1 / OB_1$	AP_1 – високоліквідні активи, OB_1 – короткострокові активи
Норма ліквідності, що характеризує можливості підприємства погасити платежі за короткостроковими кредитами та кредиторською заборгованістю за умови своєчасних розрахунків з дебіторами	$K_5 = AP_2 / OB_1$	AP_2 – усі ліквідні активи
Норма покриття характеризує можливості підприємства щодо погашення найбільш термінових зобов'язань за рахунок реалізації не лише ліквідних активів, а й матеріальних оборотних коштів	$K_6 = AP_3 / OB_2$	AP_3 – активи, що мобілізуються, OB_2 – зобов'язання підприємства

Таблиця Л.2

Рейтингова шкала позичальників за кредитоспроможністю [154]

Клас позичальника за коефіцієнтами	K_4	K_5	K_6
1 клас	$K_4 \geq 0,7$	$K_5 \geq 1$	$K_6 \geq 3$
2 клас	$0,2 < K_4 < 0,7$	$0,2 < K_5 < 1$	$2 < K_6 < 3$
3 клас	$K_4 < 0,2$ та $(K_4)_{1-} - (K_4)_0 > 0$	$K_5 < 0,2$ та $(K_5)_{1-} - (K_5)_0 > 0$	$K_6 < 2$ та $(K_6)_{1-} - (K_6)_0 > 0$
4 клас	$K_4 < 0,2$ та $(K_4)_{1-} - (K_4)_0 < 0$	$K_5 < 0,2$ та $(K_5)_{1-} - (K_5)_0 < 0$	$K_6 < 0,2$ та $(K_6)_{1-} - (K_6)_0 < 0$

Додаток М

Таблиця М.1

Коефіцієнти фінансової незалежності підприємства

Назва коефіцієнта	Формула	Позначення
Коефіцієнт автономії	$K_7(OB_4 - OB_2) / OB_5$	OB ₄ – зобов'язання та власні кошти фірми, OB ₅ – валюта балансу
Коефіцієнт маневреності	$K_8 = \Pi_1 / (OB_4 - OB_2)$	AP ₂ – усі ліквідні активи
Показник DER доповнює коефіцієнт автономії та характеризує співвідношення запозичених коштів на 1 грн власних	$K_9 = OB_2 / (OB_4 - OB_2)$	AP ₃ – активи, що мобілізуються, OB ₂ – зобов'язання підприємства
Коефіцієнт «вільних рук» характеризує співвідношення мобільних і залучених коштів на балансі підприємства	$K_{10} = AP_3 / (AP_4 - AP_3)$	AP ₄ – балансова вартість основних засобів підприємства

Таблиця М.2

Рейтингова шкала позичальників за фінансовою незалежністю

Клас позичальника за коефіцієнтами	K ₇	K ₈	K ₉
1 клас	$K_7 \geq 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 > 0$	$0,5 < K_8 \leq 0,7$	$K_9 < \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 < 0$
2 клас	$K_7 \geq 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 < 0$	$K_8 > 0,7$	$K_9 < \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 > 0$
3 клас	$K_7 < 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 > 0$	$K_8 < 0,5$ та $(K_8)_1 - (K_8)_0 > 0$	$K_9 > \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 < 0$
4 клас	$K_7 < 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 < 0$	$K_8 < 0,5$	$K_9 > \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 > 0$

Таблиця М.3

Показники класності потенційних позичальників [71]

Коефіцієнти	1-й клас	2-й клас	3-й клас
K _{ал}	0,2 і більше	0,15-0,2	менше 0,15
K _{кл}	0,2 і більше	0,5-0,8	менше 0,5
K _{тл}	2,0 і більше	1,0-2,0	менше 1,0
K _{фн}	більше 60 %	40-60 %	менше 40 %

Таблиця Н.1

Показники платоспроможності

Назва коефіцієнта	Формула	Позначення
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами	$K_1 = \frac{П_1}{3}$	П ₁ – власні оборотні кошти, З – величина запасів і витрат
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними та довгостроковими джерелами	$K_2 = (П_1 + П_{21})/3$	П ₂₁ – довгострокові позичкові джерела
Коефіцієнт забезпеченості запасів і затрат основними джерелами	$K_3 = \frac{П_1 + П_{21} + П_{22}}{3}$	П ₂₂ – короткострокові кредити та позики

Таблиця Н.2

Рейтингова шкала позичальників за платоспроможністю [154]

Клас позичальника за платоспроможністю	
1 клас (фінансовий клас абсолютно стійкий)	$K_1 \geq 1, K_2 \geq 1$
2 клас (фінансовий клас нормальний)	$K_1 < 1, K_2 \geq 1$
3 клас (фінансовий клас нестійкий)	$K_1 > 1, K_2 < 1, K_3 \geq 1$
4 клас (фінансовий клас кризовий)	$K_1 < 1, K_2 < 1, K_3 < 1$

Таблиця П.1

Показники кредитоспроможності

Назва коефіцієнта	Формула	Позначення
Норма грошових ресурсів показує, яку частку короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно	$K_4 = AP_1 / OB_1$	AP_1 – високоліквідні активи, OB_1 – короткострокові активи
Норма ліквідності, що характеризує можливості підприємства погасити платежі за короткостроковими кредитами та кредиторською заборгованістю за умови своєчасних розрахунків з дебіторами	$K_5 = AP_2 / OB_1$	AP_2 – усі ліквідні активи
Норма покриття характеризує можливості підприємства щодо погашення найбільш термінових зобов'язань за рахунок реалізації не лише ліквідних активів, а й матеріальних оборотних коштів	$K_6 = AP_3 / OB_2$	AP_3 – активи, що мобілізуються, OB_2 – зобов'язання підприємства

Таблиця П.2

Рейтингова шкала позичальників за кредитоспроможністю [154]

Клас позичальника за коефіцієнтами	K_4	K_5	K_6
1 клас	$K_4 \geq 0,7$	$K_5 \geq 1$	$K_6 \geq 3$
2 клас	$0,2 < K_4 < 0,7$	$0,2 < K_5 < 1$	$2 < K_6 < 3$
3 клас	$K_4 < 0,2$ та $(K_4)_{1-} - (K_4)_0 > 0$	$K_5 < 0,2$ та $(K_5)_{1-} - (K_5)_0 > 0$	$K_6 < 2$ та $(K_6)_{1-} - (K_6)_0 > 0$
4 клас	$K_4 < 0,2$ та $(K_4)_{1-} - (K_4)_0 < 0$	$K_5 < 0,2$ та $(K_5)_{1-} - (K_5)_0 < 0$	$K_6 < 0,2$ та $(K_6)_{1-} - (K_6)_0 < 0$

Таблиця Р.1

Коефіцієнти фінансової незалежності підприємства

Назва коефіцієнта	Формула	Позначення
Коефіцієнт автономії	$K_7(OB_4 - OB_2) / OB_5$	OB ₄ – зобов’язання та власні кошти фірми, OB ₅ – валюта балансу
Коефіцієнт маневреності	$K_8 = \Pi_1 / (OB_4 - OB_2)$	AP ₂ – усі ліквідні активи
Показник DER доповнює коефіцієнт автономії та характеризує співвідношення запозичених коштів на 1 грн власних	$K_9 = OB_2 / (OB_4 - OB_2)$	AP ₃ – активи, що мобілізуються, OB ₂ – зобов’язання підприємства
Коефіцієнт «вільних рук» характеризує співвідношення мобільних і залучених коштів на балансі підприємства	$K_{10} = AP_3 / (AP_4 - AP_3)$	AP ₄ – балансова вартість основних засобів підприємства

Таблиця Р.2

Рейтингова шкала позичальників за фінансовою незалежністю [154]

Клас позичальника за коефіцієнтами	K_7	K_8	K_9
1 клас	$K_7 \geq 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 > 0$	$0,5 < K_8 \leq 0,7$	$K_9 < \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 < 0$
2 клас	$K_7 \geq 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 < 0$	$K_8 > 0,7$	$K_9 < \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 > 0$
3 клас	$K_7 < 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 > 0$	$K_8 < 0,5$ та $(K_8)_1 - (K_8)_0 > 0$	$K_9 > \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 < 0$
4 клас	$K_7 < 0,5$ і $(K_7)_1 - (K_7)_0 < 0$	$K_8 < 0,5$	$K_9 > \min\{1; K_{10}\}$ і: $(K_9)_1 - (K_9)_0 > 0$

Додаток С

Таблиця С.1

Умовний приклад експрес-моніторингу позичальників – суб'єктів малого бізнесу (блок 3.1) на прикладі анонімного опитування сільськогосподарських підприємств

Критерій (бали)/ позичальник	1-А	Бал	2-Б	Бал	3-В	Бал	4-Д	Бал	5-Ж	Бал	6-З	Бал	7-И	Бал
Динаміка обороту	низька	6	висока	10	висока	10	середня	8	низька	6	середня	8	висока	10
Частка реінвестованого прибутку	низька	6	висока	10	висока	10	середня	8	низька	6	середня	8	низька	6
Фінансові ризики	низькі	10	низькі	8	середні	7	середні	7	високі	6	високі	6	високі	6
Наявність найманих менеджерів	є	10	є	10	є	10	є	10	немає	6	є, однак в обмеженій кількості	8	є	10
Ступінь регламентації внутрішніх взаємодій	низька	7	середня	7	середня	7	низька	6	низька	6	середня	7	середня	7
Горизонт планування	короткий	6	середній	8	середній	8	короткий	6	короткий	6	довгий	10	середній	8
Відношення до ризику	відхилення	10	нейтрально	8	нейтрально	8	схильне	6	схильне	6	нейтрально	8	схильне	6
Інноваційна активність	середня	8	висока	10	висока	10	висока	10	низька	6	середня	8	висока	10
Вік підприємства, роки	22		11		9		10		14		16		5	
Стадія життєвого циклу	спад		відродження		відродження		відродження		спад		спад		зрілість	
Разом за стадією (опитування)	зростання	66	зрілість	71	відродження	70	зростання	61	спад	48	відродження	64	зростання	63

Додаток Т

Таблиця Т.1

Умовний приклад оцінювання системи балів для оцінки діяльності підприємств у рамках скорингу (блок 3.2)

Позичальник	Динаміка СДО (Річна -з/г; квартальна - інші), бал		Використання банківських послуг		Динаміка осідання коштів на р/с		Порука		Диверсифікація діяльності МБ (опитування)		Динаміка СК (опитування)		Динаміка оборотності коштів на р/с		Разом балів за блоком 3.2
	%	бал	кількість	бал	%	бал	кількість	бал	%	бал	%	бал	%	бал	
1-А	3	10	3	5	1%	5	1	5	80	4	7%	5	0	5	44
2-Б	7	10	5	10	1%	5	1+2	10	70	8	20%	10	2	10	68
3-В	5	10	3	5	2%	10	1	5	70	8	18%	10	1	10	58
4-Д	2	10	5	5	%	5	1	5	40	8	10%	5	0	5	48
5-Ж	-5	1	2	1	5%	1	1+2	10	50	6	2%	5	7	10	34
6-З	4	10	3	5	%	5	1	5	45	8	10%	5	0	5	43
7-И	10	10	6	10	2%	10	1+2	10	25	10	12%	5	2	10	65



RwSbank
Respect with Stability

ПАТ «РВС БАНК»

Код ЄДРПОУ 39849797
04071, м. Київ, вул. Введенська, 29/58
тел.: +38 044 496-25-43
bank@rwsbank.com.ua
www.rwsbank.com.ua



До Спеціалізованої Вченої Ради

ДОВІДКА
Про впровадження результатів науково-дослідної роботи
Донця О.Б.

Надані Донцем Олександром Борисовичем результати наукових досліджень щодо розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу та практичні рекомендації для вдосконалення управління ризиками кредитування малого та середнього бізнесу шляхом використання експрес-моніторингу виникнення кризових ситуацій при мікrokредитуванні на основі когнітивного моделювання. Складання когнітивної карти дозволить адекватно оцінити причинно-наслідкові залежності між факторами ризиків.



В.о. Директора
ПАТ «ПЕРЕХІДНИЙ БАНК «РВС БАНК»

o.v. listopad

О.В. Листопад

RwSbank



RwSbank
Respect with Stability

ПАТ «РВС БАНК»

Код ЄДРПОУ 39849797
04071, м. Київ, вул. Введенська, 29/58
тел.: +38 044 496-25-43
bank@rwsbank.com.ua
www.rwsbank.com.ua

До Спеціалізованої Вченої Ради



ДОВІДКА

Про впровадження результатів науково-дослідної роботи
Донця О.Б.

Надана про те, що результати наукових досліджень та практичні рекомендації Донця Олександра Борисовича були використані в практичній діяльності ПУБЛІЧНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ПЕРЕХІДНИЙ БАНК «РВС БАНК». Зокрема рекомендації щодо вдосконалення процедури скорингу шляхом застосування критеріїв віднесення позичальника суб'єкта малого і середнього бізнесу до стадій життєвого циклу, що надає можливість точніше оцінити ризики його мікrokредитування відповідно до стадії його життєвого циклу.



В.о. Директора
ПАТ «ПЕРЕХІДНИЙ БАНК «РВС БАНК»

О.В. Листопад

RwSbank

ТОВ «МК 2016»

ЄДРПОУ 40240110

ПІН 402401104678

п/р № 26001009913373.в банку ПАТ «Ідея банк» МФО 336310
49017 м. Дніпро, вул.Кам'янська, буд.36, оф.301

До Спеціалізованої Вченої Ради

ДОВІДКА

Про впровадження результатів науково-дослідної роботи

Донця О.Б.

Надані Донцем Олександром Борисовичем результати наукових досліджень та практичні рекомендації щодо активізації залучення банківських кредитів для розвитку малого і середнього бізнесу були використані в практичній діяльності підприємства ТОВ "МК 16". Зокрема рекомендації щодо співпраці підприємства з банком та отримання консультативної допомоги для оформлення бізнес-плану та надання управлінської інформації для кращої оцінки ризиків кредитування. Це дозволило підприємству отримати кредитну лінію за нижчими процентними ставками.

Директор



Кущенко С.А.



ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА
СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ
ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

вул. Університетська, 31
м. Ірпінь, Київська область, 08201
тел./факс +38 (04597) 60-294
11.02@nusta.edu.ua



THE STATE FISCAL
SERVICE OF UKRAINE
UNIVERSITY OF THE STATE
FISCAL SERVICE OF UKRAINE

31, Universytetska Str.
Irpın, Kyiv region, 08201
tel./fax +38 (04597) 60-294
11.02@nusta.edu.ua

03.11.17 № 2467/07-23
на _____

До спеціалізованої Вченої
ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Дана довідка засвідчує, що **Донець Олександр Борисович** за напрямом свого дослідження надав матеріали, що сприяли удосконаленню навчального процесу для підвищення якості підготовки фахівців за спеціальністю «Міжнародна економіка», зокрема, у програмі курсу «Регіональна економіка» прийняті до впровадження положення дисертації, що стосуються розвитку кредитування малого і середнього бізнесу в частині активізації державної підтримки і стимулювання банківського кредитування малого і середнього бізнесу регіональному рівні.

Перший проректор з навчально-методичної та
виховної роботи УДФСУ, д.е.н., професор



О.А. Шевчук

Белінська Я.В. (04497) 53-111