

5. Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15.03.2001 р. № 2299-III / www.rada.kiev.ua
6. Про затвердження Положення про склад та структуру активів інституту спільного інвестування. Рішення ДКЦПФР від 11.01.2002 р. № 12 // Цінні папери України. – 2000. – № 7. – С.14–15.

Усенко С.В. ГАРАНТИЙНИЙ ФОНД В СИСТЕМЕ ФІНАНСОВОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Актуальность темы. Стабильное финансирование предпринимательской деятельности в период рыночной трансформации экономики всегда было одной из актуальных проблем развития рыночных отношений на пути устойчивого роста всей экономики.

Отсутствие в хозяйственной системе устойчивого источника финансирования, упрощенного доступа к нему субъектов предпринимательской деятельности для воспроизводства капитала, обуславливает падение конкурентоспособности предприятий, снижение объемов производства товаров и услуг, недостаточное использование новых технологий.

Повышенный интерес к проблемам формирования системы кредитования предпринимательской экономики Украины нашел свое отражение в работах последнего времени ведущих отечественных экономистов. Так, в научном исследовании профессора Ю. Ковбасюка «Участие Европейского банка реконструкции и развития в реформировании экономики Украины» [1] подвергнута системному анализу практика ЕБРР в организации кредитования украинской экономики; в публикациях Л. Кравченко «Особенности денежно-кредитной политики Украины в период трансформации экономики» [2], А. Олейника «Стратегии банков» [3] и других авторов отмечается основные характеристики отечественной денежно-кредитной политики.

Однако, на наш взгляд, некоторая недооценка теоретической разработки финансирования предпринимательской деятельности коснулась как раз субъектов, остро нуждающихся в кредитовании: малого и среднего бизнеса.

Именно такое состояние национального кредитования характерно для экономики Украины в начале второго десятилетия экономических реформ. Оно закономерно и является источником существенных диспропорций между темпами экономического роста и ухудшением состояния государственных финансов. Экономические показатели растут, а положение государственных финансов не улучшается.

Цель настоящего исследования: определить наиболее оптимальные условия финансирования предприятий малого и среднего предпринимательства всех видов экономической деятельности и форм собственности в условиях становления технологического способа производства.

Для достижения этой цели, по нашему мнению, требуется решение *следующих задач*:

- 1) анализ динамики финансовых потоков с момента преодоления стагнации отечественной экономики;
- 2) исследование эффективности производительности труда предприятий малого и среднего бизнеса;
- 3) исследование практики кредитования субъектов предпринимательства в свете деятельности международных программ и развития гарантийных фондов.

Действительно, реально зафиксирован рост объемов промышленной продукции, начиная с 1999 года – на 4 %, в 2000 году – на 12 %, в 2001 году – на 14 %, в 2002 году – на 7 %. Госбюджет Украины на 2001 год по доходам был утвержден 42 млрд. грн. В расчете этой суммы ожидаемый рост ВВП на 4 %. Фактически ВВП увеличился на 9,1 %, а в государственную казну поступило лишь 38,9 млрд. грн. В 2002 году доходная часть Госбюджета была утверждена в размере 48,8 млрд. грн. В расчете этой суммы рост ВВП увеличился на 4,6 %, в казну государства поступило 44,4 млрд. грн.

Увеличилось количество убыточных предприятий: было в 2000 году 38,5 %, в 2001 году – 42,5 %, в 2002 году – 48,0 % [4].

Продолжается снижение производительности (см. табл. 1).

Таблица 1. Эффективность деятельности предприятий бизнеса в свете отдельных объемных показателей (%).

Группы предприятий	Количество предприятий		Объем произведенной продукции		Среднесписочная численность штатных работников	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Микро – до 5 человек	53,60	54,80	2,00	2,20	2,22	2,52
Малые – от 6 до 50 человек	33,70	34,10	10,00	11,50	13,74	16,07
Средние – от 51 до 250 человек	9,80	8,60	15,50	15,50	27,95	27,30
ВСЕГО МСБ	97,20	97,50	27,50	29,10	43,90	45,90
Большие – от 251 человека и выше	2,80	2,20	67,80	63,60	56,04	54,03

На микропредприятиях среднесписочная численность работников составляла 2,52 % общего числа занятых в предпринимательстве. Результат произведенной ими продукции – 2,20 % от общего объема продукции. Таким образом, на 1 % работающих произведено 0,9 % объема продукции (2,20:2,52): на малых

ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

предприятиях – 0,7 %, средних – 0,6 %, крупных – 1,9 %.

В структурах большого предпринимательства производительность выше, чем на малых - в 1,7 раза.

На малых предприятиях производительность в 1,2 раза выше, чем на предприятиях среднего бизнеса. **Самой низкой** производительностью отличается деятельность среднего предпринимательства – 0,6.

Такая динамика характеризует официальную **производительность труда** предприятий предпринимательского сектора экономики Украины [5].

В то время как в предпринимательской экономике развитых стран самой высокой производительностью отличается именно предприятия среднего бизнеса. В настоящее время доля ВВП малого и среднего бизнеса многих развитых стран достигает 70,0 %. В структуре украинского ВВП – около 10,0 %.

Одним из важнейших условий обеспечения экономического роста предпринимательской экономики в Украине является повышение эффективности организации кредитования предприятий за счет активного использования финансовых ресурсов зарубежных источников кредитования и собственных возможностей регионов.

Так, с 1997 года в Украине действуют программы международных финансовых организаций: Европейского банка реконструкции и развития и Немецко-Украинского фонда.

С мая 2002 года средства по кредитной линии международных организаций стали доступны для региональных банков.

Кредитные ставки этих организаций значительно ниже: от 1,35 % в месяц. Условия:

- предприниматель или предприятие должны проработать на момент получения кредита не менее 3 месяцев, иметь финансовую историю и заниматься торговлей, производством или предоставлением услуг;
- сумма кредита от 100,00 до 75000,00 долларов США;
- сроком от 3 до 24 месяцев;
- залогом может выступать личное имущество, оборудование, транспорт, недвижимость.

Есть отличия от сложившейся в практике кредитования нашей страны. Они связаны, во-первых, с тем, что рассчитаны на кредитование мелкого бизнеса, тогда как банкам лучше работать с более крупными кредитами; во-вторых, процедура оформления более простая. Требуется меньшее количество предоставляемых документов, не нужен бизнес-план.

При микрокредитовании банки в своей работе используют кредитные технологии западных банков, позволяющие максимально точно определить финансовое состояние клиента, благодаря чему выданные кредиты погашаются в срок и выдаются снова. Микрокредиты растут, а это выгодно и банку, и клиенту. Развитие бизнеса за счет заемных средств – наиболее эффективный путь к успеху.

Активное участие в реализации программы финансово-кредитной поддержки предпринимательства предпринимает Крымская Республиканская дирекция Акционерного почтово-пенсионного банка (далее КРД АППБ) «Аваль». Кредитная программа банка была введена в действие с января 2001 года. Согласно программе банк осуществляет кредитование предприятий различных форм предпринимательской организации и собственности. Так, например, за период 2001–2002 года банк выдал кредитов под проценты, выгодные для всех сторон кредитного договора (см. табл. 2.).

Таблица 2.

Валюта	Выдано кредитов в 2001 году		Выдано кредитов в 2002 году		Выдано кредитов всего	
	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма
гривна	39	579,3	71	1 219,4	110	1 798,7
дол. США	121	601,9	193	1 065,3	314	1 667,2

Данные таблицы 2 подтверждают значительный рост объемов финансового кредитования в течение 2002 года как по национальной валюте Украины (более чем в 2 раза), так и в долларах США (почти в 2 раза).

Для минимизации банковских рисков действует программа по кредитованию предпринимательства в рамках проекта ТАСИС, которая построена на гарантийном фонде. Суть его в том, что кредитные риски распределяются между предпринимателем, банком и гарантом.

Это практика широко используется во многих странах. В мире существует в настоящее время 2 258 различных гарантийных обществ и фондов, у которых получили поддержку более семи миллионов предпринимателей [6].

Схема работы большинства фондов сводится к следующему: гарантийный фонд предоставляет банку обеспечение (гарантию) под часть займа (дополнительное обеспечение), вторую часть предприниматель покрывает своим залоговым имуществом. В случае дефолта предпринимателя, то есть, невозможности погасить задолженность перед банком, реализуется залоговое имущество предпринимателя. Если этого оказывается недостаточно для погашения остатка займа, то гарантийный фонд возмещает банку гарантированную им часть кредита.

Гарантийные схемы получили такое широкое распространение в связи с тем, что они выгодны всем участникам сделки, в том числе и государству.

Государство и правительство получают реальный финансовый механизм влияния на политику креди

тования малого бизнеса, что в результате приводит к созданию новых рабочих мест, к развитию экономики, повышению уровня доходов населения. Гарантийные схемы опираются на компетенцию банков и поэтому требуют значительно меньших административных усилий при максимальном охвате целевой группы. Фонд может использовать банковскую региональную сеть для поиска клиентов. Банковские риски снижаются и возникает возможность снижения процентной ставки по кредиту.

Банки имеют возможность привлекать новых клиентов, в том числе малого и среднего бизнеса, удовлетворяя потребности существующих клиентов в кредитных ресурсах, безопасно увеличивать свой кредитный портфель и зарабатывать на этом прибыль, снижать риски, уменьшать резервирование собственных денежных средств за счет твердого ликвидного залога.

Предприниматели смогут получить кредит даже в тех случаях, когда банк не удовлетворен размером собственного капитала заемщика, или залогового имущества не хватает для покрытия займа, или залоговое имущество очень специфично и его рыночную стоимость трудно оценить. Не будет препятствий в получении кредита, если удельный вес самофинансирования в проекте невелик, если предприятие только начинает деятельность и у него нет кредитной истории, если предприятие начинает новые виды деятельности, наконец, если предприятие намеривается многократно увеличить оборот, чтобы выйти на новые рынки. Банк оценивает только существующие обороты, когда предприятие действует в отрасли с высокой степенью риска. Он страхует свои риски за счет повышенных требований к залоговому имуществу.

Таким образом, мы видим, что гарантийные схемы расширяют возможности доступа к финансовым ресурсам, прежде всего для начинающих, малых и быстроразвивающихся предприятий. Данная целевая группа нуждается в государственной поддержке, и поэтому гарантийные фонды становятся реальным инструментом государственного влияния для обеспечения доступности к кредитным ресурсам.

В этом году эксперты Крымского агентства развития бизнеса посетили успешно функционирующие гарантийные фонды Румынии, Эстонии, Бельгии. Цели этих фондов – помощь малым предприятиям в кредитовании.

Основные различия существуют в организационно-правовых формах, в принципах и условиях деятельности. Опыт, полученный в результате посещения зарубежных фондов, позволил определить и разработать гарантийную схему, наиболее применимую в условиях Украины.

Таким образом, можно говорить о том, что:

1. Банковская система Украины еще мало приспособлена к кредитованию и работе с предприятиями малого бизнеса. Большинство банковских учреждений, по-прежнему, ориентировано на обслуживание крупных предприятий и VIP клиентов и не уделяет должного внимания мелким заемщикам. Основная причина такого положения прежде всего в том, что затраты на обслуживание малого кредита и большого приблизительно одинаковы и поэтому банку выгоднее сконцентрировать усилия на поиски одного крупного заемщика, чем десятка малых. Такая обстановка не способствует развитию бизнес-среды и экономики в целом. Поэтому власть должна взять на себя функцию государственного регулирования финансового сектора, который направлен на предоставление кредитных ресурсов для малого и частного предпринимательства. Одним из практических инструментов государственного воздействия на вышеуказанную сферу может являться применение гарантийных схем.
2. Возможности эффективного финансового кредитования предпринимательства, на наш взгляд, в Украине до сих пор использованы недостаточно.
3. Активное внедрение гарантийных схем в Украине обусловлено необходимостью:
 - во-первых, преодоления высоких залоговых требований к заемщикам, которые связаны с реализацией бизнес – проектов;
 - во-вторых, избирательности подхода к кредитованию банками при оценке клиента, не ориентируясь только на высокие показатели официальной финансовой отчетности клиента;
 - в-третьих, предпочтений в кредитовании малого бизнеса, ввиду ограниченности капитала.
4. Гарантийные схемы не могут решить всех проблем финансирования малых и средних предприятий, существенно расширяют возможности доступа к кредитным ресурсам. Поэтому государство в лице местных органов власти должно принять активное участие в создании гарантийных фондов, особенно на местном уровне.

Созданные государственными структурами гарантийные фонды должны управляться и функционировать как хозяйственные предприятия, основная цель которых – покрытие собственных затрат и получение прибыли.

Источники и литература

1. Ковбасюк Ю. Участие Европейского банка реконструкции и развития в реформировании экономики Украины // Экономика Украины. – № 4. – 2002. – С.17–21.
2. Кравченко Л.А. Особенности денежно-кредитной политики Украины в период трансформации экономики // Экономика и управление. – № 4. –2001. – С.19–20.
3. Олейник А.А. Стратегии банков // Экономика, полиграфия, компьютеризация. – № 2. – 2003. – С.76–81.
4. Чучунов І.Я., Луценко Р.В. Основні підсумки виконання бюджету у 2002 році // Фінанси України. – № 5. – 2003. – С. 25–36.
5. Крючкова И. Малый и средний бизнес в Украине: взгляд сквозь призму цифр // Зеркало недели. – №40. – 2002. – С.7.
6. Дябин В.И. Джагарян А.Ш. Гарантийные схемы – реальный путь кредитования малого бизнеса // Market. – № 12. – 2002. – С.12–13.