

Неделько І.Г.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
факультету економічних наук
Миколаївського державного гуманітарного університету

ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто і обґрунтовано доцільність використання фінансової підтримки підприємств малого бізнесу за допомогою функціонування бізнес-інкубатора та надання кредитів через структуру Українського фонду підтримки підприємництва. Наведено механізм функціонування та розвитку бізнес-інкубатора. Подано характеристику етапів та умов кредитування підприємств за принципово новою схемою.

The author scrutinizes the expediency of using financial aid to medium-scale businesses with the help of business-incubator and credits through the Ukrainian Fund to support entrepreneurship; also the mechanism for functioning and developing such business-incubator is proposed and the stages and conditions for crediting enterprises by a principally new scheme is described.

Останніми роками в Україні активно розвивається сектор малого бізнесу, зростає його питома вага у сфері народного господарства.

Саме тут, у малому та частково середньому бізнесі, — головний резерв створення робочих місць і подолання безробіття. Так, за даними Державної служби зайнятості України, у Харківській області на сьогодні сектор малого бізнесу забезпечує роботою кожного четвертого із загального числа зайнятих, а в місті Харкові — майже кожного третього¹. Тому надзвичайно актуальними є питання, пов'язані з розвитком цього сектору.

Відомо, що однією з найважливіших проблем розвитку малого бізнесу є нестача фінансових ресурсів. Питанням розвитку малого підприємництва присвячено багато вітчизняних та зарубіжних праць, зокрема таких науковців, як П. Бернс, В.А. Рубе, В.Е. Савченко, М.Д. Білик, В.І. Шпак, В.Н. Парсяк, С.К. Реверчук, О.С. Філімоненков та інші.

Пропозиції науковців зводяться переважно до оптимізації фінансових ресурсів підприємств або розглядаються можливості залучення інвестицій. Чимало науковців пропонують мікrokредитування як один із шляхів розв'язання проблеми, але при цьому не обґрунтовують складності його використання.

Банківський фінансовий ресурс на сьогодні залишається дорогим — ставки за кредитами коливаються від 14 % до 24 % у доларах США та від 17 % до 36 % у національній валюті. Тому не дивно, що переважна більшість позичальників належить до класу “А”. (Клас “А” — фінансова діяльність прибуткова й рівень

¹ <http://www.dcz.gov.ua/kha/control/uk/publish/artic...>

рентабельності вищий за середньогалузевий, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями).

Новостворені підприємства або бізнес-проекти не можуть отримати кредити через відсутність у керівника досвіду роботи в бізнесі. Провідні банки відмовляють їм у наданні кредиту, оскільки для банку важливо працювати з надійними позичальниками, у яких хоча б один бізнес вже налаштовано. Банки зацікавлені в тому, щоб гроші за кредит поверталися вчасно за графіком, і не бажають мати справи з примусовими стягненнями. Тому необхідно розробляти специфічні програми кредитування, спрямовані на підтримку малого підприємництва та стимулювання його розвитку.

Отже, метою дослідження є розробка пропозицій для фінансової підтримки малого бізнесу в Україні, зокрема у місті Миколаєві. Це питання тісно пов'язане з програмою розвитку підприємництва у Миколаєві на 2005—2006 роки, затвердженою рішенням міської ради від 11 січня 2005 року № 29/2, де, зокрема, йдеться про фінансово-кредитну підтримку підприємництва як пріоритетне завдання.

Основою проведеного дослідження є комплексний підхід, поряд з цим було використано економіко-статистичний аналіз та численні експертні оцінки.

Основні показники розвитку підприємств малого бізнесу наведено у таблиці.

За результатами аналізу стану сектору малого бізнесу Миколаєва, Миколаївської області, України (кількість, галузева структура, ефективність, частка в економіці порівняно із показниками розвинених країн) були сформовані основні проблеми розвитку цього сектору економіки, серед яких:

- відсутність повної достовірної статистичної інформації про стан розвитку МБ;
- відсутність освітнього й інформаційного забезпечення підприємницької діяльності;
- регуляторні та адміністративні бар'єри;
- ускладнений доступ до ресурсів та інфраструктури, який гальмує розвиток бізнесу²;
- відсутність гарантій захисту прав власників;
- несправедливий розподіл доходів через систему податків і загальнообов'язкових платежів;
- аморфність і політична інертність представників МСБ, що ускладнює відстоювання інтересів;
- неврахування галузевих та регіональних особливостей МБ при розробленні програм їхньої підтримки;
- неефективність діяльності, збитковість (рисунок), нестача фінансових ресурсів;
- напівлегальний стан МП;
- неефективна галузева структура;

² Шпак В.І. Розвиток малого підприємництва в Україні: Наук. вид. — К.: МАУП, 2003. — 128 с.

Таблиця. Показники розвитку підприємств малого бізнесу (МП)

Показник	місто Миколаїв	Миколаївська область	Україна	Розвинені країни
Кількість МП, од.	2000 р. — 4782, 2004 р. — 5294 МП	2000 р. — 6843, 2004 р. — 7723 (2,8 % від загальної кількості МП України)	2003 р. — 272741	2003 р. в Японії, Великобританії, Італії, Німеччині відповідно: 6450, 2630, 3920, 2290 тис. МП
Кількість МП на 1 тисячу населення, од.	2004 р. — 10	2000 р. — 5,3, 2004 р. — 6,3	2003 р. — 5,7	Японія — 50, Великобританія — 46, Італія — 68, Німеччина — 37
Темпи зростання кількості МП	2002 р. — 5 % на рік, подальше падіння до 2 % на рік, (2003 р. — скорочення кількості). Кількість МП зросла по Миколаєву з 1998 року в 1,4 разу	З 2002 року знизилася з 5 % до 0,5—1 % на рік. З 1998 р. кількість МП зросла в 1,5 разу	7—8 % на рік, з 1998 року кількість МП зросла в 1,5 разу	Великобританія (1—1,5 % на рік)
Галузева структура МП	У загальній кількості МП: торговельні підприємства — 37 %, у галузі операцій із нерухомістю — 22 %, промислові МП — 14 %, будівництво — 9,5 %, транспорт — 5,6 %, готелі, ресторани — 3 %	У загальній кількості МП: торговельні підприємства — 33 %, за операціями з нерухом. — 18,6 %, промислові МП — 15,6 %, будівництво — 9 %, транспорт — 5 %, готелі, ресторани — 3 %, с/г МП — 8,6 %	У загальній кількості МП: торговельні підприємства — 38 %, за операціями з нерухом. — 16 % промислові МП — 16—17 %, будівництво — 9 %, с/г МП — 4,3 %	Великобританія: 23 % — будівництво, 22 % — операції з нерухомістю, 12 % — особисті та колективні громадські послуги, 11 % — торгівля, ремонт, 10 % — промислові МП, Чехія: 32 % — оптова, роздрібна торгівля, 18 % — операції з нерухомістю, 13 % — промисловість
Фін. результат, діяльн. до оподатк., тис. грн	2001 р. — 4122 2004 р. — (-7793)	2001 р. — (-8868) 2004 р. — (-21896)	2001 р. — (-156,5) млн грн 2002 р. — (-828,7) млн грн	
Питома вага продукції МП у загальному обсязі виробництва	2001 р. — 11,8 %	2001 р. — 10,7 %	2001 р. — 7,7	Японія (55 %), Великобританія (53 %), Італія (60 %), Німеччина (54 %)
Частка МП у зайнятості	2004 р. — 19,9 %	2004 р. — 13,8 %	2004 р. — 20,9 %	Японія (78 %), Великобританія (49 %), Італія (73 %), Німеччина (46 %), Польща (23 %)
Частка кількості МП у загальній кількості об'єктів ЄДРПОУ	30 %	24 %	27 %	

— неврахування (відсутність інформації) тенденцій щодо штучності розвитку МБ, у тому числі і в Миколаєві (поділ великих, середніх підприємств на малі підприємства та окремих підприємців для спрощення та зниження оподаткування, послаблення контролю над діяльністю тощо), що, у свою чергу, перекручує звітність та заважає створенню ефективних програм підтримки;

— проблема кадрового забезпечення (відсутність фахівців, особливо менеджерів, з роботи саме на малому підприємстві або як підприємця при відкритті власної справи, відсутність відповідних бірж та системи підготовки, обліку, ринку подібних кадрів); проблема відтоку фахівців із малого підприємництва до середніх та великих підприємств;

— земельна проблема (проблема отримання дозволів на забудову, розміщення відповідних об'єктів тощо).

Зупинимось детальніше на проблемі нестачі фінансових ресурсів.

Пропонується розглянути два шляхи розв'язання цієї проблеми. Перший — фінансова підтримка через функціонування бізнес-інкубатора, другий — надання кредитів через структуру Українського фонду підтримки підприємництва (УФПП).

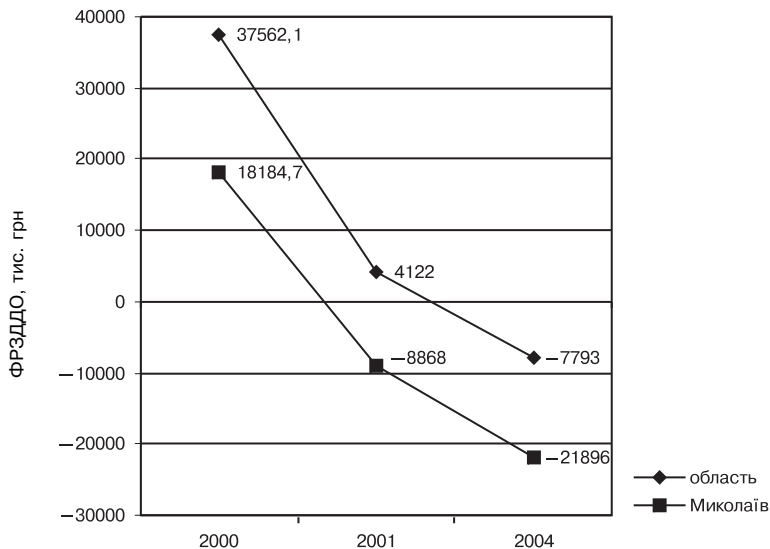


Рис. Фінансові результати МП від звичайної діяльності до оподаткування

В Україні інкубаційний процес представлений українськими бізнес-інкубаторами та діяльністю Асоціації інноваційних центрів. Асоціація була заснована 1999 року та є членом таких самих асоціацій у Білорусі, Німеччині, Казахстані, Польщі та Росії, а також певної кількості українських бізнес-асоціацій, союзів та об'єднань, залучених до підтримки та розвитку бізнес-підприємств.

Механізм функціонування та розвитку бізнес-інкубатора (БІ) представлений низкою етапів:

1. Відбір найперспективніших проектів.
2. Створення об'єднаних підприємств на базі нових ідей і технологій.
3. Колективна робота на початковому етапі, послідовне відсторонення Бі від роботи новоствореного підприємства.
4. Реалізація та отримання прибутків із продажу частки капіталу новоствореного підприємства.
5. Повторне інвестування отриманого прибутку у розробку нових проектів.
6. Надання консультаційних, інформаційних, маркетингових та освітніх послуг підприємству, що стабільно працює.

Цей механізм можна віднести до типу самодостатніх, бо він забезпечує максимальне залучення обох сторін (підприємця і Бі) до процесу виживання та успішний розвиток новоствореного підприємства. Найголовнішим стимулом підприємця є реалізація ідеї та бажання у створенні та розвитку його/її “власного” підприємства, отримання прибутку (для цього підприємцю необхідно володіти принаймні контрольним пакетом акцій або часткою не менше за 51 %). Щодо Бі, його головним стимулом є гарантія “виживання” підприємства з метою отримання прибутку від продажу його акцій у капіталі підприємства³.

Суть схеми кредитування малого і середнього бізнесу через структуру УФПП полягає ось у чому:

1. Після прийняття рішення про надання ресурсів під кредитування конкретного позичальника кредитний проект, розроблений відповідним структурним підрозділом УФПП (далі — фонд), узгоджується з обраним банком.

2. Грошові кошти фонду у сумі кредиту і на термін кредиту розміщуються в банку на спеціальному рахунку під кредити, які надаються банком згідно з програмою мікrokредитування. При цьому угода про розміщення коштів у банку містить такі умови:

— грошові кошти фонду не можуть бути повернені фонду раніше за дату повернення кредиту і повертаються банком не раніше обумовленої дати;

— у разі вимоги коштів із кредитного рахунка раніше вказаної в угоді дати банк має право, а фонд доручає списувати кошти з кредитного рахунка на погашення заборгованості позичальника за кредитною угодою;

— після настання дати повернення коштів із кредитного рахунка банк зобов'язаний перерахувати кошти на рахунок фонду незалежно від виконання чи невиконання позичальником зобов'язань за кредитною угодою перед банком.

Таким чином, кошти фонду на кредитному рахунку виступають як ресурсне покриття кредиту, але не можуть бути стовідсотковим фінансовим забезпеченням.

3. Забезпеченням по таких кредитах є майно позичальника або його майнових поручителів.

³ Ципліцька О.О., Діордієв О.Д. Створення бізнес-інкубатора для підтримки українського малого та середнього бізнесу. — Миколаїв: Ризографіка, 2004. — 60 с.

Перевагами цієї схеми є такі:

— при використанні коштів за цією схемою у фонду з'являється можливість отримувати доходи (відсотки) за депозитом, а отже, збільшувати обсяги фінансування малого і середнього бізнесу;

— оскільки ресурсами під такі кредити є фінансові кошти фонду, можливе встановлення відсоткових ставок нижчих за ті, що застосовуються за “стандартних” умов кредитування.

Рівень процентної ставки розраховується за такою формулою:

$$\% \text{ за кредитом} = \% \text{ за депозитом} + Nr + 4 \%, \text{ де:}$$

$\%$ за депозитом — узгоджується з фондом, але не перебільшує стандартні ставки на відповідні терміни;

$Nr = \% \text{ за депозитом} \times R$, де R — норма резервування НБУ, яка становить за довгостроковими депозитами в національній валюті — 0 %, а за короткостроковими — 6 %.

Необхідно зауважити, що ця схема вже успішно працює в Україні, але поки що лише через ПриватБанк і лише у трьох областях — Чернігівській, Івано-Франківській та Черкаській. На нашу думку, вона може бути прийнятною також для інших регіонів та комерційних банків.

Отже, бізнес-інкубатор створює умови для зростання конкурентоспроможності шляхом упровадження інформаційних та комунікаційних технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу. Це дасть змогу забезпечити існування підприємств на стадії створення та розвитку; гарантувати швидку організацію виготовлення та просування нових високоякісних товарів та послуг; мінімізувати організаційні та інші помилки й недоліки на період становлення з метою безпеки та стабільного стану у майбутньому.

Схема кредитування малого і середнього бізнесу через структуру УФПП дасть можливість зменшити ставки за кредитами до 4–7 % річних (або в 4–5 разів менше за існуючі), що на сьогодні відповідає ставкам міжнародної організації ІФС та Європейського банку реконструкції та розвитку. Немає сумнівів, що використання такого фінансового інструменту значно сприятиме розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

Перспективами подальших наукових розробок у цій сфері можуть бути дослідження у напрямі фінансування розвитку інноваційного підприємництва.