

The principle of regional dynamic changes characterizing the response speed of the economic system in the region different economic, technological, environmental, social and other changes, and describes the feasibility and effectiveness of these changes and their implementation mechanisms based resource potential of each region.

This behavior is the level of integration of economic activity is in distress communications companies, which can be expressed in terms of duration, intensity, volume of trade, the quality of relationships, proximity, reliance in the supply chain, industry affiliation, etc. industrial region united in some form of territorial-production optimization economy in order to obtain the greatest synergistic effect.

The influence of the above principles of regional development in the state regions is characterized.

It is founded that the territorial-production form optimization of the region, which should ensure their economic development through positive action proposed principles is a clustered form.

It is proved that in view of the identified principles for regional economic development, existing in the present model clusters cannot be applied to mining regions of Ukraine. This is due to certain reasons non-classical models for the creation of regional clusters and the current state of mining regions.

The research results should serve as a starting platform for the creation of new models of effective territorial and industrial clusters for the development of mining regions are presented.

Key words: *principle, creation, territorial-production cluster, mining region, development.*

УДК 902'18(477.82)

О. І. Ступницький, В. О. Волга

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ЄС ТА НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ

У статті проаналізовані форми і методи механізму мікрокредитування малого і середнього бізнесу на прикладі країн ЄС, приватні та державні джерела, технології і моделі мікрофінансування підприємницьких ініціатив. Розглянуті проблеми адаптації кредитного сегменту фінансового ринку України до умов ведення бізнесу сучасними міжнародно визнаними мікрофінансовими інституціями. Визначені основні тенденції та напрямки трансформації системи мікрокредитних послуг до міжнародних стандартів з метою підвищення ефективності функціонування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні.

Ключові слова: *мікrokредити, малий і середній бізнес, мікрофінансові організації, кредитні спілки, кредитні кооперативи.*

Постановка проблеми. В усьому світі мікrokредит є, мабуть, одним з елементів формування підприємницького середовища, оскільки дозволяє розширити фінансові можливості малого і середнього бізнесу (МСБ) та акумулювати позикові кошти у найбільш важливих сферах господарської діяльності. Основними перевагами мікrokредитів є спрощені умови видачі, максимально короткий строк розгляду заявки, низькі вимоги до фінансового становища і зручний графік погашення, а умовою їх надання є наявність у позичальника діючого бізнесу, що приносить прибуток. Хоча

кредит є ні що інше, як передача грошових ресурсів на умовах зворотності, платності і терміновості, занадто широке тлумачення даного визначення не враховує специфіки мікрофінансування з його характерними рисами, обумовленими фінансовою підтримкою досить вузького сегмента – підприємців, що починають власний бізнес і не мають достатніх доходів для кредитування у комерційних банках. При цьому специфіка мікрокредитування значно ширше специфіки мікрофінансування, оскільки припускає участь у кредитному процесі не тільки мікрофінансових організацій (МФО), але й комерційних банків, небанківських кредитних союзів та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема удосконалення системи мікрокредитування МСБ присвячені роботи як вітчизняних вчених Н.Є. Єгорової, Г.Є. Єршової, П.І. Жукова, А.Б. Крутика, М.Г. Лапусти, М.А. Платонової, Г.І. Хотинської, так і закордонних теоретиків і практиків Х.Виссеми, П.Друкера, Ф.Кауфмана, Н.Сирополіса, Д.Речмена. Науковцями досліджено і висвітлено окремі аспекти організації мікрокредитування МСБ, функціонування різних видів фінансових інститутів, їх роль у розвитку підприємницького сектору. Однак з урахуванням змін, що відбулися на ринку кредитування підприємств МСБ в останні роки, назріла необхідність вивчення і узагальнення сучасного закордонного досвіду у сфері розширення доступу підприємств МСБ до кредитних ресурсів, зменшення ризиків кредитних організацій при обслуговуванні індивідуальних підприємців, взаємодії комерційних банків і МФО, розробки обґрунтованих рекомендацій з вирішення проблем ресурсного забезпечення процесу відтворення на підприємствах МСБ за рахунок кредитних коштів. Проблема вдосконалення та пошуку нових методів і форм кредитування МСБ також вимагають подальшого дослідження і висвітлення.

Виклад основного матеріалу. Особливості мікрокредиту обумовлені: а) строком його надання, який не повинен перевищувати 3-х років; б) сумою, наданою по такому кредиту, яка повинна відповідати розміру доходу підприємця (або фізичної особи); в) нецільовим характером надання, що за функціями нагадує споживчий кредит, який не вимагає підтвердження його фактичного використання. Високий ступінь невизначеності і ризиків для споживачів цих фінансових послуг полягає, насамперед у формуванні гранично високої процентної ставки, що у науковій літературі визначається як лихварський відсоток (завдання мікрокредитування у західних країнах саме і полягає у тому, щоб запобігти вказаній «порочній» практиці і сприяти розвитку відтворювальної функції кредиту). Крім того, диференціювання ризиків за групами – закон формування цін на ринку кредитних послуг – сприяє тому, що хоча тягар сплати відсотка несе конкретний позичальник, у процентну ставку закладається ризик середньостатистичного позичальника-підприємця (тобто «гарний» позичальник оплачує «поганого», однак він не може апілювати до позичальника щодо того, що ставка відсотка у відносинах з ним необґрунтовано збільшена). При цьому мікрокредит є стимулом для подальшого формування підприємницького середовища оскільки не обтяжливий для позичальника.

Сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою, зокрема, ЄС, налічується понад 17 млн. малих підприємств, у яких працюють понад 100 млн. чол., а сукупний оборот малих підприємств у країнах ЄС становить понад 11 млрд. євро (причому, 1/2 цих підприємств належать до системи «One-man business», де працює власник і члени його родини). Кількісні оцінки чисельності підприємств і зайнятих на них працівників вказують на істотне переважання МСБ у економічних системах промислово розвинених країн: так, наприклад у ЄС питома вага МСБ в економіці становить 99,8%, а кількість працюючих – 67%; такі підприємства мають число працюючих до 10 осіб і надають 1/3 нових робочих місць, що забезпечує 1/4 усіх внесків у місцевий бюджет [1]. Наприклад, Н. І. Морозко, обґрунтовуючи поняття

«суб'єктів малого бізнесу», виділяє наступні диференційовані показники як критерії виокремлення малих організацій: для фондоємних видів економічної діяльності (промислові виробництва, будівництво, транспорт) – у якості критерію визначається величина активів; для матеріалоємних видів економічної діяльності (оптова, роздрібна торгівля) – річний обсяг обороту; для трудомістких видів економічної діяльності (науково-технічна сфера та інші інноваційні фірми) – чисельність працівників [2, с. 23].

Генезис приватного підприємництва (у т.ч. його функціонального, інформаційного і структуроутворюючого компонентів) свідчить, що великі підприємства відіграють роль своєрідних демпферів, що амортизують згубний для малих підприємств вплив ринкової стихії, а малі підприємства – адаптерів, що гнучко реагують на кон'юнктуру попиту. У загальному вигляді на світовому ринку кредитно-фінансових послуг для МСБ можна виділити три основні інститути (банки, МФО і сектор неформального фінансування) та сім основних форм МФО: кредитні споживчі кооперативи громадян (КСКГ); кредитні кооперативи (КК, споживчі спілки); державні (регіональні та муніципальні) фонди підтримки малого підприємництва; сільськогосподарські кредитні споживчі кооперативи (СКСК); приватні фонди; приватні мікрофінансові організації, що ведуть комерційну діяльність; небанківські депозитно-кредитні організації [3, р. 12].

Сучасна міжнародна практика реалізації механізмів мікрокредитування в частині взаємодії МФО і банків ґрунтується на системних моделях: модель інтегрованої структури мікрокредитування; модель організації банком дочірньої мікрофінансової організації; модель діючої МФО у якості «роздрібного продавця» або стратегічного договору банку і діючої МФО; модель «обслуговуючої компанії»; модель дистанційного банківського обслуговування (ДБО) у програмах мікрокредитування. Остання (як найбільш ефективна) базується на наданні учасникам кредитних угод можливості здійснення банківських операцій без відвідування банку на основі використання сучасних інформаційних технологій. Методика оцінки і аналізу економічної ефективності здійснення програми мікрокредитування з використанням ДБО, полягає у: 1) визначенні порядку формування основних операційних витрат банку на здійснення програми мікрокредитування з використанням ДБО; 2) розрахунках процентних доходів банку на здійснення програми мікрокредитування з використанням ДБО (аналіз процентних доходів банку, співвіднесених з величиною активів, що використовуються для їх отримання); 3) вибір узагальнюючого показника, що характеризує ефективність використання ДБО при здійсненні програми мікрокредитування. У якості узагальнюючого показника, що характеризує ефективність використання ДБО при здійсненні програми мікрокредитування використовується середній коефіцієнт внутрішньої вартості окремих операцій банку залежно від типу ДБО при кредитуванні позичальників (SMS-сервіс, IVR-банкінг) [4, R26-R27]. Скорінгова модель інтегрованої оцінки ризику банківського кредитування індивідуальних підприємців і мікропідприємств з одного боку дозволяє заощаджувати час, збільшувати «охоплення», зменшувати накладні видатки за рахунок «відсікання» ненадійних позичальників, що в остаточному підсумку призводить до збільшення ефективності програм мікрокредитування, а з іншого – враховує оцінку якісного ризику за допомогою традиційних інструментів, включаючи специфіку кредитування індивідуальних підприємців і мікропідприємств, що застосовують спеціальні режими оподаткування. Модель управління кредитним ризиком банківського портфеля на основі ймовірно-вартісного підходу при мікрокредитуванні дозволяє за рахунок аналізу факторів, що впливають на кінцевий результат (рентабельність капіталу), формувати портфель із найбільшою додатковою вартістю [5, р. 64-67].

Сьогодні алгоритм розробки стратегії розвитку єдиної системи мікрофінансування суб'єктів малого підприємництва (СМП) в ЄС ґрунтується на трьох складових: поліпшенні правового середовища мікрофінансування, географічному розширенні охоплення населення мікрофінансовими послугами, розвитку різних типів мікрофінансових інституцій (як комерційних, так і некомерційних МФО із чітким визначенням понять і сфер діяльності – «мікрофінансування», «мікропозика», «мікрофінансова діяльність» і т.п.). Крім того, на основі уніфікованого законодавства здійснюється діючий контроль і нагляд за діяльністю МФО, які згруповані залежно від економічних і правових характеристик їх діяльності. При цьому побудова ефективної моделі державного контролю і нагляду здійснюється у комбінації із саморегулюванням, стимулюванням розвитку всіх форм МФО. Характерними рисами підприємництва у мікрокредитній сфері в країнах-членах ЄС є: а) орієнтація на специфічні групи клієнтів (економічно активні верстви населення; починаючі або плануючі розширитися мікропідприємства; малі підприємства, що не мають доступу до інших джерел фінансування) і виділені сегменти ринку; б) можливість використовувати такий нетрадиційний вид забезпечення, як групова гарантія, тобто створення кредитних груп, члени яких взаємно гарантують зворотність отриманих кредитів; в) поетапна видача кредитів – від малої суми до великої; г) процес мікрокредитування здійснюється за посередництвом спеціальних мікрокредитних інституцій – кооперативних банків, зобов'язанням яких є навчання клієнтів навичкам підприємництва. Так, наприклад, через трьохрівневу систему кооперативних банків у Польщі (Центральний банк кредитних союзів, 9 регіональних і 1200 локальних кооперативних банків) проходить до 90 % кредитів для сільськогосподарського виробництва, переробки, торгівлі сільськогосподарською продукцією і супутніх видів діяльності [6].

Переваги самофінансування як способу фінансування СМП (низький ризик неплатоспроможності і банкрутства підприємства, відсутність вимоги сплати відсотків) компенсується недоліком – обмеженим розміром коштів, який залежить від успішності попередньої діяльності. Необхідне забезпечення, труднощі у одержанні кредиту і високі процентні ставки, як недоліки банківського кредитування, компенсуються перевагою – системою спеціальних банківських продуктів для СМП. Бюджетне фінансування, як відносно недорогий вид фінансування пов'язаний із тривалим процесом надання коштів і труднощами у їх одержанні. Переваги лізингу (отримання устаткування без його повної оплати, можливість віднесення усіх витрати на придбання устаткування на собівартість продукції лізингоодержувача, що дозволяє зменшити базу оподаткування) і факторингу (швидкість одержання коштів, аутсорсинг дебіторської заборгованості) сусідять із недоліками (необхідність застави і значна сума першого лізингового платежу – до 30% вартості наданого майна, обмежена пропозиція спеціалізованих факторингових продуктів для малого бізнесу).

Спектр форм державної фінансової підтримки СМП у ЄС сьогодні досить широкий. Так, СМП на початковому етапі розвитку за умови відсутності стартового капіталу і кредитної історії можуть розраховувати на державні гранти починаючим власний бізнес підприємцям і мікрофінансування; СМП із досвідом підприємницької діяльності протягом 1-3 років за умови відсутності необхідного обсягу фінансових ресурсів для розширення бізнесу і ліквідного забезпечення для одержання банківського кредиту можуть розраховувати на субсидування процентної ставки, надання гарантій, лізинг устаткування, банківське кредитування, мікрофінансування; СМП, що стабільно працюють на ринку більш 5 років за умови відсутності необхідних фінансових коштів для посилення власних позицій на ринку і збільшення обсягів виробництва можуть розраховувати на такі форми державної підтримки як участь у виконанні державних/муніципальних замовлень і надання гарантій. Як свідчить міжнародний

досвід, на ранніх етапах розвитку підприємництва в мікрокредитній сфері (мікрокредитні агентства і компанії) залучити місцевих інвесторів буває досить важко, а отже, МФО доводиться звертатися до міжнародних інвесторів, а завдання по мобілізації коштів, розмір яких у чотири рази перевищує розмір власного капіталу, є досить складним і для її вирішення може знадобитися кілька років. Для цього, наприклад, у ЄС знаходять рішення проблеми у діапазоні між суспільним фондом і новою перерегistroваною компанією з метою запобігання оподаткування переданого капіталу, тобто використовують вимогу про депонування статутного капіталу, яке поширюється на новостворені МФО [7, р. 467].

Сьогодні мікрофінансування в Україні є вбудованим компонентом кредитної системи, що визначає необхідність її істотних змін і вдосконалювання з урахуванням вимог усіх учасників фінансового ринку. Інституціональний розвиток ринку мікрофінансування в Україні обумовлений: а) підвищенням вимог до капіталізації кредитних організацій; б) глобалізацією фінансового середовища, яке висуває нові завдання у контексті розвитку конкурентної взаємодії банківських операцій і мікрофінансування; в) активною інтеграцією на ринку закордонних фінансових посередників у зв'язку із приєднанням України до СОТ і підписанням Асоціації з ЄС. Однак в Україні, на відміну від західних країн, підприємництво розвивається досить слабкими темпами, і основна причина полягає саме у низькому рівні доступності кредитних ресурсів і їх високій вартості. Основною інституційною передумовою розвитку мікрокредитування в Україні є те, що поряд з високим попитом на дані кредитні продукти, а також наднизькою концентрацією доступу до мікропозик на регіональному рівні, диверсифікованість продуктового інструментарію продовжує залишатися низькою. Поряд із зростаючим попитом на мікрофінансові продукти у сегменті «ціна-пропозиція» МФО, як і раніше, поступаються комерційним банкам. Сектор мікрофінансування в Україні перебуває в стадії становлення і розвитку, а основні причини полягають у високій вартості мікропозик, відсутності належної практики оцінки і нівелювання ризиків, у слабкості ресурсної бази і, нарешті, досить обмежених строках кредитування. Наприклад, МФО промислово розвинених країн ЄС мають більший запас фінансової стабільності на відміну від вітчизняних мікрофінансових організацій і можуть більш адекватно прорахувати власні ризики (провідні системи ризик-менеджменту дозволяють вирішувати принципово важливе завдання – перехід від управління очікуваними втратами до управління непередбаченими втратами); мають адаптовані технології оцінки ризиків, що напрацьовані роками з урахуванням практики діяльності в країнах, що нещодавно приєдналися до ЄС і країнах ринкових трансформацій; і нарешті, закордонні МФО вміють використовувати принципи Базельської конвергенції з урахуванням відповідності їх діяльності ринковій дисципліні загальносвітового рівня [8, р. 12-13].

Ризики трансформуються й модифікуються разом із трансформацією і модифікацією кредитних послуг, а фактори, що дозволяють МФО кількісно і якісно розширити свій бізнес, одночасно ускладнюють процес управління сукупним кредитним ризиком і впливають на його рейтинг (завдання підтримки внутрішнього кредитного рейтингу вирішується шляхом оцінки непередбачених втрат від усіх видів ризиків, яким піддані МФО). При цьому важливим компонентом є пошук системи надійних індикаторів, здатних не тільки кількісно оцінити існуючі ризики МФО, але й заздалегідь попередити про ймовірність настання тієї або іншої несприятливої для МФО події (запобігання ризику; обмеження ризику; зменшення ризику; розподіл ризику; прийняття ризику; резервування ресурсів; страхування ризиків).

Тому сьогодні в Україні необхідно розробити детальну покрокову програму сприяння розвитку та державної підтримки мікрокредитування МФО, базуючись на досвіді країн ЄС, складовими якої можуть бути наступні блоки.

По-перше, прискорити впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у практику діяльності мікрофінансових установ, що дозволить адаптувати їх до особливостей функціонування мікрофінансових інституцій (наприклад, формалізувати звітність для МФО і методологічну базу для розрахунків обов'язкових нормативів, впровадити однакові показники, що характеризують їх фінансову стійкість, а також показники соціальної ефективності МФО, що мотивують розвиток мікрокредитування). Крім того, неопрацьованими є регламентовані пруденціальні нормативи та показники фінансової стабільності (нормативи достатності капіталу, ліквідності, максимальний розмір ризику на одного позичальника або групу пов'язаних позичальників, максимальний розмір великих кредитних ризиків) для МФО, що у значній мірі спотворює можливість реальної оцінки ризиків мікрокредитування і перспективи його подальшого розвитку.

По-друге, розробити національну рейтингову оцінку сектору мікрокредитування при включенні у неї елементів позитивної закордонної практики – цільові орієнтири по реструктуризації позик і мікrokредитів, спрямованих на підтримку позичальників, опинилися у складній фінансовій ситуації; механізм досудового врегулювання складних фінансових ситуацій з його адаптацією до міжнародної практики мікрофінансування; запобігання нелегальним схемам перекредитування заборгованості. У цьому процесі активну роль повинні зіграти гарантійні фонди (як державні, так і приватні), які є міжнародно визнаним ефективним інструментом спрощення доступу приватним підприємцям до позикових коштів шляхом надання гарантій від таких фондів. Одним з напрямків державної фінансової підтримки може стати створення спеціальної апексної інституції небанківської фінансової інфраструктури (зокрема, мікрокредитування) із чіткими критеріями: відбір для фінансування МФО і їх моніторинг; залучення і доступ ресурсів у мікрофінансовий сектор і їх ефективне використання; просування фінансових послуг у регіонах і підтримка підприємницької активності.

По-третє, здійснити корегування стандартів розвитку ринку мікрокредитування в Україні для: сприяння ефективного управлінню кредитним ризиком МФО; визначення прерогатив наглядового процесу за мікрофінансовою діяльністю; розвитку інфраструктурної підтримки мікрокредитування; обмеження ризиків фальсифікацій і шахрайських дій несумлінних учасників ринку МФО. При цьому законодавчо оформити правові положення про кредитні кооперативи мікрокредитування, ввести індикатори їх діяльності (що відрізняють їх від фінансових пірамід), а з метою підвищення довіри до внесків кредитних кооперативів створити Агентство по страхуванню заощаджень пайовиків кредитних кооперативів у тому виді, у якому воно існує для банківської системи – Агентство по страхуванню внесків. Розрахунки оцінки середньоринкових процентних ставок у секторі мікрокредитування за допомогою обчислення коефіцієнта подорожчання вартості мікрофінансових коштів при трьохрівневій системі банківського мікрокредитування дозволить внести корективи у нинішні нормативи резервування у банківській системі України загалом. Наприклад, при кредитуванні малого бізнесу в Бангладеш комерційні банки створюють резерви на можливі втрати по позичках, застосовуючи один показник – обслуговування боргу, у той час як в Україні резерви створюються в залежності як від обслуговування боргу, так і фінансового становища позичальника [9, р. 26].

По-четверте, у процесі розвитку банківської агентської мережі мікрокредитування можливо використання моделі банківського розвитку Бразилії, де

величезна кількість банківських агентів надають повнофункціональні фінансові послуги підприємцям по усій країні. При цьому сформувати на законодавчому рівні перелік нормативів, яким МФО повинні відповідати за аналогією з банківською діяльністю, і лише потім за результатами даної роботи повернутися до питання про створення рейтингів даних організацій. Впровадити нормативно-правову практику сек'юритизації активів МФО на ринку кредитних кооперативів і мікрофінансових організацій (за аналогією з банківською практикою) для зменшення кредитних ризиків мікрофінансування і, як наслідок, вартості мікропозик, а також адаптувати до міжнародної практики систему ризик-менеджменту МФО у частині вимог до фінансового посередництва. Особливу увагу слід приділяти критеріям стандартизації пулу мікрокредитних коштів для подальшої сек'юритизації (сума кредиту, процентна ставка, строк і забезпечення). Також необхідно створити нормативну основу по реструктуризації позик та мікрокредитів (від привентивних інструментів до правових конструкцій захисту позичальника і кредитора від змушеного нарощування розміру боргу та наслідків «затягування» цього процесу). Крім того, практика діяльності МФО країн ЄС свідчить, що недиференційованість правових норм, встановлених для банків і мікрофінансових компаній, без обліку різниці між мікрокредитуванням і традиційним кредитуванням, створює труднощі у частині вимог по створенню резерву на покриття втрат і збитків. Тому, щоб зацікавити стабільно працюючі мікрокредитні компанії та агентства у залученні депозитів з їх наступною трансформацією у більш вагомій МФО або банки, необхідно також внести відповідні зміни у законодавство по мікрокредитуванню.

По-п'яте, максимально спростити саму процедуру фінансування МФО (можливо, ліквідувавши необхідність забезпечення застави або гарантій з боку третіх осіб), що в значній мірі мотивує МФО взаємодіяти між собою як гаранті і поручителі за існуючими кредитними зобов'язаннями, а використання саме такої схеми взаємодії дозволить значно розширити кредитний портфель МФО, а отже, зменшити ймовірність «перекредитування» одного або групи пов'язаних позичальників (тобто зменшити ціни мікропозик з урахуванням взаємовпливу факторів зменшення кредитного ризику). При розрахунках ефективності діяльності і конкурентної позиції МФО, поряд з аналізом кількісних (фінансових) факторів необхідно особливу увагу приділяти макроекономічним показникам (рівень безробіття, динаміка розміру заробітної плати, стан підприємницького сектору), а також якісним факторам, що характеризують активне і своєчасне вживання заходів впливу регулятора, зрілість регулятивного середовища і якість нагляду за МФО. Так, наприклад, у Франції Асоціація за право на економічну ініціативу (ADIE) здійснює останніми роками надзвичайно успішну програму кредитування «стартапів», зворотність якої 92 % (тоді як за статистикою у перший рік роботи «виживають» у середньому лише 50 % дрібних підприємств), що свідчить про високий якісний рівень відбору починаючих підприємців [10].

По-шосте, уніфікувати і систематизувати інформацію у єдиному масиві, що дозволить: а) одержувати консолідовану інформацію про потенційних клієнтів МФО (включаючи інформацію, що відображає фінансові зобов'язання по всіх інших кредиторах, а також шляхом агрегування даних про раніше отримані кредити і якості обслуговування боргу); б) одержувати потенційним інвесторам або клієнтам МФО незалежні оцінки економічного стану МФО, їх ділової репутації за допомогою розроблених підходів характеризувати організацію за певним класом або категорією для оцінки рівнів ризиків при укладанні угоди про позику або кредитної угоди.

Сьогодні собою значення набуває створення дорожньої карти розвитку МСБ, окремою складовою якої має стати програма мікрокредитування як державно-приватне партнерство у системі довгострокових субконтрактних відносин. Технологія

дорожніх карт (TRM) – це, по-перше, засіб «трансляції» стратегічного цільового прогнозування у адаптивне планування і управління проектами, програмами і портфелями проектів, при цьому особлива увага приділяється саме управлінню портфелями у контексті поточної, проміжної і цільової його складових [11, р. 266]; по-друге, ефективний метод прийняття стратегічних рішень у межах створення «самопогоджувальної уяви» досяжного і бажаного майбутнього; по-третє, це не є прогноз, а адаптивний план-сценарій розвитку об'єкта із урахуванням альтернативних шляхів та можливих проблем і перешкод [12; 13, р. 4-6]. Саме дорожня карта свідчить про взаємозв'язок між управлінням проектами, програмами і портфелями проектів, демонструючи таким чином як відбувається досягнення стратегічних цілей через реалізацію проектів. Досвід використання TRM в ЄС свідчить, що його адаптація в Україні є запорукою ефективного використання основних методів середньострокового планування і особливо бюджетування, оскільки останнє повинно здійснюватися виключно у межах портфелів проектів по реалізації програм реформ Уряду у сфері підприємництва. Для впровадження дорожньої карти розвитку МСБ в Україні необхідно: 1) визначити пріоритетність груп суб'єктів МСБ (каталізатор конкуренції, швидко реагуючий на зміни у потребах споживачів; джерело інновацій та модернізації; «експериментатор», що реалізує можливості щодо нових форм ведення бізнесу та його експансії на нові ринки; стримувач соціальної напруженості шляхом створення нових робочих місць; індикатор рівня привабливості окремих галузей економіки та національного ринку загалом) відповідно до чотирьох моделей сучасної підприємницької діяльності (класичне підприємництво, внутрішньокорпоративне підприємництво, вимушене підприємництво, квазіпідприємство); 2) на основі групування мотивів інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств (мотиви до зростання бізнесу; мотиви, обумовлені інтелектуальними активами; мережеві мотиви; системнотрансформаційні мотиви) визначити фактори, які сприяють: а) інтенсифікації процесів виходу МСБ на міжнародний ринок (об'єктивні передумови, що склалися на місцевому або світовому ринку та суб'єктивні мотиви, якими керуються підприємства малих форм власності виходячи із умов, що склалися); б) взаємодії підприємств МСБ із крупними ТНК (субконтракт, спільні венчурні підприємства, торгівля ліцензіями, лізинг, франчайзинг, компенсаційні угоди).

Межі використання дорожніх карт при реалізації програмно-проектного портфельного підходу до розвитку МСБ базуються на дослідженні стійкості адаптивних багатостадійних алгоритмів планування і опосередкованого проектного управління складними портфелями проектів відповідно до програм розвитку і державної підтримки МСБ. Використання TRM для МСБ (або як для кластера або як до галузі) не є складним для окремих фірм та/або технологічних напрямків, оскільки у ЄС вже активно застосовуються не лише корпоративні та/або технологічні, а й дорожні карти розвитку МСБ по країнах співтовариства. Хоча у межах корпоративного управління та управління власне сферою суспільних благ найбільш ефективно використовуються методи прямого управління, для розробки та реалізації дорожніх карт для розвитку МСБ домінуючими є методи опосередкованого управління [14, р. 24–25]. У зв'язку з цим виникає суттєве обмеження: забезпечення стійкості опосередкованого управління дорожньою картою, орієнтованого на результат за несприятливих умов діючих в Україні щодо розвитку МСБ (низька диференціація МСБ за галузями, ринками і регіонами, його незначний вклад у ВВП і додану вартість інтелектуально орієнтованих секторів економіки, практична відсутність державних грантових програм для інноваційних компаній, фірм МСБ, що здійснюють модернізацію, малих компаній, що створюються при ВНЗ).

Висновок. Становлення та розвитку системи фінансування МСБ в Україні, на відміну від країн ЄС, має власні особливості: більшість СМП виникли у процесі приватизації великих державних підприємств шляхом реструктуризації, а не виростили із успішних малих підприємств на основі мікрокредитування як у розвинених країнах; середні підприємства в Україні є здебільшого акціонерними товариствами з розмитою структурою власності, що призводить до проблем у сфері корпоративного управління і зменшує ефективність використання кредитних коштів у власній діяльності. Високий попит на фінансові ресурси з боку МСБ в Україні до цього часу не задоволений фінансовими організаціями, ринковий механізм не може повною мірою реалізувати проекти фінансування підприємництва, а мікрокредитування комерційних банків не розвивається, причому не лише через тіньову складову українського МСБ, а й через відсутність для банків гарантій з боку держави для надання кредитів МСБ. Сьогодні в Україні «фінансові бар'єри» розвитку МСБ, що мають виражену інституційну основу, пов'язані перш за все із недоліками у розвитку інституцій кредитування, зокрема відсутністю надійної інформації про суб'єктів, що кредитуються.

Встановленні критерії державної «фінансової інтервенції» і створення прозорого і ефективного механізму моніторингу результатів цієї інтервенції не відповідають потребам регулювання розвитку МСБ в Україні на основі синергетичного ефекту взаємодоповнення механізмів державного регулювання механізмами саморегулювання. Державні і приватні фонди підтримки малого бізнесу поки не дають істотних результатів у розвитку даного сектору, хоча саме мікрокредитування є одним з головних «локомотивів», який здатний потягнути за собою приватне підприємництво, банківську структуру і економіку в цілому. До цього часу діє архаїчно-спрощена методика статистичного аналізу українського МСБ – існуючі загальнодоступні статистичні дані не дозволяють знаходити глибинні зв'язки і залежності розвитку національної економіки від стану розвитку МСБ, відсутній у вітчизняній статистиці моніторинг цілої низки показників, пов'язаних з діяльністю малих і середніх підприємств, що ускладнює і робить нерелевантним аналіз їх як чинника розвитку і стабільності економіки України.

Список використаної літератури

1. European Community. European Progress Microfinance Facility. 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/borrowing/microcredit/index_en.htm
2. Морозко Н.И. Механизм формирования финансового потенциала малого бизнеса – М.: ВГНА Министерства финансов РФ, 2008. – 386 с.
3. Beck T., Klapper L. F., Mendoza, J. C. The typology of partial credit guarantee funds around the world // Journal of Financial Stability. – 2010. – N 6(1). – p. 10-25.
4. Beck T. Bank Financing for SMEs – Lessons from the Literature National Institute // Economic Review. – 2013. – N 8. – vol. 225. – p. R23-R38.
5. Cetorelli N., L. S. Goldberg (2012), Banking Globalization and Monetary Transmission // Journal of Finance. – 2012. – N 10. – vol. 67/5. – p. 62-74.
6. Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries. November 2011. – http://eudevdays.eu/sites/default/files/dalberg_sme-briefing-paper.pdf
7. Hernández-Cánovas G., Martínez-Solano P. Relationship Lending and SME Financing in the Continental European Bank-Based System // Small Business Economics, 2010. – N 34(4), p. 465-482.

8. Wehinger G. SMEs and the credit crunch: Current financing difficulties, policy measures and a review of literature // OECD Journal: Financial Market Trends. – Volume 2013/2. – 34 pp.

9. Samuoh R.-H., Twiname L., Reutemann J. Credit Guarantee Schemes Supporting Small Enterprise Development: A Review // Asian Journal of Business and Accounting. – 2012. – N 5(2). – p. 21-40.

10. Мамута М. Микро-финансирование развивает творческие способности человека. Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/mihail-mamuta-mikro-finansirovanie-razvivaet-tvorcheskie-sposobnosti-cheloveka.html>

11. Lee J. H., Kim H., Phaal R. An analysis of factors improving technology roadmap credibility: A communications theory assessment of roadmapping processes // Technological Forecasting and Social Change. – 2012, N 79(2) – p. 263–280.

12. Arshed N., Finch J., Bunduchi R. Technology Roadmapping and SMEs: A Literature Review. Paper to be presented at the DRUID 2012, 2012. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/5r5dkdj507q2arj1jlm0mdht15x9.pdf

13. Vatananan R. S., Gerdri N. The current state of technology roadmapping (TRM) research and practice. Proceedings of PICMET'10, 18-22 July 2010, Technology Management for Global Economic Growth (PICMET'10), 2010, p. 1-10.

14. Market-Based Long-Term Financing Solutions for SMEs and Infrastructure. Prepared for the G20 Finance Ministers and Central Bankers. OICV-IOSCO, The International Organization of Securities Commissions, September 2014, 125 p. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCO452.pdf>

Стаття надійшла до редакції 07.04.2015.

O. Stupnytskyy, V. Volga

MICRO LOANS FOR SME's IN UKRAINE: EU's EXPERIENCE AND REFORM DIRECTIONS

The article deals with the role of micro-credit financing in the development of small and medium businesses in Ukraine, which take significant part in national economic structure. Further development of market credit relations of legal entities and financial-credit institutions requires implementation of new credit programs with active participation of small business, banks, and the state. The definition of "micro-credit" is much broader than the term "microfinance" as it suggests the participation in the loan process not only of microfinance institutions but commercial banks, non-bank credit unions and others. The article offers classification of the activities of three major institutions (banks, microfinance organizations and the informal sector of financing) as well as of seven basic forms of microfinance institutions. The latter include credit consumer cooperatives of citizens; credit cooperatives; public funds to support small businesses; agricultural credit consumer cooperatives; private foundations; private microfinance organizations; non-bank deposit-credit organizations. According to this taxonomy, the main emphasis has been put on solving problems and the appropriate ways of this important process using the important EU experience. The paper investigates the system of solving the problems of development of medium and small businesses in Ukraine as an institutional sector of economy in the context of the following integrated approach: effective improvement of investment and credit mechanism with intent to support researched businesses, implementation of government program of grace credits, government support of credit information program, more effective legislation issues and approximation of obtaining loans mechanism. In addition, the study

examines Brazil's model of banking micro-credit where a huge number of banking agents provide full-range financial services to businesses throughout the country. Analyzed are also system roadmaps (TRM) for small and medium business in Ukraine, a separate component that has become a micro-credit program in the form of public-private partnership of long-term sub-contracting relationships. The formation and development of SME financing in Ukraine, unlike the EU, has its unique features that most small businesses have faced in the privatization of large state-owned enterprises by restructuring, rather than grow with successful small businesses through micro-credit in the developed countries; medium enterprises in Ukraine are mostly joint stock companies with blurred ownership structure, which leads to problems in corporate governance and reduces the efficiency of credit in their activities. In today's Ukraine, the "financial barriers" in SME development with a strong institutional framework are related primarily to shortcomings in institutional development lending, including the lack of reliable information on subjects that are credited. Moreover, this paper offers the way to improve the activity of banking network centers as a pattern for newly established legal entities which participate in state guarantees.

Key words: *micro loans, small and medium businesses, microfinance organizations, credit units, credit cooperatives.*

УДК 342:330.322:001.895+330.3:37

Т. С. Яровенко

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню нормативно-правових засад інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку освіти в Україні. Особливу увагу приділено дослідженню узгодженості стратегічних напрямів розвитку вітчизняної освітньої сфери, що містяться у законодавчих актах. Виявлено інноваційну спрямованість та необхідність інвестиційного забезпечення реалізації певних напрямів розвитку національної сфери освіти.

Ключові слова: *нормативно-правові акти, інвестиції, забезпечення, освіта, інноваційний розвиток*

Постановка проблеми. В Україні процеси модернізації та реформування освіти є не досить ефективними. Критичним й досі залишається стан фінансування освіти [1]. Головною системною проблемою при цьому є те, що результативність, якість функціонування і структура сектору освіти, як креативної частини національної інноваційної системи, не повною мірою відповідає потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки [2].

Інноваційні процеси в освіті не набули вагомих масштабів, а кількість освітніх закладів, що впроваджують інновації є незначною. Їх становище характеризується повільним впровадженням інноваційних та інформаційно-комунікаційних технологій у навчально-виховний процес; відсутністю системи мотивацій інноваційної діяльності в системі освіти; слабкою мотивацією суспільства та бізнесу до інвестування в неї; неготовністю певної частини працівників освіти до інноваційної діяльності; нівелюванням ризиків у зазначеній діяльності [3]. Отже, сьогодні державна регіональна політика в Україні як ніколи вимагає координації її цілей та заходів з пріоритетами галузевих політик, зокрема, у освіті та інноваційній діяльності [4].