

УДК 336.71.003.13

А. А. Жигірь,

к. е. н., доцент кафедри фінансів, Азовський регіональний інститут управління  
Запорізького національного технічного університету

## ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

*У статті розглянута оцінка діяльності малих структур господарювання в аграрному секторі, яка дозволила виявити напрями розвитку фінансово-економічного обслуговування.*

*In the article the considered estimation of activity of small structures of menage is in an agrarian sector, that allowed to educe directions of development financially — economic service.*

*Ключові слова: кредитна кооперація, займи, лізинг, кредитна угода.*

*Key words: credit co-operation, loans, leasing, credit agreement.*

### ВСТУП

Оцінка діяльності малих структур господарювання в аграрному секторі дозволила виявити напрями розвитку фінансово-економічного обслуговування.

Метою статті є розгляд механізму фінансово-кредитного забезпечення діяльності малих агроформувань.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На перших етапах діяльності малих агробізнесових структур більш активно можна використувати так звані "приватні" кредити — це залучення фінансових ресурсів друзів, родичів, довірених фінансових структур, підприємств партнерів. Технології залучення цих ресурсів допоможуть забезпечити вирішення поточних завдань.

Перспективною формою кредитування є отримання займів у кредитних кооперативах, які необхідно створити в інфраструктурній сфері малого бізнесу на селі. Це буде можливим при забезпеченні правових умов і дієвій підтримці державою цих кооперативних утворень, які складатимуть певну альтернативу банківським кредитним установам. До числа переваг приватного і кооперативного кредитування можна віднести наступні:

- більш довгі строки кредитування;
- більш низькі відсотки в порівнянні з банківськими кредитами;
- більш висока оперативність при отриманні кредитних ресурсів;
- більш гнучкі умови по формам погашення кредитів;
- менш жорсткі вимоги по забезпеченню повернення кредиту;
- більш широкі можливості по перегляду умов використання кредитних ресурсів у залежності від поточної ситуації;
- невеликий обсяг кредитного продукту;
- прийнятність застави, яку пропонують позикоотримувачі;
- проста та недорога процедура отримання кредиту;
- консультаційне супроводження щодо особли-

востей використання кредиту в процесі виробництва.

Різновидом кредитної кооперації є така організаційна форма, як кредитна спілка. Кредитні спілки, на думку багатьох дослідників і практиків, частково сприятимуть вирішенню проблем кредитування села. В кредитній спілці одні люди вкладають гроші на депозит, а інші беруть їх в кредит. За рахунок коштів тих, хто вклав свої заощадження на депозит, кредитна спілка видає кредити. Згодом кредити погашаються, а ці кошти по закінченню терміну дії депозитної угоди повертаються тим, хто їх вклав. Внаслідок того, що кредити видаються під дещо більший процент, ніж приймаються вклади, покриваються витрати на утримання офісу спілки, виплачується заробітна плата працівникам, купується оргтехніка. Кредитні спілки можуть видавати різні види кредитів: сільські споживчі кредити, кредити для фермерських і особистих селянських господарств, підприємницькі кредити, інші [1].

Кредити для фермерських і особистих селянських господарств — це кредити, що надаються зареєстрованим відповідним чином фермерським господарствам для покриття сезонного дефіциту коштів при проведенні посіву, обробітку ґрунту, збирання врожаю і т.д., а також кредити, які видаються одному з представників сільського домогосподарства з метою покриття тимчасової нестачі фінансових ресурсів для ведення господарства. Підприємницький кредит — кредит, що надається мешканцям сільських районів для організації, або розширення бізнесу, який не передбачає виробництва сільськогосподарської продукції.

У кредитних спілках повинні працювати фахівці різних профілів, підготовлені за спеціальними програмами. Це і менеджер-фінансист, здатний управляти кредитним портфелем спілки, розвивати нові види фінансової діяльності, протистояти різноманітним видам ризиків і перевагами в конкурентній боротьбі; і кредитний інспектор, знайомий зі структурою і специфікою сільськогосподарського виробництва, особливо з його новими перспективними напрямками, який розуміється і на фінансовій роботі, обізнаний з психологією, бізнес-плануванням тощо;

і бухгалтер, знайомий як зі специфікою обліку у фінансових установах, так і з сучасними методами комп'ютерної обробки даних і фінансового аналізу; і юрист, що спеціалізується на фінансовому і господарському праві; і фахівець з організації використання комп'ютерної техніки, побудови і експлуатації локальних і глобальних комп'ютерних мереж, програмування, побудови автоматизованих інформаційних систем на основі баз даних та інших сучасних технологій роботи з інформацією [3].

При вирішенні питання щодо вибору інструментарія і форм кредитування малого агробізнесу можливе використання так званого "документарного кредитування". Воно розглядається як безресурсна форма кредитування із застосуванням таких банківських інструментів, як банківські гарантії та документарні акредитиви. В основі документарного кредитування лежить підтримка (страхування) фінансових та нефінансових зобов'язань клієнта. Якщо за традиційним кредитуванням зобов'язання кредитора виконання лише шляхом використання кредитних ресурсів, то за документарною формою кредитування ресурси використовуються лише в разі невиконання клієнтом своїх зобов'язань перед третьою стороною. Слід зауважити, що розмір комісійних доходів при проведенні документарних операцій є істотно меншим від процентних доходів за кредитними операціями. Зазначена форма вигідна як для клієнтів, так і для самих банків. Проведення документарних операцій приносить банку додаткові доходи, при цьому банк не несе жодних додаткових витрат.

Досить ефективним заходом у процесі фінансового забезпечення малих агроформувань буде створення схем мікрокредитування для дрібних суб'єктів малого підприємництва на селі, особливо для підприємців — фізичних осіб. Ці схеми мають бути побудовані на механізмах забезпечення повернення кредитів, які не пов'язані із заставою майна. Вже є приклади, коли банківські установи використовують в своїй практиці мікрокредитування (Мікро-фінансовий банк, заснований в м. Київ у січні 2001 року).

Досить цікавими для малих агроформувань є такі фінансові послуги, як лізинг і торгівля в розстрочку. Їх також можна віднести до певних механізмів кредитування. Лізинг (мається на увазі фінансовий лізинг) є дієвим засобом оновлення або придбання основних засобів — обладнання, машин, різного устаткування. Дуже часто у світовій практиці лізинг використовується як привабливий інструмент фінансування для сільськогосподарських та інших підприємств в аграрних регіонах. В Україні обсяг декларованих лізингових операцій залишається досить малим. Основні причини такого стану лізингових операцій — це недосконалість законодавчої бази, неузгодженість основних законів, що регулюють лізингову діяльність, відсутність єдиної методики бухгалтерського обліку лізингових операцій. Проблеми реєстрації предметів лізингу та захист прав лізингодавців також залишається невирішеними [2].

Саме з причин, що наведені вище, майже всі операції з надання в користування основних засобів в

Україні є не лізингом, а звичайним продажем в розстрочку. Розстрочка дозволяє вирішити майже всі проблеми, що притаманні лізинговим операціям.

Багато компаній-постачальників обладнання для аграрного сектора пропонують продаж у розстрочку своїм клієнтам. Сума покупки в таких випадках містить вартість обладнання, процент за користування товарним кредитом, надбавку за ризик, націнку компанії та інші суми. Зрозуміло, що кінцева реалізаційна вартість набагато перевищує початкову вартість обладнання. Іноземні та вітчизняні компанії намагались постачати техніку з використанням дешевих іноземних кредитів, але невирішеність питань митного оформлення, права власності та відсутність вільного лізингового ринку звела такі спроби нанівець.

Дуже важливим при формуванні механізмів кредитування фермерських господарств є вивчення досвіду розвинутих країн щодо вирішення цієї проблеми. Прикладом такого досвіду є програма надання позичок фермерам, яку здійснює кредитна установа "Фінансова Корпорація" (Канада, провінція Альберта). Програми надання позичок фермерам, які здійснює ця організація, побудовані таким чином, аби відповідати вирішенню конкретних проблем фермерів. Корпорація допомагає своїм клієнтам порадами у плануванні та здійсненні бізнесу, веденні фінансової та податкової звітності, аби вчасно виявити потенційні проблеми та запобігти погіршенню фінансового стану підприємства. Персонал Корпорації, що безпосередньо бере участь у наданні позичок, має спеціальну освіту з фінансів у сільському господарстві та досвід у веденні сільськогосподарського виробництва. Отже, філософія цієї спеціалізованої кредитної установи полягає у тому, щоб глибоко зрозуміти бізнес кожного клієнта і допомагати йому приймати найкращі для цього бізнесу рішення. При цьому на перший план виходять не питання про надійність забезпечення кредиту (застави), а питання про підсилення економічної здатності клієнта повернути кредит.

Процентні ставки по кредитах встановлюються на рівні ринкових ставок. Проте перевагою є те, що ці ставки є фіксованими на довготривалу перспективу, для багатьох програм — на весь термін кредитної угоди, що може складати до 20 років.

Програми надання позичок фермерам-початківцям спрямована на те, аби допомогти фермеру започаткувати виробництво та привести його до конкурентоспроможного рівня. Позички надаються на суму від 10 000 до 500 000 канадських доларів — на одну особу і до 1 000 000 канадських доларів — на дві і більше особи. Кредитна угода передбачає особливі сприятливі умови для фермерів-початківців. Це, зокрема, скорочення процентної ставки протягом перших п'яти років дії кредитної угоди на 1,5 п.п. річних, низькі вимоги щодо частки власного капіталу (лише 20 % від вартості застави), відсутність вимог щодо кредитної історії тощо.

Корпорація нараховує відсотки на видані фермерам кредити на річній основі, на відміну від інших кредитних установ, які роблять це раз на

півроку. Це означає, що у фермерів залишається більше коштів на розвиток бізнесу. Крім того, Корпорація пропонує фермерам більш гнучкі умови повернення позики. Зокрема, можна повернути позику достроково, не сплачуючи за це пені, в той час як багато кредитних установ стягують відсотки за три місяці в разі дострокового повернення позики. І навпаки: існує можливість відкласти першу виплату основної суми чи відсотків на два роки з моменту укладення кредитної угоди.

Досить ефективним заходом, на нашу думку, може стати залучення значної маси кредитних ресурсів через мережу кредитних спілок і кредитно-фінансових кооперативів з наступним виданням цих ресурсів учасникам підприємницької діяльності в формі малих господарських структур. З цією метою необхідно створити як мінімум 18 кредитних кооперативів і спілок, чітко визначити схему надання кредитів, спростити перелік документів, необхідних для отримання кредитів цільового призначення. Для забезпечення функціонування кооперативів необхідно сформувати систему заставних фондів і розробити їх нормативний механізм на рівні бюджету регіону.

Останнім часом провідні банківські установи відкривають на своїй базі Центри підтримки і розвитку малого і середнього бізнесу. Ми пропонуємо, щоб в таких центрах обов'язково були організовані відділи обслуговування малих формувань і приватних підприємців аграрного сектора.

Дуже слабкою ланкою в комплексі механізмів стимулювання малого агробізнесу є механізм оподаткування. Характерною особливістю оподаткування малих формувань є розвинена фіскальна сторона оподаткування, саме вона найбільш чітко підтримується законодавчою базою. Ми вважаємо, що податки для малого бізнесу повинні встановлюватись диференційовано, в залежності від обсягу річного доходу, і мати в своїй системі певні пільги і преференції. Що стосується підприємців, які створюють свою справу в аграрному секторі, то в перший рік роботи слід взагалі звільнити їх від всіх видів оподаткування, в другий і третій роки роботи ввести податки на основі поступового зростаючої шкали оподаткування.

Елементом встановлення пільг для малих агроформувань, що працюють більше трьох років і використовують оподаткування, може стати оподаткування прибутку за нульовою ставкою, якщо річний дохід підприємницької структури не перевищує вартісне значення середнього рівня безбиткового виробництва за останні три роки по групі малих підприємницьких структур, які працюють в аграрній галузі регіону (пропозиція стосується малих підприємств у формі юридичних осіб).

Пріоритетним напрямом формування фінансово-економічного обслуговування розвитку малих форм господарювання в аграрній сфері є робота з подальшого створення інфраструктури підтримки малого агробізнесу.

До числа основних елементів інфраструктури можна віднести: комплексні спеціалізовані бізнес-центри, які надають широкий перелік послуг, як-то

тренінг-курси по веденню аграрного бізнесу, індивідуальні консультації (допомога у бізнес-плануванні і моделюванні бізнес-процесів) і бюджетуванні, надання доступу до правових баз даних, пошук партнерів і інвесторів, маркетингової інформації тощо;

— спеціалізовані бізнес-шкучатори, які надають різнопланові послуги підприємцям початківцям;

— інфраструктура обслуговування виробничої діяльності малих агроструктур (обслуговуючі кооперативи, пункти по заготівлі і прийманню продукції, пункти ветеринарної допомоги інші);

— кредитно-фінансова інфраструктура;

— інші види послуг (у тому числі надання освітніх послуг).

Органи місцевої влади, за допомогою використання різних інструментів, повинні сприяти формуванню інфраструктурної мережі малого аграрного бізнесу.

Міністерство аграрної політики України може створити програму грантів, які надавалися б за рахунок коштів державного бюджету органами місцевого самоврядування на конкурсних засадах на реалізацію певних проектів щодо розвитку малого агропідприємництва на місцевому рівні. До таких проектів можна сформулювати ряд суттєвих вимог для стимулювання активності у підтримці малого аграрного підприємництва, у тому числі і шляхом створення найбільш необхідних об'єктів інфраструктури.

## ВИСНОВКИ

До ефективних інструментів органів влади місцевого рівня щодо сприяння розвитку малого підприємництва можна віднести:

— впорядкування процедури надання дозвілних документів, необхідних для започаткування підприємницької діяльності;

— встановлення прозорого та справедливого порядку одержання дозволу на розміщення малих архітектурних форм;

— встановлення більш низьких ставок місцевих податків і зборів;

— створення місцевих фондів гарантування кредитів;

— оприлюднення інформації про майно сільських общин, яке може бути передане в оренду;

— гарантії залучення малих структур до участі в тендерних процедурах по виконанню замовлень місцевої влади.

## Література:

1. Гудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами в період змін та стабілізації / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С.46—53.

2. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: [монографія] / М.С. Клапків. — Тернопіль: Економічна думка, Карт-Бланш, 2002. — 570 с.

3. Онисько С.М. Вдосконалення кредитних відносин сільськогосподарських підприємств з банками: [монографія] / С.М. Онисько, В.М. Ковалів, Л.В. Синявська. — Львів: Априорі, 2007. — 145 с.

*Стаття надійшла до редакції 12.02.2012 р.*