

УДК 366.77:334.012.64(477)

Назлуханян Сіруш Самвелівна*Одеський національний економічний університет*

Науковий керівник: Тарасевич Наталія Вадимівна, кандидат економічних наук, доцент

*Одеський національний економічний університет***ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто особливості кредитування малого бізнесу в Україні та визначено які саме фактори мають найбільший вплив на кредитування. Проаналізовано основні проблеми з якими стикаються як банки, так і клієнти під час співпраці. Оцінено сучасний стан банківського кредитування. Стаття присвячена розгляду особливостей і тенденцій кредитування малого і мікро бізнесу в Україні. У статті наводяться основні тенденції та роль банківської системи, а також держави в системі кредитування ММБ. У роботі зроблено висновок про необхідність розширення кредитування і підвищення доступності кредитів для ММБ, збільшення частки ММБ в ВВП країни, розвитку і вдосконалення системи квотування, участі малого та мікро бізнесу у закупівлях природних монополій і державних корпорацій. Запропоновано комплекс заходів щодо забезпечення розвитку малого бізнесу, до якого відноситься впорядкування спрощеної системи оподаткування, сприяння розвитку інноваційного підприємництва, кластерна організація малого бізнесу, формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва, формування сприятливого бізнес-клімату, правове забезпечення підприємництва.

Ключові слова: малий та мікро бізнес (ММБ), банківське кредитування, заставні та беззаставні кредити, проблемна заборгованість, державна підтримка, економіка України..

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформації економіки України важливе місце посідає проблема формування ринкових інститутів, головним із яких є розвиток підприємництва. Становлення і розвиток різних форм малого підприємництва, поряд із середнім і великим бізнесом, є стратегічною проблемою економічної політики в умовах модернізації економіки, її наближення до передових світових стандартів. Малий бізнес в ринковій економіці виступає провідним сектором, на його основі визначаються темпи економічного і соціального розвитку країни, структура і якість валового національного продукту, рівень демократизації суспільства. Його розвиток є ефективним засобом пом'якшення соціальної напруги і ослаблення майнової нерівності в суспільстві. Нажаль в Україні розвиток бізнесу залишається на низькому рівні. Така ситуація спровокована нерозвиненим регуляторним середовищем, слабким доступом до фінансування і низьким зростанням конкуренції. Однак, європейський курс розвитку України обумовлює необхідність реформування та вирішення внутрішніх проблем країни. Високий потенціал для розвитку малого підприємництва, природні запаси, високий рівень освіти за умови державної підтримки сприятимуть появі великої кількості фірм, що, в свою чергу, дозволить створити нові робочі місця, принесе реальні гроші до бюджету не тільки центру, але й регіонів. Крім того, саме малим підприємством легше управляти в умовах нестабільного курсу національної валюти.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню проблем функціонування та розвитку малого підприємництва, зарубіжного досвіду організації малого бізнесу, питанням державної підтримки малого бізнесу, розвитку його інфраструктури присвячено роботи багатьох вчених серед яких Бондарук Т., Ульяницька О., Бобиль В., Воронич К., Гобир І., Мельник М., Дикань В., Добуляк Л., Цегелик Г., Жирко С., Ольвінська Ю., Самотенкова О., Череп О., Полякова А., Швець Г. та інші. Однак, в сучасних умовах реформування економіки України виникає необхідність поглибленого дослідження проблем та перспектив розвитку малого бізнесу, що дозволить розробити комплекс заходів щодо забезпечення його розвитку.

Метою статті є дослідження проблем, перспектив малого підприємництва в Україні, визначення шляхів забезпечення його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всесвітня практика демонструє той факт, що становлення ринкових відносин неможливо без участі малого і мікро бізнесу. Саме ММБ являє собою частину фінансової системи держави. Відштовхуючись від критеріїв успішного розвитку України, стабільності держави, дана категорія бізнесу вважається необхідним інструментом для вирішення фінансових, політичних і суспільних завдань.

Розвиток економіки будь-якої країни передбачає оптимальне співвідношення великих, середніх і малих підприємств. Будучи одним з ключових елементів ринкового механізму, малий бізнес відіграє значну роль у забезпеченні сталого розвитку економіки. Якщо порівнювати з корпоративними клієнтами, сфера

ММБ не потребує таких великих стартових вкладень, але вона припускає швидкий оборот ресурсів і високу динаміку зростання. Такий бізнес дозволяє вводити інновації та вирішувати значні труднощі, пов'язані з безробіттям і реструктуризацією економіки. Сфера малого і мікро бізнесу сприяє політичній та громадській міцності в країні, так як за економічним становищем і умов життя індивідуальні підприємці близькі до більшості населення і становлять основу середнього класу, який є гарантом такої стабільності.

Одними з найбільш важливих питань в сфері малого бізнесу, які потребують спеціального правового регулювання, є питання його кредитування. Недосконалість фінансово-кредитних інститутів в нашій країні, і в першу чергу банківського кредитування, негативно позначається на розвитку українського малого та мікро підприємництва. Такий стан пояснюється тим, що в Україні в умовах ринкової економіки практика банківського кредитування більш молода, ніж в розвинених зарубіжних країнах, так як там в цій сфері існують вікові традиції.

Існують особливості малого бізнесу, які роблять його привабливим для банківського кредитування. Однією з таких особливостей є більша, ніж у великих господарюючих суб'єктів, залежність ММБ від позикових коштів, в тому числі від кредитів банку. Це пояснюється багатьма факторами: об'єктивною обмеженістю вільних фінансових ресурсів, прискореної оборотності оборотних коштів, меншими можливостями для довгострокового планування руху грошових потоків. В останні роки постійно ускладнюються технології фінансового менеджменту, маркетингу, бухобліку. Немоżliвість змісту в штаті висококваліфікованих фахівців в цих областях визначило посилення попиту з боку суб'єктів ММБ і на консультаційну підтримку з боку обслуговуючого банку.

Ефективний розвиток малого і мікро бізнесу в значній мірі залежить від забезпеченості підприємців довгостроковими і короткостроковими фінансовими. Недостатнє фінансування - важлива проблема, з якою стикаються українські суб'єкти ММБ бізнесу. Реалізація потенціалу малого та мікро бізнесу у вирішенні економічних і соціальних проблем неможлива без його адекватної фінансово-кредитної підтримки. В сучасних умовах в Україні проблема фінансового забезпечення розвитку малого та мікро бізнесу особливо актуальна [1].

Не варто забувати той факт, що малий і мікро бізнесу демонструє себе, як більш мобільний і до змінних економічних умов зовнішнього середовища. Суб'єкти малого і мікро бізнесу потребують джерела фінансування як на стадії становлення, так і в процесі розвитку. Найбільш затребуваними джерелами фінансування для цих суб'єктів бізнесу стають банківські кредити.

Кредити малого і мікро бізнесу в Україні на сьогоднішній день надають багато банків. Серед них лідируючі позиції в Україні, зокрема в Одеському регіоні займають АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ АТ «Південний», ПАТ «Банк Восток», ПАТ «ПроКредит Банк», ПАТ «Банк Кредит Дніпро», АТ КБ «Приватбанк».

Серед послуг в області кредитування можна виділити 2 види кредиту: заставні та беззаставні. Процентна ставка, в свою чергу, буде відштовхуватися від наявності забезпечення та фінансових показників позичальника.

В даний час виділяють декілька проблем в сегменті кредитування ММБ українськими банками. Ключовий з них є трудодоступність кредитних продуктів для клієнтів. Вона полягає в ряді аспектів, таких як необхідність надання застави і гарантії, вибір і відповідність поручителів згідно кредитної політики банку, високі процентні ставки, складність оформлення документів, тривалий період розгляду заявок і врешті-решт – відсутність довіри до банку. У спеціальній літературі часто можна почути думку про те, що кредитування малого бізнесу пов'язане з великими ризиками для банків. Дана проблема називається чи не основною причиною відмови банків від кредитування суб'єктів ММБ [2]. Це не зовсім вірно. Малий бізнес умовно можна розділити на дві категорії: діючий і формується. Формується бізнес дійсно дуже ризиковий. Він починається, як правило, при надмірному нестачі всіх видів ресурсів, починаючи від кваліфікованого персоналу і закінчуючи грошима, приміщенням і всім іншим. Тим часом за статистикою малі підприємства є одними з найбільш дисциплінованих позичальників. Неповорнення або прострочення повернення кредиту становить 1-2%. Так що якщо ризик існує, то в дуже малому ступені. Додатково можна виділити той факт, що в банках при кредитуванні клієнтів малого та мікро бізнесу існують певні вимоги, без яких виключається навіть спроба розгляду заявки клієнта на кредитування. Одним з таких вимог є ведення діяльності підприємства від одного / двох років і відповідно надання фінансової звітності за повний рік. Період роботи «від 2-х років» поширюється на клієнтів з агро сфери.

Друга причина відмови банків від роботи з суб'єктами ММБ – це заставне забезпечення кредиту. Малий і мікро бізнес має специфічну структуру активів, в якій мінімальний внесок нерухомості, що могло б служити запорукою повернення кредиту. Відносно надання забезпечення найбільш часто піднімаються питання, пов'язані з регулюванням прав власності. Норми, які мають безпосереднє відношення до забезпечення позик, містяться не тільки в цивільному законодавстві, а й у сімейному. Все нажите в шлюбі

майно розглядається сімейним правом як спільне майно подружжя, що серйозно ускладнює передачу його в заставу. Так, на момент укладення договорів з банком присутність і згода подружжя позичальника / поручителя є обов'язковою умовою. Серед найбільш поширених видів, які приймаються банками як застави, можна виділити нежитлову нерухомість, товар в обороті, автотранспорт і спецтехніку, устаткування, майно третіх осіб і поручительство власників бізнесу. Недостатньо розвинене використання житлової нерухомості, придбаних обладнання та нерухомості (тут, мабуть, гідну конкуренцію банкам складають лізингові компанії). Використання останніх двох типів застави представляється найбільш значущим в плані кредитування, так як їх застосування в банківській практиці дозволить істотно спростити в тій чи іншій формі кредитування. Ще однією проблемою є той, що в Україні банки не готові займатися кредитуванням стартапів, що в свою чергу обмежує можливості розвитку початківців бізнесменів.

Третя проблема – це коротка кредитна історія або її повна відсутність. Підприємство, створене кілька тижнів, місяців або років тому, має набагато менше шансів на отримання кредиту, по крайній мере, на тих же умовах, що і підприємство, яке давно вже діє на ринку, неодноразово брав кредити, в тому числі в даному конкретному банку, і його знають як клієнта. В Україні немає такої довгої історії розвитку приватного малого бізнесу, як на Заході, і у нас також немає довгої історії розвитку приватного банківського сектора. Банки дають кредити підприємствам, які мають стабільний оборот, який потрібно продемонструвати. Дуже багато малих підприємств через непосильного оподаткування і в цілях безпеки змушені приховувати, в тому числі і від кредитних організацій, реальні масштаби бізнесу, в балансах практично не відображають прибуток, занижують фонд заробітної плати, не показують наявні активи. Кредитна заявка у такого підприємства в принципі не може бути обгрунтованою, і будь-який поважуючий себе банк змушений відмовляти йому у видачі позики.

Четверта проблема в тому, що малі підприємства дуже часто прагнуть отримати кредит тоді, коли у них різко похитнулося фінансове становище. Коли бізнес йде нормально, підприємства вважають за краще обмежуватися власними коштами.

П'ята проблема в тому, що кредити в українських банках видають на короткий термін, за який важко встигнути що-небудь зробити. У зв'язку з цим підприємствам нерідко доводиться перекредитовуватися. Драйвером зростання може виступити подовження видаваних кредитів. Якщо невеликі банки вже активно працюють в діапазоні від року до трьох років, то великі федеральні і раніше видають більшу частину кредитів терміном до 12 місяців. Перехід до більш довгими кредитами дозволить істотно розширити коло споживачів кредитних продуктів.

Незважаючи на всі перераховані вище проблеми, кредитування малого бізнесу починає набирати оберти. Жорстка конкуренція за великих позичальників все частіше змушує українські банки повертатися обличчям до малого бізнесу. За темпами зростання портфеля кредитів цей сегмент як і раніше залишається безумовним лідером, однак темпи могли бути набагато вище. Адаже з точки зору рівня маржі сегмент залишається досить привабливим для банків, так і ефект «низької бази» продовжує зберігатися [3].

Лідери ринку поступово переходять до інтенсивної моделі зростання. Про це свідчить не тільки зниження швидкості освоєння регіонів, але і збільшення показника видачі кредитів малому і мікро бізнесу в розрахунку на одного співробітника. У той же час інші банки женуться за максимального територіальним покриттям іноді навіть на шкоду ефективності своєї роботи.

Рейтинг найнадійніших банків України в 2018 році (складено російською мовою)

1. Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія)
2. Креді Агриколь Банк (Credit Agricole, Франція)
3. Укрсиббанк (BNP Paribas Group, Франція)
4. Ощадбанк* (государственный)
5. Укрэксимбанк* (государственный)
6. Кредобанк (PKO Bank Polska, Польща)
7. Ситибанк Україна (Citigroup, США)
8. ПроКредит Банк (ProCredit Bank, Германия)
9. Укргазбанк (государственный)
10. Альфа-Банк (ABN Holdings, Люксембург)
11. Укрсоцбанк (ABN Holdings, Люксембург)
12. ОТП Банк (OTP Bank, Венгрия)
13. (Intesa Sanpaolo, Италия)
14. ИНГ Банк Украина (ING Groep, Нидерланды)
15. ПУМБ (СКМ Финанс, Украина)

Під надійністю банку слід розуміти здатність фінансового інституту чинити опір несприятливим факторам, проте надійність і вірогідність дефолту – поняття різні. Банк, що має високий рівень надійності,

може зіткнутися з сильним впливом негативних і малопередбачуваних чинників, які здатні привести до його банкруства, в той час як банк з задовільним рейтингом продовжить працювати, оскільки в результаті збігу обставин уникне негативного впливу таких факторів. Також необхідно враховувати політичні ризики.

Якщо до минулого року програми кредитування малого та середнього бізнесу були досить стандартні і відрізнялися нюансами в параметрах кредитування (сума, термін, ставки), то зараз банки все частіше пропонують «нестандартні» продукти. Тобто орієнтовані не тільки на суму кредиту, а виходять з його цілей, потреб позичальників, вимог ринку і іншого. В майбутньому це стане однією з головних тенденцій зростаючого ринку.

Таблиця 1

ТОП-10 рейтингу найбільших банків: кредити юридичним особам (тис. грн.) [6]

№	Банк	Кредити юросіб, тис. грн.	в т.ч. у валюті
1	ОЩАДБАНК	63 205 832	26 026 487
2	Укрексімбанк	56 845 050	43 334 641
3	СБЕРБАНК	38 636 560	34 469 081
4	ПРИВАТБАНК	32 076 259	2 090 622
5	Райффайзен Банк Аваль	25 551 887	4 649 202
6	АЛЬФА-БАНК	20 790 981	16 705 786
7	Промінвестбанк	19 804 134	16 536 090
8	АБ УКРГАЗБАНК	19 776 396	7 965 110
9	ПУМБ	19 723 435	11 954 704
10	УкрСиббанк	15 144 228	2 644 708

В даний час використовуються програми з деякими особливостями – її реалізація передбачає механізм дворівневого кредитування: банк не працює безпосередньо з суб'єктами малого та середнього бізнесу, а фінансує прямо лише регіональні банки. Останні, в свою чергу, кредитують суб'єкти малого та середнього бізнесу.

Для здійснення фінансової підтримки малого і мікро бізнесу деякими банками розроблені такі кредитні продукти, як «Відновлювана кредитна лінія» (даний продукт призначений для кредитування з метою поповнення обігових коштів) і «Інвестиційний кредит» (спрямований на зростання матеріально-технічної бази вже діючого суб'єкта малого і мікро бізнесу, розширення виробництва, створення нових технологій). Рішення про те, в рамках якого із зазначених продуктів кредитувати суб'єкт малого або мікро бізнесу, приймається банком-партнером самостійно. В даний час багато банків ведуть роботу з удосконалення існуючих кредитних продуктів, а також по розробці нових, які дозволили б банкам-партнерам проводити більш гнучку політику кредитування розглянутого бізнесу і сприяли зростанню чисельності суб'єктів цього бізнесу, які отримують фінансову підтримку в рамках зазначеної програми [4].

Для включення в програму кредитування банк відбирає:

- найбільш надійні та стабільно розвиваються регіональні банки;
- банки, що реалізують стратегію кредитування малого і мікро бізнесу з використанням найбільш адекватних технологій;
- банки, які беруть участь у розвитку інфраструктури підтримки суб'єктів малого та мікро бізнесу.

Пріоритетними цілями кредитування в рамках даної програми є: створення нових виробництв, придбання і модернізація основних засобів, розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності, а також впровадження нових технологій, розвиток експортних операцій та імпортозаміщення.

Одним з перспективних напрямків в реалізації даної програми є вдосконалення інформаційного і методологічного супроводу діяльності банків-партнерів в фінансуванні малого і середнього бізнесу. Ця діяльність повинна охоплювати і підвищення якості кредитних продуктів, орієнтованих насамперед на підтримку створення та початку функціонування суб'єктів малого і мікро бізнесу, а також підготовку рекомендацій з питань технологій кредитування, які дозволяли б знижувати витрати по фінансуванню суб'єктів малого та мікро бізнесу [5].

Малий і мікро бізнес надає і повинен надавати все більш вагомий вплив на соціально-економічний розвиток країни, впливаючи в помітну мірою, зокрема, на трудову зайнятість активного населення, оперативно вирішуючи безліч практичних завдань, спираючись при цьому багато в чому лише на власні ресурси і можливості. Саме тому один з найважливіших орієнтирів економічної політики України – створення і підтримання максимально сприятливого клімату для малого та мікро бізнесу.

Рішення проблем з кредитування малого бізнесу буде сприяти розвитку малого бізнесу, що допоможе зняти багато соціальних питань і буде сприяти розвитку економіки.

Висновок. Підсумовуючи слід зазначити, що одним із ключових факторів розвитку економіки України є розвиток малого бізнесу. Мале підприємництво на сьогоднішній день все сильніше потребує допомоги з боку держави, а конкретніше – створення сприятливих умов для ведення бізнесу. Тільки в такому випадку ця форма підприємництва дозволить досить швидкими темпами наростити показники економічного розвитку. Для підтримки малого бізнесу необхідна розробка відповідної законодавчої нормативної бази (вдосконалення вже існуючої), надання необхідної підтримки спеціальними органами, створення фінансової підтримки. Забезпечення раціонального використання економічного потенціалу розвитку малого підприємництва доцільно здійснювати на основі державної стратегії розвитку малого та мікро бізнесу. Таким чином, приходимо до висновку, що успіх діяльності МП тісно пов'язаний з кредитною діяльністю комерційних банків, у зв'язку з цим даним суб'єктам бізнесу необхідні зовнішні запозичення на всіх етапах господарської діяльності. На сьогоднішній день постає проблема доступності банківських фінансування для юридичних осіб, в тому числі для клієнтів малого підприємництва. Можна виділити ряд факторів, які значно обмежують кредитування даної форми бізнесу. І все ж банківське кредитування малого і мікро бізнесу вигідно не тільки самим підприємцям, а й банкам. Для ефективної роботи в банківській системі необхідне вдосконалення всіх механізмів взаємодії банків і ММБ. Сегмент малого та мікро бізнесу досить багатогранний, він включає безліч клієнтських ніш з різними уподобаннями і потребами в позиках. У зв'язку з цим банкам важко стандартизувати підходи до роботи відразу з усім цільовим сегментом ММБ, також виникають складнощі в розробці і формуванні конкурентоспроможного продуктового ряду. Тому банкам слід впроваджувати підходи, що забезпечують поєднання технологій, застосовуваних у роботі як з корпоративними, так і з роздрібними клієнтами, створюючи уніфіковану систему швидкого обслуговування ММБ.

Список використаних джерел

1. Бобиль В. Розвиток малого та середнього підприємництва як складова соціально-економічної стабільності сучасної України // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 35-38.
2. Бондарук Т. Г. Державна політика підтримки малого підприємництва // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 115-122.
3. Долгоруков Ю. Структура власності підприємств малого бізнесу та її вплив на регіональну економіку // Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 34-39.
4. Карпій С. Розвиток малого підприємництва як стратегія реалізації політики зайнятості на регіональному рівні // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 42-46.
5. Ульяницька О. В. Соціально-економічні проблеми господарської діяльності підприємств малого бізнесу // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2. – С. 65-73.
6. Аналітичний звіт про ринок кредитування малого і середнього бізнесу в банках України за 2017 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobankir.com.ua>.

УДК 316.472.45+316.772

Садило Наталія Миколаївна

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

INSTAGRAM ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

У статті зроблено спробу виявити основні закономірності привернення уваги до мережі Instagram, а також аналіз факторів, що вплинули на досягнення такого феноменального успіху. Виявлено основні хронологічні етапи становлення цієї соціальної мережі (використання історичного методу дослідження); проведено аналіз найуспішніших користувачів та бізнес-сторінок Instagram; визначено основні деталі, на які зважають дописувачі при виборі того чи іншого каналу; досліджено сильні та слабкі сторони Instagram; проведено аналіз факторів, що впливають на підвищення лояльності аудиторії.

Ключові слова: соціальний, мережа, аналіз, бізнес, користувач, фактор, ефективність.

Актуальність дослідження. На сьогоднішній день соціальні мережі є окремим бізнес-простором, де здійснюється безпосередня взаємодія між споживачами та виробниками. Twitter, Gmail, Facebook, Vkontakte вже давно розвиваються не просто як канали комунікації, а як повномасштабні комерційні платформи. Проте, не зважаючи на їх успіх, коли мова заходить про Instagram, всі ці соціальні мережі залишаються позаду. Нині, згідно соціологічних досліджень, інтернет-користувачами є 4,7 млрд. людей, серед них 1 млрд. людей зареєстровані в Instagram. При бажанні, за допомогою лише власного аккаунту і цікавих «постів» кожен пересічний користувач може стати блогером. Однак скільки з них стають по-справжньому успішними? Як створити канал, на якому будуть мільйони дописувачів? Що таке «якісний контент» і як його генерувати? В межах цього дослідження спробуємо відповісти на всі ці питання.

Останнім часом успіх Instagram визнають у всьому світі. Це сприяє тому, що активно розвиваються дискусії навколо цього питання. У 2017 році була випущена книга Любові Соболевої «Феномен Instagram. Як розкрутити свій аккаунт і заробити», що стала бестселером на ринку. На жаль, вітчизняна наукова думка ще не дуже активно розглядає це питання, більшість інформації ми знаходимо на різних блогах та форумах.