

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та особливості кредитування підприємств

В сучасних умовах розвитку економіки виникає потреба у переосмисленні фінансового та підприємницького капіталу. Малі та середні підприємства (МСП) все частіше стикаються з проблемою нестачі фінансових ресурсів, які потрібні для розвитку їх діяльності. Значення МСП є дуже важливим елементом у розвитку світової економіки.

Малі та середні підприємства — група підприємств, які не перевищують визначені показники. До МСП не відносять підприємства, в яких всі власники разом володіють менш ніж як 25% всієї вартості. В іншому випадку їх зараховують до великих підприємств.

Малими є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом з таких критеріїв:

- балансова вартість активів — до 4 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 8 мільйонів євро;
- середня кількість працівників — до 50 осіб.

Суб'єктами малого підприємництва є: юридичні особи — суб'єкти

господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

Середніми є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом з таких критеріїв:

- балансова вартість активів — до 20 мільйонів. євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 40 мільйонів. євро;
- середня кількість працівників — до 250 осіб.

Малі та середні підприємства стають все більш важливим фактором економічного зростання і розвитку не тільки в розвинутих ринкових економіках, але також у перехідних країнах та країнах що розвиваються. Через їх гнучкість, мобільність, схильність до інновацій та ризиків – вони вважаються провідними ініціаторами економічного зростання і одним з важливих генераторів економічної діяльності та політики в розвинених країнах ЄС.

Малий та середній бізнес забезпечує нарощування товаровиробництва, торгівлі й послуг на певній території, в результаті починає залучати додаткові ресурси, активізувати внутрішні заощадження населення та регіонів. Тобто, такі чинники забезпечують збільшення надходжень грошових коштів до місцевих бюджетів. У регіонах, де немає великого виробництва, сумарні надходження від малих і середніх підприємств можуть перекривати такі види діяльності великих підприємств [54].

Узагальнюючи наведені визначення цього поняття було визначено що його сутність полягає в такому: бізнес – це економічна діяльність, що має ризиковий характер, спрямована на отримання прибутку та здійснює вплив на економічний розвиток країни. Однак, надати остаточного визначення цього поняття й розкрити його походження неможливо, оскільки в багатьох працях, написаних різними науковцями, розглядається термін «підприємництво».

Для розуміння головних засад і закономірностей розвитку МСП, потрібно розкрити поняття «бізнес» та «підприємництво». У сучасній науковій літературі часто ототожнюють та заміщають терміни, тому виникає необхідність з'ясувати їх особливості. Наведемо основні та найбільш використовувані визначення понять (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Термінологічні визначення поняття «бізнес»

Автор	Визначення
Економічний словник	Бізнес – справа, заняття, економічна діяльність, спрямовані на отримання прибутку. Це загальноекономічний термін, який характеризує сферу діяльності господарського суб'єкта, його економічний інтерес, величину і обсяги діяльності.
Вільна енциклопедія	Бізнес – це організація, що бере участь у торгівлі товарами чи послугами для споживачів. Бізнес - підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не може суперечити закону і спрямована на отримання прибутку.
Гарвардська школа бізнесу	Бізнес – це вміння приймати правильні господарські рішення в умовах невизначеності.
Й. Завадський	Бізнес – це: діяльність, спрямована на одержання прибутку через створення, виготовлення та реалізації певної продукції чи надання послуг.
Ф. Бутинець	Бізнес – це економічна категорія, діяльність, яка історично закономірно виникла в процесі розвитку суспільства, і з кожним його кроком змінювалася, проявляючись у господарській діяльності.
А. Хоскінг	Бізнес – діяльність, що здійснюється приватними особами або організаціями для отримання природних благ виробництва, або надання послуг в обмін на інші товари, послуги або гроші, та така, що призводить до взаємної вигоди зацікавлених осіб або організацій.

А. Кісельов	Бізнес – це система діяльності, де організація виробництва товарів та послуг здійснюється тими, кому належить бізнес; це організація економічної діяльності на основі приватної власності з метою отримання прибутку.
-------------	---

Узагальнюючи наведені визначення цього поняття було визначено що його сутність полягає в такому: бізнес – це економічна діяльність, що має ризиковий характер, спрямована на отримання прибутку та здійснює вплив на економічний розвиток країни. Однак, надати остаточного визначення цього поняття й розкрити його походження неможливо, оскільки в багатьох працях, написаних різними науковцями, розглядається термін «підприємництво».

Підприємницька діяльність – ініціативна, самостійна діяльність громадян без утворення юридичної особи, спрямована на одержання прибутку чи особистого доходу, що здійснюється від свого імені, на свій ризик і під свою майнову відповідальність або від імені кого-небудь і під чиюсь майнову відповідальність [31, с. 962].

На думку Ю. Губені, «підприємництво – це особливий тип суспільної поведінки людини, специфічний вид суспільної діяльності» [49, с. 29]. Й. Завадський, Г. Осовська, О. Юшкевич, вважають, що «підприємництво – окремий вид бізнесу, самостійна ініціативна діяльність на власний ризик (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею), що ґрунтується на вкладення власних коштів, використанні наявних та створенні нових можливостей із метою одержання прибутку» [32, с. 230].

У словнику економічних термінів за редакцією Л. Романенко, підприємництво визначають, як «новаторський, творчий стиль господарського поведіння виробників, комерсантів, в основу якого покладено постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновації, вміння залучати й використовувати для вирішення завдання перелік найрізноманітніших джерел»

[171, с. 138]. Г. Проаналізувавши вищезазначені визначення, можна стверджувати, що підприємництво – ініціативне діяльність, яка передбачає залучення наявних ресурсів та можливостей для випуску нових товарів та послуг з метою отримання прибутку й самореалізації власної мети.

Однією з основних перешкод на шляху розвитку малого та середнього бізнесу є нестача власних фінансових коштів, що загострює його потребу в запозичених ресурсах, насамперед, у банківських кредитах.

Можна сказати, що кредит займає важливе місце в банківській системі. Сутність кредитування МСП потребує більш детального аналізу.

Кредит – це грошова позика, яка надається на умовах повернення зі сплатою відсотків за користування. Кредит надає можливість підприємствам збільшити виробництво за рахунок необхідних ресурсів.

Міжнародний кредит - це рух позичкового капіталу в міжнародних економічних відносинах, пов'язаний із забезпеченням іноземною валютою та товарними ресурсами на основі принципів погашення, терміновості та сплати відсотків.

Головною причиною валютних ризиків є коротко- та довготермінові зміни обмінних курсів. Серед довготермінових коливань валютних курсів можна виокремити: загальну економічну та політичну ситуацію в країні; рівень відсоткових ставок; рівень інфляції; стан платіжного балансу.

В процесі кредитування МСП найширше реалізуються функції капіталізації грошових доходів та забезпечення умов для економічного зростання. У сучасній фінансовій системі основним кредитором є банки.

Банківське кредитування є найпоширенішим джерелом зовнішнього фінансування для МСП. Це поєднання фінансових відносин учасників кредитної угоди, з використанням своїх методик.

Банки мають велике значення в підприємницькій діяльності МСП, надаючи усі фінансові потреби для розвитку та зростання.

Останнім часом банківський ринок все більше приділяє уваги малому та середньому бізнесу. Банки постійно працюють над розробками продуктів для цього ринку покращуючи якість фінансових послуг, надають різні види короткострокового кредитування: захист від овердрафту, кредитні карти та кредитні лінії та довгострокові □ кредити, іпотека, лізинг.

Підсумовуючи вище сказане щодо банківського кредитування можна об'єднати всі компоненти системи кредитування МСП в одну модель, що буде включати методи та інструменти кредитування необхідні для МСП. (рис. 1.1.)

Особливості кредитування МСП в кожному банку можуть бути різними та залежати від їхньої кредитної політики. Для розробки політики кредитування МСП банк повинен:

- проаналізувати і визначити за сферою діяльності на якому ринку банк здатний конкурувати та які переваги він може використовувати;
- визначити цілі розвитку кредитування МСП;
- провести внутрішній аналіз переваг і недоліків банку порівняно з конкурентами;
- обрати стратегію, яка дозволить досягти цілей;
- розробити заходи для її реалізації та систему управління.



Рис. 1.1. Система банківського кредитування малого та середнього бізнесу.

Основа системи включає дві складові: стратегічну та базову. Стратегічна складова – це визначення стратегії кредитування, кредитної політики банку, її механізму, цілей і завдань, методики ефективності кредитування.

Базова складова включає: принципи кредитування, суб'єкти, об'єкти, що разом визначають форму руху позичкового капіталу (товарну чи споживчу); інших учасників кредитування, а також інфраструктуру кредитування малого бізнесу.

Принципи кредитування МСП повинні дотримуватися як підприємства, так і банки. Залучаючи кредит малі та середні підприємства, мають дотримуватися таких принципів:

- збереження юридичної самостійності підприємств, коли банк надає необхідні підприємству функції управління для отримання фінансових ресурсів;
- погодження господарських ризиків підприємства з банком, що обмежує діяльність підприємства;
- прозорість фінансової інформації.

З огляду на особливості МСП, банк при кредитуванні повинен додержуватися таких норм:

- інвестиційна безпека кредитування □ коли банк не бажає брати участь в прибутку підприємства, а лише забезпечення вчасного повернення позики з відсотками;
- клієнтоорієнтованість, що означає найбільше задоволення потреб МСП у грошовій позиці;
- принцип індивідуальності кредиту, що найкраще відповідає специфіці бізнесу та дозволяє підтримувати його кредитоспроможність та платоспроможність [73].

Суб'єктами банківського кредиту є юридичні чи фізичні особи, що мають право здійснювати кредитні угоди. До них належать підприємства, фізичні особи, організації, інші банки, держава. Відмінністю банківської системи кредитування МСП є те, що позичальником є суб'єкти малі та середні підприємства та їх підприємці. Позичальники можуть залучати кредити як фізичні особи на особисті потреби та як суб'єкти підприємницької діяльності на розширення виробництва.

Елементами базової складової є не лише суб'єкти кредитної угоди, але й інші учасники процесу кредитування малого бізнесу – органи, що виконують

нормативно-правове регулювання, нагляд і контролюють кредитну діяльність; міжнародні організації, що зосереджені на фінансово-кредитній підтримці малого бізнесу (Європейський банк реконструкції та розвитку, Світовий банк, міжнародні інвестиційні фонди), інститути розвитку, небанківські кредитні організації а також державні спеціалізовані фонди та недержавні структури.

Всі вище зазначені елементи системи тісно взаємопов'язані і спроба розірвати їхню цілісність спричинить порушення функціонування всієї системи. В той же час вони гнучкі та можуть змінюватися залежно від економічної чи фінансової ситуації.

Залежно від стадії розвитку та потреб малого підприємства банками надаються різні види кредитів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Види та форми банківського кредитування малих і середніх підприємств

Вид	Характеристика
Мікрокредитування	1) можливість створити позитивну кредитну історію для підприємств; 2) позичальник з мінімальним доходом може взяти кредит і почати власну справу. 3) набагато простіше отримати кредит для приватних підприємців
Овердрафт	1) здатність швидко й ефективно з мінімальною кількістю документів отримати короткострокове кредитування; 2) зручність його періодичного відновлення. Недоліками є короткий термін кредитування, невеликі суми.
Комерційна іпотека	Довгі терміни погашення позики та високі відсотки. Іпотечні кредити надає невелика кількість банків.
Кредит «стартап»	Високі ризики, що є причиною формування великих резервів, які зменшують прибутковість банків
Інвестиційне кредитування	Вид кредиту, який надається банком при умові представлення побудованої виробничої програми, плану нового проекту та документів, що засвідчують намір використання коштів. Перевагою є тривалі строки надання кредиту.

Кредит на поповнення оборотних коштів	Умови такого виду кредитування залежать від політики банку. Перевагами є легкість оформлення угоди в банку. Обсяг кредиту визначається, з врахуванням річного доходу, позичальник має додержуватися цільового призначення кредиту.
Венчурне фінансування	Переваги – довготривалі терміни кредитування. Недоліки – високі відсоткові ставки. Надаються тільки підприємствам, що перебувають на етапі розвитку.

Зі стабілізацією фінансової ситуації та зниженням відсоткових ставок до рівня рентабельності підприємств МСБ інтерес банків до їх кредитування буде супроводжуватися зростанням конкуренції в цьому напрямі розвитку банківського бізнесу. Для того, щоб зміцнити позиції в цьому сегменті, банкам необхідно постійно вдосконалювати політику кредитування малого бізнесу. Щоб стимулювати попит потенційних платоспроможних позичальників – суб'єктів МСБ, банкам необхідно розробити такі механізми кредитування та види кредитів, за яких з'явиться можливість зниження відсоткових ставок, термінів розгляду кредитних заявок та обсягів забезпечення за кредитом. Для цього доцільно спиратися на світовий досвід, що буде розглянуто в наступному підрозділі.

1.2. Методики оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання

Основним аспектом мінімізації ризиків кредитування МСП є оцінка його кредитоспроможності. Сучасні методики визначення кредитоспроможності позичальників, що використовують банки є дуже різними.

Кредитоспроможність – це здатність суб'єкта господарювання залучати кредити та дотримуючись усіх вимог кредитного договору в повному обсязі й у визначений термін повернути борг у грошовому еквіваленті.

Дослідження балансів та звітів про фінансову діяльність підприємства дозволяє банку визначити надійність клієнта (динаміку фінансового стану, позицію на ринку, тощо). [19].

У процесі дослідження визначаються особливості його діяльності: технологічний потенціал, спеціалізація, тривалість функціонування на ринку та форма власності.

На підставі Постанови НБУ від 2012 р., затверджено Положення «Про порядок формування та використання банками резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями» [1], Положення стало важливим етапом оцінки кредитних ризиків. Особливістю є зменшення частини активів у портфелях банків. В Положенні наведені основні принципи проведення розрахунку фінансового становища позичальників банків України, що відображені в методиці оцінки кредитоспроможності позичальників.

Єдиної методики оцінки кредитоспроможності позичальника немає, кожен банк розробляє свою власну систему. Поетапно можна оцінити кредитоспроможність позичальника, та охарактеризувати таким чином: (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Етапи дослідження оцінки кредитоспроможності позичальника

Етап	Предмет дослідження	Об'єкт дослідження
Рівень менеджменту підприємства	Рейтингова оцінка активів і прибутковості	- організаційна структура; - навиків та обізнаність керівництва позичальника;

	діяльності підприємства	- правильність оформлення документації; - дотримання законодавства.
Характеристика угоди та зовнішнього середовища	Регіональні та галузеві елементи	- галузь та особливості діяльності позичальника; - масштаби виробництва на підприємстві - надання товарів чи послуг; - клієнти та постачальники
Оцінка кредитної історії	Кредитна історія	- досвід відносин між позичальником та банком та історія їх відносин
Конкуренто-Здатність клієнта, його продукції	Аналіз маркетингу підприємства	- технічне та економічне становище; - бізнес стратегія
Аналіз фінансового стану позичальника	Стан фінансового підприємства в динаміці за даними фінансової звітності	- структура активів та пасивів; - грошові надходження позичальника; - фінансова стійкість позичальника; - ефективність діяльності позичальника; - забезпеченість угоди
Забезпеченість угоди	Надходження та використання грошових потоків підприємства залежно від видів діяльності	- надходження від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;

До моделі входять такі коефіцієнти: прибутковість та рентабельність, структура капіталу, платоспроможність та оборотність. Такий підхід включає різні показників для розрахунку прибутковості (чистий прибуток, ЕВІТ, ЕВІТДА).

Аналіз даної методики, дає можливість виокремити інновації за розрахунком кредитоспроможності позичальників:

- визначення економічних показників для всіх видів діяльності;
- врахування специфіки суб'єктів господарювання;
- визначення за розміром підприємства рейтингу позичальника.

Серед переваг можна виділити простоту розрахунків, доступність аналітичної інформації, високу точність та об'єктивність отриманих результатів, але є і недоліки:

- обмеження лише фінансовими показниками та недооцінювання умов кредитування;
- відсутність інформаційного забезпечення про фінансову діяльність позичальників;
- відсутність навиків оцінки фінансової звітності;
- висока чутливість до недостовірності вихідних даних.

Банки США використовують «Правила шести «С»», в яких критерії вибору клієнтів є слова котрі починаються з літери «С» (character - характер позичальника, capacity - фінансові спроможність, cash - кошти, collateral - забезпечення кредиту, conditions - загальні економічні умови, control - контроль).

Кредитна історія позичальника оцінюються на основі формальних і неформальних показників.

Формальні показники розраховуються та визначаються за даними фінансової звітності. На основі цих даних здійснюється фінансовий аналіз позичальника та оцінка фінансового стану.

Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами, до таких показників відносяться: компетенція керівництва, відносини з банком у минулому.

Найбільш популярним методом оцінки фінансової стійкості клієнта серед банків є така система: коефіцієнти платоспроможності; коефіцієнти фінансової залежності.

Крім цього, до складу показників оцінки фінансової стійкості підприємства-позичальника банківські установи самостійно можуть включати показники, що характеризують різну діяльність позичальників (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Система показників, що враховуються при оцінці кредитоспроможності
позичальника

Автор	Показник
С.М. Іллясов	<ul style="list-style-type: none"> - рівень ділового ризику; - стан, тривалість та розмір дебіторської заборгованості; - оцінка менеджменту; - ділова репутація позичальника; - якість продукції тощо
Ю.М. Великий, О.Ю. Проскура	- показники оцінки майнового стану, ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості, рентабельності та становища підприємства на ринку цінних паперів
Е.В. Неволіна	<ul style="list-style-type: none"> - загальний аналіз балансу та звітів - розрахунок системи фінансових коефіцієнтів, - оцінка підприємства на основі отриманих фінансових показників
І.В. Горюнов	Моделі PARSEK та CAMPARI

Слід зазначити, що процес оцінки кредитоспроможності позичальника включає ряд обов'язкових етапів, на кожному з яких важливу роль відіграє інформаційне забезпечення.

Загалом, інформаційне забезпечення класифікується за такими суттєвими ознаками [1]: 1) статистична інформація; 2) адміністративна інформація; 3) масової інформації; 4) інформація про діяльність органів державної влади та місцевого та регіонального самоврядування; 5) нормативна інформація; 6) особиста інформація; 7) інформація довідкового та енциклопедичного характеру; 8) соціологічна інформація; 9) бухгалтерська інформація.

Важливими джерелами інформації для оцінки кредитоспроможності є також дані управлінського обліку, які дають можливість поглибити рівень остаточних висновків щодо можливості надання кредиту, формулюється на основі фінансової звітності. Зокрема, для повноти оцінки кредитоспроможності доцільно вимагати такі форми внутрішніх документів управлінського обліку:

- 1) платіжні документи за цільовим напрямком кредитних коштів - контракти (угоди), рахунки-фактури, коносаменти;
- 2) бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування (надається клієнтом, якщо нова сфера діяльності фінансується за рахунок кредитних коштів та прогнозується збільшення середньомісячного доходу (за рахунок розвитку нової галузі бізнесу) перевищує 40% середньомісячного доходу);
- 3) копії договорів оренди приміщень, транспортних засобів, обладнання тощо (надаються за наявності);
- 4) копії договорів про господарську діяльність (надаються за наявності); 5) звіт про незалежну оцінку майна, запропонованого Банком в заставу.

Для повного аналітичного дослідження оцінки кредитоспроможності особливу увагу слід звернути на техніко-економічне обґрунтування позики та її надання. Питаннями, що підлягають аналізу при оцінці застави, є: 1) оцінка ступеня ліквідності застави; 2) достатність застави для покриття можливих збитків за кредитною операцією.

На оцінку кредитоспроможності позичальника безпосередньо впливають такі позабалансові зобов'язання, як договірні зобов'язання (деривативи - форварди, ф'ючерси, опціони), а також гарантії та забезпечення надані та отримані (ділові угоди, підтвердження, акцепти тощо).

Позичальник, який звертається до банківської установи не вперше, має кредитну історію, яка допомагає позикодавцю скласти висновок про минулу кредитоспроможність позичальника. Якщо перше звернення позичальника до банку, важливим джерелом інформації для оцінки кредитоспроможності є інформація, отримана від спеціалізованих інформаційних агентств. Банківські установи досить часто не мають можливості користуватися послугами таких агентств, вони обмежуються інформацією про позичальника з неофіційних джерел та аналізують власну кредитоспроможність.

Аналіз кредитоспроможності вітчизняного позичальника повинен певним чином враховувати світовий досвід організації кредитних відносин між банком та позичальником. Приймаючи рішення про позику у світовій практиці, банк аналізує діяльність клієнта в наступних сферах, першими літерами яких є аббревіатура CAMPARI:

С - характер - характеристики клієнта, особисті якості;

А - здатність - здатність повертати позику;

М - маржа - врожайність;

П - мета - мета, на яку будуть витрачені гроші;

А - сума - розмір позики;

Р - повернення - умови погашення позики;

І - страхування - страхування ризику неповернення позики [13].

Цей методологічний підхід дозволяє, враховуючи особливості умов позичальників в Україні, запропонувати таку схему оцінки кредитоспроможності клієнта банку.

Методологія оцінки кредитоспроможності підприємств не має концептуального підґрунтя, яке базувалося б на науково обґрунтованих методах та економіко-математичних моделях.

Їх широке використання дозволило б здійснити комплексний аналіз діяльності будь-якого підприємства на якісно новому рівні, і тим самим істотно знизити ризик і збільшити зону безпеки, тобто запас фінансової стабільності.

1.3. Показники оцінки ефективності управління кредитоспроможністю підприємства

Малий та середній бізнес є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, оскільки він забезпечує стабільність ринкових відносин завдяки своїй гнучкості в умовах нестабільного середовища. Одна з проблем, що заважає розвитку малому та середньому бізнесу в Україні - це, перш за все, відсутність фінансових ресурсів для його ефективного функціонування. Тому на підприємствах малого та середнього бізнесу є потреба в залученні додаткових джерел фінансування.

Крім того, існує багато інших факторів, які уповільнюють розвиток малого та середнього бізнесу. Відповідно до опитування, проведеного в рамках Всесвітнього економічного форуму, формувався звіт про глобальну конкурентоспроможність кожної країни. У цьому рейтингу Україна посідає 81 місце серед 137 можливих. В цьому звіті висвітлено основні фактори, які мають найбільш негативний вплив на ведення бізнесу в Україні (рис. 1.2).

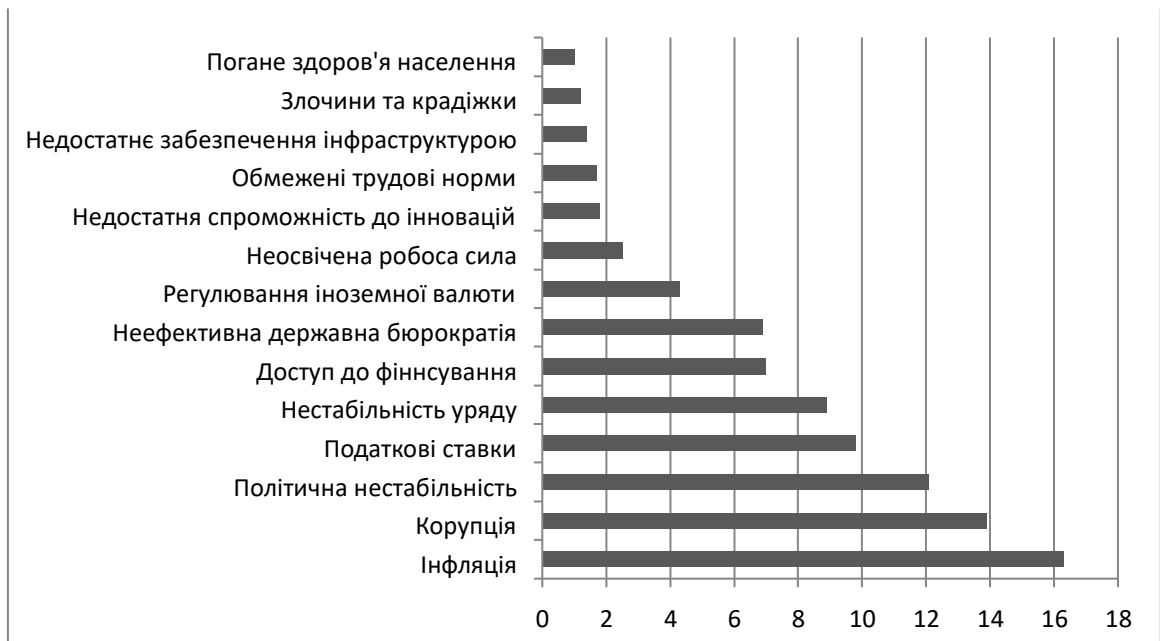


Рисунок 1.2. Основні проблеми ведення бізнесу в Україні

Інфляція, корупція та політична нестабільність - найгостріші проблеми, яким не може протистояти український бізнес. На даний момент більшість із перелічених факторів не можуть впливати, але багато показників можна покращити, полегшивши фінансування малих та середніх підприємств. Адже їх діяльність є рушійною силою підвищення рівня інновацій, технологій, кваліфікації працівників, ефективності ринку тощо.

Малі та середні підприємства переважно використовують традиційні внутрішні та зовнішні джерела фінансування. В результаті аналізу літературних визначено основні джерела фінансування підприємств [3]:

1) внутрішні ресурси (фінансування з нерозподіленого прибутку, або банківська позика під депозит власника тощо).

Цей вид фінансування неефективний на початкових етапах розвитку бізнесу через відсутність прибутку та оборотних коштів, залежність від постачальників, високі податкові ставки та неможливість використання амортизаційного фонду через швидку інфляцію.

2) Традиційне банківське кредитування – цей вид фінансування є найпоширенішим в Україні, але існує багато перешкод для отримання позик, а саме високі процентні ставки, жорсткі кредитні умови, вимоги до першого внеску та значні додаткові комісії.

Обираючи будь-який з банків, українські бізнесмени змушені платити близько 20% за позики, що є надзвичайно високою ставкою порівняно зі ставками європейських банків, які сягають 2-5%. На сьогоднішній день відбулися певні позитивні зрушення в цьому напрямку, банки пропонують значне зниження ставок позик для особливих потреб, наприклад, для компаній, які планують діяльність, пов'язану з альтернативними джерелами енергії тощо.

3) випуск корпоративних облігацій на внутрішньому чи зовнішньому ринку. Оскільки в даний час український фондовий ринок недостатньо розвинений, такий вид фінансування практично не використовується, особливо для малих підприємств. 4) комерційне кредитування - передоплата товарів покупцями та розстрочка платежу постачальникам. Цей вид кредитування є досить розповсюдженим, але при цьому несе значні ризики. Високий ступінь залежності від постачальників та споживачів може призвести до неплатежів у разі затримки платежів за комерційними позиками, що може призвести до банкрутства підприємства.

5) договір викупу (РЕПО) - це позика, що надається цінними паперами, що належать компанії, з передачею права власності на ці цінні папери кредитору на період кредитування. В Україні операції РЕПО здійснюються з обмеженим колом цінних паперів. Часто операції РЕПО включають облігації емітентів, випущені у великих обсягах та циркулюють на вторинному ринку. Ризики контрагента та емітента на ринку РЕПО є дефолтом контрагента або емітента. Їх мінімізація здійснюється шляхом аналізу та моніторингу фінансового стану контрагентів та емітентів, а також встановлення лімітів на операції з ними [16].

б) факторинг, лізинг, проектне фінансування, експортне фінансування, венчурні фонди тощо.

Наступні джерела фінансування є важливою альтернативою традиційному кредитуванню. І якщо в Європі такі методи фінансування підприємницької діяльності є нормою, то в Україні вони застосовуються порівняно рідко. Ця негативна тенденція пояснюється як політичними, так і економічними факторами. Перешкодами для розвитку нетрадиційних джерел фінансування в Україні є відсутність кваліфікованих спеціалістів, здатних професійно обслуговувати потенційних користувачів; відсутність достатньої інформації про особливості альтернативних джерел фінансування, їх переваги та недоліки, механізми взаємодії; відсутність чіткого законодавства щодо сучасних джерел фінансування.

Міжнародні програми кредитування, які в даний час успішно діють в Україні, також можуть бути альтернативними джерелами фінансування. Проаналізувавши, було визначено найважливіші з них (Див. табл. 1.5)

Таблиця 1.5

Міжнародні фінансові організації, що діють в Україні

Міжнародні фінансові організації	Назва програми	Опис програми
	Ukraine Sustainable Energy Finance Program	Фінансова підтримка, діяльність якої пов'язана з енергоефективністю.
	Ukraine Resource Efficiency Program	Посилення інвестицій у підприємства, які використовують та розробляють ресурсозберігаючі технології.

Міжнародна фінансова корпорація (International Finance Corporation)	IFC Ukraine Residential Energy Efficiency Project	Модернізація житлового сектору із застосуванням альтернативних енергетичних технологій.
	Ukraine AgriInsurance Development Project	Підтримка та розвиток страхування агробізнесу, що фінансується за підтримки Міністерства закордонних справ, торгівлі та розвитку Канади
	Ukraine Agri-Finance Project	Фінансування агробізнесу та підтримка сільського господарства в Україні, консультування щодо потенціалу агробізнесу.
Європейський банк реконструкції та розвитку (European Bank for Reconstruction and Development (EBRD))	The Eastern Partnership SME Finance Facility	Метою програми є кредитування МСП в умовах фінансової кризи, які діють більше двох років
	ЄБРР	Кредитування бізнесу в Україні незалежно від розміру підприємств, діяльність яких пов'язана з розвитком ІТ-консалтингу, маркетингу, європейських стандартів бухгалтерського обліку, зовнішньоекономічної діяльності.
Німецько-український фонд	Програма мікрокредитування	Фінансування сфери послуг, торгівлі, агробізнесу. Розмір кредиту досягає 25 – 250 тис. євро на період 3-5 років.
	Програма рефінансування агросектору	Фінансування виробництва, агробізнесу, торгівлі та сфери послуг. Поширене на МСП у місцевості, де чисельність населення не перевищує 100 тис. Максимальна позика становить 250 тис. євро. на період 3-5 років.
Німецький державний банк розвитку (KfW)	European Fund for Southeast Europe	Фінансування для сільського господарства, рибальства, харчової промисловості, розвитку невеликих готелів, туризму, ресторанного бізнесу, легкої промисловості. Позики становлять від 100 до 300 тис. євро

Розвиток малого бізнесу є дуже важливим фактором для економіки країни, тому держава повинна відігравати важливу роль у його фінансуванні. Державна підтримка малого бізнесу включає надання різних субсидій, позик, формування державних фондів, надання податкових знижок та пільг тощо. Однак в Україні фінансування малих підприємств у рамках державного бюджету здійснюється в недостатніх обсягах.

Наприклад, в Японії для підтримки та розвитку малого бізнесу було введено спеціальне оподаткування для певних видів діяльності, була створена система страхування бізнесу, надана підтримка бізнесу для останніх розробок і технологій. Результатом цієї діяльності є те, що промислове будівництво Японії на 40% забезпечується лише малим бізнесом. Такі державні програми можуть служити зразком для реалізації в Україні.

В результаті аналізу науково-статистичної інформації про поточні джерела фінансування малого та середнього бізнесу в Україні було запропоновано наступний перелік основних проблем, що заважають його розвитку: недостатньо внутрішніх ресурсів для самофінансування; обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій через високі вимоги та недостатню обізнаність; недостатній розвиток інфраструктури для підтримки малих та середніх підприємств; нестабільне та незрозуміле законодавство у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, яке обмежує можливості суб'єктів господарювання для довгострокового планування; недостатній розвиток механізму співпраці держави та малого та середнього бізнесу; низький рівень активності суб'єктів малого підприємництва у захисті власних інтересів; недосконалість системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для малих та середніх підприємств; високі процентні ставки за банківським кредитуванням та складні умови позики; нерозвинена сфера альтернативних джерел

фінансування в Україні, таких як лізинг, факторинг, венчурні фонди; низький рівень обізнаності підприємців про існуючі програми фінансування; значне податкове навантаження.

Тому для вирішення цих проблем доцільно розробити комплекс заходів, які мають реалізовувати як держава, так і підприємці. В сучасних умовах господарювання необхідно поліпшити інвестиційний клімат малого бізнесу, створити прозору, стабільну та справедливую систему національного законодавства для залучення постійного потоку іноземного капіталу в Україну та залучення коштів із зовнішніх джерел фінансування. Малі та середні підприємства, в свою чергу, повинні активізувати свої зусилля з пошуку альтернативних джерел фінансування і захищати свої інтереси у випадках, коли вони не отримують належної підтримки.

Проаналізовано стан фінансування та державної підтримки малого та середнього підприємництва в Україні, висвітлено переваги та недоліки традиційних джерел фінансування та можливість використання сучасних, альтернативних джерел фінансування малого та середнього бізнесу, до яких належать: наголошено на факторингу, лізингу, фондах венчурного капіталу, бізнес-інкубаторах та "бізнесангелах".

Розроблено та запропоновано комплекс заходів щодо підвищення ефективності діяльності малих та середніх підприємств України у сфері фінансування. Рекомендовані заходи включають: дешевші банківські позики, що можливо під час грамотного регулювання ставок рефінансування та мінімізації вартості позик від центрального банку; заохочення банківських та фінансових організацій кредитувати малий бізнес шляхом надання податкових пільг; розробка альтернативних методів надання кредитів (наприклад, страхування фінансових ризиків, створення гарантійних фондів або надання державних гарантій на позики для малих та середніх підприємств, зменшення податкового навантаження для малого та середнього бізнесу, надання податкових пільг;

поширення інформації про альтернативні види фінансування, такі як лізинг, факторинг, венчурні фонди, діяльність міжнародних програм та фондів, а також приватних інвесторів та бізнесінкубаторів.

Висновки до розділу 1

Отже, підприємництво – ініціативна новаторська діяльність, яка передбачає залучення наявних ресурсів та можливостей для випуску нових товарів та послуг з метою отримання прибутку й самореалізації власної мети.

Погоджуючись із думкою переважної більшості науковців, поняття «бізнес» є ширшим, ніж «підприємництво», оскільки охоплює відносини, що виникають між усіма учасниками ринкової економіки, включаючи не лише підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури. З огляду на наведені поняття, основною метою бізнесу вважатимемо отримання прибутку, притому ця діяльність не обов'язково повинна бути ризиковою та інноваційною, на відміну від підприємництва.

МСП стимулює розвиток інноваційних та новітніх перетворень у ринковій економіці та створює необхідне підґрунтя для реалізації ефективних управлінських рішень з метою розширення на території будь-якої країни. Малий і середній бізнес здійснює структурну перебудову економіки країни, акумулює необхідні ресурси регіонів, стимулює попит населення, забезпечує насичення

ринку споживчими товарами, відіграє ключову роль в соціально-економічному розвитку не лише окремого регіону, а й держави в цілому.

Однією з основних перешкод на шляху розвитку малого та середнього бізнесу є нестача власних фінансових коштів, що загострює його потребу в запозичених ресурсах, насамперед, у банківських кредитах.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ КРЕДИТУВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Економічна роль та особливості функціонування малого та середнього бізнесу

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль у підвищенні рівня зайнятості населення, послабленні соціальної напруженості, забезпеченні конкурентного середовища, економічної стабільності [38]. Враховуючи складну економікополітичну ситуацію в Україні, виникає потреба дослідити сучасний стан МСП.

Стан розвитку МСП в Україні є досить низьким порівнюючи з розвиненими країнами Європи. МСП становлять 90% усіх підприємств, що приносять 55% ВВП в економіку України. На МСП припадає майже 81% робочої сили і 65% загального обсягу продажів [54].

Порівнюємо показники підприємств за критеріями кількості підприємств, працівників та обсягів виробництва (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Порівняльний аналіз основних показників великого, середнього та малого бізнесу в Україні за 2015 – 2019 рр.

Роки	Великі підпр.	Середні підпр.	Малі підпр.

	К-сть підпр.	К-ть прац. млн	Обсяг вицтва, трлн. грн	К-ть підпр.	К-ть прац. млн	Обсяг вицтва, трлн. грн	К-сть підпр.	К-ть прац млн	Обсяг вицтва, трлн. грн
2015	423	1,7	1,4	15203	2,6	1,2	327814	2,0	0,7
2016	383	1,5	1,5	14832	2,6	1,6	291154	2,2	1,0
2017	399	1,5	2,0	14937	2,6	1,9	322920	2,3	1,3
2018	446	1,5	2,3	16057	2,7	2,2	339374	2,6	1,6
2019	518	1,6	2,4	17751	2,8	2,3	362328	2,8	1,8

Дані таблиці свідчать про те, що після 2015 року кількість суб'єктів господарювання зменшилася, а вже після 2016 року почала зростати. Найбільшою у загальній кількості суб'єктів господарювання протягом останніх років в Україні була частка суб'єктів малого підприємництва, вона мала тенденцію до збільшення протягом досліджуваного періоду.

Сьогодні державна політика орієнтована саме на малий та середній бізнес, зокрема на фінансування малого та середнього бізнесу. Про це свідчить затвердження Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні (далі-Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва) на 2017 рік та Плану заходів з реалізації Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні (далі - План дій) на 2018 рік. Доступ МСП до фінансування є одним з ключових пріоритетів цих двох програм, які діяли до 2020 року.

В Україні банки відіграють важливу роль у фінансуванні малого і середнього бізнесу. На ринку діють чотирнадцять банків, які активно надають послуги МСП на національному рівні і вісім - на регіональному. Однак показники за розміром банківської системи стали доступні тільки недавно (Національний банк України почав публікувати дані про кредити та кредитні ставки за розміром позичальників 23 листопада 2017 р.). тобто аналізувати динаміку поки можна тільки в короткостроковій перспективі.

Результати дослідження умов кредитування малого і середнього бізнесу, проведеного Національним банком України, показують, що попит бізнесу на кредити зростає. Зокрема, прогнозується зростання кредитування малого і середнього бізнесу, а також короткострокових і валютних кредитів для бізнесу.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» розмір підприємства визначається за кількістю працюючих, рівнем річного доходу та балансовою вартістю активів (Див. табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Визначення категорії підприємств в Україні

Категорія підприємства	Критерії оцінки		
	Балансова вартість активів, євро	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро	Середня кількість працівників, осіб
Мікропідприємства	До 350 тис.	До 700 тис.	До 10
Малі	До 4 млн	До 8 млн	До 50
Середні	До 20 млн	До 40 млн	До 250
Великі	Понад 20 млн	Понад 40 млн	Понад 250

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

На частку малого і середнього бізнесу припадає значна частина всіх підприємств, що працюють в Україні. Варто відзначити, що більшість малих і середніх підприємств - це мікропідприємства. (табл. 2.3)

Таблиця 2.3

Кількість суб'єктів господарювання по Україні на 2020 р.

	Кількість підприємств	Частка %
Мікро	1 737 082	96
Малі	52 324	2,9
Середні	15 254	0,85
Великі	399	0,02

Більшість малих і середніх підприємств зосереджена в торговому секторі (26,65%), тоді як частка зайнятих у цьому секторі дорівнює 22% від загальної чисельності активного населення (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Відсоток МСП за видами економічної діяльності за 2020 р.

Стратегія розвитку малих та середніх підприємств в Україні до 2020 р.

визначає основні перешкоди для розвитку сектора МСП та стратегічні напрями діяльності.

Примітка. Побудовано автором за даними Financial Inclusion of Small and Medium- Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia 2018.

Така динаміка свідчить про те, що Україна має значний потенціал і наразі впроваджуються позитивні зміни, втім ще повинна бути здійснена велика кількість заходів з покращення бізнес-клімату.

Якщо оцінювати Україну за міжнародними показниками, то в рейтингу Світового банку щодо легкості ведення бізнесу за результатами проведеного дослідження «Doing Business-2020» наша держава посіла 64 місце [40]. Порівняно з 2019 р. позиція покращилася на сім пунктів (рис 2.3.).

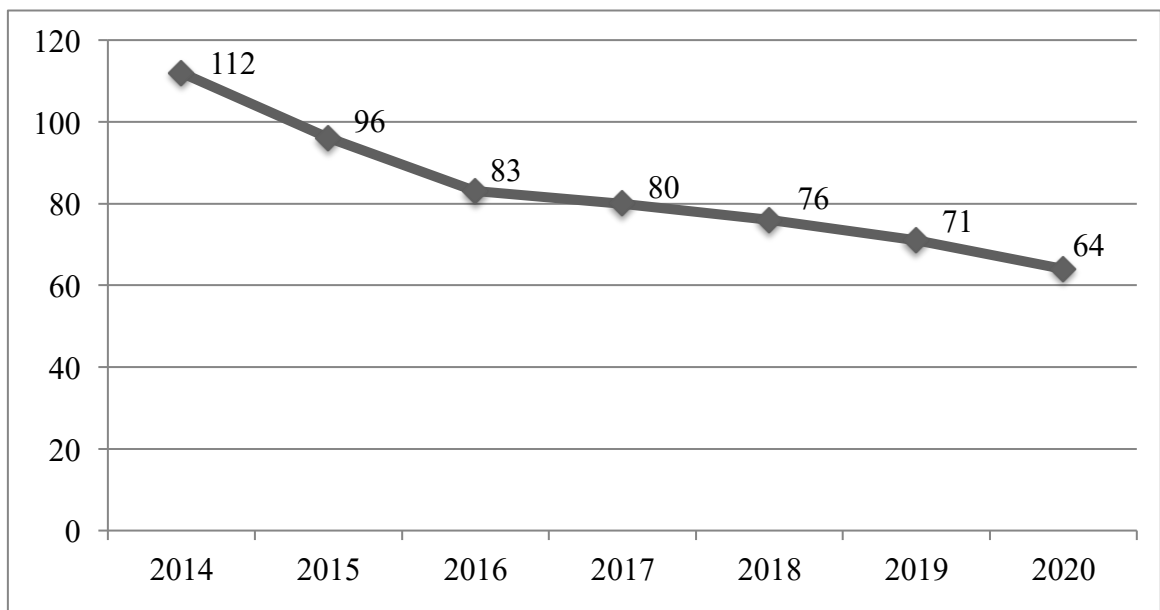


Рис. 2.3. Україна у рейтингах Doing Busines

Однак серед 44 країн світу Україна займає останнє місце за індексом бажання, готовності і стійкості намірів відкрити і вести власний бізнес. Якщо говорити конкретніше, то: у рейтингу оподаткування Україна займає 65 місце; у рейтингу міжнародна торгівля - 74; В реєстрація власності – 61, В захист прав міноритарних інвесторів - 45; В отримання дозволу на будівництво - 20 [40].

Позитивні зрушення відбулися в 4 з 10 ключових показників (реєстрації підприємства; отримання дозволу на будівництво; підключення до систем енергозабезпечення; реєстрації власності; отримання кредиту; захисту прав міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародної торгівлі; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності.). Однак значно покращилися тільки дві позиції «отримання дозволу на будівництво» за яким Україна посіла 20 місце, проти 140 у рейтингу 2017 р. та за показником «оподаткування» (65 місце проти 84) [40].

На відміну від великих підприємств, що мають доступ до ресурсів, які можуть певним чином компенсувати несприятливий бізнес-клімат, МСП зацікавлені в покращенні регуляторного середовища та інвестиційного клімату, оскільки в довгостроковій перспективі ці фактори значним чином покращують шанси МСП на виживання та зростання. Однак, МСП не вистачає ресурсів та ефективного діалогу з владою; вони стикаються із сильною конкуренцією, нестабільним регуляторним середовищем, бюрократією. МСП потребують послуг з підтримки бізнесу. Внесок МСП у створення кращого бізнес-середовища та більш ефективного формування політики у сфері бізнесу може бути значно більшим.

2.2. Джерела фінансування фінансово-господарської діяльності підприємства

Сьогодні ряд фінансових і консалтингових продуктів для малого і середнього бізнесу надають такі державні банки України. До них належать державні програми фінансової підтримки аграрного сектору.

□ Публічне акціонерне товариство Ощадбанк. Засновником Банку є держава через Кабінет Міністрів України [17]. Цей банк пропонує суб'єктам

малого та середнього підприємництва такі кредитні програми: поповнення обігових коштів, придбання транспортних засобів і обладнання, овердрафт, кредит під заставу депозиту і банківські гарантії.

□ Державний експортно-імпорتنний банк України (ВАТ "УКРЕКСІМБАНК"), який також є публічним акціонерним товариством, повністю належить Кабінету Міністрів України (Уряду) [18]. Даний банк пропонує наступні кредитні програми для малого та середнього бізнесу: фінансування сільськогосподарського сектору, фінансування операційної діяльності, кредити під заставу депозитів, інвестиційне фінансування (фінансування основних фондів), кредитна програма "Білоруський імпорт", державна програма енергозбереження, лізинг і ін

□ АБ "УКРГАЗБАНК": 95% статутного капіталу Банку належить Державі Україна в особі Міністерства фінансів України [19]. Цей банк пропонує наступні кредитні програми для МСП: фінансова підтримка інвестиційних проектів МСП, кредити під заставу депозитів для МСП, модернізація систем освітлення для МСП, транспортних засобів для МСП, кредитна схема "Овердрафт для МСП" і кредитна програма "Оборотні активи для МСП".

□ АТ КБ "ПРИВАТБАНК" – держава в особі Міністерства фінансів України є єдиним акціонером банку, який володіє 100% акцій Банку. Банк реалізує проект КУВ (Країна успішного бізнесу), місія якого-відновити економіку країни через розвиток малого і середнього бізнесу, підняти підприємництво на новий рівень і створити нові робочі місця для українців, які хочуть працювати на себе і на свою країну. Учасники програми - це ті, хто хоче почати малий бізнес, і підприємці, які хочуть розширити свій бізнес. Програма пропонує кредити підприємцям та юридичним особам.

Міністерство аграрної політики і продовольства України пропонує наступні програми фінансової підтримки аграрного сектора [21]:

- Часткова компенсація витрат на сільськогосподарську техніку і обладнання – Державна програма часткової компенсації витрат на сільськогосподарську техніку вітчизняним товаровиробникам
- Регіональні програми розвитку сільського господарства
- Програми фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників і фермерів (через державні банки)

У 2015 році Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій Horizon 2020. Це членство давало українським учасникам такий же статус, як і їх європейським партнерам, а також давало можливість впливати на формування самої Програми.

Horizon 2020 - це найбільша система фінансування науки та інновацій Європейського Союзу із загальним бюджетом близько 80 мільярдів євро на 2014-2020 роки.

Інструмент МСП, що працює в рамках компоненту промислового лідерства, дозволяє компаніям та іншим типам науково-дослідних та інноваційних організацій отримати доступ до фінансових інструментів, таких як кредити, гарантії, контргарантії, часткове фінансування і т.д.

Науково-дослідні центри, університети, державно-приватні партнерства, спеціальні проекти та спільні підприємства також можуть отримати вигоду з цього інструменту.

Підтримка виявляється в основному інноваційним інститутів (іноді мікропідприємствам), особливо на стадії запуску або виходу на нові ринки.

В рамках цього інструменту фінансування і технічна допомога надаються в рамках 3-ох етапів:

- Етап 1: Концепція та техніко-економічна оцінка (грант у розмірі 50 000 євро і навчання)

Фінансування передбачено для вивчення і оцінки технічної здійсненності та комерційного потенціалу інноваційного прориву в галузі. Це може включати оцінку ризиків, дослідження ринку або управління інтелектуальною власністю нового продукту, послуги або нового застосування існуючої технології.

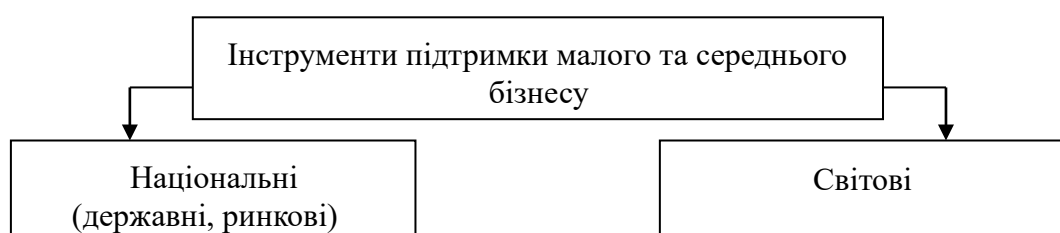
- **Етап 2: Інноваційний проект грант у розмірі 1-3 млн євро на 70% фінансування і навчання**

Фінансування надається інноваційним проектам, підкріпленим стратегічним бізнес-плану та техніко-економічним обґрунтуванням (які можуть, але не обов'язково, бути реалізовані в рамках фази 1 проекту, що фінансується через Інструмент МСП). У виняткових випадках фінансування іноді може бути доступно для проектів, які більшою мірою орієнтовані на дослідження, ніж на інновації. Це повинно бути зазначено у відповідній темі конкурсу.

- **Етап 3: Комерціалізація (ризикове фінансування – приватна / державне) Підтримка інвестиційної готовності, допомогу в доступі до ризикового фінансування і клієнтам, а також послуги Європейської Корпоративної мережі допоможуть бізнесу-комерціалізації інновацій після 2 етапу.**

Для того, щоб наблизити підприємницьке середовище до необхідних параметрів розвитку постає потреба, передусім, у зменшенні надмірного регуляторного навантаження, яке гальмує розвиток підприємництва та створює різні складнощі відкриття бізнесу для підприємців. Проведення дерегуляції є потужним інструментом щодо підтримки МСБ у нашій країні та його подальшого розвитку

(рис. 2.4).



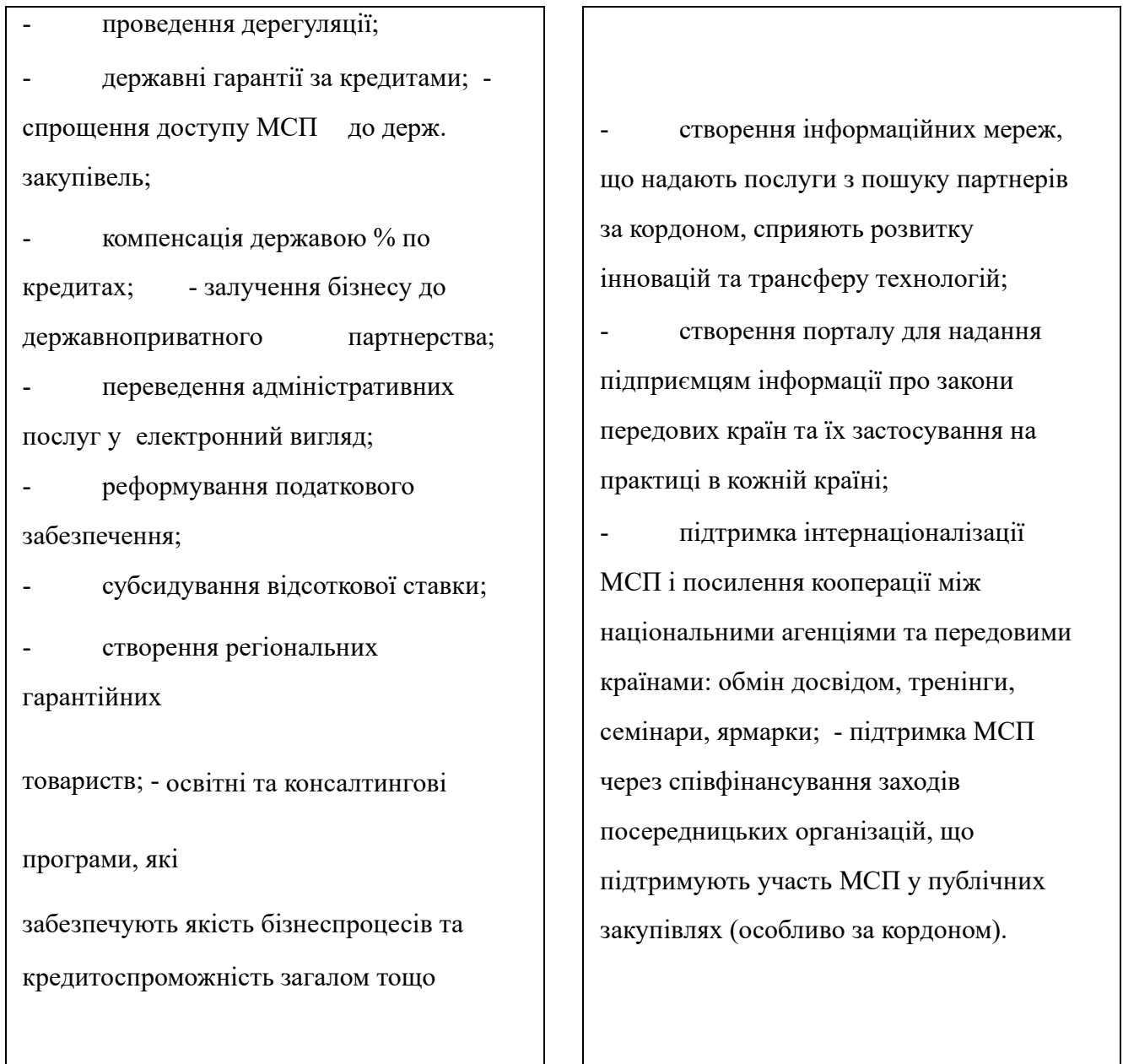


Рис. 2.4. Інструменти підтримки малого та середнього бізнесу

Наступним важливим інструментом є надання фінансової допомоги від держави у вигляді державних закупівель, гарантій за кредитами, які значно покращать економічні, фінансові та соціальні показники розвитку МСБ, відкриють доступ до більших можливостей із метою економічного розвитку регіону. Складнощі при відкритті бізнесу є однією з найголовніших проблем в українському бізнесі, тому одним із важливих кроків у подоланні такого бар'єру є переведення адміністративних послуг в електронний вигляд, що значно

спростить процедуру відкриття бізнесу та підвищить бажання підприємців відкривати власну справу.

З'явилися нові можливості для українських інноваційних підприємств і організацій. Це стало можливим завдяки участі України у програмі ЄС "Горизонт 2020" та сплату членських внесків Міністерства освіти і науки України. 2 550 000 євро залучили 13 інноваційних підприємств.

Обсяг фінансування, що виділяється конкретним підприємствам на розробку робочих прототипів, виробів і їх просування на міжнародні ринки, складає:

- 11 інноваційних підприємств і організацій одержали фінансування в рамках 1-го етапу в розмірі до 50 000 євро на загальну суму 550 000 євро;

- 2 інноваційних підприємства і організації отримали фінансування в рамках Фази 2 у розмірі до 1 000 000 євро.

Підтримка МСП, як правило, пов'язана з подвійними цілями зростання продуктивності праці та створення зайнятості. Загальна теорія служб підтримки МСП, що мотивують зміни, пов'язана, таким чином, із вдосконаленням або створенням інституцій, що дозволяють МСП розкрити весь свій потенціал у зростанні та зайнятості.

1) Відповідні гранти / кредит. За даними McKenzie (2011), цей вид втручання є

найпоширенішим видом втручання МСП в африканських країнах. Ці програми складаються з державної субсидії, уряд відшкодовує витрати фірм на навчання, маркетинг та/або відвідування ярмарків. Ця програма виправдана тим, що ці інвестиції мають позитивні зовнішні ефекти і що самі по собі фірми, ймовірно, інвестуватимуть менше, ніж оптимальний рівень (Маккензі, 2011). Субсидовані кредитні лінії в рамках програм фінансування МСП є популярними і призначені для подолання несприятливого відбору та моральної небезпеки на кредитних

ринках, проблем, що призводять до фінансових обмежень та обмежень діяльності МСП. Вважається, що доступність кредитів дозволяє фірмам інвестувати та наймати нових працівників та купувати виробничі активи. Ці інвестиції, ймовірно, призведуть до зростання продуктивності.

2) Програми навчання та управління ґрунтуються на ідеї, що ринкові невдачі, що обмежують ріст фірми, пов'язані з відсутністю навичок у робочій силі. Таким чином, навички, набуті в конкретних навчальні програми повинні сприяти працевлаштуванню та заробітній платі працівників та підвищенню продуктивності праці (наприклад, шляхом прийняття більш ефективних практик управління).

3) Втручання, що підтримує місцеві виробничі системи (LPS). Вони базуються на ідеї того, що окремі фірми отримують вигоду від зовнішніх факторів агломерації та координації (наприклад, Schmitz, 1995). Наприклад, розглянемо проект у регіоні, що спеціалізується на даному секторі, що передбачає стимули для фірм діяти колективно (наприклад, навчання, спільні закупівлі або спільні сертифікації).

Економічна теорія припускає, що офіційні фірми можуть діяти спільно, щоб зафіксувати колективні зовнішні ефекти, відчуті взаємне зростання та вплинути на показники місцевої економіки. Успішний проект, який дозволяє фірмам отримувати вигоду від позитивних зовнішніх факторів, породжених колективними діями, міг би вплинути на такі результати, як зайнятість населення та регіональне зростання, шляхом: створення колективних договорів та конкретних результатів колективних дій. Отриманий причинно-наслідковий ланцюг такий: фірми будуть організовуватись навколо спільної мети, дозволяючи їм фіксувати позитивні зовнішні ефекти від колективних дій. Очікується, що колективні дії дадуть проміжні результати, які дозволять фірмам досягти більш високих рівнів продуктивності та зайнятості та, в свою чергу, позитивно впливають на економічні показники регіону.

Втручання, пов'язані з економікою агломерації, також стосуються ланцюгів створення вартості, мереж або кластерів.

4) Підтримка інноваційної політики. Вони передбачають фінансування вдосконалення процесів (Lagace та Bourgault, 2003) і призначені для фіксації зовнішніх факторів, що впливають з інновацій. Інноваційні програми, спрямовані на МСП, можуть підтримувати передачу інновацій, програми НДДКР та сертифікації, пов'язані з інноваціями (наприклад, інноваційні процеси та / або диференціація продукції). Обґрунтування полягає в тому, що інновації впливатимуть на продуктивність та ріст фірм, що позитивно сприяє регіональному та національному зростанню.

5) Державне втручання, що підтримує доступ на зовнішні ринки. Такі заходи спрямовані на вирішення інформаційних асиметрій, які перешкоджають фірмам отримати доступ до зовнішніх ринків, а також передбачають навчання та консультування. Ідентифікація та адаптація до зовнішніх ринків породжує експорт, який може призвести до збільшення виробництва, що, в свою чергу, впливає на прибуток фірми та створення робочих місць.

2.3. Оцінка кредитоспроможності підприємства

Малі та середні підприємства (МСП) відіграють важливу роль у більшості економік, особливо в країнах, що розвиваються. МСП становлять більшість підприємств у всьому світі і є важливим фактором для створення робочих місць та глобального економічного розвитку. Вони представляють близько 90% підприємств та понад 50% зайнятих у всьому світі. Офіційні МСП вносять до 40% національного доходу (ВВП) в економіки, що розвиваються. Ці цифри значно вищі, якщо включити неформальні МСП. Згідно з нашими підрахунками, до 2030 року для залучення зростаючої глобальної робочої сили буде потрібно

600 мільйонів робочих місць, що робить розвиток МСП важливим пріоритетом для багатьох урядів світу. На ринках, що розвиваються, більшість офіційних робочих місць створюються МСП, які створюють 7 із 10 робочих місць. Однак доступ до фінансування є ключовим обмеженням для розвитку МСП, він є другою найбільш цитованою перешкодою для МСП для розвитку бізнесу на ринках, що розвиваються, та країнах, що розвиваються.

МСП рідше можуть отримати банківські позики, ніж великі фірми; натомість вони покладаються на внутрішні кошти або готівку від друзів та сім'ї для запуску та спочатку управління своїми підприємствами. Міжнародна фінансова корпорація (IFC) підраховує, що 65 мільйонів фірм, або 40% офіційних мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) у країнах, що розвиваються, мають незадоволену потребу у фінансуванні 5,2 трлн. Доларів щороку, що еквівалентно 1,4 рази поточного рівень глобального кредитування ММСП. На Східну Азію та Тихий океан припадає найбільша частка (46%) у загальному глобальному розриві у фінансах, за нею йдуть країни Латинської Америки та Карибського басейну (23%), а також Європа та Центральна Азія (15%). Приблизно половина офіційних МСП не мають доступу до офіційного кредиту. Розрив у фінансуванні ще більший, якщо взяти до уваги мікро- та неформальні підприємства.

Розвитку МСП в Україні сприяють такі фінансові організації (табл. 2.4):

Таблиця 2.4.

Показники залучення кредитів до Державного бюджету України, млн грн.

Кредитор	Обсяг залучення кредитів		
	2018	2019	2020
МБРР	69128	6964	7358

ЄБРР	2441	2214	2304
ЄІБ	6458	6243	6091
Кредитна установа для відбудови	1120	1321	1299
Уряд Французької Республіки	2501	4085	4692
Уряд Республіки Польща	75	178	306
Ексімбанк Угорщини (в частині реалізації Рамкового договору між Урядом України та Урядом Угорщини)	122	27	26
- Японське агентство міжнародного співробітництва	59	61	
- Північна екологічна фінансова корпорація	3	53	54
Усього:	19584	21 172	21542

За аналізом фінансування проектів кредиторів в Україні, було визначено що частка фінанси МБРР займає найбільшу нішу - 33,6 % (рис. 2.5):

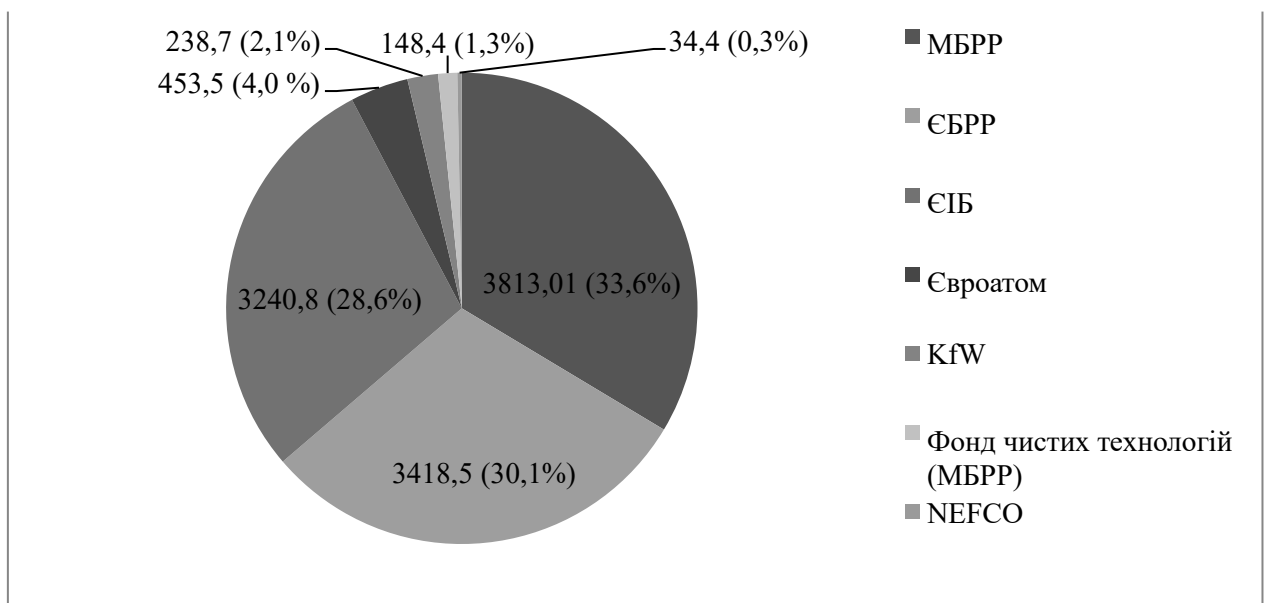


Рис. 2.5. Структура фінансування організаціями інвестиційних проектів за кредитором, у млн дол. США та відсотках

Для спрямування залучених коштів за інвестиційними проектами, що реалізуються в Україні, пріоритетними визначені окремі галузі національної економіки (рис. 3). Зокрема, найбільша частка фінансування скеровується у такі сектори: постачання електроенергії, газу – 34,6 %, або 3,92 млрд дол. США; транспорт, складське господарство – 30,8 %, або 3,49 млрд дол. США; водопостачання, каналізація, поводження з відходами – 13,0 %, або 1,48 млрд дол. США; фінансова та страхова діяльність – 12,6 %, або 1,43 млрд дол. США; сільське/лісове/рибне господарство – 4,3 %, або 482,4 млн дол. США.

Україна входить у трійку найбільших інвестиційних напрямків ЄБРР. Тільки за останні два роки Банк виділив економіці 2 мільярди євро. Фінансування малого бізнесу безпосередньо та через фінансові інститути є особливим напрямом роботи ЄБРР в Україні.

ЄБРР також фінансує інфраструктуру, енергоефективність та енергетичну безпеку, сільськогосподарські і промислові проекти. Інвестиції поєднуються з підтримкою політики, що сприяє боротьбі з корупцією, ефективному управлінню державними підприємствами, структурним реформам і більш прозорою діловому середовищі.

Таблиця 2.5

Динаміка використання коштів МФО за проектами в період 2015-2021 рр.,
%

МФО	Роки						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
МБРР	29,98	15,38	15,38	39,77	30,49	64	38,5
ЄБРР	49,38	73,18	58,91	35,67	41,17	7,9	52,75
ЄІБ	20,53	10,84	14,41	12,0	27,45	12,3	
KfW		0,43	2,28	0,7	2,7	2,92	5,96
Євроатом			8,1	10,4		11,48	

Фонд чистих технологій (МБРР)	0,11	0,17	0,52	1,46	0.89	1,4	2,78
-------------------------------	------	------	------	------	------	-----	------

Німецько-Український фонд - це фінансова установа, основи якого були закладені в 1996 році в рамках реалізації програми Федеративної Республіки Німеччина "Трансформація" з підтримки процесу реформ в Україні. Засновниками НУФ є: Національний банк України (50%) і Уряд України в особі Міністерства фінансів України (50%).

Місія НУФ - фінансова підтримка малого та середнього бізнесу в Україні шляхом надання кредитів через банки-партнери для інвестування в основний і оборотний капітал.

Через партнерів українських банків НУФ пропонує наступні програми:

Мікрокредитування. Позичальники: індивідуальні підприємці, суб'єкти малого та середнього підприємництва. Призначення: фінансування виробництва, сфери послуг, сільського господарства, торгівлі.

Програма з рефінансування заходів підтримки кредитної системи в аграрному секторі. Позичальники: індивідуальні підприємці, суб'єкти малого та середнього підприємництва. Призначення: Фінансування виробництва, сфери послуг, сільського господарства, торгівлі (тільки для індивідуальних підприємців і мікропідприємств).

Програма кредитування ММСП України у пріоритетних галузях. Ця програма пропонує пільгові умови кредитування для компаній, що працюють в окремих галузях, які вважаються пріоритетними і стратегічно важливими для НУФ. Позичальники: індивідуальні підприємці та суб'єкти малого та середнього підприємництва. Мета: сільське господарство, харчова промисловість, готельний бізнес, зелений туризм, ресторани і громадське харчування,

текстильна промисловість, енергоефективність, імпортозаміщення, продуктивність праці та створення робочих місць у слаборозвинених регіонах.

Програма фінансової підтримки інвестиційних програм МСП у пріоритетних галузях. Дана Програма розроблена в рамках Проекту "Підтримка малого та середнього бізнесу", який реалізується в рамках Кредитно-грантової угоди, підписаної 12 грудня 2012 року між Кабінетом Міністрів України (в особі Міністерства фінансів, KfW) і НУФ по фінансуванню основних і оборотних коштів. Фінансування малого та середнього бізнесу здійснюватиметься у національній валюті в рамках компенсації валютного ризику Німецько-Українського фонду як кредитора за рахунок коштів Європейської комісії за проектом "Фінансування малого та середнього бізнесу в Східному партнерстві - Етап II", наданим KfW. Позичальники: індивідуальні підприємці, мікропідприємства, суб'єкти малого та середнього підприємництва. Мета: фінансування виробництва, сільського господарства, готельного бізнесу, енергоефективних проектів.

Програма компенсації процентних ставок для малого та середнього бізнесу в Києві. 21 вересня У 2017 році рішенням Київради було затверджено Положення про фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва в місті Києві. Фінансова підтримка відповідно до Положення надається суб'єктам малого і середнього підприємництва міста Києва у вигляді компенсації 50% процентної ставки за кредитами, наданими банками-партнерами НУФ. Мета програми-покращити доступ малого та середнього бізнесу Києва до фінансування інвестиційних проектів за рахунок зниження відсоткових ставок. Позичальники: суб'єкти малого та середнього бізнесу, резиденти України, зареєстровані в Києві. Мета: закупівля обладнання; модернізація технологічного процесу; придбання, будівництво і реконструкція приміщень. Дійсні цілі виключають поповнення обігових коштів позичальника.

Програма з відновлення фінансово-інвестиційних проектів МСП на Сході України (реалізується в рамках компоненту 2.2 “Відновлення економіки і розвиток ММСП. "Доступ до фінансування ММСП". Угода Про підтримку ЄС Східної України" між урядом України та Європейським Союзом від 8 грудня 2017 року). Метою програми "FinancEast" є рефінансування інвестиційних проектів суб'єктів малого та середнього підприємництва, що зареєстровані або перебувають під контролем Уряду України на територіях Донецької і Луганської областей, через банки та лізингові компанії (установи-партнери). Участь у Програмі "FinancEast" допускається для МСП, які пройшли процедури оцінки фінансового стану, затверджені агенціями-партнерами і погоджені НУФ.

Агровиробниче товариство з обмеженою відповідальністю «Велор» є самостійним господарюючим суб'єктом, має юридичну адресу, печатку, право юридичної особи, несе обов'язки, здійснює виробничу, комерційну, посередницьку та іншу господарську діяльність, яка не суперечить діючому законодавству України. Підприємство має баланс, розрахункові та інші рахунки в установах банків. Необхідно проаналізувати склад та структуру земельних угідь, динаміку основних і оборотних засобів, рівень забезпеченості та ефективність їх використання, склад і структуру товарної продукції, динаміку наявності трудових ресурсів та показники ефективності їх використання, основні показники виробничо-господарської діяльності підприємства. Для того, щоб проаналізувати динаміку і структуру посівних площ у ТОВ «Велор» розглянемо таблицю 2.6.

Таблиця 2.6

Склад та структура земельних угідь, га

Показник	2021	2022	2020	2021	2022	2022 р. до 2021 р. (%)
Загальна земельна площа, га	8473	8407	8407	8407	8407	99,22
в т.ч. с/г угідь	8473	8407	8407	8407	8407	99,22
- ріллі	8473	8407	8407	8407	8407	99,22
Припадає на 1 робітника:						
- с/г угідь	22,12	20,50	20,50	20,50	20,50	92,69
- ріллі	22,12	20,50	20,50	20,50	20,50	92,69

Всього земельних угідь в 2022 році 8407 га, яка 100% відноситься до ріллі, це пов'язано в основному з діяльністю в рослинництві та вирощуванням зернових культур та овочів. На 1 працівника в 2021 р. припадало 22,12 га, але чисельність працюючих підвищилась і кількість земельної площі на 1 люд. зменшилась.

Забезпеченість підприємства основними і оборотними засобами видно в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Ефективність використання основних і оборотних засобів ТОВ «Велор»

Показник	2 018р.	2 019р.	2 020р.	2 021р.	2 022р.	2022 р. до 2021

						p., %
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	73335	88710	107225	153 844	172 395	235,08
Середньорічна вартість оборотних фондів, тис. грн.	150384	178614	205839	276 779	289522	192,52
Фондозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.г. угідь, тис. грн.	865,51	1055,19	1275,43	1829,95	2050,61	236,92
Фондоозброєність праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	191,48	216,37	261,52	375,23	420,48	219,60
Фондовіддача в розрахунку на 100 грн. основних фондів, грн.	202,25	119,63	186,06	133,92	142,28	70,35
Фондомісткість 100 грн. валової продукції, грн.	49,44	83,59	53,75	74,67	70,28	142,15
Вартість оборотних фондів в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис.грн.	1774,86	2124,59	2448,42	3292,24	3443,82	194,03

З таблиці 2.7 видно, середньорічна вартість основних фондів за останні 5 років стала більше майже у 2,5 рази, і склала в 2022 році 172 395 тис. грн.

Середньорічна вартість оборотних фондів збільшилась на 92,52 % і становить в звітному році 289522 тис. грн. Фондозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.-г. угідь також збільшилась у 2,5 рази у 2022 році порівняно з 2021 р., фондоозброєність праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника збільшилась на 119,60, а фондівдача в розрахунку на 100 грн. основних фондів знизилась на 29,65 %. Фондомісткість на 100 грн. валової продукції зросла на 42,15%.

З показників таблиці 2.3 видно динаміку реалізації товарної продукції в ТОВ «Велор», так як діяльність господарства спрямована на виробництво продукції рослинництва, її реалізацію і отримання прибутку.

Таблиця 2.8

Склад товарної продукції за видами ТОВ «Велор», тис. грн.

Назва продукції	Роки					Зміна, %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Продукція рослинництва	95046,9	58084,1	85763	79163	106933,6	112,51
Зернові і зернобобові культури	17349,4	17835,2	25978,4	21076,8	30825,2	177,67
в тому числі пшениця	16790,6	13574,7	25807,3	17640,7	23771,6	141,58
ячмінь	5903	7744,9	1,5	3436,1	7053,6	119,49
Насіння ріпаку	9029,5	3262,8	14758,5	19139,5	28777,6	318,71
Насіння соняшнику	68665,2	36985,6	45028,1	38944,4	47330,5	68,93
Продукція тваринництва	53275,9	48043,9	113739,5	126857,7	138355	259,70
Жива маса приросту тварин від відгодівлі та нагулу	50789,2	37867,8	100918,2	115543,7	132078,9	260,05

в тому числі свиней	42623,6	35811,9	95404,9	110158,4	128584,4	301,67
птиці свійської	509,6	2055,9	5410,3	5079,3	3494,5	685,73
Яйця птиці свійської в шкарлупі, свіжі	-	8633,1	6906,4	1,9	2,3	-
Всього	148322,8	106128	199502,5	206020,7	245288,6	165,37

За розрахунками таблиці 2.8 видно, що у 2022 році реалізація товарної продукції порівняно з 2021 р. в господарстві підвищилась на 65,37%, а саме за рахунок продукції тваринництва. Але продукція рослинництва також збільшилась, проте менше.

Таблиця 2.9

Структура товарної продукції за видами продукції сільського господарства,

%

Назва продукції	Роки					Зміна, %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Продукція рослинництва	64,08	39,16	42,99	38,42	43,60	112,51
Зернові і зернобобові культури	11,70	12,02	13,02	10,23	12,57	177,67
в тому числі пшениця	11,32	9,15	12,94	8,56	9,69	141,58
ячмінь	3,98	5,22	0,00	1,67	2,88	119,49
Насіння ріпаку	6,09	2,20	7,40	9,29	11,73	318,71
Насіння соняшнику	46,29	24,94	22,57	18,90	19,30	68,93
Продукція тваринництва	35,92	32,39	57,01	61,58	56,40	259,70
Жива маса приросту тварин від відгодівлі та нагулу	34,24	25,53	50,58	56,08	53,85	260,05
в тому числі свиней	28,74	24,14	47,82	53,47	52,42	301,67
птиці свійської	0,34	1,39	2,71	2,47	1,42	685,73
Яйця птиці свійської в шкарлупі, свіжі	0,00	5,82	3,46	0,00	0,00	-

Всього	100,00	100	100,0	100,0	100,0	165,37
--------	--------	-----	-------	-------	-------	--------

Згідно таблиці 2.9 в структурі товарної продукції переважає продукція тваринництва 56,40% серед загального обсягу, зокрема свині складають 52,42 %. Серед продукції рослинництва переважає соняшник 19,30 %. Відповідно до чинного законодавства України пріоритетною вимогою до будь якого виду діяльності, в тому числі і до аграрного виробництва, є екологічна безпека та раціональне природокористування. Тому екологізація сільського господарства на сьогоднішній день є не просто необхідністю, а вимогою, затвердженою на законодавчому рівні. Екологізація сільськогосподарського виробництва в сучасному світі стала однією із нагальних проблем розвитку суспільства поряд із проблемою продовольчої безпеки. Здається, що ці дві проблеми є взаємовиключаючими, проте людська діяльність та їх умови життя вимагають екологічного відношення як до навколишнього природного середовища і до процесу виробництва сільськогосподарської продукції, так і до безпечності та якості вироблених продуктів харчування.

Сільськогосподарське підприємство повинно бути забезпечене в достатній кількості трудовими ресурсами для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва. Динаміка трудових ресурсів та ефективність їх використання представлена в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка трудових ресурсів та ефективність їх використання в ТОВ «Велор»

Показник	2 018р.	2019р.	2020р.	2021 р.	2022р.	2022 р. до 2021 р., +/-
----------	---------	--------	--------	---------	--------	----------------------------------

Валова продукція, тис.грн. всього: в т.ч.	148322,8	106128	199502,5	206020,7	245288,6	165,37
в рослинництві	95046,9	58084,1	85763	79163	106933,6	112,51
в тваринництві	53275,9	48043,9	113739,5	126857,7	138355	259,70
Середньорічна кількість працівників, чол. – всього:	383	410	410	410	410	107,05
в т.ч. в рослинництві	219	246	246	246	246	112,33
в тваринництві	144	164	164	164	164	113,89

Середньооблікова чисельність працівників у 2021 році становила 383 особи, і у 2022 році порівняно з 2021 роком збільшилась на 27 працівників. У процесі розробки товарної стратегії сільськогосподарського підприємства пріоритетним напрямом є оцінка економічного стану, природного та виробничого потенціалу. Окрім того необхідно враховувати специфіку діяльності сільськогосподарських підприємств, жорстку конкуренцію і становище на ринку, мінливе зовнішнє середовище. Основні фінансовогосподарські показники діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства за проаналізовано у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Велор»

Показник	2 018р.	2019р.	2020р.	2021р.	2022р.	2022 р. у % до2021 р.
Припадає на 100 га с/г угідь, тис. грн.	865,51	1055,19	1275,43	1829,95	2050,61	236,92
основних фондів						
прямих затрат праці	1,48	0,82	0,85	1,34	1,52	102,70
Вироблено валової продукції в співставних цінах, тис. грн в розрахунку на:						
- 100 га с/г угідь	1750,53	1262,38	2373,05	2450,59	2917,67	166,67
- 1 грн. основних фондів	2,02	1,20	1,86	1,34	1,42	70,35
- 1 середньорічного робітника	387,27	258,85	486,59	502,49	598,26	154,48
Рівень рентабельності, %	50,70	15,43	8,99	33,49	15,22	30,02

За аналізом проведеним щодо показників виробничо-господарської діяльності ТОВ «Велор» можна зробити висновки, що підприємство є

рентабельним, яка значно зменшилась в дослідженому періоді на 70%, що є негативною тенденцією. Діяльність господарства ТОВ «Велор» характеризується сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Мета аналізу полягає не тільки і не стільки в тому, щоб встановити та оцінити фінансовий стан підприємства, а також і в тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на його покращення. Аналіз фінансового стану показує, по яким конкретним напрямкам необхідно вести цю роботу.

Таблиця 2.11

Аналіз показників майнового стану ТОВ «Велор»

Показник	2 018р.	2 019р.	2 020р.	2 021р.	2022р.	Відношення 2022р. до 2021 р., %
Частка оборотних виробничих фондів	63,20	63,70	62,75	62,45	60,57	95,84
Частка основних засобів в активах	30,82	31,64	32,69	34,71	36,06	117,02
Коефіцієнт зносу основних засобів	22,57	23,07	23,02	20,62	22,57	100,04

Коефіцієнт оновлення основних засобів	11,23	12,43	9,34	8,45	8,67	77,20
Частка оборотних виробничих активів	56,24	56,69	55,85	55,58	53,90	95,84
Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	55,12	51,59	50,82	50,58	49,05	88,99
Коефіцієнт мобільності активів	171,70	175,47	168,47	166,29	153,59	89,45

У відповідності з цим результати аналізу дають відповідь на питання, які найважливіші засоби покращення фінансового стану підприємства в конкретний період його діяльності. З врахування розподілу майна за класифікацією проведемо оцінку основних показників фінансового стану підприємства. Фінансова діяльність ТОВ «Велор» спрямована на визначення його фінансового стану шляхом проведення фінансового аналізу окремих груп показників.

Для визначення фінансового стану підприємства необхідно розрахувати показники за такими напрямками (групами): показники майнового стану;

показники ділової активності; показники рентабельності; показники фінансової стійкості підприємства; показники ліквідності (платоспроможності) балансу.

Аналіз показників майнового стану ТОВ «Велор» показав, що частка обігових коштів у виробничій сфері в 2022 р. порівняно з 2021 р. збільшилась на 14м%, що є позитивним моментом в господарській діяльності підприємства. Частка коштів в основних засобах у валюті балансу збільшилась на 17,02%. Коефіцієнт зносу основних засобів збільшився на 0,04%, що є ознакою інтенсивного використання матеріально-технічної бази підприємства. Коефіцієнт оновлення основних засобів зменшився на 12,02%. Частка оборотних виробничих активів знизилась на 4,16% і такі зміни є позитивними для сільськогосподарського підприємства.

Знизилась частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах на 11,06% і склала в 2022 році 49,05, тобто збільшилася частка коштів, які можуть бути інвестовані безпосередньо у виробництво для поточного споживання. Коефіцієнт мобільності активів зменшився на 10,55%, тобто зменшилася потенційна можливість перетворення активів у ліквідні кошти.

Оцінка ділової активності передбачає визначення результативності діяльності суб'єкта господарювання шляхом застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, що формують оптимальне співвідношення темпів зростання основних показників, а також зумовлюють проміжні та кінцеві результати діяльності. Узагальнюючими показниками використання як в цілому, так і окремих видів майна підприємства є його оборотність, прискорення якої сприяє збільшенню продажу та вивільненню коштів з обороту.

В аналізі найчастіше вживається показник оборотності, який характеризує тривалість одного обороту в днях, тобто час, протягом якого майно підприємства проходить усі стадії одного кругообігу. Чим менша тривалість одного обороту в

днях, тим швидше майно здійснює свій кругообіг, тим ефективніше використовуються активи підприємства.

Висновки до розділу 2

Отже, аналіз розвитку бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін у кращу сторону. Проаналізувавши ключові статистичні показники виявлено, що стан малого підприємництва в Україні зараз є незадовільним. Можна зробити висновок, що в Україні діють державні програми підтримки МСП. Однак, на нашу думку, цього недостатньо і в Україні потрібно впроваджувати більше програм, які направлені на підтримку малого підприємництва.

Підтримка малих підприємств та побудова ринкової економіки є важливим напрямом реформ в Україні та головним чинником підвищення рівня життя населення, сприяє процесам інтеграції національної економіки у європейське та світове господарство. Надзвичайно важливим є те, що малий бізнес здатний втримати національну економіку на певному рівні навіть в умовах фінансової кризи, однак для цього потрібно хоча б незначна державна підтримка.

РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємств

Малий і середній бізнес відіграє ключову роль в економіці України, забезпечуючи близько 64% доданої вартості, 81,5% робочих місць і 37% податкових надходжень.

Введені в Україні обмежувальні заходи щодо запобігання розповсюдження гострого респіраторного захворювання COVID-19, викликаного коронавірусом SARS-CoV-2, серйозно вплинули на бізнес з-за повного або часткового закриття підприємств, складної логістики, низького попиту та руйнування ланцюжків постачань.

Кабінет Міністрів України своєю Постановою від 27 травня 2020 року затвердив План стимулювання національної економіки на 2020-2022 роки з подолання наслідків обмежувальних заходів, спрямованих на запобігання виникнення та розповсюдження гострого респіраторного захворювання COVID19. План повинен допомогти впровадити комплексну систему нових можливостей у 2020-2022 роках для стабілізації і сталого розвитку економіки

України та боротьби з безробіттям шляхом збереження існуючих та сприяння створенню нових гідних, високопродуктивних робочих місць.

Цілями та завданнями програми є:

Покращити доступ до фінансування для малого і середнього бізнесу, в тому числі шляхом продовження реалізації, вдосконалення та просування Плану доступних кредитів 5-7-9, впровадження механізму гарантування портфельних кредитів, розробки альтернативної методології фінансування, створення і просування навчальних програм і матеріалів з фінансової грамотності.

Розробити онлайн-платформи, що пропонують доступ до альтернативної методології фінансування (наприклад, факторингова платформа державних закупівель).

Розвиток інфраструктури функціонування малого і середнього бізнесу і впровадження інновацій, у тому числі: створення національної мережі інноваційних бізнес-центрів за стандартами Європейської Мережі бізнес-інноваційних центрів (EBN) шляхом навчання та сертифікації існуючої інфраструктури (бізнес-центри, інкубатори, регіональні агентства та ін), а також розширення мережі пунктів ділової інформації при органах місцевого самоврядування.

Розробка грантових і навчальних програм підтримки для створення стійких і конкурентоспроможних бізнес-моделей, відновлення або адаптації виробничозбутових ланцюжків.

Підвищити інституційні можливості органів державної влади щодо реалізації національної політики розвитку підприємництва шляхом створення Агентства з розвитку та підтримки малого і середнього підприємництва.

Підготувати дворічну стратегію розвитку малого та середнього бізнесу з планом заходів щодо забезпечення підтримки малого і середнього підприємництва в посткризовий період.

Нижче перелічені проблеми в секторі МСП, які були визначені на основі даних глибокого аналізу стану та тенденцій розвитку МСП, включаючи аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища МСП:

- відсутність налагодженої та ефективної координації зацікавлених сторін (центральных та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, бізнес-асоціацій (НУО), міжнародних організацій та проектів міжнародної технічної допомоги, що реалізуються в Україні;
- погано скоординована державна політика у сфері розвитку бізнесу;
- нестабільне та непередбачуване регуляторне середовище для МСП;
- відсутність взаємодії між центральними та місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування щодо вирішення поточних проблем, з якими стикається малий та середній бізнес;
- недостатній інституційний потенціал для реалізації державної політики у сфері розвитку підприємництва;
- Малі прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та обмежені інвестиції в орієнтовані на експорт суб'єкти господарювання;
- Обмежене бюджетне фінансування в результаті економічного спаду в 2014 та 2015 роках (обмежена державна підтримка певних напрямків державної політики, зокрема, розвитку малого та середнього бізнесу);
- Обмежений доступ МСП до ресурсів (фінансових, майнових, природних тощо);
- велика тіньова економіка (близько 20% зайнятого населення, за оцінками ЄІБ);
- недостатній захист майнових прав, недостатня незалежність судової влади, неефективне витрачання державного бюджету;
- Неадекватність існуючої інфраструктури підтримки МСП щодо потреб МСП та кількості та якості послуг, що надаються на регіональному рівні.

При цьому слід враховувати наступні міркування:

- Децентралізація надає широкі можливості місцевим органам влади. Це має сприяти розвитку бізнесу;
- Україна характеризується низькою якістю установ порівняно з іншими країнами. Це спричинено недосконалістю законодавства у сфері захисту власності, недостатньою незалежністю судової системи та неналежним витрачанням бюджетних коштів;
- Угода про асоціацію, ПВЗВТ та нові ринки пропонують значні нові можливості, зокрема для експортних операцій;
- Незважаючи на наявність освіченої робочої сили, Україна має найнижчу продуктивність праці в Європі та Центральній Азії;
- Для української економіки характерний високий рівень монополізації.

Стратегія буде реалізовуватись у тих стратегічних напрямках, які базуються на здійсненому аналізі сфери розвитку бізнесу в Україні з урахуванням міжнародної практики та, побічно, враховують принципи, визначені в Законі про малий бізнес (SBA) та економічній політиці МСП Індексні рекомендації. Це:

Напрямок 1: Створення сприятливого середовища для розвитку МСП;

Напрямок 2: Покращення доступу МСБ до фінансування;

Напрямок 3: Спрощення податкового адміністрування для МСП;

Напрямок 4: Сприяння розвитку підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок;

Напрямок 5: Сприяння експорту / інтернаціоналізації МСП;

Напрямок 6: Підвищення конкурентоспроможності та розвиток інноваційного потенціалу МСП.

Стратегія буде реалізовуватися за рахунок коштів, виділених з державного бюджету на відповідний рік органам, відповідальним за вжиття заходів відповідно до Стратегії, підтримці проектів міжнародної технічної допомоги та коштах з інших ресурсів, не заборонених законодавством.

Відповідно до Акту про малий бізнес для Європи, передбачається, що оцінка прогресу в політиці розвитку МСП повинна проводитись у всіх шести країнах Східного партнерства, включаючи Україну, на регулярній основі. У процесі такої оцінки надаються цілеспрямовані рекомендації щодо реформування політики МСП для впровадження найкращих міжнародних практик шляхом вжиття заходів для розвитку потенціалу та застосування механізмів регіонального політичного діалогу.

Оцінка індексу економічної політики МСП є інструментом пошуку та впровадження найкращих практик для країн з економікою, що розвивається. Він призначений для моніторингу та оцінки прогресу політики, спрямованої на підтримку малого та середнього бізнесу.

Індекс розроблений Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у партнерстві з Європейською комісією, Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Європейським фондом підготовки кадрів (ETF).

Індекс політики МСП оцінює прогрес політики МСП у всіх шести країнах Східного партнерства (Східне Партнерство) у напрямку досягнення десяти принципів Закону про малий бізнес для Європи (SBA). Аналіз кожної країни Східного партнера визначає сильні та слабкі сторони у розробці та реалізації політики, наявні можливості та ризики, а також надає перелік пріоритетних дій щодо реформ.

Індекс економічної політики МСП показує, що прогрес розвитку МСП в Україні з 2012 року був помірним (1 - найнижчий, 5 - найкращий).

Індекс економічної політики МСП надає рекомендації щодо наступних п'яти основних напрямків:

1. Посилення інституційного, регуляторного та операційного середовища діяльності МСП:

- Розробити та прийняти Стратегію розвитку МСП та План дій, враховуючи ситуацію в Україні, яка повинна передбачати: інституційні реформи, посилення міжвідомчої співпраці з питань економічної політики та посилення діалогу між директорами та бізнесом; оптимізація механізмів контролю та оцінки діяльності; конкретні цілеспрямовані дії;

- Прийняти та впровадити оновлені механізми ОВНС, що забезпечують аналіз регулятивного впливу на МСП;

- Впровадити програму дерегуляції з урахуванням потреб МСП, включаючи оптимізацію реєстрації бізнесу (покращення взаємодії з податковими органами) та видачу ліцензій та дозволів, спрощення вимог щодо бухгалтерського обліку та документації для МСП.

2. Покращення доступу МСП до фінансування:

- Забезпечити подальший захист прав кредиторів, пов'язаних із зверненням стягнення на заставу, контроль за виконанням судових рішень після реорганізації;

- покращити доступ до Інтернету до переліку рухомих речей у Державному реєстрі рухомого майна, що перебуває в заставі, спростити його використання та покращити достовірність даних у Реєстрі;

- вдосконалити правила венчурного фінансування, ініціювати співпрацю з інституційними інвесторами, збільшити можливості венчурних фондів та посилити захист акціонерів;

- Запровадити систему кредитних гарантій для МСП із залученням міжнародних фінансових установ на початковому етапі.

3. Сприяння розвитку підприємницької компетентності та вдосконалення підприємницьких навичок:

- посилити провідну роль Міністерства освіти і науки у навчальному процесі; призначити уповноважену особу, яка відповідає за розвиток ділової хватки в процесі навчання;
- сприяти підприємництву серед жінок, зокрема, збирати більш точні та достовірні дані про перспективи жінок-підприємців;
- Збирати дані про потреби у підприємницьких навичках МСП шляхом проведення регулярних опитувань та створення секторних робочих груп.

4. Підвищення конкурентоспроможності МСП:

- Розробити та прийняти План дій щодо розвитку ринку послуг, сприятливого для бізнесу, шукати варіанти державної підтримки (наприклад, інформаційний вебпортал для МСП);
- переглянути огляд існуючих організацій та розробити стратегічну та інституційну основу інноваційної політики, впровадити програми підтримки у співпраці з приватним сектором;
- Збільшити участь МСП у державних закупівлях;
- Забезпечити регулятивні та фінансові стимули для екологізації МСП.

5. Підтримка інтернаціоналізації МСП:

- Подальше вдосконалення систематичного нагляду за ринком, розробка

Стратегії технічного регулювання, посилення інституційного потенціалу

національного органу з стандартизації на 5 годин;

- Переглянути існуючу експортну політику, розробити та впровадити програму стимулювання експорту: розглянути можливість створення нової установи, а також здійснити фінансування експорту та цільову підтримку.

Отже, у сучасній ринковій економіці України малі підприємства вимушені долати ряд макроекономічних перешкод, основною причиною яких є неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск (це вважається однією з основних причин закриття підприємств) та інші, встановлені на законодавчому рівні.

Можна зробити висновок, що в Україні недостатньо державної підтримки та лояльних програм кредитування, особливо для тих, хто тільки відкриває свої фірми та найбільше потребує підтримки, та тих, чий бізнес зазнав значних втрат внаслідок економічних коливань.

Важливо розуміти взаємозв'язок розвитку малого бізнесу та політичної стабільності: розвиток малого бізнесу призводить до науково-технічного прогресу, що в свою чергу-до формування середнього класу, а це до політичної і соціальної стабільності суспільства. Сфера діяльності малого бізнесу-одна зі сфер, в якій

Україні необхідно відповідати європейським нормам.

3.2. Формування системи гарантування кредитів підприємствам

У жовтні 2013 року члени повного форуму Віденської ініціативи вирішили створити робочу групу з питань схем кредитних гарантій (СГК). Віденська ініціатива спочатку була створена в розпал світової фінансової кризи 2008/09 рр. Як платформа приватно-державного сектору для забезпечення належного капіталу та підтримки ліквідності міжнародними банківськими групами для своїх філій у CESEE. Ініціатива була відновлена під назвою «Відень 2» у січні

2012 року у відповідь на відновлення ризиків для регіону від кризи єврозони. Зараз його основна увага приділяється сприянню координації діяльності органів внутрішніх справ та приймаючих органів на підтримку стабільного транскордонного банкінгу та захисту від безладного зменшення боргу. Міжнародні банківські групи продовжують відігравати важливу роль в Ініціативі, підтримуючи зусилля з координації та виконуючи власну роль, щоб уникнути безладного зменшення скорочення кредитного балансу. Ця ініціатива виграла завдяки активній участі комерційних банків, що діють в країнах CESEE, наглядових органів як з батьківщини банків, так і з країн, що приймають, в яких вони працюють, з боку Європейської комісії та ряду міжнародних установ, включаючи МВФ, Світовий банк, Група ЄІБ та ЄБРР.

Члени Віденської ініціативи наголосили на існуванні значних обмежень у кредитуванні в Центральній, Східній та Південно-Східній Європі (CESEE), що виникають як з боку попиту, так і з боку пропозиції. Проблеми, пов'язані з рівнем проблемних кредитів, часто виникали в банках як перешкода для нового кредитування. Зокрема, банки зазначили, що вони мають мало інформації про „справжній” ризик кредитування МСП у регіоні, оскільки багато з цих економік фактично не пройшли повного належного кредитного циклу в постперехідний період. Застава належної якості також була дефіцитною; і те, яке забезпечення було наявне, як правило, негативно впливало на кризу.

Можливий спосіб допомогти банкам поглинути більший ризик за допомогою кредитних гарантій, виданих СГК. Існує безліч таких домовленостей, і важливим є поглиблений аналіз існуючих у регіоні - національних СГК, взаємних СГК, схем, вже запропонованих МФУ. Робоча група була створена для

- проаналізувати відповідність існуючих національних гарантійних схем;

- дослідити масштаб (обсяг) і типологію (структура власності, спеціалізація, ціноутворення тощо) існуючих СГК,
- оцінювати їх ефективність у минулому за основними вимірами - такими як фінансова та економічна додатковість, довгострокова стійкість, вплив на ринок та можливі спотворення,
- проаналізувати роль існуючих та нещодавно запропонованих фінансових інструментів ЄС, спрямованих на підтримку та зміцнення СГК (як державних, так і приватних), та визначити сфери можливого вдосконалення та додаткове залучення МФІ.

Основні питання, на які потрібно відповісти, були визначені наступним чином:

- які типи гарантійних схем існують;
- чи ефективні вони на практиці;
- чи можна встановити загальні «найкращі практики»;
- які заходи можна рекомендувати СГК для підвищення їх ефективності;
- які існуючі та нещодавно запропоновані інструменти Європейського Союзу доступні для підтримки СГС;
- як можна рівномірно застосовувати пільги щодо капіталу для гарантійних продуктів у межах Європейського Союзу, та
- чи повинна докапіталізація, можливо із залученням МФІ, бути частиною цих заходів.

Схеми кредитних гарантій надають гарантії позик позичальникам, покриваючи частку ризику неповернення позики. У разі несплати позичальником позикодавець повертає вартість гарантії.

Гарантії, як правило, надаються за плату, яку покриває позичальник, позикодавець або обидва. У разі невиконання зобов'язань позикодавець, як правило, зобов'язаний продовжити стягнення позики та поділити отримані кошти з поручителем. Кредитні гарантії дозволяють частково передавати кредитний ризик, що впливає з позики або портфеля позик. У цьому відношенні вони демонструють схожість із продуктами страхування кредитів та свопами дефолту.

Державні СГК використовуються у багатьох країнах з розвинутою економікою та країнах, що розвиваються, щоб полегшити обмеження, з якими стикаються МСП у доступі до фінансів. Дійсно, фінансові установи, як правило, не бажають надавати беззалоговий кредит МСП, навіть за високих процентних ставок, частково через високі витрати на отримання належної інформації про справжню кредитну якість типових малих, молодих компаній. Крім того, багато з цих фірм не мають необхідної суми та типу активів, які могли б слугувати заставою для позики. Як результат, багато малих та середніх підприємств, які мають економічно вигідні проекти, не можуть отримати необхідного фінансування за допомогою регулярної системи фінансового посередництва. Це явище часто називають розривом у фінансуванні МСП.

Відповідно до цього між банками та позичальниками існує інформаційна асиметрія. Для банків дорого отримувати достатню інформацію про справжній ризик та прибутковість проектів, що лежать в основі заявок на позики.

З одного боку, це призводить до несприятливого відбору проектів: за будьякої даної ставки позики, більш суттєво ризиковані проекти будуть надмірно представлені в пулі заявок на позики. З іншого боку, за наявності обмежених відповідальність позичальників у разі невиконання зобов'язань, це також створює моральний ризик, стимулюючи позичальників перейти до більш ризикованих проектів, ніж ті, що були оголошені позикодавцю. За наявності асиметричної інформації банки неохоче використовують більш високі процентні

ставки для компенсації більш високого ризику, оскільки вони бояться: а) знеохочення позичальників з меншим ризиком, заохочуючи тих, що мають високий ризик; б) створення стимулів для існуючих клієнтів брати участь у більш ризикованій діяльності. Як наслідок, раціональна реакція банків полягає в тому, щоб забезпечити пропозицію кредитів нижче попиту, а не збільшувати процентну ставку, що нараховується за позиками. Малий та середній бізнес страждає від нормування кредитів більше, ніж великі компанії, оскільки асиметрія інформації є більш вираженою для малих фірм, а вартість моніторингу вища. Від великих компаній можна очікувати, що вони будуть підкорятися визнаним корпоративним нормам та стандартам, офіційним вимогам до звітності тощо, тоді як процеси прийняття ділових рішень, правила прозорості, розділові лінії між компаніями та особистими активами менш чітко визначені для МСП. Кредитна історія та результати діяльності також зазвичай коротші.

Одним із можливих рішень для полегшення нормування кредитів - крім зовнішніх гарантій - є використання застави.

Використання застави забезпечує додаткове джерело погашення у випадку невиконання зобов'язань. Це також збільшує вартість дефолту для позичальника, тим самим надаючи МСП більший стимул повернути позику. Таким чином, застава зменшує як несприятливий відбір, так і проблему моральної небезпеки. Однак застава не завжди доступна, і його використання може мати деякі недоліки. Поперше, позичальник може не мати застави відповідного розміру та якості.

Добре розроблені та недорогі кредитні гарантії допомагають скоротити фінансовий дефіцит, замінюючи заставу, надану позичальником, кредитним захистом, який надається зовнішнім гарантом. На практиці зовнішні гарантії та застави часто використовуються поруч за одним і тим же кредитом. Це не проблема, якщо між часткою позики, покритою заставою, та часткою, що покривається гарантією, не існує суттєвого перекриття.

Наявність певної «шкіри в грі» через часткове забезпечення може зменшити стимул позичальника до дефолту.

Однак гарантії явно не виконують свою політичну роль у розширенні кредитної пропозиції, якщо вони використовуються як резервний захист позики під заставу. Це може статися, наприклад, коли гарантійні внески встановлені занадто низько.

Окрім відповідного ціноутворення, контрактні механізми, такі як обмеження рівня забезпечення, можуть також використовуватися для забезпечення того, щоб гарантії генерували додаткове кредитування.

Розробка та ціноутворення на продукти кредитних гарантій повинні також гарантувати, що передача кредитного ризику від позикодавця до гаранта не призведе до надмірного ризику. Якщо основну частину кредитного ризику приймає CGS, позикодавці не мають стимулів проводити належний скринінг ризиків та кредитний моніторинг. Навпаки, їм рекомендується приймати позичальників з високим ризиком, які готові платити високі процентні ставки. Моральну небезпеку можна мінімізувати за допомогою належного розподілу ризиків, що гарантує, що всі сторони - позичальник, позикодавець та поручитель - зберігати достатньо високий рівень потенційних збитків для забезпечення повернення позики. Подібним чином, правила, що регулюють процес стягнення у випадку дефолту, повинні гарантувати, що позикодавець має мотивацію продовжувати зусилля з повернення, наприклад, відкладаючи виплату гарантії, доки кредитор не ініціює дії щодо стягнення.

Окремі організації, що спеціалізуються на наданні гарантій, часто краще підходять для вирішення проблем, що призводять до нормування кредитів та розриву у фінансуванні МСП, ніж самі кредитори. Справді, в деяких випадках постачальники кредитних гарантій виникали як суто приватні ініціативи, такі як мережа італійських схем взаємних гарантій Італії, так звана *Confidi*. Іноді - як у

випадку взаємних схем, створених галузевими асоціаціями - СГК можуть мати кращу інформацію про кредитоспроможність клієнтів, ніж позикодавці.

3.3 Світовий досвід кредитного фінансування та шляхи його застосування в Україні

В Україні існує велика кількість проблем, в тому числі і в секторі підприємництва. І на нашу думку, найкращим прикладом є успішний досвід європейських країн.

Сьогодні однією з головних проблем малого та середнього бізнесу в Україні слід розглядати значне обмеження фінансових та матеріальних ресурсів, що змушує бізнес шукати якісно нові підходи, схеми та механізми фінансової підтримки своїх проєктів. Таким чином, в умовах гострого дефіциту державних коштів, який може бути спрямований на розвиток сектору економіки, а також неможливості активних зовнішніх запозичень через обмеженість ресурсів на зовнішніх фінансових ринках через фінансово-економічну кризу, механізми банківського кредитування цього типу виходять на перший план ресурсного забезпечення малих та середніх підприємств. Тож сьогодні, насамперед, банківська позика може відкрити нові можливості реалізації проєктів підприємців та досягти успіху в бізнесі.

У світовій практиці існує дві основні практики побудови системи фінансування малого бізнесу: американська та німецька. (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Основна світова практика фінансування малих та середніх підприємств

Характерні риси

Американська	Німецька
<ul style="list-style-type: none"> - Альтернативне незалежне існування приватного та державного фінансування малого бізнесу; - Державне втручання у фінансову інфраструктуру для прямого фінансування 	<p>Припускає не лише пряме фінансування малого бізнесу за допомогою позик та грантів, але також стимулює мікрофінансування, надаючи кошти фінансовим установам, які працюють з малим бізнесом.</p>
<p>Адміністрація малого бізнесу США (SBA), що включає філії та офіси по всій країні, фінансує федеральний уряд, що надає широкий спектр послуг, пов'язаних з конкретними проектами в різних сферах (від домашнього бізнесу до міжнародної торгівлі, технічної допомоги для кваліфікованого аналізу бізнесу та оформлення заявок на позики);</p> <ul style="list-style-type: none"> - Програма фінансової підтримки "7а" та "504" У програмі "7а" підприємець може бути впевнений, якщо з якихось причин не має такої можливості при зверненні до банку; під "504" здійснюється розширення та модернізація діючих малих підприємств. Після аналізу програми компанії "504" надає довгострокову позику на придбання майна, обладнання та технології; - Спільно з Міністерством торгівлі SBA створив центри сприяння експорту, які надають експорт малому бізнесу. Одним із напрямків діяльності SBA є інформаційне забезпечення та навчання підприємців; 	<ul style="list-style-type: none"> - Програма є як місцевим аналоговим Банком розвитку, так і Агентством з фінансування експортно-кредитних установ, що спеціалізуються на фінансуванні малого бізнесу в Німеччині; - Кредитування за державними програмами, яке виконується однаково для всіх, і існують чіткі правила відповідно до звичайних принципів банківського кредитування, тому позики надаються лише кредитоспроможним клієнтам без будь-яких переваг для окремих заявників; - Державний банк перераховує гроші комерційним банкам, а ті, в свою чергу, позичають МСП. Комерційний банк укладає з підприємницьким договором позики, в якому вказується мета позики, завдяки договору про рефінансування державного банку; - Окрім фінансової допомоги, держава також надає серйозну інформацію та

<p>- Для мікрокредитування це часто є не вигідним, враховуючи невелику частку бюджету.</p>	<p>підтримку шляхом організації економічних та технічних консультацій для підприємців та існуючого малого бізнесу</p>
--	---

Німеччина це країна з високорозвиненою економічною, фінансовою, освітньою та соціальною системами та досвідом державної підтримки МСП може бути прикладом для країн, що розвиваються, в тому числі й для України.

На нашу думку, Німеччина є зразком для наслідування. Це пов'язано з кількома важливими факторами: місцева банківська система Німеччини, яка не орієнтована на прибуток (складається з ощадних кас); В подвійна професійна система з поєднанням практичної та теоретичної освіти; наявність асоціацій та профспілок та державний банк розвитку (KfW).

Структура МСП в Україні мало чим відрізняється від структури в Німеччині. Але незважаючи на це, українському сектору МСП не вистачає потужності й продуктивності, які могли б забезпечити успіх на національному

або міжнародному рівні. Зокрема, Україна істотно відстає за кількістю МСП, які успішно працюють на міжнародних ринках.

На практиці ряд труднощів, які супроводжують організацію банківського кредитування малого та середнього бізнесу, досить суттєво гальмують розвиток цього сектору національної економіки без можливості реалізації його потенціалу у подоланні негативних наслідків фінансової кризи. Крім того, ці труднощі стосуються як бізнесу, так і банківських установ.

Для підприємців такою проблемою є високі відсоткові ставки, короткий термін погашення, відсутність або відсутність початкового капіталу для малих підприємств, обмежена пропозиція позик для малого бізнесу та відсутність конкурентного ринку кредитних можливостей, складність та довговічність процедури отримання банківська позика.

Для кредитування банку малому та середньому бізнесу в Україні надзвичайно складно через високий рівень економічного ризику, що практично виключає можливість довгострокових інвестицій. Малі та середні підприємства в основному утримують в обігу майже весь свій капітал, надзвичайно чутливі до негативних наслідків процесу адаптації України до умов відкритої економіки. Тому в умовах нинішньої економічної нестабільності малий бізнес віддає перевагу швидкому функціонуванню, а отже, він втрачає свою інвестиційну привабливість як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора.

Ще до кризи на фінансових ринках почали виникати негативні наслідки, такі як збільшення портфеля безнадійних позик та "поганий" борг [3, с. 66]. Однак в умовах майже необмеженого доступу до міжнародних ринків капіталу та високого попиту на споживчі позики, прибутковість яких покриває ймовірні збитки за безнадійними кредитами, ці тенденції банківського кредитування не викликали серйозного занепокоєння.

З початком кризи ці проблеми стали ще гіршими, оскільки банки намагалися зменшити ризики в своїх операціях, отже, їм доводилося

запроваджувати більш жорсткі стандарти кредитування для малого та середнього бізнесу, і навіть звертали всі відповідні кредитні програми у зв'язку з чим підприємці були позбавлені можливостей інвестувати в нове обладнання, розширювати свій бізнес, створюючи нові робочі місця. Але ця зміна стандартів банківського кредитування зменшила можливості для компаній рефінансувати вже отриманий кредит банків.

Не слід забувати і про особливості малого та середнього підприємництва, які суттєво обмежують умови їх ефективної співпраці з банківськими установами для організації кредитування. До них, зокрема, можна віднести:

- відсутність на підприємстві довгострокової кредитної історії, що значно підвищує рівень кредитного ризику для банку;
- Тіньовий характер деяких аспектів багатьох підприємств через приховування фактичних сум доходу та фонду оплати праці;
- малий бізнес, що ускладнює оцінку банком свого стану; незрозумілі та недостовірні твердження, які не відображають належним чином фінансові результати промислово-господарської діяльності;
- Відсутність або відсутність безпечних та ліквідних активів, які можуть слугувати отриманим кредитом під заставу.

Поєднання цих факторів призводить до відносно високого ризику банків при кредитуванні малого та середнього бізнесу, що визначає відносно низький інтерес банків до реалізації позик в умовах даної економіки.

Для підвищення ефективності кредитування комерційних банків необхідно створити здорову інформаційно - аналітичну підтримку. Оскільки навіть найдосконаліший метод аналізу позичальника або оцінки ризику не дає надійних результатів, якщо вихідна інформація не є достовірною або повною [4, с. 36]. Шляхами вирішення цієї проблеми є активізація діяльності кредитних бюро та запровадження відкритої, прозорої звітності малого та середнього бізнесу.

Крім того, важливим напрямком інтенсифікації банківського кредитування малого та середнього бізнесу є створення гнучкої системи гарантій, яка відкриє можливість кредитного сектору. Ці гарантії можуть надавати як банки шляхом запровадження гарантій продажу як форми інвестування з метою отримання прибутку, так і інші зацікавлені організації, включаючи спеціалізовані фонди чи інші установи для підтримки малого бізнесу, а також державні та муніципальні органи влади для тих МСП, які працюють у соціально важливих секторах економіки, що бере участь у виконанні державних замовлень, виконує діяльність регіональних районів соціально-економічного розвитку.

Особливо перспективним для кредитної підтримки малого бізнесу слід розглянути можливість започаткування в Україні діяльності гарантійних фондів, які можуть взяти на себе ризики комерційних банків, які надають кредити малому бізнесу із власних ресурсів.

Зростаюча економічна зацікавленість банків у кредитуванні малого та середнього бізнесу також зменшить банківські витрати, пов'язані з обробкою кредитних заявок, бізнес-планами та інвестиційними проектами клієнтів. Оскільки адміністративні витрати банків при кредитуванні МСП майже дорівнюють витратам при розгляді заявок на позики великих підприємств, а отже, щоб значно розширити кредитування комерційних банків, малий бізнес повинен запропонувати відповідні механізми, компенсатори високих адміністративних витрат. Цей компенсатор може стати відносно недорогим додатковим ресурсом - в рамках національної програми сприяння малому бізнесу в Україні.

Український фонд підприємництва (UFPP) повинен розробити механізм кредитування малого бізнесу через уповноважені комерційні банки, обрані за тендерними умовами. Іншим компенсатором є також дешевші позики, для яких необхідно розробити механізм часткової компенсації процентних ставок за

кредитами для малого бізнесу через Український фонд підприємництва та підтримку регіональних фондів.

Серед факторів, що стримують розвиток банківського кредитування малого бізнесу, - низький рівень капіталізації банків, переважання в структурі банківських ресурсів коштів, що підвищують попит і короткостроковість, відсутність технологічної роботи з кредитування малого та середнього бізнесу. Це зменшує зацікавленість банків у кредитуванні малого бізнесу, і, надаючи позику без забезпечення, вони повинні формувати значні суми резервів під кредитні операції, зменшуючи прибутковість банківської діяльності та підвищуючи рівень кредитного ризику.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є пришвидшення розвитку фінансового лізингу, який може бути реальним способом отримати необхідні матеріальні ресурси для відкриття бізнесу без застави.

Розширення банківського кредитування малого та середнього бізнесу може також сприяти активізації співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, але завдяки довгостроковому кредитуванню вони можуть передавати найкращі практики вітчизняних комерційних банків та сучасні технології кредитування малого бізнесу, що зменшує величина витрат і рівень банків ризику.

Ще одним, але не менш важливим способом досягнення значних поліпшень в активізації банківського кредитування малого та середнього бізнесу, слід розглянути можливість здійснення ряду законодавчих заходів та регуляторних заходів для забезпечення належного правового регулювання та регулювання відносин власності, забезпечення відносини, іпотека, підвищена відповідальність позичальників зловживають умовами кредитування. Зміна правового поля в Україні, яка зараз в основному на боці боржника, а не кредитора, є ключовим завданням у системі заходів щодо зниження загального

рівня кредитного ризику в банківському секторі, зменшення частки проблемних та поганих борги в кредитних портфелях банків.

І ще одним важливим фактором, який визначає проблемні аспекти кредитних відносин між комерційними банками та малим та середнім бізнесом, є порівнянний обмежений спектр банківських кредитних послуг, чий діапазон для вітчизняного бізнесу нараховує досить малу кількість можливих програм співробітництва (перший кредит на оборотний капітал і кредит на поточну діяльність (кредит на придбання обладнання), тоді як у країнах з розвиненими ринковими відносинами та різноманітністю кредитної кооперації проводяться десятки різних програм.

Тож огляд основних груп проблем, що супроводжують кредитні відносини з банками малим та середнім підприємствам, дозволяє стверджувати, що для повного виправдання активізації банківських кредитних ліній для малих та середніх підприємств у системі заходів для подолання фінансової В умовах кризи необхідно розробити комплексну програму роботи банківської системи та участь держави у наданні позик малому та середньому бізнесу, що дало б змогу визначити цілі, принципи та механізми реформування системи банківського кредитування у цій галузі, сформулювати основні кроки, необхідні для забезпечення активної участі банківської системи у формуванні інвестиційних ресурсів малого та середнього бізнесу, а також визначити джерела, необхідні для цих грошей.

Таким чином, програма включала б такі чотири основні компоненти:

- 1). визначення стратегічних цілей програми на середньострокову перспективу;
- 2). формування принципів та механізмів програми;
- 3). вивчення практичних етапів реалізації відповідних заходів;

4). визначення конкретних джерел фінансових ресурсів для реалізації програми [5].

Що стосується ключових стратегічних цілей, яких має досягти реформа взаємодії банківського сектору з малим та середнім бізнесом у середньостроковій перспективі, то такі:

- спрощення підходів до банківського кредитування малих та середніх підприємств;
- Отримання необхідного обсягу бізнесу фінансових ресурсів як основного принципу виробництва та створення доданої вартості;
- Збільшення частки МСП у структурі валового внутрішнього продукту країни;
- зменшення динаміки вітчизняної економіки з боку експортного сектору та зовнішнього попиту;
- Збільшення зайнятості в економіці завдяки розвитку малого та середнього бізнесу.

Що стосується принципів та механізмів реформ взаємодії банківської системи малого та середнього бізнесу, вони повинні відображати ці ключові принципи, що лежать в основі стратегічного партнерства між фінансовим та реальним секторами національної економіки з точки зору ефективного розподілу та використання накопичених банківських грошових ресурсів для забезпечення зростання виробництва, зростання продуктивності праці та зайнятості, підвищення добробуту в цілому.

Основними принципами, на яких повинна лежати реалізація цієї стратегії, повинні бути:

- розвиток підприємництва, особливо МСП, як головного чинника соціально-економічного розвитку, збільшення зайнятості та місцевих бюджетів;

- посилення кредитної підтримки малого та середнього бізнесу шляхом розвитку ринку фінансових послуг;
- впровадження в банківську систему ефективних стимулів, що гарантують позики малим та середнім підприємствам [6. стор. 327; 7].

Прямим механізмом реалізації програми має бути забезпечення оптимального поєднання законодавчого, адміністративного, регуляторного та економічного важелів кредитної діяльності комерційних банків з метою спрощення умов доступу малого та середнього бізнесу до кредитно-банківської системи. На нашу думку, для забезпечення активної участі банківської системи у формуванні інвестиційних ресурсів малого та середнього підприємництва слід здійснити такі практичні кроки:

- 1) розширення основних форм кредитування малого та середнього бізнесу шляхом застосування в рамках постійної кредитної діяльності лізингу та іпотечного кредитування у формі «овердрафту» та відновлюваних кредитних ліній, включаючи використання кредитних карток, мікрофінансування;
- 2) внесення необхідних змін в управління банками, їх операційну та технологічну діяльність на фінансовому ринку при розподілі кредитів, а також в інформаційних банківських технологіях, що враховують функціонування та потреби клієнтів МСП;
- 3) диференціація процентних ставок за кредитами для рефінансування Національним банком України, що надаються банку для кредитної підтримки малих та середніх підприємств;
- 4) внесення необхідних змін до встановленого Національним банком України порядку формування резервів на можливі збитки за кредитними операціями банків з метою стимулювання активізації кредитної діяльності банків на малих та середніх підприємствах;

5) вдосконалення системи консультування МСП щодо умов та можливостей отримання кредитів у банків та участі в державних програмах кредитування малих та середніх підприємств;

6) оптимізація процедур моніторингу та контролю кредитних ризиків у банках, що супроводжують надання кредитів малому та середньому бізнесу, активне використання бальних систем оцінки кредитоспроможності клієнтів - малих та середніх підприємств;

7) внесення необхідних змін до чинного законодавства щодо:

- захист прав кредиторів та розширення їх прав на реалізацію заставленого майна;

- посилення ролі банків у ініціюванні реструктуризації малого та середнього бізнесу, участь у поліпшенні їх фінансового стану, а за необхідності - ліквідації неплатоспроможних компаній;

- створення гнучкої системи гарантій для позик, що надаються банками малому та середньому бізнесу, а кошти надаються спеціалізованим національним або регіональним рівнем;

- внесення змін до податкового законодавства шляхом стимулювання банків, які надають кредити малому та середньому бізнесу пріоритетами державної стратегії економічних реформ;

- створення спеціалізованих кредитних установ, що обслуговують малий та середній бізнес.

Висновки до розділу 3

Загалом, кожна держава з високим рівнем розвитку економіки має спеціальні програми підтримки малого бізнесу, оскільки саме він надає їм можливість розвиватися соціально і економічно. Існує цілісна система, яка підтримує МСП в непростих ринкових умовах, покращує загальний рівень середовища існування малого бізнесу, впроваджує покращені соціальні умови та підтримує існуючі інноваційні МСП та стартапи вибірково.

Проаналізувавши досвід країн, можна виділити декілька інструментів, які допоможуть розвиватися українському бізнесу: співпраця навчальних установ і бізнесу, створення бізнес-спільноти низьким фінансовим порогом входу, підтримка інноваційних підприємств, підтримка не тільки на державному рівні, але й на регіональному та місцевому рівнях, спеціальні Фонди, які гарантують повернення кредитів банкам під власну відповідальність, прогресивна система оподаткування за формулою: «малі платять найменше, великі найбільше», звільнення від оподаткування в перший рік діяльності малих підприємств, тощо.

Отже, незважаючи на те, що податкова політика України зазнала реформування в останні роки, вона все ще недостатньо враховує інтереси малого та середнього бізнесу. В нашій державі необхідно впровадити такі інструменти податкової політики, як встановлення порогу, за якого податок може не сплачуватись, лояльна система оподаткування, покращення адміністрування (діджиталізація і зменшення бюрократії).

ВИСНОВКИ

Отже, підприємництво – ініціативна новаторська діяльність, яка передбачає залучення наявних ресурсів та можливостей для випуску нових товарів та послуг з метою отримання прибутку й самореалізації власної мети.

МСП стимулює розвиток інноваційних та новітніх перетворень у ринковій економіці та створює необхідне підґрунтя для реалізації ефективних управлінських рішень з метою розширення на території будь-якої країни. Малий і середній бізнес здійснює структурну перебудову економіки країни, акумулює необхідні ресурси регіонів, стимулює попит населення, забезпечує насичення ринку споживчими товарами, відіграє ключову роль в соціально-економічному розвитку не лише окремого регіону, а й держави в цілому.

Однією з основних перешкод на шляху розвитку малого та середнього бізнесу є нестача власних фінансових коштів, що загострює його потребу в запозичених ресурсах, насамперед, у банківських кредитах.

аналіз розвитку бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін у кращу сторону. Проаналізувавши ключові статистичні показники виявлено, що стан малого підприємництва в Україні зараз є незадовільним, хоча

в період 2016- 2018 року темп розвитку був стабільним. Можна зробити висновок, що в Україні діють державні програми підтримки МСП. Однак, на нашу думку, цього недостатньо і в Україні потрібно впроваджувати більше програм, які направлені на підтримку малого підприємництва.

Підтримка малих підприємств та побудова ринкової економіки є важливим напрямом реформ в Україні та головним чинником підвищення рівня життя населення, сприяє процесам інтеграції національної економіки у європейське та світове господарство. Надзвичайно важливим є те, що малий бізнес здатний втримати національну економіку на певному рівні навіть в умовах фінансової кризи, однак для цього потрібно хоча б незначна державна підтримка.

Загалом, кожна держава з високим рівнем розвитку економіки має спеціальні програми підтримки малого бізнесу, оскільки саме він надає їм можливість розвиватися соціально і економічно. Існує цілісна система, яка підтримує МСП в непростих ринкових умовах, покращує загальний рівень середовища існування малого бізнесу, впроваджує покращені соціальні умови та підтримує існуючі інноваційні МСП та стартапи вибірково.

Проаналізувавши досвід країн, можна виділити декілька інструментів, які допоможуть розвиватися українському бізнесу: співпраця навчальних установ і бізнесу, створення бізнес-спільноти низьким фінансовим порогом входу, підтримка інноваційних підприємств, підтримка не тільки на державному рівні, але й на регіональному та місцевому рівнях, спеціальні Фонди, які гарантують повернення кредитів банкам під власну відповідальність, прогресивна система оподаткування за формулою: «малі платять найменше, великі найбільше», звільнення від оподаткування в перший рік діяльності малих підприємств, тощо.

Отже, незважаючи на те, що податкова політика України зазнала реформування в останні роки, вона все ще недостатньо враховує інтереси малого та середнього бізнесу. В нашій державі необхідно впровадити такі

інструменти податкової політики, як встановлення порогу, за якого податок може не сплачуватись, лояльна система оподаткування, покращення адміністрування (діджиталізація і зменшення бюрократії).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996.
3. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». 2001, № 7.
4. Закон України «Про розвиток державну підтримку та малого підприємництва в Україні» від 04.11.2011 № 523-VI.
5. Податковий Кодекс України від 02 грудня 2010р. № 2755-VI.
6. Апостолук, О. Ю. Напрями вдосконалення оподаткування малого підприємництва в Україні / О. Ю. Апостолук // Інвестиції: практика та досвід. 2016. №7. - С. 93-97.
7. Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Г.Л. Багиев, А. Н. Асаул -СПб.: СПбГУЭФ, 2011. - 231 с.
8. Боцьора Л.О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук. Львів, 2015. - 20 с.
9. Бутенко А. І., Войнаренко М. П, Ляшенко В. І. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія. Донецьк: Ін-т економіки промисловості, 2011. - 326 с.
10. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / Варналій З.С. - 4-те вид., стер. К.: «Знання», 2008. - 302 с.

11. Варналій З.С. Застосування податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в умовах впровадження норм Податкового кодексу України / Варналій З.С. // Малий і середній бізнес. 2012. — № 4. - С. 32-37.
12. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства. Навч. посіб. 2-ге видання. К.: Центр учбової літератури, 2010. - 488 с.
13. Домбровський В.С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку суб'єктів підприємництва малого бізнесу на регіональному рівні : дис. канд. екон. наук 08.04.01. Суми, 2006. - 216 с.
14. Епіфанова М.І., Маковецька О.А. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні. 2019. № 1(31). — С. 211-215.
15. Ільчук М. М., Іщенко Т. Д. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: Навч. посібник / М. М. Ільчук, Т. Д. Іщенко, В. К. Збарський та ін. / За ред. М. М. Ільчука. - К.: Вища освіта, 2012. - 398 с.
16. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність / Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фрідріха Науманна в Україні // Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. - 176 с.
17. Ісакова Н.Б. Дослідження підприємництва в західних країнах-новий напрям економічній науці / Ісакова Н.Б. // Наука та наукознавство. Міжнародний науковий журнал. - 2018. - №2 (60). – С. 49-62.
18. Карсекін В. М. Мале підприємництво:проблеми і перспективи / Економіка України. - 2015р. - №10. - С.72-75.
19. Князевич А. О. Ринок інновацій у складі інноваційної інфраструктури країни / А. О. Князевич // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. - № 3, - С. 129139.
20. Котлер Ф. Основы маркетинга Филип Котлер ; пер. с англ. М. : Либра,

2002. - 712 с.

21. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика:

Пер. с 13-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю - М.: ИНФРА - М, 2016-974 с.

22. Падерін І. Д. Маркетинг: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / І. Д. Падерін, К. О. Сорока, К. В. Комарова; за ред. академіка

АЕНУ Н. І. Редіної. - 2-ге вид., перероб. і доп. - Дніпропетровськ : ДДФА, 2015 - 260 с.

23. Пєпа Т. В. Регіональні проблеми трансформації економічного простору України: теорія, методологія, практика: Дис..доктора ек. наук: 08.10.01 / . К., 2006. 410 с.

24. Регіонально-адміністративний менеджмент : навч. посібник під ред. Д.

філос., проф. В. Г. Воронкової. -К. : Видавничий дім «Професіонал», Центр учбової літератури, 2019. - 352 с.

25. Сотинець Ф. Ф. Світовий бізнес: Навч. посібник / За ред. проф. Ф.Ф. Сотинця. — Житомир: Рута, 2017. - 498 с.

26. Стричак Г.В., Франків О.Д. Державна підтримка підприємств малого та середнього бізнесу / Г.В. Стричак, О.Д. Франків // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: зб. наук. праць / гол. ред. В.В. Прядко; Міністерство Фінансів України, БДФА. - Чернівці, 2008. - Вип. 2. - С. 471-478.

27. Стрілець В.Ю. Причиннонаслідкові зв'язки існування перешкод діяльності малого підприємництва в процесі суб'єктних взаємовідносин В.Ю. Стрілець. И Серія економічні науки. - 2019. - № 34. - С. 26-29.

28. Толмачова Г.Ф. Регулювання розвитку малого і середнього підприємництва: досвід зарубіжних країн для України / Г. Ф. Толмачова, В. І. Ляшенко, Г. В. Колеснікова / Економічний вісник Донбасу № 1(47), 2017. С.157-185.
29. Фещенко С.С. Сучасні проблеми розвитку бізнесу в Україні. Управління розвитком. 2014. № 2. - С. 13-16.
30. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. - Тернопіль: «Економічна думка», 2003. - 326 с.
31. Шабардіна Ю.В, Хоменко Л.В. Державна політика у сфері розвитку малого підприємництва \ Ю.В. Шабардіна, І.В. Хоменко \ Економіка та держава. 2019.- № 12. - с. 75-81.
32. Шпак В.. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі Української видавничополіграфічної компанії «Експрес - Об'ява»): наук. вид. / В.І. Шпак. К. МАУП, 2006. - 122 с.
33. Юрина Н. А. Комплексная оценка развития малого бизнеса Донецкой области / Н. А.Юрина // Економічний вісник Донбасу. - 2011.- № 1(23). — С.21-26.
34. Яворська Т. І. Теоретичні аспекти визначення сутності малого бізнесу / Економіка АПК. - 2010р. - №3, - С. 77-80.
35. Яненко І. г. Організаційноуправлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : монографія / І. Г. Яненко. Миколаїв Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. - 380 с.
36. Gogol, TA Tax methods of regulating the development of small business in the developed world /TA Gogol, O. I. Volot // Scientific Bulletin of Polissya. 2017. - № 1 (9), part . - P.87-92.

37. Wever D. H., Brover E. B., Smiley M. J., Poreca A. J. Accounting: systems and procedure // Part 1. 10rh, 2017. - 280 p.

38. <http://sfs.gov.ua/> - офіційний сайт Державної фіскальної служби.

39. <http://www.ame.gov.ua/> - офіційний сайт Антимонопольного комітету України.

40. <http://www.doingbusiness.org/> - офіційний сайт Doing Business.

41. <http://www.ife.com/> - офіційний сайт International Finance Corporation.

42. <http://www.smba.go.kr/kr/index.do> - офіційний сайт Small and Medium Business Administration.

43. <http://www.ukrstat.gov.ua> - офіційний сайт Державної служби статистики

України.

44. <http://www.worldbank.org/> - офіційний сайт Світового банку.

45. <http://ybe-club.com/about> - офіційний сайт Young Business Club.

46. <https://agro.me.gov.ua/ua> - офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України.

47. <https://eba.com.ua/unlimit-ukraine/> - офіційний сайт Європейської Бізнес

Асоціації.

48. <https://saee.gov.ua/> - офіційний сайт Державного агентства енергоефективності та енергозбереження України.

49. <https://www.dez.gov.ua/> - офіційний сайт Державної служби зайнятості.

50. <https://www.gow.uk/moving-from-benefits-to-work/starting-your-ownbusiness> - офіційний сайт New Enterprise Allowance.
51. <https://www.me.gov.ua> - офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.
52. <https://www.sba.gov> - офіційний сайт Адміністрації малого бізнесу США.
53. <https://www.sbir.gov/> - офіційний сайт Small Business Innovation Research.
54. <https://www.usaid.gov/uk/> - офіційний сайт USAID в Україні.
55. <https://op.europa.eu> - офіційний сайт Європейського Союзу.
56. Акт з питань малого бізнесу для Європи. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-acvindex_en.htm.
57. Берницька ДЛ. Дослідження процесів розвитку малого і середнього бізнесу: зарубіжний досвід. (Електронний ресурс). Режим доступу: <http://www.irbisnbuv.gov.ua/>
58. Бешлей О.Н. Історичний генезис розвитку підприємництва в економічних. [Електронний ресурс] Режим доступу: вчень http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlu/21_5/159_Besz.pdf.
59. Варнецький О. Н. Відомості про особливості застосування державно приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.
60. Державна програма «Доступні антикризові кредити» [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://sme.gov.ua/support_programs/derzhavna-programa-dostupni-kredyty-5-7-9-antykryzovi-zahody/

61. Зілгалова О.А. Становлення малого і середнього підприємництва: корисні уроки з досвіду країн європейського союзу. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://dspace.uzhnu.edu.ua/Article/Kurei_VisnykLDFA.p..

62. Індекс настроїв малого бізнесу у 2019 році [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/02/Індекс-nastroyiv-malogobiznesu_2019.pdf

63. Камінчан Г. В. Інноваційна активність малого та середнього бізнесу України / Г. В. Камінчан [Електронний ресурс]. Режим доступу:

[http://www.google.com.ua/url?url=http://oaji.net/articles/2015/797-](http://www.google.com.ua/url?url=http://oaji.net/articles/2015/797-1426331821.pdf&rct-)

[1426331821.pdf&rct-j&q-&esre-s&sa-U&ved-OahUKEwjVnerb447NAhWJ3SwKHSX_gDw4QFgeVMAA&usg-AFQJCNFasmY4vqmpC9840dgyVYeWumXCMA](http://www.google.com.ua/url?url=http://oaji.net/articles/2015/797-1426331821.pdf&rct-j&q-&esre-s&sa-U&ved-OahUKEwjVnerb447NAhWJ3SwKHSX_gDw4QFgeVMAA&usg-AFQJCNFasmY4vqmpC9840dgyVYeWumXCMA)

64. Карпова ЕІ. Аналіз зарубіжного досвіду підтримання малого бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>

65. Малий бізнес: зарубіжний досвід. [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<http://www.remzavod.biz/e9.html>

66. Малий та середній бізнес в Україні, Бабинець К.В., [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/46—shistnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/323-malij-ta-serednij-biznes-v-ukrajini>

67. Матвій Є.І. Інноваційна активність малого бізнесу в Україні: стан та перспективи. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://science.Ipnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017jun/2757/visnyk2016-124-129-pdf>

68. Мусостова Д.Ш., Бисаева Д.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса Китае. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://skonomika.snauka.ru/2016/01/10707>

69. Національна програма сприяння розвитку малих підприємств в Україні [Електронний ресурс)]. Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

70. Офіс розвитку МСП. [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<https://sme.gov.ua/sme-development-office/>

71. Проблеми малого та середнього бізнесу: погляд експерта. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://appu.org.ua/main-news/problemi-malogo-ta-serednogo-biznesu-poglyad-eksperta/>

72. Програма ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого середнього бізнесу (COSME) (2014- 2020)» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id-dd165392—1d18-43849460>

91f1c7a3501d&tile-Programas konkurentospromozhnisiPidprimstvMalogols
erednogoBiznesu- cosme- 2014-2020.

73. Усик В. І. Розвиток поняття «Сектор малого та середнього бізнесу» в

Україні [Електронний ресурс] Режим та доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_4/153-158.pdf

74. Фінанси підприємств [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<https://library.if.ua/books/51.html>

75. Фінансовий словник [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://dic.academie.ru/dic.nsf/fin_enc/11778.

76. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні в 2016 році за результатами національного опитування малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/2016-2017_ABCA_report_short.pdf
77. Ain Finance Corporation. [Electronic resource]. Access: <http://www.ife.com/>
78. DIHK. [Electronic resource]. Access: <https://www.dihk.de/en/44>
79. Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. SME Policy [Electronic resource]. Access: <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/sme-policy.html>
80. Financial Inclusion of Small and Medium- Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia 2018. <file:///C:/Users/Admin/Downloads/FISFMECAEA.pdf>
81. Financial Times. Germany's apprenticeship scheme success may be hard to replicate. [Electronic resource]. - Access: [http://www.f.com/content/1a82e8e0-04cf-Пе7-aa5b-бЬЬ07\(5c8e12, April 21, 2019](http://www.f.com/content/1a82e8e0-04cf-Пе7-aa5b-бЬЬ07(5c8e12, April 21, 2019)