

реалізації продуктів банку у бюджеті може враховуватися на підставі даних про минулу сезонність реалізації. Це можна зробити за допомогою широко відомих у бізнес-статистиці індексів сезонності.

Індекс сезонності, будучи безрозмірною величиною, демонструє перевищення фактичної величини продажів визначеного місяця над середньомісячною величиною продажів і може використовуватися для помісячного рознесення бюджетних продажів за умови збереження законів сезонності. Продажі продуктів банку дуже часто залежать від календарного сезону. Так, наприклад, збільшення кредитування клієнтів банку, які торгують прохолоджувальними напоями, припадає на літній період. Компанії, що будують житло, мають потребу у залученні додаткових коштів та послуг банку у останньому кварталі року. Autobудівники потребують додаткових коштів у першому кварталі, а підприємства переробної промисловості – восени.

Очевидно, що методи прогнозування операційних доходів від здійснення банками операцій з цінними паперами далеко не вичерпуються наведеними вище, тому для банку буде особливо важливо вибрати власний, найкращий саме для нього.

Висновок

Вдосконалення підходів щодо вдосконалення прогнозування банківських операцій з цінними паперами має надзвичайно важливе значення для забезпечення подальшого ефективного розвитку комерційних банків України.

Література

1. **Примостка Л.О.** Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
2. **Банківський менеджмент:** Підручник/ За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенка. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
3. **Математические модели** трансформационной экономики: Учебн. пос./ Клебанова Т.С., Раевнева Е.В., Стрижиченко К.А., Гурьянова Л.С., Дубровина Н.А. – 2-е изд., стереотип. – Х.: Ид "ИНЖЕК", 2006. – 280 с.
4. **Васюренко О.В.** Банківський менеджмент: Навч. пос. – К.: Академія, 2001. – 320 с.
5. **Кириченко О., Гіленко І., Ягченко А.** Банківський менеджмент: Навч. пос. – К.: Основи, 1999. – 671 с.
6. [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.innovations.com.ua>
7. **Закон України** "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 р. № 2121 – III// [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.rada.gov.ua>

УДК 336.71

Доц. Н.М. Руцишин, канд. екон. наук – Львівська КА

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Розкрито суть та пріоритети банківського кредитування малого і середнього бізнесу, висвітлено напрями розвитку системи мікрокредитування в Україні, окреслено шляхи удосконалення банківського кредитування малого підприємництва.

Assoc. prof. N.M. Ruschychyn – L'viv commercial academy

The perspective of developments of banking crediting small and average business

It was shown the point and the priorities banking crediting small and average business, it was highlighted the direction of development of the system microcrediting in Ukraine, it was shape the ways of improvements small enterprising.

На сьогоднішньому етапі одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Зокрема, різні аспекти банківського кредитування малого і середнього бізнесу постійно перебувають у полі зору вітчизняної економічної науки. Істотний внесок у розроблення теоретичних і практичних аспектів окреслених проблем внесли В. Балюк, О. Білоус, О.Д. Вовчак, М.І. Крупка, А.М. Мороз, С.К. Реверчук, С.І. Савлук, Я. Чайковський, Н. Шелудько

Водночас, питання перспективи розвитку кредитування банками малого і середнього бізнесу потребує подальшого дослідження.

Метою статті є окреслення напрямів розвитку кредитування малого і середнього бізнесу банками України. Для реалізації мети були поставлені такі основні завдання:

- висвітлити суть банківського кредитування малого та середнього бізнесу;
- розкрити пріоритети розвитку системи мікрокредитування в Україні;
- окреслити напрями удосконалення банківського кредитування малого підприємництва.

Кредитування малого та середнього бізнесу вважається у світі загальноновизнаним методом боротьби з соціальною бідністю, забезпечення зайнятості населення, створення нових робочих місць.

Основними пріоритетами розвитку в Україні доступної, зручної, розгалуженої й соціально спрямованої системи мікрокредитування повинні стати такі завдання [2, с. 50]:

- стимулювання банків та небанківських фінансових установ (зокрема, кредитних спілок, товариств взаємного кредитування і т.д.) до розширення мікрокредитування і вдосконалення законодавчого забезпечення їх діяльності;
- створення сприятливих умов для громадян і суб'єктів малого підприємництва в отриманні мікрокредитів, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання, зменшення відсоткових ставок, збільшення строків користування;
- вдосконалення механізмів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в отриманні кредитів та розроблення національної програми мікрокредитування;
- проведення всеукраїнського конкурсу серед банків та небанківських фінансових установ з відзначенням переможців за досягнення у розвитку системи мікрокредитування;
- налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення громадян у сфері кредитування;
- нормативного врегулювання відносин між банківськими фінансовими установами та їх клієнтами;

- створення умов для розвитку небанківських фінансових установ;
- удосконалення нормативно-правового регулювання процедур кредитування банківськими і небанківськими фінансовими установами;
- вивчення і запозичення кращого світового досвіду у сфері розвитку мікрокредитування.

Сьогодні банківське мікрокредитування вважається одним з ключових напрямів розвитку системи державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу, оскільки забезпечує фінансову підтримку тих громадян і суб'єктів підприємницької діяльності, що лише розпочинають свою діяльність. Розвиток мікрокредитування супроводжується удосконаленням інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу -бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, наукових та інноваційних парків, консалтингових установ тощо.

Принциповим питанням удосконалення банківського кредитування малого підприємництва є створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливість кредитування для всіх категорій підприємств. З ним пов'язана процедура й суб'єкт гарантування та питання забезпечення повернення кредиту. Як свідчить практика, існує декілька варіантів вирішення даного питання. Ризики бере на себе комерційний банк, приймаючи на свій ризик рішення з кредитування малого бізнесу. Недолік такого варіанту – його впровадження залежить від вольових якостей та стратегічного бачення керівництва конкретної банківської установи, ефективності його менеджменту, адже сьогодні банки здебільшого не довіряють суб'єктам малого бізнесу і не хочуть брати на себе ризики, пов'язані з їх кредитуванням.

Гарантії забезпечуються спеціалізованими фондами або іншими інститутами підтримки малого підприємництва. При цьому, фінансові ресурси таких установ, які можуть бути залучені з бюджету, спрямовуються не безпосередньо на кредитування, а на забезпечення комерційних кредитів. Недолік такого варіанту – недостатні обсяги бюджетних ресурсів та фінансування таких установ.

Гарантії за кредитами забезпечують державні та муніципальні органи влади для тих малих і середніх підприємств, які працюють у соціально значущих галузях економіки, беруть участь у виконанні державних замовлень, виконують заходи в рамках регіональних програм соціально-економічного розвитку територій та населених пунктів. Недолік такого варіанту – низький рівень залучення малих підприємств до виконання державних і муніципальних замовлень та необхідність розширення такої практики на центральному і регіональному рівнях.

Створення комерційних схем гарантування за кредитами для малого підприємництва – запровадження продажу гарантій як форми вкладання капіталу з метою отримання прибутку. Недолік такого варіанту – схеми комерціалізації гарантій ефективно застосовуються в розвинених ринкових країнах, але в Україні їх важко впроваджувати через поки що високий рівень ризиків ведення підприємницької діяльності в сфері малого підприємництва та загальну високу вартість процедур ведення бізнесу, а також через вкрай недостатні обсяги фінансово-кредитних ресурсів.

Аналітичними центрами розроблено Програму заходів з удосконалення державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу, яка включає в себе наступні завдання [3]:

- вирішення цілого комплексу загальнодержавних питань, що передбачають інформаційне й фінансове забезпечення суб'єктів кредитування, підвищення ефективності використання державних коштів та створення постійного джерела фінансування бюджетних програм;
- реформування структури банківського сектора, створення банку другого рівня в якості спеціалізованої кредитної установи, яка за рахунок державних коштів здійснюватиме режим кредитування з метою сприяння розвитку, а не отримання комерційного прибутку, та здійснювати свої програми шляхом рефінансування комерційних банків, не створюючи їм конкуренції, а навпаки, підтримуючи їх фінансову базу;
- підвищення правової захищеності фінансово-кредитних установ і організацій та створення інституційної мотивації для залучення комерційних банків до кредитування малого і середнього бізнесу та широких верств населення;
- удосконалення відносин у системі "банк-клієнт" (у Німеччині до податкових пільг у банківському секторі належать спеціальні норми амортизаційних відрахувань; створення резервів прибутку, що не оподатковуються; інвестиційні надбавки, які виплачуються податковими установами. В Італії практикується надання пільгових довгострокових позик під 3-5 % річних за ринкової процентної ставки близько 15 % [2, с. 50]. Підприємства можуть отримати додаткову пільгу у 20-30 % компенсації вартості позики при достроковому поверненні кредиту);
 - удосконалення законодавчих і нормативних документів;
 - вивчення і адаптація в Україні кращої світової практики мікрокредитування, удосконалення системи фінансової підтримки підприємництва та широких верств населення.

Отже, щоби поліпшити стан фінансового обслуговування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні необхідно, в першу чергу, банківським установам розробити свої стратегії виходу на ринок послуг для дрібних клієнтів, відповідно до цих стратегій внести зміни у менеджмент, операційну та технологічну діяльність, у сферу інформаційних технологій, враховуючи особливості функціонування і потреби клієнтів малого і середнього бізнесу. Також необхідно широко залучати до співпраці західних консультантів – практиків з банківського обслуговування дрібних підприємств.

На державному рівні слід продовжувати роботу, спрямовану на залучення в Україну коштів міжнародних фондів, кредитно-фінансових установ, а також забезпечення доступу до цих ресурсів якнайширшого кола банків, які відповідають критеріям прийнятності даних установ.

Література

1. **Малий бізнес** та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. пос./ За ред. проф. Л.І. Воротиної. – К.: Європейський університет, 2008. – 68 с.
2. **Стратегія розвитку** малих і середніх банків у контексті глобалізаційних та євроінтеграційних процесів// Вісник НБУ. – 2005, № 1. – С. 50-51.
3. [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.eximb.com>.