

УДК 658

Е.Н.КАЙЛЮК, канд. экон. наук, Е.О.ПАРАСЮК  
*Харьковская национальная академия городского хозяйства*

## **РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МЕШАЮТ ЕГО РАЗВИТИЮ В УКРАИНЕ**

Рассматривается становление и развитие малого и среднего бизнеса и проблемы, которые связаны с экономическими административными и правовыми барьерами.

Любое цивилизованное государство заинтересовано в создании здоровой экономической среды, основанной на добросовестной конкуренции и возможности максимально реализовать созидательный потенциал граждан. Сегодня малое и среднее предпринимательство Украины – это единственная общественная сила, чьи экономические интересы полностью совпадают с интересами государства в целом и города в частности.

Считается, что развитие малого бизнеса способствует росту числа рабочих мест в государстве, благоприятно сказывается на уровне конкуренции, и в итоге приводит к становлению социальной инфраструктуры, способной удовлетворять любые прихоти населения. Кроме того, рост числа небольших компаний усиливает влияние так называемого среднего класса, заинтересованного в стабильности как экономической, так и политической жизни государства.

Современные западные эксперты [1, 3, 4] указывают на то, что искусственное стимулирование роста доли малого бизнеса в экономике города приводит к более равномерному распределению доходов, а значит, стабильность, которую несет в себе «средняк», подкреплена экономической основой.

Коммерческое частное предпринимательство Украины, как и предпринимательство каждой страны создает материальные блага, а не получает их от государства. И успех любого предпринимательства достигается благодаря собственной эффективной работе.

Наряду с позитивными тенденциями развития малого и среднего бизнеса в Украине очевидны многие проблемы. В статье автор пытается рассмотреть и проанализировать основные из них, и наметить дальнейшие пути их решения.

Одна из основных проблем, с которыми сталкивается сейчас предпринимательство в Украине – экономические и административные барьеры. Под административными барьерами понимаются проблемы, связанные с деятельностью сложившихся систем регистрации, лицензирования, сертификации и разнообразных надзоров и проверок,

требующих от предпринимателей больших затрат времени, сил и средств. Бросаются в глаза проблемы с регистрацией субъекта МП. Наша страна последовала примеру развитых держав, где власти, стараясь упростить формальности по регистрации малых предприятий, организовывали регистрацию на месте, в буквальном смысле собрав под одной крышей все организации, которые следовало бы посетить предпринимателю. Такой подход получил название «принцип одного окна». Он избавляет предпринимателей от волокиты, связанной с документооборотом. Но на начало 2005 г. только около 30% органов, имеющих право регистрировать субъектов хозяйствования, сумели организовать «окошко», в большинстве же городов речь идет об упрощении отдельных этапов хождения по кабинетам, что, конечно, не стимулирует рост деловой активности населения.

Другая проблема – это несовершенное законодательство. В этом свете совсем уж странно выглядит идея фиксированного налогообложения частных предпринимателей, когда торговец на рынке платит примерно столько же, сколько владелец магазина в центре города. И хотя налоговая уже не раз пыталась заставить рыночных предпринимателей устанавливать кассовые аппараты, но, так ничего и не добившись, в конечном итоге потеряла контроль и над теми, кому такие аппараты не помешали бы.

По-прежнему не ясен статус малого бизнеса. То ли это классические малые ЧП начала 90-х, то ли это МП в любом юридическом статусе, но с ограниченным количеством занятых, то ли это частные предприниматели, а может, все вместе взятые? Уж совсем не ясно, что же относить к среднему бизнесу. Наличие каких-либо критериев в вопросе об идентификации малого и среднего бизнеса помогло бы последним пробить в дальнейшем себе налоговые льготы. Наверное, именно поэтому четких критериев нет и по сей день.

В этой связи следует заметить, что в Украине только 7% ВВП производится малыми предприятиями. В России их доля в ВВП страны составляет около 12%. (Для сравнения в странах Западной Европы эта цифра достигает 50%, а в США – 54%).

Основной причиной такого неравенства является дефицит оборотных средств у отечественного малого бизнеса для «раскрутки» предприятия. Решение этой проблемы во многом зависит от организаций, которые осуществляют инвестирование новых и уже существующих бизнес-проектов на малых и средних предприятиях. На сегодняшний день в Украине это, как правило, коммерческие банки со 100%-м иностранным капиталом (здесь следует выделить ПроКредитБанк) или украинские коммерческие банки, которые участвуют в программе под-

держки малого и среднего бизнеса (ПриватБанк, Банк Надра и др.). Целью этой программы является поддержка развития микро- и малых предприятий посредством создания благоприятных условий для получения банковских кредитов на постоянной основе. Вопросом развития и финансирования микрокредитования в Украине занимаются в основном институции с иностранным капиталом: ЕБРР, KfW и Немецко-украинский Фонд. В 1997-2004 гг. малые предприятия получили 122 тыс. кредитов на общую сумму 655 млн. долл. На 2005 г. сумма кредитов, выданных малому бизнесу, составила около 1 млрд. долл.

Сейчас украинские банки, партнеры программы, при кредитовании ориентируются на собственную пассивную базу. Содействие международных финансовых институций состоит, прежде всего, в предоставлении качественной технической помощи для обслуживания процесса кредитования. Внедряемая кредитная технология очень эффективна: почти стопроцентное возвращение предоставленных кредитов. Банки нашли механизмы упрощенной системы выдачи кредитов для предприятий малого и среднего бизнеса. Однако сейчас по программе микрокредитования украинские банки работают на очень низком уровне рентабельности и ориентируются, по их признанию, на социальную составляющую данного процесса.

Однако налицо и положительные стороны кредитования малого и среднего бизнеса:

- во-первых под более высокие риски банки закладывают и гораздо более высокие проценты (18-30% для малого бизнеса против 15-18% в среднем по кредитам для нефинансовых организаций);

- во-вторых, кредитуя крупного заемщика (эдакого кита) банк вполне может стать заложником своего клиента и будет вынужден постоянно следовать его прихотям;

- в-третьих, киты-то уже давно поделены и они (эти киты) уж больно неповоротливы, уж больно инерционны. Чего им бегать по банкам, когда в "их" банке все для них делают так, как надо. А ниша малого бизнеса относительно свободна;

- в-четвертых, малый бизнес более мобилен (амбициозность, готовность "рвать и метать" для достижения успеха, оперативное реагирование на изменение конъюнктуры рынка, более высокая налоговая дисциплина, ниже уровень затрат и т.д.);

- в-пятых, подтвержденное практикой и экономической теорией наблюдение: портфель из сотни малых кредитов будет менее рискованным, чем из одного крупного.

В свою очередь, малому бизнесу не хватает поддержки со стороны государства, в частности, местных властей, хотя есть и положи-

тельные примеры: в Черниговской области компенсируют часть процентной ставки на уровне местных бюджетов. В банке "Крещатик" с 2001 г. работает специальная программа для предприятий малого и среднего бизнеса, в соответствии с которой местные власти частично компенсируют процентные ставки по кредитам. Такая же программа работает в Киеве и Тернополе, сейчас разрабатывается в Виннице и Крыму.

Возникли условия, когда банки и малый бизнес начали движение навстречу друг другу. Количество малых и средних предприятий (и предпринимателей в том числе) хоть и невысокими темпами, но начало расти. К тому же появилось ощущение некоторой стабильности в макроэкономике, несколько более доступными стали банковские кредиты, что в целом позволило изменить ситуацию с кредитованием малого бизнеса в лучшую сторону.

Вот что пишет Герберт Н. Кессон в своей книге "Как делать и сохранять деньги": *"Нужно набраться смелости и взять кредит - совет, который больше всего необходим тысячам бизнесменов. Многие бизнесмены испытывают ужас перед долгами. Они занимаются бизнесом, используя только то, что имеют сами. Они перестраховываются. Они выходят в открытый океан торговли и коммерции на маленьком корабле, название которому "наличные", и стараются держаться ближе к берегу. Они так близко находятся у берегов, что налетают на скалы, и на этом все заканчивается. Позднее они узнают, что у берега больше скал, чем в открытом море, и на глубине гораздо безопаснее, чем на прибрежном мелководье..."*

*Недавно в поезде я встретил бизнесмена, который сказал мне, что за 27 лет он не занял ни одного пени. Он сказал мне это с гордостью. У него есть маленькая фабрика, на которой работают 50 человек. Его чистый доход не превышает 1500 фунтов. Это достаточно хорошо, но суть в том, что он потратил 27 лет для того, чтобы довести свой бизнес к отметке в 1500 фунтов.*

*Если бы вначале он занял 5000 фунтов, он вышел бы на этот уровень за время, как минимум вчетверо меньшее. Он не принимал во внимание фактор времени. Он потратил целую жизнь на то, что можно было сделать за 5 лет.*

1. *Если можно, возьми деньги в банке. Банковский бизнес как раз и состоит в том, чтобы ссужать деньгами. И банк предложит более выгодные условия и будет более милостив в трудное время, чем любой друг или родственник. Почему-то считается, что банки жестоки и бессердечны. В действительности это не так. Менее всего банкир может хотеть краха одного из своих клиентов."*

Таким образом, необходимо выделить следующие положительные моменты в решении существующих проблем, а именно:

- программа поддержки развития микро- и малых предприятий путем финансирования микрокредитования в Украине со стороны ЕБРР, KfW и Немецко-украинского Фонда;
- мероприятия, проводимые государственными органами на уровне местных советов;
- мероприятия по уменьшению административных формальностей и др.

Успешное развитие малого бизнеса в Украине возможно при условии, что эти тенденции получат свое дальнейшее развитие и предпринимателям станет выгоднее вести свою деятельность максимально открыто, что, в конечном итоге, приведет к росту доходов государства от предприятий этого сектора экономики.

В перспективе планируется рассмотреть методы анализа кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса, разработать основные критерии классификации предприятий с точки зрения их платежеспособности по кредитам и мероприятия, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса со стороны местных органов управления, а также оценить роль малых предприятий различных видов деятельности в экономике города.

1. Герберт Н. Кессон. Как делать и сохранять деньги.

<http://archives.maillist.ru/25920/116734.html>.

2. Романов В. Обзор рынка кредитов для малого бизнеса. 2005 г.

<http://www.credits.ru/articles/2336/>

3. Диксон Д. Е. Н. Совершенствуйте свой бизнес. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 224 с.

4. Дип С., Сесмен Л. Верный путь к успеху: 1600 советов менеджерам. Серия: SELF-HELP: Пер. с англ. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995. – 384 с.

5. Джек Траут. Новое позиционирование. Серия: Деловой бестселлер. – СПб: Питер, 2002. – 192 с.

*Получено 17.02.2006*

УДК 332.1 : 336

В.О. ЧЕРЕВКО

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ „ФІНАНСОВИЙ ПОТІК РЕГІОНУ”**

Висвітлюється проблема формування понятійного апарату сучасної регіоналістики в Україні. На основі аналізу існуючих досліджень економічного змісту фінансового потоку регіону та фінансового потоку взагалі пропонується власне сучасне визначення даного терміну.