

технологій та інновацій; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності; підготовка й перепідготовка кадрів.

Основними принципами державної політики підтримки та розвитку суб'єктів фармацевтичного ринку є: системність і комплексність механізмів державного регулювання розвитку суб'єктів підприємницької діяльності; цілеспрямованість та адресність підтримки суб'єктів підприємництва шляхом вибору пріоритетів і концентрації ресурсів для їх реалізації; рівноправний доступ суб'єктів підприємництва усіх форм власності до матеріально-сировинних, фінансових й інших ресурсів.

Організаційно-економічний механізм виражає типову форму поєднання елементів ринкової саморегуляції з елементами демократичного регулювання ринку, властиву сучасній соціально орієнтованій ринковій економіці [2, с. 208]. Тому структура організаційно-економічного механізму розвитку фармацевтичного ринку в Україні буде включати такі підсистеми: саморозвиток і саморегулювання фармацевтичного ринку; державне регулювання фармацевтичного ринку на території країни; регіональне регулювання й регіональну підтримку ефективного функціонування фармацевтичного ринку з урахуванням інтересів території; інституційне регулювання з боку ринкової інфраструктури, громадське регулювання через громадські організації та інститут суспільної думки.

Отже, регулювання фармацевтичного ринку — це процес, що об'єктивно відбувається при функціонуванні ринку та проявляється через такі два аспекти: 1) державне регулювання розвитку і ділової активності учасників фармацевтичного ринку та його інфраструктури для задоволення інституційних вимог; 2) саморегулювання фармацевтичного ринку через адаптацію учасників ринку до конкурентного середовища в умовах чинного правового поля для досягнення поставлених цілей (споживчих, комерційних та ін.).

1. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки: Підруч. / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН вищої школи України І. Р. Михасюка; 2-е вид., виправлене і доповнене. К., 2000. 2. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: Моногр. / Кол. авт.; За ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельника. Тернопіль, 2003.

УДК 336.563:339.96

*О. І. Масна*

## **ОСОБЛИВОСТІ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В США**

*У статті розглянуто особливості мікрокредитування підприємств малого бізнесу в США. Проаналізована діяльність уряду й адміністрації щодо фінансування малого підприємництва. Розглянуто основні програми фінансування малих і середніх підприємств.*

*The features mikrocredit of the enterprises of small business in USA are considered. The activity of government of USA, administration from questions to small business in questions of financing of small business is analyses. The basic programs financing of small and average enterprises are considered.*

Ефективний розвиток малого підприємництва значною мірою залежить від системи його фінансування. Досвід не лише країн з економікою, котра розвивається, але й тих, які вже досягли високого економічного рівня, показує, що самі малі підприємства не в змозі піднятися на вищий щабель за рахунок власних коштів і потребують зовнішнього фінансування — банками, державою, кредитними небанківськими установами, інвестиційними компаніями та іншими установами й організаціями, які мають на це право. Діяльність цих установ і методи кредитування малого бізнесу досить різноманітні. Усе це спонукає державу до пошуку і запровадження оптимальних систем кредитування значного сегмента підприємництва — малого бізнесу.

Стрімкі темпи створення підприємств малого бізнесу, який у сучасних умовах відіграє важливу роль, потребують нових підходів щодо фінансування їх діяльності. Проблема проведення наукових досліджень у цій сфері економіки, аналітичних розробок тощо присвячено статті, доповіді й наукові видання багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів.

У вітчизняній літературі є досить багато публікацій, які висвітлюють становлення та розвиток малого бізнесу. Проте маємо обмаль матеріалу, що розглядають досвід інших країн щодо фінансування малого підприємництва.

У статті автора розглядаються питання фінансування малого бізнесу у Сполучених Штатах Америки, його особливості, методи та програми, спрямовані на становлення і розвиток малих і середніх підприємств, а також умови кредитування з метою використання й адаптування їх в умовах розвитку національної економіки України.

Підприємства малого бізнесу являють собою величезний потенціал для банківського мікрокредитування, особливо для невеликих банків. У США функціонує приблизно 14 мільйонів підприємств малого бізнесу, і більшість з них час від часу має потребу в кредитах; 99% усіх фірм є малими, але вони дають 57% усієї робочої сили і виготовляють близько 50% продукції приватного сектора. На жаль, такі підприємства є більш ризикованими позичальниками, ніж великі, добре організовані, і мають набагато менше альтернатив залучення коштів. Історично банки надавали кредити лише менш ризикованим представникам малого бізнесу, які становили його меншість. Решту обслуговували фінансові компанії, і відповідно під вищий відсоток, аніж у банківській практиці.

Особливістю США у мікрокредитуванні малого бізнесу є значна й ефективна діяльність уряду в особі Адміністрації з питань малого бізнесу (АМБ). З її створенням підприємства малого бізнесу отримали значно більше шансів взяти кредит у банку. Про розмах діяльності цієї організації свідчать такі факти:

серед 15 мільйонів робочих місць, створених підприємствами малого бізнесу у 1992 — 1998 рр., 2,3 мільйона були організовані підприємствами, що одержали фінансову підтримку від АМБ;

протягом фіскального 1999 р. банки-учасники програм АМБ надали кредити понад 45 000 фірм, у тому числі більш як 16 000 кредитів на *стартовий капітал*; консультацій про допомогу від АМБ одержало більше одного мільйона клієнтів;

у 1993 — 2000 рр. АМБ більш як удвічі збільшила обсяги виданих гарантій, у той час витрати на утримання зменшилися також у 2 рази. Так, 1992 р. було надано 7,4 млрд. дол. капіталу і кредитів при витратах 352 млн. дол., фіскального 2000 р. — 17 млрд. дол. при витратах 146 млн дол.

Упродовж 47 років діяльність АМБ набирала дедалі більшого розмаху як за розміром сум гарантованих кредитів, так і за кількістю програм допомоги малому бізнесу. На сьогодні робота АМБ, крім надання гарантій на кредити малому бізнесу, включає:

консультації і проведення навчання з питань менеджменту;

підтримку в одержанні урядових контрактів;

сприяння отриманню кредитів усім групам позичальників, які мають певні труднощі в цьому питанні, і пропозицію кредитів жертвам стихійних лих.

Поточний портфель гарантованих кредитів (на кінець 2000 р.) становив 219 тисяч на суму понад 45 млрд. дол. Упродовж десяти років (1991 — 2000) АМБ допомогла 435 тисячам малих підприємств одержати кредити більш як на 94,6 млрд дол. За програмою венчурного фінансування власники малих підприємств отримали понад 30 млрд. дол. капіталу і кредитів для фінансування розвитку.

Механізм роботи щодо мікрокредитування малого бізнесу такий. Підприємець — власник малого підприємства звертається за кредитом до банку — учасника програм АМБ, банк розглядає заявку і здійснює кредитний аналіз. У разі позитивного рішення подає документи позичальника до АМБ для розгляду заяви на одержання гарантії. АМБ може вимагати проведення самостійного аналізу, залежно від ступеня довіри агенції до банку (найбільш надійні банки-партнери мають повноваження здійснювати оцінку бізнесу від імені АМБ, і таким чином відпадає потреба проводити її двічі). Протягом визначеного терміну АМБ приймає рішення про надання гарантії, після чого банк видає кредит.

Загальні умови надання гарантій такі:

підприємство-заявник може бути як діючим, так і початківцем, і повинно вкладати в проект власні кошти, у разі початкового бізнесу потрібна відповідна кількість власного капіталу;

максимальна гарантована сума — 1 млн дол.;

максимальний відсоток гарантії: 80% на кредити — 100 000 дол., 75% — понад 100 000 дол.;

загальний термін кредиту — до 10 років на оборотні кошти і до 25 років

на основні засоби. Реальний термін кредиту залежатиме від здатності погашати, призначення кредиту і виду застави;  
 процентні ставки за кредитами, гарантованими АМБ, повинні відповідати відповідним обмеженням (табл. 1);

Т а б л и ц я 1

**Фіксовані процентні ставки за кредитами, гарантованими АМБ**

Сума кредиту, дол. США	Термін кредиту	Процентна ставка
До 50 000 дол.	до 7 років	прайм + 2,25%
	більше ніж 7 років	прайм + 2,75%
25 000 — 50 000	до 7 років	прайм + 3,25%
	більше ніж 7 років	прайм + 4,25%
До 25 000	до 7 років	прайм + 4,25%
	більше ніж 7 років	прайм + 4,75%

величина підприємства (обсяг реалізації продукції або кількість працівників) також обмежується розмірами (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

**Обмеження величини підприємства**

Галузь	Величина підприємства (обсяг реалізації, кількість працівників)
Роздрібна торгівля, послуги	3,5 — 13,5 млн. дол.
Будівництво	7,0 — 17,0 млн. дол.
Сільське господарство	0,5 — 3,5 млн. дол.
Оптова торгівля	не більше ста працівників
Виробництво	500 — 1 500 працівників

Крім того, кредитні ресурси не можуть використовуватися на:  
 придбання нерухомості зі спекулятивною метою;  
 на дивіденди чи інші платежі власникам;  
 на погашення протермінованих податкових зобов'язань;  
 на погашення існуючих кредитів, за винятком випадків, коли рефінансування істотно поліпшить стан бізнесу і потреба у рефінансуванні не є ознакою непрофесійних дій менеджменту.

За умови, що позичальник задовольняє вказані вимоги, при остаточному прийнятті рішення беруться до уваги: фінансовий стан позичальника, досвід і здібності керівника, характер і кредитна історія позичальника та запропоноване забезпечення. Усі власники, частка власності яких у бізнесі перевищує 20%, повинні особисто поручитися за зобов'язаннями юридичної особи.

Гарантії на кредити надаються в рамках ряду програм. Розглянемо коротко особливості деяких з них.

**Програма CAPLines** створена для фінансування сезонних та інших короткострокових потреб в оборотних коштах у формі кредитних ліній. Тут є п'ять видів кредитів:

сезонна лінія — на фінансування збільшення товарно-матеріальних запасів і дебіторської заборгованості при сезонному зростанні реалізації;

контрактна лінія — фінансування витрат на матеріали й оплату праці при виконанні певного великого замовлення;

лінія для будівництва — на виконання замовлення для будівельних фірм, при цьому об'єкт передається в заставу по кредиту;

стандартна лінія для підприємств, які не можуть досягнути стандартів кредитоспроможності, необхідних для довгострокового кредитування.

**Програма «Сертифікована компанія розвитку»** призначена для довгострокового фінансування зі сталою процентною ставкою для придбання нерухомості та обладнання з метою розширення і модернізації бізнесу. Сертифікована компанія розвитку — це неприбуткова організація, створена для економічного розвитку відповідної територіальної громади. Усього в США нараховується близько 270 таких організацій. Типовий проект фінансується на 50% банком, на 40 — компанією і на 10 — позичальником. АМБ надає гарантію на кредит, що здійснюється компанією, зате банк має першочергове право вимоги на можливий предмет застави. Вимагається виконання таких критеріїв: на кожних 35 000 дол. кредиту, гарантованих АМБ, повинно створюватись одне робоче місце і досягнута якась важлива мета з погляду економічної політики (наприклад, розвиток сільськогосподарської території).

**Програма «Кредит для зовнішньоекономічної діяльності»** передбачає кредитування одноразового або багаторазового продажу товарів і послуг на експорт. Заявник повинен довести, що кредит допоможе створити чи значно розширити експортний ринок даного товару. Ця програма розглядає і заявки щодо розвитку імпортозамінного виробництва.

**Програма мікрокредитування** базується на наданні короткострокових кредитів на суму до 35 000 доларів. Кошти не можуть бути використані на покриття існуючих кредитів або на придбання нерухомості. Кредити надають відібрані АМБ неприбуткові організації з досвідом роботи в кредитуванні малого бізнесу, вони ж і проводять консультації. Ці кредити не гарантуються АМБ — кошти виділяє агенція прямо кредиторам, а ті, у свою чергу, надають кредити. Середній розмір кредиту — 10 500 дол.

Рішення про надання кредиту приймає організація-кредитор. Максимальний термін кредиту — 6 років. Процентні ставки за кредит залежать від розміру коштів, надаваних кредитором. Інші умови кредитування в різних кредиторів різняться між собою, але загальною вимогою є наявність застави та особистої поруки власника бізнесу. Кожна організація-кредитор повинна забезпечити проведення консультацій і навчання мікропозичальникам. Власники підприємств, які звертаються за кредитом, повинні пройти певний курс навчання перед тим, як їхня заява може бути розглянута.

**Програма «Community Express»** слугує для стимулювання розвитку слабозрозвинутих сільських і внутріміських\* територіальних громад за рахунок кредитів і технічної допомоги. Цільова група позичальників — існуючі і перспективні малі підприємства, що належать представникам расових меншин, жінкам, ветеранам збройних сил, а також підприємства в районах з низьким рівнем доходів.

Внесок АМБ у розвиток малого бізнесу в США досить складно оцінити, але показники кількості підприємств і створених ними робочих місць свідчать про динамічний розвиток малого підприємництва. Так, щороку розпочинають роботу в середньому 800 — 900 тис. нових фірм. Оскільки діяльність АМБ орієнтована на підтримку початківців, то між цим числом і успіхом роботи агентства є прямий зв'язок. Наприклад, 1997 р. підприємства малого бізнесу забезпечували роботою 55 млн. працівників, 2000-го — 56,3 млн. У 1990 — 1995 рр., за даними бюро перепису, 77% усіх нових робочих місць було створено підприємствами з кількістю зайнятих до 500 осіб і близько 49% — до 20.

Безперечним успіхом слід вважати зростаючу різноманітність (диференціацію) власників підприємств малого бізнесу. Кількість підприємств малого бізнесу, що належать жінкам, зросла з 4,1 млн. у 1987 р. до 8,5 млн. у 1997-му. На кінець 2000 р. жінки володіли 40% усіх фірм. У 1997 р. число підприємств, власниками яких були представники расових меншостей, досягло 3,3 мільйона.

Важливим досягненням АМБ слід вважати організацію роботи з фінансування стартових підприємств. Саме на стадії зародження нового підприємства питання фінансування є найактуальнішим. У табл. 3 наведено деякі результати роботи за 1997 — 2000 роки.

Т а б л и ц я 3

### Робота з початковими підприємствами

Показник	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Кредити початковому бізнесу	17 129	16 645	16 144	14 450
Фінансування початкових підприємств інвестиційними компаніями для малого бізнесу	1 003	1 456	1 200	2 150
Кількість початкових підприємств, яким надано консультації	173 606	121 179	180 604	186 044

АМБ спрямовує свої зусилля на зменшення малими підприємствами витрат на дотримання регулятивних вимог федерального уряду. Зокрема, у 1999 р. таке зниження оцінюється 5,3 млрд дол. США.

\* У США в багатьох великих містах центральної частини проживають найбідніші верстви населення, особливо расові меншості. Економічне і соціальне становище цих громад значно гірше, ніж у традиційно багатих замських районах, де мешкають заможніші американці.

Отже, діяльність АМБ є хорошим прикладом, як ефективно втручання уряду може сприяти досягненню суспільно бажаних цілей, які ринок самостійно забезпечити не спроможний. Головною перешкодою на шляху банківського кредитування малих підприємств було традиційне сприйняття їх банками як надто ризикованих відносно рівня прибутків, що можна було одержати від співпраці. Робота АМБ значно знизила рівень цього ризику й усунула деякі упередження щодо малих підприємств. Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує досвід організації роботи з фінансування стартових підприємств, а також з налагодження консультаційної і навчальної діяльності.

1. Проект Закону України «Про мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва спеціалізованими установами» № 6209 — <http://www.rada.kiev.ua/>. 2. U.S. Government Assistance to and Cooperative Activities with the New Independent States of the Former Soviet Union — FY 2000 Annual Report. <http://www.usaid.gov/>. 3. U.S. Small Business Administration — FY 2000 - Annual Report. <http://www.usaid.gov/aboutsba/indexreports.html>. 4. SBA Profile: What We Are and What We Do. 6<sup>th</sup> Edition. — US Small Business Administration — 2001 - <http://www.sba.gov/>. 5. Years of Service to America's Small Business: the US Small Business Administration, 1953-2000. US Small Business Administration — 2000 - <http://www.sba.gov/>.

УДК 330.131.7: 336.743

*Г. Г. Голуб, Ю. В. Сенейко*

## **ВАЛЮТНІ РИЗИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

*У статті розглядаються основні сучасні підходи щодо визначення поняття валютного ризику, виявлено послідовність його прояву та визначено функції валютних ризиків. Запропоновано авторське визначення валютного ризику на основі комплексного (негативно-позитивного) підходу щодо сутності валютних ризиків.*

*In the article basic modern approaches are considered in relation to determination of concept of currency risk, found out the sequence of his display and certainly functions of currencies risks. Author determination of currency risk is offered on the basis of complex (negatively-positive) approach in relation to essence of currencies risks.*

У сучасній науковій літературі існує багато підходів до класифікації економічних ризиків, і банківських зокрема, які не виключають, а доповнюють один одного. Банківські ризики посідають у системі економічних ризиків особливе місце. Науковцями-економістами наводиться низка способів класифікації банківських ризиків, хоча всі автори виділяють такі основні види: кредитний, процентний, ринковий, валютний, ліквідності.

Удосконалення валютного ринку, розвиток його міжбанківського сектора, зростання обсягів експортно-імпортних операцій, розширення на вітчизняному ринку діяльності нерезидентів, збільшення обсягів іноземного інвестування досить гостро поставили проблему підвищення рівня ризику операцій з іноземною валютою.