

3. Иванов Г. Из литературного наследия. – М.: Книга, 1989. – С.474,480,481,482.
4. Иванов Г. Мемуары и рассказы. – М.: Прогресс. Париж – Нью-Йорк: Третья волна, 1992. – С.14.
5. Иванов Г. Алексей Холчев «Гонг» и «Смертельный плен». – Лепта. – 1993. - №2. С.81-82.
6. Лермонтов М.Ю. Собрание сочинений в четырех томах. – М – Л.: Академия наук СССР, 1961. Т.1. – С.423.
7. Носик Б. Мир и дар Набокова. – М.: Пенаты. С.166.
8. Одоевцева И. На берегах Сены. – М.: Художественная литература, 1989. – С.157,188.
9. Смирнов В. Смысл, раскаленный добела. Г.Иванов. Стихотворения. – М.: Эксмо, 2002. – С.18.
10. Струве Г. Русская литература в изгнании. Париж – Москва.: Русский путь, – 1996. – С.211.
11. Федякин С.Р. Книга для ученика и учителя. М.: Олимп, 1998. – С.367, 464, 467.
12. Ходасевич В. Некрополь. – М.: Варгиус, 2001. – С.9, 14, 32, 238, 242, 243, 244, 245.
13. Ходасевич В. Собрание стихов. – М.: Центурион интерпракс, 1992. – С.357.
14. Ходасевич В. Тяжелая лира. – М.: Панорама, - 2000. – С.22 – 24.
15. Чувственная лирика серебряный век. Сост. Вольпе М.Л. М.: Адрес-пресс, - 2004. – С.317.
16. Яновский В. Поля Елисейские. Сочинения в двух томах. М.: Гудьял-пресс, 2000. – С.300, 302.

Рыбинцев В.А., Боровская Л.В. ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Актуальность проблемы состоит в том, что в конце XX ст.- малый бизнес в Украине стал реальностью и превратился в самостоятельный сектор экономики, сориентированной на рыночные условия развития. За последнее десятилетие функционирования национальной экономики малый бизнес сыграл главную роль в становлении отношений предпринимательской деятельности; формировании класса предпринимателей, способных по собственной инициативе создать жизнестойкие структуры - малые предприятия; обеспечивать новые рабочие места, удовлетворять потребности потребителей в товарах и услугах, формировать конкурентную среду.

Гибкость; мобильность; возможность быстрой переориентации малого бизнеса мотивирует способных инициативных людей начинать свое дело, удовлетворять собственные потребности и потребности своей семьи и вместе с тем выполнять важную социальную функцию: организовывать дополнительные новые рабочие места и изготавливать продукцию; которая бы пользовалась спросом.

Тем не менее, предприятия малого бизнеса экономически разрознены и требуют государственной поддержки.

В условиях дестабилизации экономики, ограниченности финансовых ресурсов - именно субъекты малого предпринимательства, не требующие больших стартовых инвестиций, характеризуются быстрой окупаемостью затрат, более активны в инновационной деятельности, способны при соответствующей поддержке стимулировать структурную перестройку экономики, развитие экономической конкуренции, оказывать содействие ослаблению монополизма, создавать дополнительные рабочие места, обеспечивать широкую свободу выбора, насыщать рынок товарами и услугами.

Малые предприятия остро нуждаются в своевременном финансировании и кредитовании на приемлемых условиях.

Актуальность исследования проблем малого предпринимательства объясняется также и тем, что медленность и противоречивость продвижения Украины путем рыночных реформ, в значительной мере обусловлены именно недооценкой роли и значения малого предпринимательства как структурообразующего элемента рыночной экономики.

Целью данной работы является: на основании рассмотрения проблемы работы коммерческих банков в условиях развития рыночной экономики, выработать предложения по совершенствованию системы кредитования коммерческими банками Украины предприятий малого и среднего бизнеса, снижению банковских рисков, увеличению доходности кредитных операций.

Раскрытие данной темы предполагает решение следующих задач:

- 1) изучение теоретических вопросов организации кредитования в коммерческих банках;
- 2) ознакомление с опытом кредитования отечественными банками малых предприятий;
- 3) внесение предложений по совершенствованию системы кредитования в коммерческих банках Украины малого бизнеса.

В процессе изучения сущности банковской деятельности важно придерживаться исторических закономерностей, учитывать традиционные сделки, выделяя те из них, которые привнесены конъюнктурой рынка, особенностями современного этапа исторического развития. В целом познание сути банка, как любого другого явления, требует ответа не на вопросы о том, чем он занимается, какие операции выполняет или выполнял, а о том, какими он обладает качествами, выражающими его сущностную определенность и обособленность.

При работе над данной статьей использовалась следующая нормативно- правовая база: Закон Украины «О банках и банковской деятельности» от 07.12.2001 г., Положение НБУ «О кредитовании», утвержденное постановлением Правления НБУ № 129 от 07.07.1994 г., Положение НБУ « О порядке выдачи долгосрочного кредита на потребительские цели», утвержденное постановлением Правления НБУ № 155 от 29.03.1994 г., «Рекомендации по определению финансового состояния ссудозаемщика» (Постановление Правления НБУ № 323 от 29.09 1997 г.)

Исследованной проблеме посвящены публикации украинских ученых Д.С.Гладких [4, с. 38-43], В.И.

Мищенко [5, с.305], Т.К.Клименко [6, с.34-39], россиянина О.И.Лаврушина [7, с.112-132] и ряда других.

Основным продуктом банка в сфере услуг является предоставление кредита, особенность которого заключается в том, что он предоставляется не как некая сумма денег, а как капитал. Это в свою очередь, означает, что предоставленные займы денежные средства не просто должны совершать кругооборот в хозяйстве заемщика, но и возвратиться к своей исходной юридической точке с приращением в виде ссудного процента как части вновь созданной стоимости.

Система кредитования базируется на трех составляющих: 1) субъектах кредита; 2) обеспечении кредита, 3) объектах кредитования.

Эти базовые элементы неотделимы друг от друга. Успех в деятельности банка по кредитованию приходит только в том случае, если каждый из них дополняет друг друга, усиливает надежность кредитной сделки. Попытка же разорвать их единство ведет к сбою в системе, нарушает возвратность банковских ссуд.

В последнее время отечественные коммерческие банки (КБ) в основном занимаются краткосрочным кредитованием, поскольку выдавать долгосрочные кредиты на расширение производства в данный момент очень рискованно и невыгодно. Динамика кредитов, выданных коммерческими банками Украины за период 1995 – 2003 годы представлена в таблице 1

Таблица. 1. Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб (на кінець періоду, млн.грн.)

ПЕРІОД	Усього	Приватна(вкл фізичн.осіб).	КОЛЕКТИВНА	Державна
	Усього			
1995	4278	842	2277	1367
1996	5145	1289	2744	1112
1997	6357	2400	3074	883
1998	8278	3519	3158	1428
1999	12156	4912	4723	2440
2000	18739	7525	7384	3529
2001	25674	12293	9045	3926
2002	37715	20643	12547	3980
2003(9 мес.)	54946	29679	19083	5443
	До запитання			
1995	3096	319	1806	971
1996	3502	502	2297	703
1997	3820	784	2340	696
1998	4985	1196	2394	1238
1999	7590	1656	3683	2088
2000	13778	2791	5423	2984
2001	13447	3977	5919	3272
2002	17913	6184	8343	2998
2003(9 мес.)	25336	8182	12773	3891
	Строкові			
1995	1192	323	472	397
1996	1643	787	447	409
1997	2537	1616	734	187
1998	3294	2323	764	190
1999	4566	3156	1041	352
2000	7381	4734	1960	545
2001	12227	8315	3127	654
2002	19802	14459	4304	981
2003(9 мес.)	29610	21497	6310	1552

Источник: [4, с.123-125]

Следует отметить, что кредитование именно малого и среднего бизнеса является одним из основных источников получения доходов коммерческими банками. В то же время коммерческие банки при кредитовании малых предприятий сталкиваются с рядом проблем.

Основная проблема – недостаток обеспечения. Сейчас функционирует довольно большое число малых предприятий и почти все из них, особенно на начальной стадии своего развития, нуждаются в дополнительных денежных средствах. Однако для того, чтобы получить кредит, им не хватает обеспечения, а на доверительной основе коммерческие банки кредитовать их отказываются.

Для ее решения при рассмотрении кредитной заявки коммерческим банкам надо больше внимания уделять бизнес планированию, технико-экономическому обоснованию кредитуемых операций, и, по возможности, несколько снижать требуемую стоимость залогового имущества, поскольку зачастую она оказывается неподъемной для малого предприятия.

Другой проблемой являются трудности при оценке кредитоспособности малых предприятий.

Такая оценка, как правило, основывается не на финансовой отчетности клиента, а на личном знании работником банка его бизнеса.

В связи с этим при рассмотрении вопроса о выдаче кредита коммерческим банкам необходимо классифицировать предприятия по степени риска невозврата кредита, производить балльную оценку финансового состояния заемщика.

Еще одна особенность отличает малые предприятия: их руководителями и работниками нередко являются члены одной семьи или родственники, поэтому возможно смешивание личного капитала владельца с капиталом предприятия. Из этого вытекает, что погашение ссуды нередко гарантируется имуществом владельца предприятия.

Банки, являясь, по сути, коммерческими предприятиями, накладывают коммерческий характер на всю систему своей деятельности по кредитованию. Прежде всего, исходя из принципа прибыльности банковского хозяйства, банковские ссуды являются платными. Но дело не только в этом. Банки как торговые предприятия реализуют свои ресурсы, размещая их в кредитные операции. Именно поэтому в бескризисном хозяйстве для банков, выступающих, в качестве крупных кредитных институтов, доход от кредитной деятельности является основополагающим. В прибыли американских банков более 60% приходится на доходы от кредитных операций. Банковским учреждениям Украины в настоящее время следует кардинально активизировать кредитную деятельность и повысить долю средств, вкладываемых в кредитные операции. Так, на начало 2004 г. доля кредитов в активах у некоторых, особенно мелких, банков находится на уровне 10-20 процентов.

Размер кредитного продукта банка зависит не только от объема его собственных средств, но и от привлеченных ресурсов. В современной рыночной системе торговать большим объемом средств можно лишь тогда, когда банк дополнительно привлечет средства своих клиентов.

Особенность современной системы кредитования состоит также в ее зависимости не только от собственных и привлеченных ресурсов, но и от определенных норм, которые устанавливает Национальный банк Украины (НБУ) для коммерческих банков, осуществляющих кредитование клиентов. НБУ, например, регламентирует норму обязательных отчислений в централизованные резервы и учетную ставку. В зависимости от этих показателей коммерческие банки устанавливают процентные ставки по своим кредитам. Так как многие предприятия малого и среднего бизнеса нашей страны нуждаются в кредитах, но не в состоянии вернуть их стоимость с учетом высоких процентных ставок и других условий, то НБУ целесообразно осуществлять политику снижения вышеуказанных показателей, что приведет к уменьшению ставок по кредитам коммерческих банков, и, следовательно, улучшит условия для функционирования и развития малых предприятий.

Существенный признак современной системы кредитования - ее договорная основа. Кредитный договор становится той силой, которая укрепляет ответственность, как кредитора, так и заемщика.

Особенностью заключения кредитных договоров в Украине является их однотипный характер, небольшой перечень условий, их недостаточный правовой уровень. Однотипность кредитных соглашений обусловлена предоставлением коммерческими банками клиентам главным образом краткосрочных кредитов на их текущие нужды, причем в виде разовых ссуд. В результате банки используют ограниченный кредитный инструментарий, который фиксируется в кредитных договорах.

Кредитные договора невелики по объему, они занимают примерно 2-3 страницы. Здесь в сокращенном виде представлены следующие условия: цель, сумма, срок, ставки, порядок начисления процентов, порядок предоставления и погашения ссуды, гарантия возврата, обязательства сторон, срок действия договора, основные реквизиты сторон, а также необходимые подписи, заверенные печатями. Кроме того, следует предусмотреть механизм контроля банком финансового состояния клиента и использование им кредита, что в настоящее время практикуют немногие банки.

При всей своей доходности кредитная операция в условиях экономического кризиса и банкротства предприятий является наиболее рискованной. В таких условиях задержка возврата ссуд клиентами банка становится довольно частым явлением, а сроки кредитования значительно сократились.

За последние годы система кредитования, тем не менее, проделала значительный путь развития. По существу изменилась не только философия банковского дела, но и технология кредитных операций.

Специфика современного кредитования состоит в том, что украинские банки в ряде случаев не обладают единой методической и нормативной базой организации кредитного процесса. Старые банковские инструкции, регламентирующие кредитные операции и сориентированные на распределительную систему, оказались неприемлемыми для условий рынка. Поэтому, каждый коммерческий банк, исходя из своего опыта, должен вырабатывать собственные подходы, свою систему кредитования, хотя совершенно очевидно, что есть непреложные общие организационные основы, отражающие международный и отечественный опыт и позволяющие банкам существенно упорядочить свои кредитные отношения с клиентами, улучшить возвратность ссуд.

Выводы. В течение 1991 – 2003гг. банковская система Украины находилась в сложном финансовом положении (задержки платежей, рост курса доллара, падение гривны, повышение цен, отсутствие рынка МБК, неустойчивая ситуация на рынке ценных бумаг), в силу чего следует обратить особое внимание на складывающуюся ситуацию и четко координировать свои действия в области кредитования.

Кредиты, должны быть достаточно ликвидны с целью покрытия любого оттока средств, расходов и убытков и при этом обеспечивать приемлемый для акционеров размер прибыли.

В настоящее время существуют различные методики улучшения системы кредитования коммерческими банками предприятий малого и среднего бизнеса, снижения уровня риска в коммерческих банках. Их применение позволит банкам значительно снизить риск, которому они подвергаются при осуществле-

нии своей деятельности в области кредитования.

В практике банковской деятельности в Украине кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса не уделяется достаточного внимания, хотя именно кредитование является основным источником осуществления предприятиями (особенно – малыми) своей деятельности и, с другой стороны, одним из основных источников получения доходов коммерческими банками.

Источники и литература

1. Закон Украины «О Национальном банке Украины» // Голос Украины, 22 июня 1999 г.
2. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» от 07.12.2000 // Голос Украины, 12 декабря 2000 г.
3. Положение НБУ «О кредитовании», утвержденное постановлением Правления НБУ № 129 от 07.07.1994 г.
4. Бюлетень Національного банку України № 12/2003 (131)
5. Гладких Д. Пріоритети кредитної політики комерційних банків // Вісник НБУ. – 1998. - №10. – С. 38-41.
6. Денежно-кредитная политика в Украине / Под ред. В.И. Міщенко. - К.: Знание - КОО, 2000. - 305 с.
7. Клименко Т. К. Кредитная деятельность банков Украины // Экономика Украины, – 2001. - №3. – С. 34-38.
8. Работа коммерческого банка по кредитованию заемщиков // под ред. Лаврушина О. И. – М.: /Финансы и статистика/, 1995. – 342 с.

Рывкина О.Л.

ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Постановка проблемы. Управление предприятием как процесс целенаправленного воздействия управляющей системы на управляемую, может осуществляться для достижения разных целей. Так, оперативное управление призвано обеспечить процесс производства товаров и услуг для получения дохода от их реализации. Стратегическое - осуществляется с целью обеспечения выживания предприятия в долгосрочной перспективе посредством установления динамичного баланса с окружением, позволяющего решать проблемы заинтересованных в деятельности предприятия лиц [1, с. 31]. Различный целевой характер управленческой деятельности предъявляет определенные требования к организации внутренней среды предприятия, выражающиеся в необходимости «...введения системы двойного управления, при которой выделяются стратегические и оперативные структуры внутрифирменного управления» [2, с. 97]. Аспекты формирования организационных структур управления оперативной деятельностью предприятия получили широкое развитие в теории организаций [2,3,4,5], в то время как структуры управления стратегической деятельностью изучены недостаточно. Поэтому решение проблемы проектирования организационных структур управления стратегической деятельностью предприятия актуально.

Анализ проблемы. Процесс стратегического управления предприятием включает этапы разработки и реализации стратегии, каждый из которых имеет свои цели. Поэтому целесообразно выделять два вида стратегических структур управления – структуры управления разработкой и реализацией стратегии. В теории стратегического управления аспекты формирования структуры управления разработкой стратегии получили развитие в исследованиях А.В. Козаченко [6]. Что касается структур управления ее реализацией, то лишь З.Е. Шершнева и С.В. Оборская [3, с. 292–293] отмечают необходимость создания органа координации для разработки и управления реализацией стратегических программ (проектов). По мнению авторов, данное подразделение необходимо включить в действующую (оперативную) структуру управления по линейно-программному принципу как один из отделов аппарата управления, который имеет вид координационного совета или комиссии. Такой подход не позволяет решить проблему проектирования структуры управления реализацией стратегии, поскольку, во-первых, отдельный орган является лишь элементом структуры управления реализацией стратегии, во-вторых, авторы не разделяют оперативную и стратегическую структуры управления.

Нерешенные задачи в проблеме. Прежде чем приступать к проектированию структуры управления реализацией стратегии необходимо создать для этого определенные предпосылки, к которым, в частности, относятся принципы формирования структуры управления. В специальной литературе широко освещены общие принципы, учитываемые при проектировании любой оргструктуры управления [3, 4, 5]. К ним относятся принципы иерархичности уровней управления, целеполагания, соответствия, разделения труда, ограничения полномочий, адаптации, экономичности и другие. Помимо соблюдения общих принципов, необходимо принимать во внимание и ряд специфических, отражающих особенности управляемого процесса.

Цели исследования. Поэтому целью данной статьи является разработка специфических принципов проектирования структуры управления реализацией стратегии на основе особенностей управления процессом достижения долгосрочных целей развития предприятия.

Результаты исследования. Достижение стратегических целей развития предприятия требует трансформации разработанных для этого стратегических планов в планы оперативной деятельности. Поэтому