

Igor GUЦAL, Анна ПЕТРИКІВ, Ліля СЕМОТЮК

Οἱ ἸᾶᾶἘᾶἰ ΝῦἘᾶ ᾶᾶᾶᾶἘ ἘἸᾶᾶἘοἰ ἰ ᾶἰ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶ×ᾶἰ ἰ β  
ᾶᾶ×Ἐᾶᾶ βἰ ἰ ᾶἰ ἰ ᾶἘἰ ᾶἰ οᾶ ᾶᾶἸᾶᾶᾶ ὑἰ ᾶἰ ᾶᾶᾶ ᾶᾶ

*Розглянуто основні чинники впливу на розвиток кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, підкреслено проблемність залучення банківських кредитів. Запропоновано шляхи щодо вдосконалення системи кредитування.*

*The basic factors of influence are considered on development of crediting of small and middle business in Ukraine, the problem of bringing in of bank credits is underlined. Ways are offered in relation to the improvement of the system of crediting.*

Формування економіки ринкового типу об'єктивно вимагає становлення малого та середнього бізнесу як повноцінного суб'єкта ринку, зміцнення його позицій в умовах конкурентного середовища. З розвитком цього сектору економіки пов'язується можливість розв'язання низки важливих проблем загальнодержавного та регіонального значення.

Як свідчить світовий досвід, стимулювання розвитку малих та середніх підприємств сприяє збільшенню: обсягів виробництва і реалізації продукції; питомої ваги продукції, яка виробляється ними у валовому внутрішньому продукті; надходжень до бюджетів всіх рівнів тощо. Малі та середні підприємства формують значну частину ВВП, забезпечують належну зайнятість, сприяють розвитку великого бізнесу, становлять основу соціально-економічного розвитку, забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближують її до потреб конкретних споживачів, виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця й забезпечуючи джерело доходу для значних прошарків населення.

Обмеженість фінансових ресурсів внаслідок відсутності необхідних обсягів власних фінансових ресурсів та труднощів доступу до джерел позичкових і залучених коштів фінансування є найгострішою проблемою для малих та середніх підприємств України. Види фінансування, які різною мірою можуть бути доступними малому бізнесу – це кредити банків (вітчизняних, міжнародних) на загальних чи пільгових умовах, цільове фінансування і субсидування із фондів та за рахунок бюджетного фінансування, цільове надання гарантій, страхування, лізинг, франчайзинг. Найбільш реальними і відчутними за обсягами джерелами фінансування малих підприємств в Україні є кредити вітчизняних і міжнародних банків у рамках підтримки розвитку малого бізнесу, кошти державного та місцевих бюджетів, а також кошти українських фондів підтримки підприємництва в областях.

Однак кредитування малого та середнього бізнесу в Україні ще недостатньо розвинено, хоча саме операції кредитування малого та середнього бізнесу можуть приносити значні доходи. Це пов'язано з тим, що банки намагаються обслуговувати великих клієнтів, тоді як приватних підприємців довго ніхто не задіював, вважаючи їх групою підвищеного ризику. Від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування значною мірою залежить результат кредитної операції. З огляду на зазначене потребують негайного вирішення проблеми розвитку кредитних продуктів у банках для малого та середнього бізнесу.

Дослідженням питань про зростання ефективності стимулювання розвитку малих і середніх підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Т. Балабанов, А. М. Богатирьов, А. І. Бутенко, З. С. Варналій, В. К. Васенко, К. О. Ващенко, В. Є. Воротін, В. Г. Герасимчук, І. О. Геєць, Д. М. Гладких, В. Я. Горфінкель, В. М. Гриньова, Ф. В. Зінов'єв, І. М. Комарницький, О. В. Кужель, М. Г. Лапуста, І. Г. Манцуров, А. Ф. Мельник, Й. Х. Піхлер, Х. І. Плайнер, С. Ф. Покропивний, та ін. Так, К. О. Ващенко, З. С. Варналій і В. Є. Воротін у своїй праці аналізують стан та перспективи розвитку підприємництва

в Україні, але не подають конкретного механізму вирішення проблем, пов'язаних із кредитуванням підприємництва в Україні; І. О. Геєць досліджував актуальні проблеми та вдосконалення кредитних відносин банківських установ з підприємствами; В. К. Васенко присвячував праці основам малого бізнесу і підприємницької діяльності.

У наукових працях цих учених відображаються теоретико-методологічні основи стимулювання розвитку малих і середніх підприємств, висвітлюються проблеми і окреслюються шляхи їхнього вирішення. Однак потребують подальших досліджень та розробок питання щодо управлінських засад кредитного забезпечення МСБ.

Мета роботи полягає у дослідженні проблем та особливостей кредитування малого та середнього бізнесу банківськими установами в Україні, управлінських засад кредитного забезпечення МСБ, розроблення механізму узгодження інтересів кредиторів та позичальників, розгляд перспектив розвитку кредитування сектору малого та середнього бізнесу.

Головним джерелом вирішення проблеми забезпечення стабільної роботи та розвитку підприємств малого та середнього бізнесу є кредит. Тим паче, що кредит потрібен як вже існуючим підприємствам, так і тим підприємствам, які тільки починають свій розвиток.

Однією з важливих проблем при видачі банківських позик малому бізнесу була і залишається його непрозорість: як непрозора структура самого бізнесу, так і фактична відсутність повноцінної фінансової та бухгалтерської звітності, а часом – і відверто примітивний рівень фінансової грамотності підприємців. Якщо великі підприємства активно впроваджують іноземний досвід корпоративного управління, залучають провідні аудиторські і рейтингові фірми для оцінювання свого фінансового стану і отримання кредитних оцінок, то МСБ не має достатнього фінансування для покриття таких витрат. МСБ рейтингів не отримує, тому оцінка ризиків при кредитуванні таких підприємств здійснюється за допомогою внутрішньобанківських методик. Витрати на надання кредиту малому підприємству порівняно з прибутком, який розраховує отримати банк, доволі великі [3]. Іншим проблемним моментом залишається низька частка власного капіталу в бізнесах. Будь-який кредитор готовий ризикувати у певних пропорціях, і коли в балансі підприємства усього 10–15% власного капіталу, а решта – позиковий, ризики істотно збільшуються. Будь-яка управлінська помилка може обернутися неплатоспроможністю.

Також головною перепоною для розширення вітчизняного ринку кредитування малого та середнього бізнесу залишається недовіра між потенційними позичальниками та кредиторами. Якщо великий бізнес вже отримав альтернативу банківським кредитам у вигляді самостійного виходу на ринки запозичень, а також приватного чи публічного розміщення акцій, то малий і середній бізнес може орієнтуватись лише на мікрокредитування, оскільки він, на відміну від великих підприємств, більше залежить від банківських кредитів. Більшість початківців починають свій бізнес із кредитів і далі розширюють його завдяки новим кредитам. Однією з найгостріших проблем діяльності більшої частини суб'єктів малого та середнього підприємництва є проблема пошуку і отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання. Найзатребуваніші підприємцями кредити – на поповнення оборотних коштів (простіше кажучи, на закупівлю партії товару), купівлю обладнання, комерційної нерухомості або, наприклад, автомобілів. Забезпеченням за кредитами виступають як куповані активи, так і особиста власність позичальника.

Не слід також забувати і про ті особливості діяльності малих і середніх підприємств, які обумовлюють нестійкість розвитку малого та середнього підприємництва, що істотно обмежують умови ефективної взаємодії із банківськими установами щодо організації кредитування. До них можна зарахувати: тіньовий характер деяких аспектів діяльності багатьох підприємств, що пов'язано із приховуванням реальних обсягів виручки, прибутку та фонду оплати праці; відсутність у підприємства тривалої кредитної історії, що суттєво підвищує рівень кредитного ризику для банку; невеликий масштаб бізнесу, що ускладнює для банку оцінку його стану; непрозора і недостовірна звітність, що неадекватно відображає фінансові результати виробничо-господарської діяльності підприємства; відсутність ґрунтовно розробленого бізнес-плану щодо залучення кредиту, особливо на створення нового підприємства; відсутність або недостатність надійного і ліквідного майна, що може слугувати заставним забезпеченням отриманого кредиту. Сукупність зазначених факторів зумовлює порівняно високий ризик банківських установ при кредитуванні підприємств малого і середнього бізнесу, що визначає порівняно низьку зацікавленість банків у здійсненні кредитних вкладень саме в цей сектор економіки [4, с. 9].

Нестійкий фінансовий стан спричинюється ще й тим, що багато підприємств дрібного масштабу самі є дуже інертними у своїй бізнес-діяльності. Недостатні темпи ділової активності, вузькість підприємницького діапазону мислення, млявість ринкової інтуїції, недосконалість профільного освітнього статусу, відчутна нестача менеджерського досвіду, особливо в частині його іноземної компоненти, у сукупності деформують навіть ту ледве помітну діяльність малих організацій, яка тісно кореспондується зі створенням власного арсеналу інвестиційно-фінансового характеру.

Як показує практика, сьогодні далеко не в усіх кредитних організацій налагоджена нормальна організація роботи з малим та середнім бізнесом. Основні проблеми полягають в нерозвиненості банківських технологій, що часто не дає змоги понизити витрати на одного клієнта. Як наслідок, навіть якщо у банку і є відповідні програми для малого бізнесу, то доволі часто позики, видані за цими програмами, залишаються для підприємців недоступними за ціною. Підприємці потребують нижчих кредитних ставок, довших термінів кредитування, більш гнучких вимог щодо забезпечення кредитів [2].

До того ж складною є сама процедура прийняття банками відповідних рішень – від проведення аналізу кредитоспроможності позичальника – малого підприємства за умови відсутності фінансової звітності, до оцінки вартості застави і до прийняття остаточного рішення щодо можливості кредитування. Та й відсутність у суб'єктів малого підприємництва майна, що може бути заставою при отриманні кредиту, також є вагомою причиною відмов.

Для банківських установ кредитування малого і середнього бізнесу в Україні надзвичайно ускладнено через високий рівень економічного ризику, що практично виключає можливість довгострокового інвестування. Суб'єкти малого та середнього підприємництва здебільшого утримують в обороті майже весь свій капітал, будучи надзвичайно чутливими до негативних проявів процесу пристосування України до умов відкритої економіки. Тому в умовах існуючої економічної нестабільності підприємства малого та середнього бізнесу надають перевагу швидким операціям, у зв'язку з чим вони втрачають інвестиційну привабливість як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора. З початком світової фінансово-економічної кризи ці проблеми загострилися більше, оскільки банки, намагаючись знизити рівень ризиків за своїми операціями, стали запроваджувати ще жорсткіші стандарти кредитування малого і середнього бізнесу, а то і взагалі згорнули відповідні кредитні програми, у зв'язку з чим підприємці були позбавлені можливостей інвестувати кошти в нове обладнання, розширення свого бізнесу, створення нових робочих місць [4, с. 8].

Існує думка, що, зважаючи на економічну кон'юнктуру, зокрема на ринку банківських кредитів, сподіватися на поліпшення цієї ситуації найближчим часом не варто. Однак існує й інша думка, що банкам вдасться зменшити ступінь ризику неповернення кредитів через взаємне розв'язання проблемних кредитів, і досягти поступового збалансування попиту та пропозиції на ринку банківських кредитів, що приведе до зниження кредитних ставок і зменшення їх волатильності, що дасть змогу розраховувати на поліпшення ситуації на ринку кредитів для суб'єктів малого та середнього підприємництва. Вважаємо останню позицію достатньо реалістичною.

Проблеми, що виникають у ході кредитування малого та середнього бізнесу, доцільно класифікувати за рівнями виникнення – макро- та мікроекономічним. Зокрема, серед проблем, які виникають на макроекономічному рівні, слід виокремити проблеми законодавчого та нормативного забезпечення кредитної підтримки малих підприємств; відсутності гнучкої системи функціонування гарантійних фондів із використанням коштів державного, місцевого та муніципального бюджетів, яка б дала змогу мобілізувати активи й ресурси на центральному і регіональному рівнях, а також кошти міжнародних фінансових інститутів з метою забезпечення кредитів для МСБ; необхідності запровадження режиму пільгового оподаткування прибутків банків, що кредитують малий бізнес; недостатнього розвитку суміжних ринків, які інфраструктурно обслуговують потенційно ризикові процедури кредитування малого підприємництва; існування конкуренції у сфері кредитування МСБ тощо. До проблем мікроекономічного характеру належать наявність певних негативних факторів, закладених на рівні нормативних документів, які, в свою чергу, потребують комплексного нормативного врегулювання; висока ризиковість кредитування «молодого» підприємства, нового виду бізнесу, бізнесу, що перепрофільюється, та бізнесу з ознаками сезонності; складність оцінки реального фінансово-економічного стану позичальника; нестача кваліфікованих кадрів у сфері малого бізнесу та кредитування його суб'єктів [7]. Не сприяє

залученню кредитів представниками МСБ також: висока вартість кредитів (попри певне зниження порівняно з минулим роком на 5–6% ефективні відсоткові ставки за позиками на ринку здебільшого перевищують 20%); високі вимоги банків до забезпечення за кредитами, неготовність кредиторів інтенсивно видавати доступні бланкові позики; високий поріг для власної фінансової участі підприємців в інвестиційних проектах; короткостроковість кредитування (позики видаються в основному на 1 рік); неготовність більшості банків фінансувати стартапи; нестабільність макроекономічної ситуації, невисокий рівень ділової активності в державі тощо.

Для кредиторів більш активно видавати кредити представникам МСБ заважає: тінізація МСБ після вступу в дію Податкового кодексу; традиційна відсутність якісної фінансової звітності в потенційних позичальників; непрозора структура власності МСБ; високий рівень кредитного навантаження значної частини позичальників; часто-густо низький рівень фінансової грамотності підприємців, що не дає змоги багатьом з них підготувати більш-менш якісний бізнес-план; недостатній рівень захищеності прав кредиторів на рівні законодавства та судової системи; невисокий рівень дохідності більшості видів бізнесу, стагнація окремих галузей економіки (як приклад – попри певне відновлення економіки навіть після повторної реструктуризації проблемної заборгованості значна частина «старих» позичальників не зуміли повернути собі повноцінну платоспроможність) тощо [6, с. 31].

Поліпшенню ситуації на кредитному ринку сприятиме тісна співпраця банків та підприємців. Перегляд обома сторонами ставлення одних до інших, пошук компромісних рішень, участь держави у вирішенні складних питань, підтримка державою як банків, так і підприємців. Отже, щоб виникла позитивна взаємодія між банківською установою та підприємцем, необхідно, щоб при виборі суб'єктів кредитування щільно взаємодіяли всі вищевказані чинники. На схемі наведені деякі необхідні елементи ефективної співпраці банківської установи та суб'єкта підприємницької діяльності в сучасній економічній ситуації (рис. 1).

Налагодження активізації діяльності банківських установ щодо кредитування малого та середнього бізнесу досягається дотриманням таких напрямів. Перший – переорієнтація багатьох фінансових установ на малий бізнес, що є пріоритетним не тільки для великих банків із розвинутою філіальною мережею, а й для середніх, які також готові активно працювати з малим та середнім бізнесом. Другим напрямом збільшення частки кредитів суб'єктам малого бізнесу у кредитних портфелях банків є зростання попиту на відносно невеликі за розмірами позики, тобто за такої ситуації невеликий розмір кредитів при їх значній кількості дає змогу банку диверсифікувати кредитні ризики. Третій – швидкість оформлення кредиту та потреба малих підприємств у «швидких грошах».

Враховуючи особливості функціонування банків і малих та середніх підприємств при моделюванні їхніх взаємовідносин, слід акцентувати увагу на сукупність певних критеріїв, якими має володіти банк для опанування, завоювання ринку у секторі малого та середнього бізнесу. Головною ціллю співпраці банків та МСБ є не стільки фінансовий результат, скільки процес розвитку МСБ, тобто прогнозування в перспективі можливості розвитку конкретного суб'єкта, його результат, ринкова ніша, а звідси – і власний прибуток, що набуває стратегічного характеру. Цільова функція моделі відображатиме проміжну динамічну точку, яка охоплює критерії розвитку МСБ та власний дохід банку. Критеріями функціонування банку у співпраці із МСБ мають виступати: пристосування банківського менеджменту, маркетингу, асортименту банківських продуктів та послуг до потреб МСБ; створення окремих банківських спеціалізованих структур для обслуговування цього економічного сектору; розширення спектра інформаційної допомоги суб'єктам МСБ у сферах аналізу становища регіону, галузі, ризиковості діяльності, перспектив розвитку відповідних ринків; індивідуалізація роботи з клієнтами МСБ; розширення, розробка та впровадження комп'ютерних банківських прикладних програм для обслуговування суб'єктів МСБ; спрощення процедур та зменшення переліку документів і терміну опрацювання кредитних заявок; створення умов для активізації ділових відносин між клієнтами МСБ та отримання прибутків від збільшення чисельності трансакцій.

Разом із цим, банківський сектор дуже перспективно дивиться на розвиток кредитування малого бізнесу, тому що вбачає великі фінансові ресурси та можливості, приховані в тіньовій економіці, і намагається залучити цей великий сектор економіки через розробку й надання відповідних банківських продуктів. Найпоширеніші види банківських продуктів представлені у табл. 1.

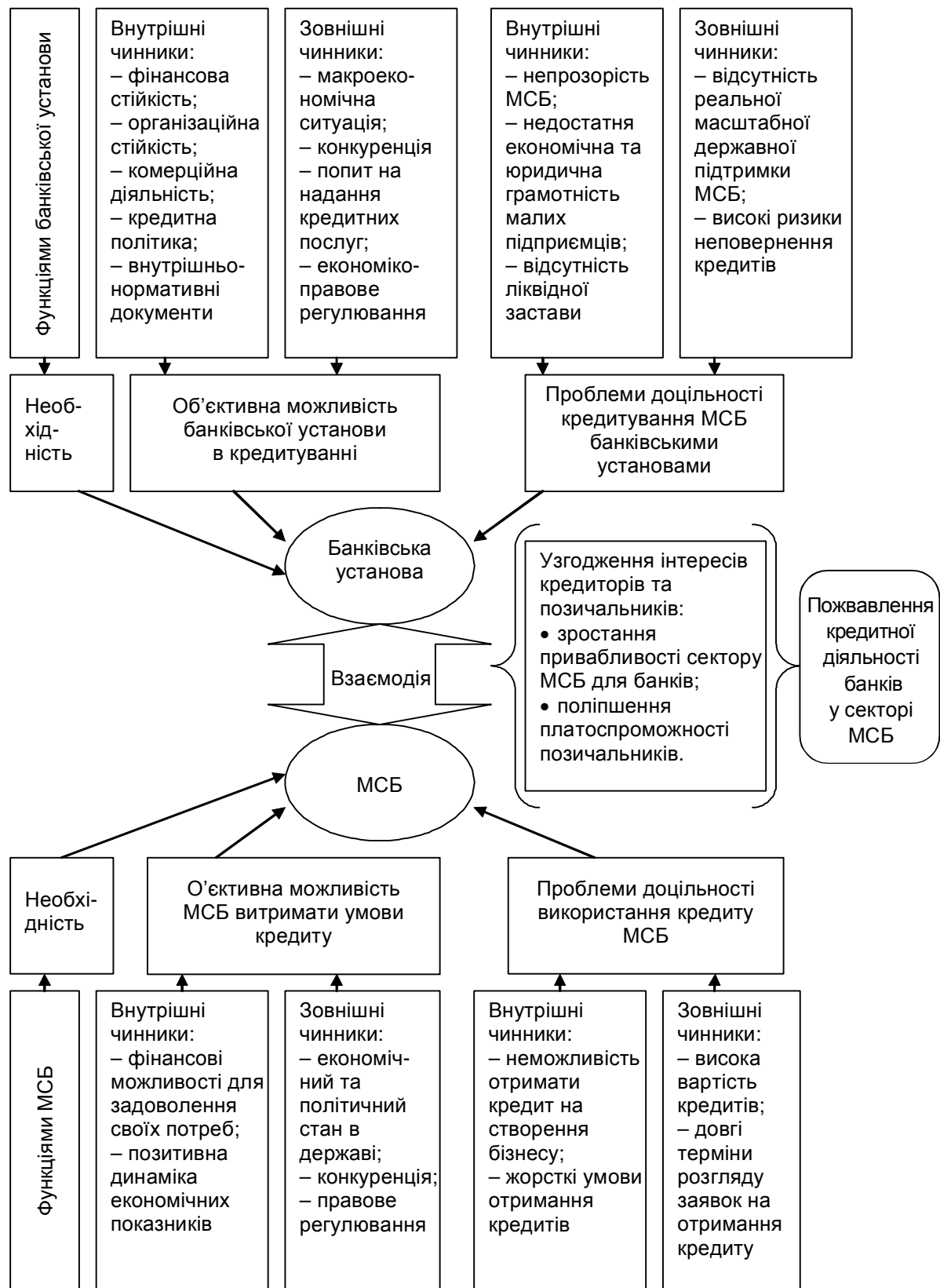


Рис. 1. Схема ефективної співпраці банківської установи та суб'єктів МСБ у процесі кредитування [Розроблено авторами]

Види кредитних продуктів для малого та середнього бізнесу

Вид кредитного інструменту	Максимальна сума кредиту	Призначення кредиту	Особливості	Цільова аудиторія
Кредитна картка	До 1–2 тис. дол. Визначається індивідуально	Дрібні закупівлі, витрати під час відряджень	Без застави, гнучкість використання кредитних ресурсів та погашення кредиту	Приватні підприємці та юридичні особи будь-яких галузей
Овердрафт (платежі понад суму залишку на рахунку)	До 25 тис. дол. (залежить від оборотів за рахунком)	Поповнення обігових коштів	Гнучкість використання та погашення. Тільки у безготівковій формі	Юридичні особи
Кредитна лінія	Залежить від оборотів за рахунком	Поповнення обігових коштів	Гнучкість використання та погашення. Тільки у безготівковій формі	Юридичні особи
Експрес-кредит	5–10 тис. дол.	Передусім поповнення обігових коштів	Без застави, швидкість оформлення, у готівковій і безготівковій формах	Приватні підприємці та юридичні особи, насамперед торгівці
Мікрокредит	До 30 тис. дол.	Поповнення основного та обігового капіталу	Потрібна застава, проте відсоткові ставки нижчі. Як у готівковій, так і в безготівковій формах	Приватні підприємці та юридичні особи сфери торгівлі, виробництва, послуг
Кредит за програмою Агро+	До 300 тис. грн.	Поповнення основного та обігового капіталу	Надаються переважно у гривні. Кредит до 20 тис. грн. можна отримати без застави	Приватні підприємці у сільській місцевості
Малий кредит	До 100 тис. дол.	Поповнення основного та обігового капіталу (у торгівлі – лише основного)	Індивідуальний графік погашення	Малі та середні підприємства
Мікропроектне фінансування	1002–5 тис. дол.	Модернізація та перефільювання існуючого бізнесу, освоєння нового бізнес-напрямку	Оцінюється не поточний бізнес, а проект. Індивідуальний графік погашення кредиту	Малі та середні фірми, насамперед сфери виробництва та послуг

Серед пропозицій банківських продуктів перспективними, на нашу думку, є використання овердрафту. Такий різновид кредитування дає змогу оперативно отримати позикові засоби на розрахунковий рахунок при нестачі коштів на поточні платежі. Особливо зручний цей інструмент для торгових організацій, які одержують на рахунок платежі від покупців і регулярно здійснюють безготівкові перекази коштів постачальникам. Овердрафт протягом всього періоду кредитування може багато разів поновлюватися. Його особливість – погашення не менше одного разу на місяць і нарахування відсотків тільки на фактичну заборгованість за кредитом. Розмір ліміту за овердрафтом залежить від середнього обсягу надходжень на розрахунковий рахунок у попередній період, а термін кредитування мінімальний і не перевищує 6–12 місяців. Крім цього, ця форма кредитування, як правило, не вимагає наявності застави.

Максимальна сума овердрафту в більшості банків визначається для кожного клієнта індивідуально. Що ж до максимальних термінів надання овердрафту, то, за одиничними виключеннями, він становить 365 діб. Однак водночас виросли ставки, посилилися вимоги до позичальників – банки почали більш суворо оцінювати стабільність бізнесу. Однак експерти зазначили, що і надалі овердрафт залишатиметься однією з найпопулярніших банківських послуг у сфері малого і середнього бізнесу. Це вигідно і для банків, і для підприємств, тому, незважаючи на збереження нестабільної фінансової ситуації і високих ризиків, пов'язаних із кредитуванням, банки активно нарощуватимуть пропозицію в цьому секторі [1].

Не менш важливим видом кредитування МСБ є мікрокредити. Основними пріоритетами розвитку в Україні доступної, зручної, розгалуженої й соціально спрямованої системи мікрокредитування є: стимулювання банків та небанківських фінансових установ (зокрема, кредитних спілок, товариств взаємного кредитування тощо) до розширення мікрокредитування й удосконалення законодавчого забезпечення їхньої діяльності; створення сприятливих умов для отримання мікрокредитів, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання, зменшення відсоткових ставок, збільшення строків користування; удосконалення механізмів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в отриманні кредитів, розробка національної програми мікрокредитування; налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення громадян у сфері кредитування; нормативне врегулювання відносин між банківськими фінансовими установами та клієнтами; вивчення й запозичення кращого світового досвіду у сфері розвитку мікрокредитування.

Перспективною формою кредитування є кредитна лінія, у якій в межах встановленого ліміту здійснюється видача і погашення кредиту кількома частинами (траншами), в найбільш зручному режимі для ведення бізнесу позичальника. У разі часткового або повного погашення кредиту, позичальник може повторно отримати кредит в межах встановленого ліміту і терміну дії кредитного договору. Відкриття кредитної лінії здійснюється банком на підставі аналізу фінансового стану клієнта, техніко-економічного обґрунтування використання і повернення кредиту, а також оцінки заставного майна. Працівники банку розробляють оптимальний графік погашення кредиту і схему його використання, враховуючи грошові потоки клієнта і вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. З урахуванням особливостей бізнесу позичальника і проекту, що кредитується, можливі 2 режими видачі й погашення траншів: без жорстких вимог щодо термінів видачі і погашення кожного траншу, позичальник здійснює погашення за наявності вільних грошових коштів; з чітко визначеними термінами видачі і погашення кожного траншу. Перевагами кредитної лінії є: можливість для клієнта самостійно управляти своїми фінансовими потоками; можливість багато разів вибирати і погашати позикові засоби впродовж терміну дії кредитного договору, в межах встановленого ліміту кредитування; кредитна лінія надається у будь-який час; при активному користуванні кредитною лінією (погашення за наявності вільних засобів) загальна вартість може бути дешевша за кредит; гнучкий комплексний підхід до застави, можливість прийняття як забезпечення активів, що набувають у рамках кредитної лінії; можливість встановлення індивідуального графіка погашення кожного виданого траншу з урахуванням специфіки бізнесу і особливостей проекту, що кредитується.

Для багатьох сучасних підприємців основними характеристиками успішного бізнесу є швидкість, простота, перспектива, тому банки пропонують новий кредитний продукт, який відповідає цим вимогам. «Експрес»-кредит – це швидке одержання кредитних коштів, доступність і простота оформлення. Його основними перевагами є: можливість прийняття заявки при першому візиті клієнта в банк;

швидкість оформлення – «експрес»-кредит видається протягом 1-го робочого дня; клієнт укладає тільки кредитний договір (із графіком погашення); «експрес»-кредит видається без застави; не вимагає оформлення поруки.

Враховуючи важливість розвитку малого та середнього бізнесу, можна говорити про те, що кредитування цього сектору економіки є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні. Банківське кредитування загалом є найефективнішим джерелом ресурсів для малого та середнього бізнесу. Зростання зацікавленості фінансових установ у розвитку малого та середнього бізнесу зумовлюється перспективою розширення ринку збуту банківських послуг за рахунок нового сектору економіки та низкою переваг, які має кредитування малого бізнесу порівняно з великим. Тому банківське кредитування малого та середнього бізнесу потребує подальшого розвитку й удосконалення і залежить від вирішення низки економічних проблем.

Розглянувши проблеми кредитування малого та середнього бізнесу з двох сторін – з точок зору кредиторів і позичальників, була запропонована схема ефективної співпраці банківської установи та суб'єктів МСБ у процесі кредитування. Якщо цей механізм запрацює, то ситуація на ринку кредитування малого та середнього бізнесу значно поліпшиться – зросте привабливість цього сектору економіки для банків, поліпшиться платоспроможність суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, можна сказати, що обмеженість ресурсів малого та середнього підприємництва примушує шукати якісно нові підходи, фінансові схеми та механізми їх фінансової підтримки. Першочерговими заходами на шляху до поліпшення ситуації у цьому питанні мають стати:

- здешевлення банківських кредитів за рахунок компенсації частини їх вартості державою;
- стимулювання банків і страхових компаній до кредитування і страхування малих та середніх підприємств;
- узгодження інтересів кредиторів та позичальників за рахунок таких напрямків фінансової підтримки: стимулювання комерційних банків до надання позик малому бізнесу шляхом звільнення від податків коштів, які спрямовані у фонд кредитування малому підприємству, та надання державної гарантії повернення позик; сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у вирішенні своїх фінансово-кредитних проблем шляхом організації установ взаємного фінансування та гарантування; більш ефективного використання іноземної допомоги.

### Література

1. Андрякова Т. В. Кредитування малого бізнесу. Проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / Т. В. Андрякова. – Режим доступу : <http://www.library.kpi.kharkov.ua/.../Andryakova.pdf>
2. Беднарчук Ю. П. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Рівненській області [Електронний ресурс] / Ю. П. Беднарчук. – Режим доступу : [www.univerua.rv.ua/.../Bednarchuk\\_U.P.pdf](http://www.univerua.rv.ua/.../Bednarchuk_U.P.pdf)
3. Демченко В. О. Аналіз проблем кредитування МСБ на сучасному етапі розвитку економіки України [Електронний ресурс] / В. О. Демченко, Н. Ю. Кривицька. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc.../Krivit.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc.../Krivit.pdf)
4. Дзюблюк О. В. Активізація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в системі заходів із подолання фінансово-економічної кризи / О. В. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2010. – № 3. – С. 7–14.
5. Заболоцкая В. В. Микрокредитирование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса [Електронний ресурс] / В. В. Заболоцкая, Е. В. Оломская. – Режим доступу : [edu.tltsu.ru/sites/sites\\_content/site1238/html/.../58-Zabolotskaya.pdf](http://edu.tltsu.ru/sites/sites_content/site1238/html/.../58-Zabolotskaya.pdf)
6. Черняєва О. І. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу / О. І. Черняєва // Віче. – 2010. – № 12. – С. 30–32.
7. Шевцова О. Й. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / О. Й. Шевцова, О. С. Шкут. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/.../Shevtsova\\_Shkut.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/.../Shevtsova_Shkut.pdf)