

**Людмила Романівна СЕМОТЮК**  
пошукувач кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільський національний економічний університет

## **ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ З БАНКАМИ**

### *Анотація*

*В статті проаналізовано роль держави у сприянні ефективної взаємодії малих та середніх підприємств з банками для забезпечення їх розвитку. Акцентовано увагу на регіональному сприянні встановленню стратегічних взаємовідносин між малими і середніми підприємствами (МСП) та банками з огляду на інноваційно-інвестиційний розвиток економіки. Розглянуто інструменти державної політики з підтримки розвитку МСП. Розроблено ряд пропозицій щодо розвитку малого і середнього підприємництва на регіональному рівні шляхом розширення доступу до фінансових ресурсів, вдосконалення контрольно-перевірочної діяльності, збільшення обсягів державних закупівель у регіональних МСП, розвиток інновацій та інноваційних технологій. Проаналізовано негативні фактори впливу на динаміку інвестиційної діяльності в Україні. Обґрунтовано необхідність та шляхи розвитку співпраці малих і середніх підприємств з банками та страховими компаніями.*

**Ключові слова:** взаємовідносини, інновації, інвестиції, малі та середні підприємства, банки.

**Людмила Романовна СЕМОТЮК**  
соискатель кафедры экономики предприятий и корпораций  
Тернопольский национальный экономический университет

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БАНКАМИ**

### *Аннотация*

*В статье проанализирована роль государства в содействии эффективного взаимодействия малых и средних предприятий с банками для обеспечения их развития. Акцентировано внимание на региональном содействии установлению стратегических взаимоотношений между МСП и банками с учетом инновационно-инвестиционное развитие экономики. Рассмотрены инструменты государственной политики по поддержке развития МСП. Разработан ряд предложений по развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне путем расширения доступа к финансовым ресурсам, совершенствование контрольно-проверочной деятельности, увеличение объемов государственных закупок в региональных МСП, развитие инноваций и инновационных технологий. Проанализированы негативные факторы влияния на динамику инвестиционной деятельности в Украине. Обоснована необходимость и пути развития сотрудничества малых и средних предприятий с банками и страховыми компаниями.*

**Ключевые слова:** взаимоотношения, инновации, инвестиции, малые и средние предприятия, банки.

**Lyudmila SEMOTYUK**  
seekers Department of Economics enterprises and corporations  
Ternopil National Economic University

## **STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF INTERACTION WITH BANKS**

### *Abstract*

*The role of government in promoting effective interaction of small and medium enterprises with the banks to ensure their development is analyzed in the paper. To promote regional strategic relationship between SMEs and banks with regard to innovation and investment economy is paid attention. Public policy tools to support the development of SMEs are considered and prospects of the improvement of support are recommended.*

**Purpose.** The aim of the article is to analyze public policies to support the development of SMEs, to stimulate innovation and investment activity in their interaction with the banking sector.

**Methods.** Statistical - to analyze the state of economic development of Ukraine; analogies and comparisons - to analyze the world experience of state support of small and medium enterprises; synthesis – to generate proposals and recommendations for improving state support for small and medium enterprises.

---

**Results.** *A number of proposals for the development of SMEs at the regional level by widening access to finance, improving supervisory review activities, increasing public procurement in regional SMEs, innovation and development of innovative technologies are developed. Negative impacts on the dynamics of investment activity in Ukraine are analyzed. The need for cooperation and the development of small and medium enterprises with banks and insurance companies is proved.*

**Keywords:** *relationships, innovation, investment, small and medium enterprises and banks.*

**JEL classification:** *G 38*

**Постановка проблеми.** Для забезпечення повноцінної співпраці між малими та середніми підприємствами (МСП) і банками в інноваційно-інвестиційній сфері вкрай важливо створити певне інституційно-правове поле, яким визначаються правила поведінки економічних агентів, мотиваційні умови для стимулювання МСП у інноваційно-інвестиційній діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам поживлення інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання присвячені роботи таких науковців, як Я. А. Жаліло [1], А. Є. Никифоров [2], Д. С. Покришка [3], О. В. Собкевич, А. В. Шевченко [4] та інші.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз державної політики щодо підтримки розвитку малих та середніх підприємств, стимулюванні інноваційно-інвестиційної їх діяльності при взаємодії із банківським сектором.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світова економічна криза негативно вплинула на економіку України. У 2009 році реальний ВВП знизився на 15% в порівнянні з 2008 роком, після поживлення у 2010-2011 показник росту ВВП знову знизився у 2012-2013 рр. досягнувши майже нульового рівня. На 2013 рік внесок малих та середніх підприємств у ВВП складав біля 15%. За даними Меморандуму Світового банку про економічний розвиток України від 2010 р. в Україні малі і середні підприємства створюють меншу кількість робочих місць, ніж в інших країнах Європи та регіону при цьому слід констатувати, що протягом 2007-2010 рр. знизилась кількість робочих місць, особливо на середніх підприємствах, щорічно, приблизно на 10%. А частка малих та середніх підприємств у товарообороті знизилася на 360,7% у 2007 році до 51,2 у 2010 році [5]. Поділяючи думку про те, що малі та середні підприємства були і будуть найефективнішим засобом підтримки життєдіяльності людей, формою їх участі в економіці власних країн гнучкою частиною економіки, їм повинна приділятися значна увага як об'єкту державної політики [6]. Тому, інструментами реалізації державної політики щодо забезпечення пріоритетних напрямів розвитку малих та середніх підприємств виступають, зазвичай, дерегуляція, податкові пільги та пряма опосередкована фінансово-кредитна підтримка. Особливо, актуальним, а разом з тим і проблематичним є застосуванням пільг. Адже з одного боку, вони потребують прямих бюджетних видатків (покриття пільгових умов) або недержавних податкових надходжень (у випадку податкових пільг). В умовах хронічного дефіциту бюджету та високого соціального навантаження та потреби в створенні та модернізації інфраструктури малих та середніх підприємств використання пільгових умов є в значній мірі обмеженими. З іншого боку, створення будь-яких преференцій, а тим більше в масштабному за обсягами секторі малих та середніх підприємств, створюватися підґрунття для зловживань та корупції, виправлення ринкової конкуренції. Тому використання такого інструменту як пільги є досить проблематичним та небезпечним через достатньо високі показники корупції та тіньового бізнесу. Державна політика сприяння розвитку малих та середніх підприємств може реально зосереджуватися на усуненні адміністративних і регуляторних бар'єрів, спрощенні процедур, усуненні зайвих вимог на законодавчому рівні та фінансово-кредитні пропозиції підприємства.

Безперечно в кризовий та посткризовий період було зроблено досить багато для спрощення процесу функціонування підприємництва. Зокрема, вжито заходів для скорочення ліцензій та дозволів, спрощення реєстрації та ліквідації підприємств, скорочено кількість податків та запроваджено Єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Проте, на думку

---

експертів є ще низка проблем та недоліків. Так незважаючи на скорочення переліку ліцензування видів діяльності, він все ще залишається надто великим і нараховує 45 позицій, відбулося штучне скорочення кількості ліцензованих видів діяльності шляхом їх оприлюднення[7]. При скороченні та спрощенні процедур ліцензування були скасовані ліцензії по тих видах діяльності, які не справляли вагомого впливу на систему ліцензування та були одиночними. Дозвільно-ліцензійне регулювання в більшій мірі потрібне при розширенні та створенні бізнесу, а не в період його виживання, тому в загальній сумі і скоротилися втрати на ці цілі і у підприємців. Більше того спрощення процедур функціонування підприємства повинні зосереджуватися на пріоритетних для бізнесу напрямках та носити системний характер, тобто спрямовані до справжніх їх проблем. Проте згідно опитування підприємців Центром міжнародного приватного підприємництва (CIPPE) причинами різкого скорочення 2010-2011 рр. малого бізнесу найбільша кількість опитаних назвали податковий тиск та адміністрування податків, а далі називалися – нечесна конкуренція, монополізм та корупція. З введенням в дію податкового кодексу податковий тиск підвищився на тих підприємців які працюють по спрощеній системі оподаткування, особливо при адміністрування податку. Загалом дерегуляційні заходи уряду в посткризовий період досить красномовно характеризують рейтинги світового банку та різних форм організацій. Через процедуру вдосконалення законодавства яке регулює підприємницьку діяльність у 2014 р. Україна посіла 142 місце у рейтингу Світового банку ведення бізнесу – 2014 року піднявшись із 152 у 2012 р. Найбільший прогрес було досягнуто у сфері отримання дозволів на будівництво, піднявшись на 145 позиції, реєстрації майнових прав (+ 6 позиція) та податків і отримання кредитів (+ 11 позицій). Суттєво спростилася процедура реєстрації компаній. За цим показником Україна посіла 47 місце у рейтингу Світового банку. Проте, незважаючи на успіхи у сфері ведення бізнесу (112 рейтингове місце) Україна все ж має нижчі позиції від Грузії (8 позиція), Вірменії (37-а позиція), Польщі (45 позиція), Білорусії (65 позиція) та Російської Федерації (92 позиція). Україна демонструє низькі результати за індексом глобальної конкурентоспроможності посівши у 2013 році 84 місце (73 позиція у 2012 році) із 144 країн. За даними характеристики даного індексу найпроблемнішими сферами країни є слабка інституційна структура (137 місце), адміністративне регулювання (137 місце) та ефективність правової системи врегулювання спорів (144 місце). Окрім зазначених вище проблем, потребують вирішення в практичній площині імплементації реформ законодавства, зокрема в сфері технічної регламентації, спрощення процесу перевірки контролюючими органами, завершення формування дозволів та ліцензій, вдосконалення політики щодо малих та середніх підприємств. Як зазначається у звіті організації економічного співробітництва і розвитку за 2012 рік, уряд анонсував проведення ряду реформ розвитку малих та середніх підприємств однак вони майже не були реалізовані [8]. В даному сенсі необхідно формувати та вдосконалювати державо-підприємницькі відносини які втілюватимуться у розробку комплексної стратегії розвитку малих та середніх підприємств відповідно до міжнародних стандартів.

Беззаперечним є той факт, що формування державно-підприємницьких відносин повинно базуватися на:

- специфіці функціонування малих та середніх підприємств у вітчизняній економічній системі;
- узгодженості можливостей та потреб МСП, їх проблем з державними регулюючими органами, що формує державну стратегію їх підтримки;
- їх розробці стратегії підтримки розвитку МСП на всіх рівнях державного управління в т.ч. і на регіональному, метою якої є інноваційний їх розвиток.

Важливою умовою функціонування та розвитку малих та середніх підприємств є конкуренція, яка в розвинених ринкових країнах виступає суттєвою їх властивістю. У вітчизняних реаліях МСП вносить малий вклад у формування конкурентного середовища як всередині даного сектору економіки так і з великим бізнесом. Це обумовлено тим, що по-перше, діяльність корпорацій та малих і середніх підприємств пов'язана із різними

---

ринковими нішами і по-друге, вітчизняні МСП обирають не ринковий метод конкуренції, орієнтуючись не на попит, а на ціни конкурентів. Тому розробляючи стратегію підтримки розвитку МСП необхідно розробити механізм зниження бюрократичного тиску на МСП як шляхом дерегуляції так і дебюрократизації та створення ринкових умов для інтеграційних процесів як в самому секторі МСП та великими підприємствами.

Очевидно, що для вирішення даної проблеми необхідна державна підтримка, яка основана на мотивації осіб державної влади на регіональних рівнях. У зв'язку з цим, державна стратегія повинна передбачати децентралізація ряду функцій по розвитку МСП на регіональних рівнях. У вітчизняній практиці для розвитку та підтримки МСП використовується як державний так і регіональний ресурс, при цьому бюрократично всі ініціативи регіонального рівня є копіями ініціатив центральної влади, а тому враховують регіональну специфіку. МСП все ще на регіональному рівні недостатньо виконує свої соціально-економічні функції, які є для нього традиційними та цілком досяжними за умов розвинених ринкових відносин, адже він природно орієнтований на місцеві ринки збуту та регіональні господарські комплекси. Практика доводить, що на перше місце в сприянні розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, повинна виходити регіональна підтримка, яка є найбільш дієвою та ефективною з точки зору реалізації місцевих ініціатив та організацій діяльності територіальних органів влади.

Тому, основною метою стратегії розвитку малих та середніх підприємств на регіональному рівні є створення необхідних умов для успішного започаткування та розвитку в регіоні малого та середнього підприємництва, підвищення його конкурентоспроможності, зростання чисельності зайнятих осіб та підвищення рівня їх доходів. З цією метою, на регіональних рівнях слід створити сприятливі умови для започаткування та діяльності підприємницьких структур через вдосконалення роботи реєстраційних центрів та дозвільних структур, зменшення кількості адміністративних та регуляторних актів у сфері підприємництва, підтримки ініціатив у сфері їх діяльності. Серед напрямків підвищення конкурентоспроможності МСП слід відмітити і покращення умов доступу до фінансових ресурсів, вдосконалення контрольно-перевірочної діяльності, збільшення обсягів державних закупівель у регіональних МСП, розвиток інновацій та інноваційних технологій.

Розвиток регіонального бізнесу має реальні можливості зростання і може повніше використовувати всі доступні йому ресурси та традиції краю. Безперечно, основні питання впровадження нових технологій, відродження традиційних виробництв на нових підходах, розроблення форм і методів їх використання залишаються в компетенції керівників підприємств, але сам підприємець може бути не в змозі впровадити інновації: йому може не вистачити коштів, можливостей, знань про існуючі практичні методи, нагромаджених у цій сфері. Тому держава повинна удосконалювати свою інноваційну політику на всіх рівнях управління.

Особливістю інвестиційної діяльності в Україні є те, що вона відбувається за умов скорочення сировинної бази, зростання дефіциту фінансових ресурсів та інших соціально-економічних проблем. З іншого боку, інвестиційна діяльність є одним з найбільш складних і ризикових видів бізнесу. До суттєвих чинників, що не сприяють її розвитку в Україні, слід зарахувати такі, як: недостатня економічна ефективність підприємств, слабкий захист капіталу, відсутність ринкової інфраструктури та дієвих механізмів щодо надання та повернення капіталу.

Найбільш активним і водночас ефективним способом інноваційного розвитку є венчурний бізнес, під яким розуміють вид бізнесу, орієнтований на практичне використання технічних та технологічних новинок, результатів наукових досліджень, ще не апробованих на практиці. Венчурний бізнес є досить ризиковим, хоча і передбачає, можливо, більш високий ступінь віддачі й ефективності. Тому для організації венчурного бізнесу, який є формою реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності, необхідно, перш за все, налагодити контакти зі спеціалістами, які могли би проводити відповідні дослідження. Україна за своїм науковим потенціалом входить до першої десятки провідних країн світу за кількістю

---

фахівців з вищою освітою, але лише третина з них працює за набутим фахом, тобто творчий потенціал фахівців використовується в межах 30-35%. Наявний потенціал спеціалістів, які отримали учені ступені кандидатів та докторів наук, використовується також неефективно через невідповідність рівня технічної, лабораторної, інформаційної, патентної інфраструктури, необхідної для сучасних досліджень, експериментів і доведення нових розробок до їх впровадження у виробництво. Тому важливою умовою розвитку наукової діяльності в регіоні є наявність відповідних наукових та академічних інститутів.

Важливу роль в інноваційно-інвестиційних моделях має відіграти прошарок малого інноваційного підприємства для розвитку якого мають бути створені сприятливі умови. Досвід розвинених країн свідчить, що найбільш ефективнішими є наступні інноваційні структури, такі як технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, які спеціалізуються на створенні сприятливих умов для діяльності інноваційних підприємств через забезпечення їх матеріально-технічною базою та наданням консультативних допомог як економічних та правових питань. Основою для створення зазначених вище структур можуть стати регіональні науково-освітні центри в т. ч. і вищі навчальні-заклади. Слід зазначити що, спільність інтересів науково-освітніх центрів (НОЦ) та малих інноваційних підприємств полягатиме з одного боку у використанні наукових розробок НОЦ, його площ, використання рейтингу вишу, а з іншого – НОЦ отримує від співробітництва доходи від оренди приміщень, обладнання та інтелектуальної власності.

Роль адміністрації регіону полягає у стимулюванні розробки напрямів таких досліджень, створенні науково-аналітичних центрів та залученні провідних вчених до відповідних досліджень. Однак запропонована схема потребує певної конкретизації в частині фінансування інвестицій. Враховуючи те, що будь-яка інноваційна діяльність супроводжується певним рівнем ризику, видача кредиту на такі цілі потребує певних гарантій повернення. Очевидно, що таким запобіжним засобом може виступати страхова система. Зарубіжна практика взаємодії та інтеграції банківського і страхового бізнесу зводиться до трьох напрямів:

- на основі угоди про співробітництво без створення юридичної особи - при цьому інтереси банків полягають у залученні коштів страхової компанії на депозити, а відповідно, страхової компанії - страхування кредитних ризиків клієнтів банку;
- на основі спільних акціонерів банку та страхової компанії, що дає змогу диверсифікувати вкладення капіталу в найбільш прибутковий бізнес;
- створення правлінням комерційного банку страхової структури (володінням контрольним пакетом акцій), яка здійснює страхування різних ризиків клієнтів банку.

Кожна із наведених форм потребує розробки та реалізації загальних фінансових програм, в яких визначаються напрями взаємодії, нові фінансові продукти, пропоновані клієнтам, умови їх реалізації тощо.

Взявши за основу типи співробітництва між банками та страховими компаніями, регіональна адміністрація може виступати ініціатором та організатором розвитку інноваційних процесів. Загальновідомо, що страховий бізнес в Україні тільки набирає «обертів», і основну питому вагу страхових договорів становлять договори, укладені в обов'язковому порядку. Тому регіональні органи влади на перших порах можуть ініціювати організацію регіональних страхових компаній, які би здійснювали страхування інновацій. Метою запропонованої страхової системи, яка працюватиме у цій сфері, є створення постійно діючого фонду, який поповнюватиметься частково за рахунок страхувальників, а частково – за рахунок коштів регіону, які перераховуватимуться під конкретні проекти.

На сучасному етапі державна політика щодо розвитку окремих елементів інфраструктури в підтримці МСБ спрямована на сприяння розвитку різноманітних консультативно-інформаційних, фінансових, ресурсних, маркетингових, фінансових та кадрових послуг. Одним із таких структурних елементів МСБ є бізнес-інкубатори.

Формат співробітництва бізнесменів, з інкубаторами має наступні форми:

- 
- надання консалтингових послуг та надання допомоги у презентації бізнес-проектів інвесторам;
  - забезпечення майбутніх підприємців офісами, технічною базою тощо;
  - залучення фінансових ресурсів під проекти, які пройшли відповідні конкурси;

Не тільки в розвинених, але і в багатьох країнах, що розвиваються та країнах з перехідною економікою МСБ в значно більшій ступені покладаються на кредитні кошти при фінансуванні своїх видатків. Структура кредитних операцій та діапазон наданих банківських продуктів засвідчують, що ринок знаходиться на початковому шляху розвитку. З іншого боку, по мірі росту кредитних портфелів все більш суттєву роль відіграють ризики кредитування, зростають затрати кредитування. Процедури оформлення кредитних заявок, оцінка боржників та регулювання проблемної заборгованості стають все більш затратними. Ріст затрат посилює конкуренцію між банками, яка все більш перетворюється в конкуренцію технологій розробки та доведення кредитних продуктів до споживачів. В даних умовах вагомі переваги одержують ті банки, які оперативні і своєчасно проводять роботу по оптимізації бізнес-процесів. Це як правило – великі банки, які мають можливості виділяти на дані цілі значні кошти. Саме по цій причині все більш важливу роль починають відігравати фактори, пов'язані з формуванням та підвищенням ефективності інфраструктури кредитного процесу.

Інфраструктура кредитного процесу включає в себе сукупність інститутів (бюро кредитних історій, оціночні компанії, колекторські агентства, постачальників програмних продуктів та ін.), діяльність яких знижує ризики та затрати всього банківського сектору. По своїй економічній суті інфраструктура кредитування є системою, яка обслуговує кредитні відносини між банком та боржником – з моменту їх виникнення до їх завершення або припинення. Більше того, перелік суб'єктів інфраструктури кредитного процесу по мірі розвитку кредитних продуктів буде завжди мати тенденцію до розширення.

Із світової практики відомо, що збором, зберіганням та наданням інформації про боржника займаються бюро кредитних історій. Бюро надає можливість банкам оцінити надійність боржників опираючись на історії їх взаємовідносин з іншими кредиторами, а також мінімізувати ризик недобросовісної поведінки боржника. В результаті, банк скорочує для них час прийняття рішень про видачу кредиту, а в подальшому може знизити вартість кредиту. Інститути кредитних історій в Україні здійснюють тільки перші кроки. Очевидно, що в найближчі роки кредитні бюро не зможуть в необхідній мірі забезпечити потребу в повній та вичерпній інформації щодо конкретних боржників. Але, рано чи пізно нагромадження масиву інформації відбудеться і банки відкриються один перед іншим.

Якісна зміна в розвитку кредитних бюро відбудеться тоді, коли і банки і боржники оцінять реальну вигоду від їх створення та роботи. Роль законодавця та регулятора набуде більшої значущості, якщо вони нададуть можливість банкам класифікувати кредити, які надані боржникам із позитивною кредитною історією, у більш високу категорію якості. Відповідно, для банків знизяться норми резервування, а для боржника – ставки за кредитами. Іншим позитивним моментом у нагромадженні інформації може стати надання можливості боржнику через банк поповнити свою кредитну історію інформацією про одержанні та погашені позики.

На сьогодні в Україні 7 бюро кредитних історій, хоча не всі вони можуть вважатися «стандартними» через організацію безпеки даних, доброчинності і прозорості, що не викликали би сумнівів до цілої системи. Затримання даних із сумнівних джерел і таким чином дискредитують весь сектор. Проблеми, що виникають в діяльності приватних бюро кредитних історій характеризуються як раз недоліками ліцензування та нагляду. Адже до 2009 року за ліцензування, регулювання та нагляд за бюро кредитній історій відповідало Міністерство юстиції, а з прийняттям закону «Про організацію, формування та обіг кредитних історій». Ці функції передані Національній комісії, що здійснюють регулювання у сфері ринків фінансових послуг. У зв'язку із обмеженою інституційною спроможністю комісії, яка перебуває в процесі реорганізації завдання нагляду за бюро кредитних історій

---

слід би було покласти на НБУ, який має відповідний досвід та буде здійснювати і організувати роботу бюро в напрямку поліпшення регулювання та нагляду. Очевидно, що чим більше інформації бюро кредитних історій можуть зібрати з банків, тим повніші є кредитні історії суб'єктів-позичальників, що забезпечує найбільш точну оцінку кредитних ризиків. Проте, на практиці банки часто не надають даних в бюро кредитних історій, що мають негативні наслідки їх бази даних або надають негативну інформацію про проблемні та прострочені кредити, пропускаючи позитивну інформацію про регулярне обслуговування боргу. Тому банківський регулятор може стимулювати банки обмінюватися інформацією. Таким інструментом може бути регулювання резервним важелем для кредитів по яких надається інформація бюро кредитних історій. Саме такий принцип обміну інформацією передбачений постановою НБУ № 23 від 25.01.2012 р. Організація кредитного процесу та система управління кредитним ризиком значно залежить від працюючої в банку інформаційної системи та якості програмного забезпечення. Взаємодія між суб'єктами бізнесу і банків на сьогоднішній день не збалансована. Відповідно кредитування МБ є не вільно конкурентним ринком, де ціна формується внаслідок попиту та пропозиції, а ринком продавця або кредитора, якому одні клієнти є привабливішими, а інші навпаки. Банки у своїх взаємовідносинах з суб'єктами МБ розглядають останні як небажаних клієнтів з огляду на ризиковість їхньої діяльності. Для врівноваження взаємовідносин між клієнтами – МБ та банками необхідні зовнішні інститути, призначення яких полягає у розподілі фінансового навантаження на боржників через власну участь у капіталі або ризиків шляхом гарантування виконання боржником своїх зобов'язань перед кредитором. До них належать: фонд підтримки підприємництва, бюджетна система, гарантійні фонди тощо. Світовий досвід показує, що перевагами схем гарантування кредитів є зменшення прямого бюджетного фінансування на підтримку малого та середнього бізнесу, сприяння розвитку навичок оцінки ризиків як у кредиторів так і позичальників, зміцненню страхових зв'язків між ними. Світова практика виділяє наступні варіанти вирішення цього питання:

- ризики кредитування беруть на себе банки, що кредитують МСП, що призводить до підвищення відсоткових ставок або взагалі відмови у вкладанні кредитів, банки здебільшого недовіряють суб'єктам підприємництва внаслідок непрозорої їх діяльності;
- гарантії забезпечуються спеціалізованими фондами або іншими інститутами підтримки підприємництва, що обмежує їх діяльність внаслідок недосконалості обсягів бюджетних ресурсів;
- гарантії за кредитами забезпечують державні та місцеві органи для МСП, які працюють у пріоритетних галузях економіки, беруть участь у виконанні державних замовлень, але через низький рівень залучення МСП до виконання державних та регіональних замовлень таку практику доцільно розширювати на центральних та регіональних рівнях;
- створення комерційних схем гарантування за кредитами, які продають гарантії як форму вкладання капіталу з метою отримання прибутків;
- товариства взаємного гарантування кредитів, які формуються позичальниками кредитів, які вступаючи до товариства сплачують відповідні грошові внески та одержують право на придбання гарантій за кредитами банків.

Розширяючи доступ до схем гарантування кредитів держава (уповноважений орган державного управління) встановлюють правові засади та регулювання суб'єкту гарантування кредиту, а також може ініціювати започаткування та надавати схемі гарантування фінансову підтримку.

Варто відмітити і важливу роль страхових компаній в управлінні кредитним ризиком. Страхування по своїй суті захищає банк при неплатоспроможності боржника, тобто нейтралізує ризик дефолту для банку, хоча не виключає його. Інтенсивний ріст кредитування став поштовхом до ряду напрямків страхування в нашій країні. До них належить, перш за все, автострахування та страхування застав, які користуються нині більшим попитом у банків. Банки розуміють, що відповідальність за якість управління кредитними ризиками

---

---

лежить в кінцевому рахунку на них самих, а страхування є одним із найбільш ефективних інструментів ризик – менеджменту.

Наслідки виникнення кредитного ризику - прострочена заборгованість є об'єктом таких організацій як колекторські агентства. На справді вітчизняні банки користуються послугами колекторських агентств тільки у випадку, коли прострочена заборгованість одержала статус безнадійної. Але уже у найближчій перспективі діяльність агентств значно розшириться за масштабом та якістю. Адже, у світовій практиці послугами колекторських агентств банки користуються на початковій стадії її виникнення. Пов'язано це з тим, що більш вигідніше та й зручніше вирішувати питання повернення заборгованості за допомогою спеціалізованих організацій, аніж утримувати штат співробітників та нести додаткові адміністративні видатки. Адже колекторські агентства займаються не тільки погашенням кредитів, але і профілактикою кредитної заборгованості.

Визначення об'єктивної ринкової вартості предмету застави (рухомого та нерухомого майна), нематеріальних активів займаються експерти по оцінці. Слід відмітити, що їх діяльність не обмежується рамками заставного майна. Тому банки, які намагаються обмежити себе від виникнення кредитного ризику, потребують незалежної оцінки фінансового стану своїх потенційних боржників. Тому в інфраструктурі кредитування є підвищений інтерес до діяльності професійних оцінщиків та розвитку їх бізнесу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, законодавчо закріплюючи та регулюючи створення інфраструктурної підтримки розвитку МСП, держава та регіональні органи влади сприятимуть відновленню та посиленню ролі даного сектору в економічних процесах.

#### **Список літератури**

1. Жаліло Я. А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн [Текст] / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2006. – 86 с.
2. Податкове стимулювання інноваційної діяльності [Текст] / А.Є. Никифоров, В.М. Диба, В.О. Парнюк // Фінанси України. - 2009. - № 5. - С. 78-86.
3. Покришка Д. С. Інвестиційне забезпечення інноваційних процесів в економіці України [Текст] / Д. С. Покришка // Економіка промисловості. - 2009. - № 5. - С. 103-111.
4. Собкевич О. В. Розвиток кластерів як чинник інвестиційно-інноваційного зростання економіки України [Текст] / О. В. Собкевич, А. В. Шевченко // Стратегія розв. України. - 2011. - № 3. - С. 30-37.
5. Меморандум про економічний розвиток "Стратегічний вибір для прискорення та підтримки зростання в Україні". [Електронний ресурс] // Світовий банк. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.worldbank.org/en/country/ukraine>.
6. Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ufpp.gov.ua>.
7. Ляпін Д. "Щодо першочергових заходів зменшення адміністративної вартості ліцензування в Україні". Аналітична записка [Електронний ресурс] / Д. Ляпін // Національний інститут стратегічних досліджень – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/761/>.
8. OECD et al. 2012. SME Policy index. Eastern partner Countries 2012.- OECD, EBRD – с 39
9. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.

#### **References**

1. Zhalilo, Ja. (2006). Regulation of market economy: current experience of developed countries. Kyiv: NISS.
2. Nikiforov, A. Dyba, V., Parnyuk V. (2009). Tax stimulation of innovative activity. *Finance of Ukraine*, 5, 78-86.



- 
3. Pokry`shka D. (2009). Investment support for innovative process in Ukraine. *Economy*, 5, 103-111.
  4. Sobkevy`ch O., Shevchenko A. (2011). Development of clusters as a factor in investment and innovation economic growth in Ukraine. *Strategy solutions*, 3, 30-37
  5. Economic Memorandum “Strategic choice to accelerate and support growth in Ukraine”. (2010) *World Bank*.
  6. (2015) Retrieved from The official site of the Ukrainian Fund for Entrepreneurship: <http://ufpp.gov.ua>.
  7. Lyapin, D. (2015). On urgent measures to reduce the administrative cost of licensing in Ukraine. Retrieved from *3 National Institute for Strategic Studies*: <http://www.niss.gov.ua/articles/761/>.
  8. SME Polisy index. Eastern partner Countris (2012). *OECD,EBRD*.
  9. Analytical report on the status and prospects of development of small and medium business in Ukraine . (2015). Retrieved from <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.