

УДК 336.717

Ігор ГУЦАЛ

УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ І БАНКІВ У КРЕДИТНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИНАХ

Окреслено напрямки взаємодії малих і середніх підприємств з банками. Акцентовано увагу на взаємовигідному співробітництві цих суб'єктів ринкової економіки, з огляду мотиваційності та взаємообумовленості їх взаємовідносин. Доведено, що взаємодія МСП і банків здійснюється взаємним впливом їх у процесі обміну ресурсів та зобов'язань у межах фінансових контрактів. Така взаємодія базується на виробничій необхідності, фінансовій можливості й економічній доцільності.

Ключові слова: взаємовідносини, кредитне забезпечення, малі та середні підприємства, банки, кредити.

Игорь ГУЦАЛ

Совершенствование взаимодействия малых и средних предприятий с банками в кредитных взаимоотношениях

Определены направления взаимодействия малых и средних предприятий с банками. Акцентируется внимание на взаимовыгодном сотрудничестве данных субъектов рыночной экономики с учетом мотивационности и взаимообусловленности их взаимоотношений. Доказано, что взаимодействие малых и средних предприятий с банками осуществляется взаимным влиянием их в процессе обмена ресурсов и обязательств в рамках финансовых контрактов. Такое взаимодействие основано на производственной необходимости, финансовой возможности и экономической целесообразности.

Ключевые слова: взаимоотношения, взаимодействие, малые и средние предприятия, банки, кредиты.

Ihor HUTSAL

Improving the interaction of small and medium-sized enterprises with banks in the process of credit interrelations.

Introduction. The article outlines the directions of interaction of SMEs with banks, attention is focused on mutually beneficial cooperation of entities market economy because of the interdependence of their relationship.

It is confirmed that the interaction between SMEs and banks in the process of financial intermediation is carried out by mutual influence that happens within the existing communications and is accompanied by the exchange of resources and their obligations based on operational needs and financial capabilities and economic feasibility.

Purpose. *For effective collaboration and interaction between SMEs and banks it is necessary to implement the motivational principles at the regional level through the development of market infrastructure. On the first phase should be solved the problem of matching supply and demand of credit resources, mainly through refinancing of banks according to the needs of SMEs.*

Results. *The next phase requires implementation of customer-oriented strategy of SMEs' needs on the part of banks by systematization and standardization of banking products. Ideal variants for meeting the needs of SME banking products – are special loan programs, which are clustered approaches indeed.*

Conclusion. *It is proved that the interaction of SMEs and banks is carried out by mutual influence between them in the process of sharing resources and obligations within financial contracts. Such interaction is based on operational needs and financial possibilities, economic expediency.*

Keywords: *interrelationships, interaction, small and medium enterprises, banks, loans.*

JEL Classification: G23, H22, O16.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується темпами й обсягами взаємодії підприємств та банків, що обумовлені залежністю банку від стратегії розвитку підприємств – їх клієнтів. Посилення розвитку банків від темпів розвитку підприємств змушує їх застосовувати різні методи щодо залучення нових клієнтів та розробляти комплекс послуг для підприємств-клієнтів кожної сфери діяльності. Тому для підприємств вибір банку як партнера для взаємодії є актуальним з огляду на повноту забезпечення потреби у банківських послугах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження організації взаємодії підприємств та банків знайшли своє відображення у наукових публікаціях П. Буряка [1], О. Вовчак [3], О. Дзюблюка [5], В. Демкович [6], Л. Кругльак [7], С. Шкарабана [8], К. Яригіної [9]. Однак більшість досліджень присвячена розкриттю методичних підходів до оцінювання банками кредитоспроможності потенційних позичальників. Залишаються поза увагою науковців питання організації взаємовідносин підприємств та банків у процесі кредитування.

Метою статті є окреслення напрямків взаємодії малих і середніх підприємств (МСП) на взаємовигідній, мотиваційній основі – виробничій необхідності, фінансовій можливості й економічній ефективності для утримання конкурентних позицій та розвитку цих економічних агентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціональну взаємодію між підприємницькими структурами та банками можна пояснити як сукупність зв'язків, що виникають між ними у процесі перерозподілу коштів. Результатами їх реалізації є забезпечення неперервності суспільного відтворення [5, с. 63].

Взаємодія між суб'єктами бізнесу і банківськими установами донині не збалансована. Відповідно, кредитування МСП не є вільно конкурентним ринком, де ціна формується на основі попиту та пропозиції, а ринком продавця або кредитора, для якого одні клієнти є привабливішими, а інші навпаки. Банки у своїх взаємовідносинах з суб'єктами МСП розглядають останні як небажаних клієнтів з огляду на ризиковість їхньої діяльності. Для врівноваження взаємовідносин між клієнтами–МСП та банка-

ми – 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.

Удосконалення взаємодії банків та малих і середніх підприємств передбачає налагодження взаємовідносин з метою підвищення ефективності діяльності суб'єктів взаємодії, тобто їх єдність і визначення взаємних прав і обов'язків, процедури та вектору їх взаємодії, характеру зв'язків між ними, їх організаційну структуру.

Вектори економічних інтересів суб'єктів кредитного процесу можуть, на перший погляд, не збігатися, адже і банки-кредитори, і господарюючі суб'єкти-постачальники є комерційними структурами, основна мета яких – максимальна величина прибутку. Спільність економічних інтересів полягає у виробничій необхідності, комерційній доцільності та у фінансовій можливості в кредитних відносинах як з боку кредитора, так і боржника.

Необхідність кредиту і його параметри для господарюючих суб'єктів пов'язані, насамперед, із особливостями кругообігу обігових коштів.

У рамках загального кругообігу обігових коштів, залежно від конкретних причин, мети і призначення її окремих частин, можна визначити наступні складові, що мають порівняно самостійний рух: частину обігових коштів, котрі обслуговують поточний кругообіг; частину коштів, які обслуговують суміжні кругообіги, тобто плавний перехід попереднього циклу в наступний; частину коштів, які обслуговують підприємства з випуску нових видів продукції, поліпшення якості виробів, що їх випускають, удосконалення технологій тощо.

Потребу господарських суб'єктів у джерелах формування обігових коштів, а відповідно, й участь кредиту визначають на підставі загальної потреби в обігових коштах і участі в їх формуванні обігового капіталу [8, с. 143].

Потреба в позичкових коштах, враховуючи аналіз кругообігу обігових коштів, виникає внаслідок внутрішніх і зовнішніх факторів як об'єктивних, так і суб'єктивних. Через недостатність власних коштів, порушення тривалості індивідуальних кругооборотів, несвоєчасність надходження виручки від реалізації та інші внутрішні й зовнішні причини виникає потреба в додаткових джерелах фінансування. Зовнішні причини потреби в позичкових коштах базуються на: прискорених темпах інфляції, що часто призводить до "проїдання" або знецінення власних коштів суб'єктів господарювання; стадії економічного розвитку держави, тобто спаду або піднесення; структурній збалансованості економіки і платоспроможності економічних суб'єктів.

Отже, участь кредиту як джерела фінансування обігових коштів пов'язане зі збігом інтересів і боржника, і кредитора, які полягають в дотриманні умов кредитування, зокрема: наявність кредитних ресурсів у кредитора і можливість їх повернення боржником. Якщо перша умова пов'язана з роботою банку, його фінансовим станом, то друга залежить від платоспроможності та фінансового стану боржника, ефективного й цільового використання ним джерел формування обігових коштів. Таким чином, надаючи позику, банк має розраховувати, насамперед, на їх поверненість, яка значною мірою залежить від суми й терміну позики й особливостей її надання.

Таким чином, масштаби одержаних позик мають бути зіставними з тими доходами суб'єктів відтворюючих процесів, які можна буде використати для послідовного повернення тимчасово позичених коштів [9, с. 2].

Проте дослідження вітчизняних економістів засвідчує, що банківська система не повністю забезпечує потребу в ресурсах реальної економіки. Так, у довгострокових позиках банки забезпечують лише 66% потреби у кредитах підприємств, а потребу у короткострокових ресурсах – на 26,8%. [4, с. 165]

Доцільність використання кредиту як зовнішнього джерела фінансування підприємницької діяльності пов'язана з вибором критерію ефективності його використання. На наш погляд, таким критерієм може слугувати рентабельність власного капіталу, а не недостатність власних джерел фінансування, як це використовують на практиці.

Можливість отримання, а тим більше ефективного використання кредиту пов'язані з багатьма як загальноекономічними, так і внутрішньогосподарськими чинниками, але основним серед них є спроможність своєчасно повернути основний борг і відсотки за ним. В економічній літературі для оцінювання можливості взаємодії малих і середніх підприємств та банків у процесі кредитування використовують сукупність методів оцінки кредитоспроможності позичальників та показники їх фінансової стійкості [2, с. 3].

Джерело повернення основного боргу за позикою є виручка від реалізації продукції. Під час розрахунку можливості сплати відсотків за позикою слід враховувати два варіанти – або віднесення плати на собівартість виробництва, або покриття відсотків за рахунок прибутку. За першого суб'єктові господарювання для повернення основного боргу і відсотків за ним достатньо мати будь-який обсяг прибутку, тобто рентабельність власного капіталу як показник ефективності виробництва має бути позитивним:

$$\Pi/BK > 0, \quad (1)$$

де Π – обсяг прибутку;
 BK – власний капітал.

Проте розмір прибутку залежить від цілей та термінів кредитування. Так, якщо кредит до року (поповнення оборотних коштів) – то повернення коштів буде відбуватися за їх рахунок, тобто необхідна прибуткова діяльність МСП. Але якщо банк надає інвестиційні кредити та кредити на основні засоби – в клієнта має бути достатньо прибутку для обслуговування цього кредиту на весь період кредитування. Отже, можливість отримання боржником та надання кредитів кредитором основним позичальником є прибуткова діяльність МСП – рівень рентабельності капіталу. Причому і для боржника, і для банку її рівень має відповідати вимогам банку щодо співставлення прибутку із загальною сумою кредитів. Зв'язок між рівнем рентабельності і коефіцієнтом достатності прибутку, залежно від обсягу кредитів, теоретично розраховується із показника рентабельності [1, с. 37]:

$$\frac{\Pi p}{Bk + K} = Pa, \quad (2)$$

де Πp – прибуток підприємства;
 Bk – власний капітал;
 K – обсяг кредитів;
 Pa – рентабельність активів підприємства.

Провівши відповідні математичні перетворення, одержуємо:

$$\begin{aligned} \Pi p &= Pa(Bk + K); \quad \Pi p = Pa \cdot Bk + Pa \cdot K = \\ &= \frac{\Pi p}{K} = Pa \frac{Bk}{K} + Pa = \frac{\Pi p}{K} = Pa \left(\frac{Bk}{K} + 1 \right), \quad (3) \end{aligned}$$

де $\frac{Bk}{K}$ – фінансовий лівередж (відношення власного капіталу до кредитних коштів).

Слід зазначити, що показники Pa та $\frac{Bk}{K}$ (рентабельність активів та фінансовий лівередж) будуть різними для різних МСП, але типовими для певних галузей і напрямків діяльності. Тому, наприклад, "Укрсиббанк", визначаючи середньогалузевий рівень цих показників, встановлює середній, достатній

рівень співвідношення прибутку до обсягів кредитів.

Так, на наповнення оборотного капіталу – відношення чистого прибутку до суми кредиту має бути на рівні 2,33%, а для придбання основних засобів терміном на 3 роки цей коефіцієнт становитиме 6,5%.

Так, якщо у 2014 р. найбільшу рентабельність мали в аграрному секторі – 21,7%, а цільовий лівередж в цілому для них становив 0,283 (тобто власний капітал перевищував запозичений у 3,5 раза), про що свідчить структура джерел фінансування діяльності МСП, де 60% належать власному капіталу і 17% – кредитам банку, цей коефіцієнт становитиме 28%:

$$\frac{Pr}{K} = 21,7 \times 1,283 + 27,8\%.$$

Тому можливість надання й отримання кредитів пов'язана із достатнім рівнем кредитоспроможності клієнта.

Доцільність кредитування МСП для банків пов'язана із прибутковістю як окремо взятої операції, так і прибутковою діяльністю кредитування, тобто максимізацією дохідності при прийнятних рівнях ризику і ліквідності [7, с. 2]. Для клієнтів доцільність використання кредитів пов'язана зі зростанням рентабельності власного капіталу, адже і власними, і керівними МСП представлені одноосібно. Отже, доцільність використання кредитних коштів пов'язана як із рентабельністю капіталу, так із рентабельністю власного капіталу та рівнем відсоткових ставок, адже останні згідно з бухгалтерськими стандартами належать до затрат виробництва. Тому їх обсяг слід врахувати при розрахунку рентабельності капіталу підприємства:

$$\frac{Pr + PK \times K}{Bk + K} = Pa, \quad (4)$$

де Pr – чистий прибуток;

PK – рівень процентних ставок за кредитом;

K – обсяг кредиту;

Bk – власний капітал.

Рівень рентабельності власного капіталу, відповідно, розраховується:

$$\frac{Pr}{Bk} = Pvk \Rightarrow Pr = Pvk \times Bk. \quad (5)$$

Зробивши відповідні математичні перетворення, одержуємо співвідношення:

$$\begin{aligned} \frac{Pvk \times Bk + PK \times K}{Bk + K} &= Pa \Rightarrow Pvk \times Bk + \\ &+ PK \times K = Pa \times Bk + Pa \times K \\ Pvk \times Bk &= PaBk + Pa \times K - PK \times K \Rightarrow (6) \\ \Rightarrow Pvk &= Pa + Pa \frac{K}{Bk} - PK \frac{K}{Bk} \Rightarrow \end{aligned}$$

$$Pvk = Pa + \frac{K}{Bk} (Pa - PK).$$

Отже, якщо процентні ставки за кредитами будуть більші, ніж рентабельність капіталу підприємства, то рентабельність власного капіталу буде мати тенденцію до зниження. За таких обставин боржникам слід обмежувати і строки, і суми кредитів. У такому разі першочерговим є розвиток мікрокредитування, що дає змогу подолати проблему обмеженого часового горизонту позичання і труднощів доступу до банківських рахунків. Мікрокредитування може здійснюватися за трьома варіантами:

- прямим банківським кредитуванням, яке має суттєві недоліки щодо позичальників – неспроможність відділень банків повністю забезпечити потреби клієнтів МСП;
- передачу програм мікрокредитування до спеціально створених банками дочірніх структур (макрофінансових організацій), що дасть змогу стандартизувати процедуру кредитування і, відповідно, здешевити мікрокредити;
- кредитування банками небанківських мікрофінансових організацій, що дасть змогу кредитувати МСП у малих населених пунктах.

Найбільш доцільним виглядає дворівнева система мікрокредитування, де на першому рівні – банки, а на нижньому – мікрофінансові організації.

Доцільність кредитування МСП для банків зводиться до прибутковості, як окремої кредитної операції, так і до прибутковості кредитного портфеля. Тому показниками доцільності кредитування для банківських установ слугують: дохідність кредитних операцій і дохідність активів.

Основним показником на мікроекономічному рівні є дохідність кредитної операції, що характеризує віддачу кожної гривні, вкладеної в неї:

$$Дкі = \frac{Ді}{КРі}, \quad (7)$$

де $Ді$ – дохід за i -ою кредитною операцією;

$КРі$ – сума i -ої позики;

$Дкі$ – дохідність i -ої операції.

На макроекономічному рівні ефективність (доцільність) кредитних операцій оцінюють за допомогою показників рентабельності – активів, як відношення доходу від кредитних операцій до середньої суми активів.

$$Да = \frac{Дк}{А}, \quad (8)$$

де $Да$ – дохідність кредитних операцій;

$Дк$ – дохід за кредитними операціями;

$А$ – середня сума активів.

Зв'язуючим показником між мікро- та макрорівнями може слугувати показник дохідності певного типу кредитних операцій у кредитному портфелі, в нашому випадку – кредитування в оборотний капітал малих і середніх підприємств.

$$Дні = \frac{\sum_{i=1}^n Ki \times Di}{Ki}, \quad (9)$$

де Ki – питома вага даних операцій у кредитному портфелі банку;

Di – їх дохідність за i -ми кредитними операціями;

$Дні$ – дохідність i -ої кредитної операції у кредитному портфелі.

Цей показник дає можливість оцінити та проаналізувати, з одного боку, дохідність операцій за окремими клієнтами та типами позик, а з іншого – сталою (середньою) величиною дохідності кредитних операцій щодо ефективності (доцільності) їх застосування. Отже, для банку дохідність кредитних операцій із клієнтами МСП описується формулами:

$$\begin{aligned} Дкі &= \frac{Ді}{КРі}; \\ Дні &= \frac{\sum_{i=1}^n Ki \times Di}{\sum K}; \\ Да &= \frac{Дк}{А}. \end{aligned} \quad (10)$$

Таким чином, для клієнта процентні ставки обсягів кредитування та терміни перебувають в межах, які випливають із формули:

$$\begin{aligned} \frac{Вк}{КР} (Ra - ПК) &\geq 0; \\ Ra - ПК &\geq 0; \\ ПК &\leq Ra. \end{aligned} \quad (11)$$

Для банку умови кредитування не повинні негативно впливати на дохідність кредитних операцій в цілому по установі та в межах обслуговуючої клієнтури, тобто малих і середніх підприємств. Отже, майбутня дохідність для кожного виду кредиту, пропонуваного клієнтам, не може бути меншою, ніж за тими, які видані раніше малому та середньому бізнесу.

$$Дкіа \leq Дкі, \quad (12)$$

де $Дкіа$ – дохідність i -ої кредитної операції за аналізований період;

$Дкі$ – дохідність i -ої кредитної операції, запропонованої клієнту.

Очевидно, якщо річні процентні ставки будуть значно вищими, ніж рентабельність капіталу МСП, то термін кредитування необхідно зменшувати (помісячно) для досягнення адекватності рівня рентабельності капіталу та рівня місячних ставок за кредитом. Внаслідок перевищення рівня кредитних ставок над рівнем рентабельності підприємство проводить досить ризикову діяльність для банку і, відповідно, погашення кредиту, в першому випадку, буде відбуватися за рахунок власного капіталу, що призводить до його зменшення, а отже, і зменшення обсягу випуску продукції, її реалізації та прибутку від основної діяльності.

Тому спільність заінтересованості і банку, і МСП можна описувати наступним чином:

$$R_{вв} = R_a + \frac{BK}{KP} (R_a - PK);$$

$$D_{ki} = \frac{D_i}{KPi};$$

$$D_{ni} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i D_i}{\sum_{i=1}^n K_i}; \quad (13)$$

$$D_{kia} \leq D_{ki},$$

де PK – процентні ставки;

$R_{вк}$ – рентабельність активів;

D_i – процентні доходи;

KPi – суми кредиту.

K_i – питома вага кредитів мікрогруп у сукупному обсязі кредитного портфеля;

D_{kia} – дохідність i -ої кредитної операції за аналізований період;

D_{ki} – дохідність i -ої кредитної операції, запропонованої клієнту.

Отже, критеріями узгодження інтересів як і банку, так і малих та середніх підприємств будуть суми кредиту, відсоткова ставка, термін кредитування та форми забезпечення.

Відповідно до можливостей кредитування та використання кредиту боржниками, враховуючи реалії економічної ситуації відповідної галузі економіки, відбувається процес узгодження умов кредитування й оперативність розгляду заявки на кредит.

Умови кредитування та відсоткові ставки перебувають у прямій залежності від підходу банку до поділу бізнесу на сегменти. Чим стійкіший і прозоріший бізнес, тим кращими будуть умови кредитування і нижчі ставки.

Традиційно продуктові ряди банків складаються із продуктів, які класифікуються за формою надання: одноразова позика, кредитні лінії (відновлювальна та невідновлювальна), овердрафт, лізинговий кредит тощо. За цих умов важко оцінити рівень і мінімізувати кредитні ризики, які притаманні певним конкретним групам підприємств, – з одного боку, та задовільнити конкретні потреби в банківських продуктах для окремих галузей економіки – з іншого. Тому банки мають враховувати як специфічні особливості, так і спільні риси певного виду діяльності для кредитування МСП, тобто розвивати як клієнтоорієнтований підхід, так і стандартизацію кредитної продукції. У зв'язку з таким підходом, банківський продукт умовно можна поділити на дві частини – мінімально необхідні критерії вимог щодо боржника – МСП, які базуються на аналізі ринку та статистиці кредитування цього сектору економіки та умов кредитування, структури кредиту, залежно від галузевої належності (форма надання і погашення, термін кредиту, процентні ставки, обсяги тощо). Важливими перевагами стандартизованих кредитів є:

- нижчі процентні ставки через мінімізацію затрат на розгляд і супровід кредиту, скорочення термінів розгляду заявок тощо;
- можливості відстрочення виплати основного боргу та дострокового погашення кредиту;

- розширення переліку варіантів забезпечення кредиту, в т.ч. впровадження беззаставних кредитів;
- застосування програм кредитування під заставу майна.

Таким чином, стандартизовані кредитні продукти за формою надання стають частиною внутрішньогалузевих продуктів, що дає змогу адаптовано застосовувати їх до кредитування МСП.

Для клієнтів – МСП кредитна підтримка з боку банків є надзвичайно потрібною, але разом з тим цікавою й економічно вигідною є комплексна підтримка бізнесу у вигляді надання комплексного обслуговування та консультацій стосовно вкладення коштів. Сегмент МСП є досить значним для банків, але разом з тим відрізняється від інших клієнтів відсутністю достатнього досвіду роботи з фінансовими інститутами. Тому в роботі з МСП для комплексного обслуговування необхідно забезпечити розробку банківських продуктів, які пов'язані з життєвими циклами клієнтів [2].

Підсумовуючи зазначене вище, слід констатувати, що взаємодія МСП і банків у процесі фінансового посередництва здійснюється взаємним впливом, що відбувається в межах існуючого зв'язку і супроводжується обміном ресурсів та їх зобов'язань, які ґрунтуються на виробничій необхідності, фінансовій можливості й економічній доцільності.

Для ефективної співпраці та взаємодії МСП і банків необхідно втілювати принципи мотиваційності на регіональному рівні шляхом розвитку ринкової інфраструктури. На першому етапі слід вирішити проблему відповідності попиту та пропозиції кредитних ресурсів, зокрема, шляхом рефінансування банків на потреби МСП.

Наступний етап потребує впровадження клієнто-орієнтованої стратегії потреб МСП з боку банків шляхом систематизації та стандартизації банківських продуктів. Ідеальни-

ми для задоволення потреб МСП у банківських продуктах є спеціалізовані програми кредитування, якими є кластерні підходи.

- Висновки.** Підсумовуючи зазначене вище, слід зауважити, що активізація діяльності банківських установ щодо кредитування малих і середніх підприємств можлива за дотриманням наступних напрямків:
- по-перше – переорієнтація багатьох фінансових установ на обслуговування малих і середніх підприємств, і не тільки великих банків із розгалуженою філійною мережею, але і середніх та малих банків, які готові працювати з певним сектором економіки;
 - по-друге – вибір системи обслуговування клієнтів підприємницьких структур з відповідною пропозицією банківських продуктів згідно з їх попитом та технологіями банківського обслуговування, враховуючи, що найбільш проблемними сферами взаємовідносин між ними є: депозитно-аккумуляційна – внаслідок обмеженості джерел грошових коштів та кредитно-інвестиційна – у зв'язку зі складністю формування дешевих кредитних ресурсів;
 - по-третє – збільшення частки кредитів малим і середнім підприємствам у кредитних портфелях банків, що є наслідком попиту на невеликі за розмірами позики, які у їх масовості дають змогу диверсифікувати кредитні ризики для банків і забезпечуються шляхом сегментації певного сектору економіки стосовно їх бізнесу з метою обґрунтування умов, термінів, розмірів кредиту та відсотків за ним;
 - по-четверте – швидкість оформлення та надання кредитів підприємницьким структурам через обопільну мотиваційність шляхом спрощення процедур та обмеження переліку документів для отримання кредитів і терміну опрацювання кредитних заявок і, що найважливіше, – розробка впровадження комп'ютерних банківських програм для обслуговування клієнтів.

Список використаних джерел

1. Буряк П.Ю. Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого і середнього підприємництва / П.Ю. Буряк // Фінанси України. – 1999. – № 12. – С. 33–38.

2. Виговський В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальника: закордонний досвід [Електронний ресурс] / В. Виговський. – Режим доступу : www.ztu.edu.ua/science/files/world.

3. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банку / О. Вовчак, М. Меда // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 12. – С. 11–15.

4. Гриценко Л. Оцінка потреби реально-го сектору України у банківських кредитах / Л. Гриценко, І. Боярко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – Т. 1. – № 4. – С. 163–172.

5. Дзюблюк О. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки : моногр. / О. Дзюблюк, О. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008 – 324 с.

6. Демкович В. Организация работы с клиентами малого и среднего предпринимательства в коммерческом банке : практические аспекты / В. Демкович // Деньги и кредит. – 2009. – № 6. – С. 8–13.

7. Кругляк Л.И. Управление системой взаимосвязей коммерческих банков с предприятиями / Л. Кругляк // Бизнес и банки. – 2006. – № 43. – С. 1–5.

8. Діагностика і прогнозування фінансово-господарського розвитку акціонерного товариства / С.І. Шкарабан та ін. – Тернопіль : Рада, 2010. – 300 с.

9. Ярыгина К.Л. Проблемы финансирования малого бизнеса / К.Л. Ярыгина // Бизнес и банки. – 2005. – № 12. – С. 1–4.

References

1. Buriak, P. (1999). Mobilizatsiia finansovykh resursiv dlia aktyvizatsii maloho i serednoho pidpriemnytstva [Mobilization of financial resources for the activation of small and medium entrepreneurship]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 12, 33–38 [in Ukrainian].

2. Vyhovskiy, V. *Metodyka otsinky kredytspromozhnosti pozychalnyka: zakordonnyi dosvid [Methods of assessing the creditworthiness of the borrower: foreign experience]*. Available at: www.ztu.edu.ua/science/files/world.

3. Vovchak, O., Meda, M. (2013). *Modernizatsiia pidkhodiv do otsinky kredytspromozhnosti pozychalnykiv banku [Modernization of approaches to assessing the creditworthiness of bank borrowers]*. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 12, 11–15 [in Ukrainian].

4. Hrytsenko, L., Boiarko, I. (2009). *Otsinka potreby realnoho sektoru Ukrainy u bankivskykh kredyтах [Assessment of the need of the real sector of Ukraine in bank loans]*. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky – Mechanism of regulation of the economy*, 4, 163–172. (Vol. 1) [in Ukrainian].

5. Dzubluk, O., Malakhova, O. (2008). *Banky i pidpriemstva: kredytni aspekty vzaiemodii v umovakh rynkovoi transformatsii ekonomiky [Banks and enterprises: credit aspects of interaction in conditions of market transformation of economy]*. *Ternopil: Vektor* [in Ukrainian].

6. Demkovich, V. (2009). *Organizatsiya raboty s klientami malogo i srednego predprinimatelstva v kommercheskom banke: prakticheskie aspekty [Organization of work with clients of small and medium-sized business in a commercial bank: practical aspects]*. *Dengi i kredit – Money and credit*, 6, 8–13 [in Russian].

7. Kruhlyak, L. (2006). *Upravlenie sistemoy vzaimosvyazey kommercheskih bankov s predpriyatiyami [Management commercial banks system with enterprises]*. *Biznes i banki – Business and banks*, 43, 1–5 [in Russian].

8. Shkaraban, S. (2010). *Diagnostyka i prohnozuvannia finansovo-hospodarskogo rozvytku aktsionernoho tovarystva [Diagnostics and prognosis of financial-economic development of stock company]*. *Ternopil: Rada* [in Ukrainian].

9. Yarygina, K. (2005). *Problemy finansirovaniya malogo biznesa [Problems of financing of small business]* *Biznes i banki – Business and banks*, 12, 1–4 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 21.11.2017.