



## FINANCE, BANKING AND INSURANCE

### ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.77

#### НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анастасія Балацька

*Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, Україна*

**Резюме.** Розглянуто роль та значення кредиту банку у фінансовому забезпеченні розвитку малих і середніх підприємств. Розкрито основні проблеми кредитування банками суб'єктів підприємництва. Охарактеризовано мотиваційні взаємовідносини малих і середніх підприємств та банків з точки зору виробничої необхідності, фінансової можливості та економічної доцільності їх кредитних відносин. Акцентовано увагу на роль державної підтримки у налагодженні ринкових взаємовідносин малого підприємництва і банків. Зосереджено увагу на внутрішніх проблемах малого підприємництва, які перешкоджають процесу кредитування їх банками. Основну увагу в статті приділено клієнтській та партнерській взаємодії банків та малих і середніх підприємств. Розкрито роль банків та регіональних владних структур у стимулюванні інноваційно-інвестиційної діяльності малого підприємництва. Окреслено напрямки стимулювання мікрокредитування малого підприємництва та роль мікрофінансових організацій у фінансовому забезпеченні малих і середніх підприємств в умовах кризових та посткризових періодах. У зв'язку з тим, що в Україні мікрокредитування розвивається лише за двома напрямками (у співпраці з міжнародними фінансовими організаціями через вітчизняні банки та наданням мікрокредитів малому бізнесу із відшкодуванням частини відсотків у рамках співпраці комерційних банків з місцевими органами влади на регіональному рівні), тому найважливішим механізмом мікрокредитування є поєднання банків та небанківських мікрофінансових організацій у дворівневу систему мікрокредитування. Очевидно, що першочерговим завданням для запровадження такого механізму виступатиме законодавче забезпечення роботи мікрофінансових організацій та їх діяльності в частині їхніх прав та обов'язків, що дасть можливість розроблення єдиних стандартів регулювання процедури мікрокредитування.

**Ключові слова:** кредит, фінансове забезпечення, мікрокредитування, макрофінансові організації, мотиваційні взаємовідносини.

[https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk\\_tntu2020.02.136](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.02.136)

Отримано 10.04.2020

UDC 336.77

#### DIRECTIONS OF CREDIT SUPPORT IMPROVEMENT FOR BUSINESS ACTIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Anastasiia Balatska

*Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine*

**Summary.** The paper deals with the role and importance of bank credit in the financial support for the development of small and medium-sized enterprises. The main problems of bank lending to business entities are

*revealed. The motivational relationships of small and medium-sized enterprises and banks are described in terms of production need, financial capacity and economic feasibility in their credit relations. The role of state support in establishing market relations between small businesses and banks is emphasized. Much attention is paid to the internal problems of small business that impede their lending process by banks. The paper is focused on consumer and partner interaction between banks and small and medium-sized enterprises. The role of banks and local authorities in stimulating innovation and investment activity of small business is defined. The directions of stimulation of small business micro-crediting and the role of microfinance organizations in the financial support of small and medium-sized enterprises under crisis and post-crisis conditions are outlined. Due to the fact that in Ukraine micro-credit is developing only in two directions (in cooperation with international financial institutions by domestic banking and granting micro-credits to small businesses with reimbursement of interest share in the framework of commercial banks cooperation with local authorities at the regional level, therefore the combination of banks and non-banking microfinancial organizations into two-level micro-lending system is the most successful mechanisms. It is evident that the most important task for such mechanism implementation is legislative support of microfinance institutions operation and their activity within their rights and duties, making it possible to develop uniform standards of microcredit procedure regulations.*

**Key words:** credit, financial support, micro-credit, macro-financial organizations, motivational relationships.

[https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk\\_tntu2020.02.136](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.02.136)

Received 10.04.2020

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем кредитного забезпечення діяльності малих і середніх підприємств знайшли своє відображення у публікаціях таких науковців, як О. Вовчак, І. Гуцал, О. Дзюблюк, О. Другов, В. Демкович, Ю. Жежерун, В. Лотоцький. Однак, більшість присвячена розкриттю проблем кредитування, методичних підходів до оцінювання банками кредитоспроможності клієнтів, залишаючи поза увагою дослідження в теорії організації взаємовідносин підприємств та банків, шляхи вдосконалення їх кредитних відносин.

**Метою статті** є окреслення напрямів взаємодії банків та малих і середніх підприємств на мотиваційній основі – виробничій необхідності, фінансовій можливості та економічній доцільності, здатній вдосконалити процес кредитування малого підприємництва.

**Постановка проблеми.** В умовах перманентної економічної кризи в Україні, підсиленої політичними проблемами, особливого значення набуває створення сприятливих умов для розвитку малих і середніх підприємств. У цьому контексті важливу роль відіграє стимулювання належного його фінансового забезпечення – залучення кредитів в якості джерел фінансування розвитку підприємництва. Налагодження стратегічного партнерства між суб'єктами підприємництва та банками сприятиме розвитку конкурентного та інноваційного середовища в економіці країни.

**Виклад основного матеріалу.** Формування системи фінансового забезпечення розвитку малих і середніх підприємств в Україні відбувається на фоні кризових явищ в економіці, військових дій на сході України, а відповідно і відсутності прямої державної фінансової підтримки у зв'язку з відсутністю бюджетного фінансування та управління процесом їх відповідного спрямування через фінансову інфраструктуру. На жаль, до сьогодні не вдалося запровадити власну модель економічного розвитку малих підприємств, тому є потреба в запровадженні найкращих здобутків світового досвіду у сфері фінансової підтримки та стимулювання їх діяльності.

Брак власного капіталу малими та середніми підприємствами, обмеженість доступу їх до ресурсів, фінансового ринку створюють передумови для підвищення ролі банківського кредиту. У цій ситуації це найвагоміше джерело наповнення оборотного капіталу підприємств, інвестицій в основний капітал та джерело інноваційного розвитку підприємництва, потужний важіль впливу на активний розвиток підприємницької діяльності в умовах кризового та пост кризового розвитку економіки. Закордонний досвід підтверджує, що лише за умови пропорційного розвитку та взаємодії різних

економічний підсистем, зокрема банківського сектору та малих і середніх підприємств можливе зростання економіки в цілому.

Залучення банківського кредиту для фінансового забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва є класичною технологією запозичення необхідних фінансових ресурсів. Кредити спрямовуються переважно на придбання основних засобів, поповнення оборотного капіталу, збільшення виробничих запасів тощо. На 01.01.2020 року до банківського сектору України входить 82 ліцензованих банки, з яких 39 – мають іноземні інвестиції, 18 банків із 100% іноземним капіталом і тільки близько 24 банки здійснюють фінансування малого та середнього підприємництва [6]. Згідно аналітичного звіту «Ділові очікування підприємств України», який здійснює НБУ, мале підприємництво має обмежені можливості для отримання кредиту у найближчий час: лише 27% малих і 33,2% середніх підприємств планують подати заяви на отримання кредиту, не зважаючи на зростання потреби у зовнішньому фінансуванні [5]. Хоча переваги кредитування ринку підприємництва для комерційних банків очевидні – це високододічний бізнес і можливість диверсифікації кредитного портфеля. Однак, проблеми розширення кредитування пов'язані з тим, що банки самі відчують труднощі при видачі кредитів.

Першочерговим завданням фінансового забезпечення підприємництва є активізація банківського кредитування, що стане основою інших форм фінансової підтримки, але розвиток такого ризикового напрямку кредитування, як кредитування малих і середніх підприємств без державної підтримки практично неможливий. У компетенції держави лежить вирішення двох завдань: по-перше, формування стимулюючого законодавства як попиту так і пропозиції, і, по-друге, забезпечити фінансовою підтримкою відновлення процесу кредитування банками вітчизняних підприємств. На етапі виходу із економічної депресії першочергового значення набуває розвиток мікрокредитування, що дозволяє вирішити завдання – подолання обмеженого терміну користування кредитами та доступу до банківських ресурсів. Тому прийняття закону «Про макрофінансову діяльність та макрофінансові організації» має означити параметри такої діяльності, їх правила та обов'язки, розробити єдині стандарти регулювання процедури мікрокредитування, що в кінцевому результаті підвищить привабливість їх для підприємництва.

Основною проблемою у зменшенні загального рівня кредитних ризиків банківської системи є прийняття закону «Про банківський кредит», який би врегулював всі правовідносини між позичальником і боржником та був вигідним як для банку-кредитора, так і підприємництва-позичальника. Це в повній мірі стосується і правовідносин у сфері заставного майна, яке згідно чинного законодавства у разі банкрутства та ліквідації позичальника договори застави і іпотеки вважаються припиненими. Даний закон здатний розширити пропозиції банківських кредитів для підприємства, адже значно зекономить кошти кредитора внаслідок судових позовів та стягнень на предмет застави.

Для активізації кредитування малих та середніх підприємств слід використовувати регуляторні заходи держави у наступних напрямках:

- виваженого пом'якшення монетарної політики з урахуванням темпів інфляції та темпів зростання ВВП, через цілеспрямоване зниження облікової ставки, що стимулюватиме зниження відсоткових ставок за кредитами, тобто розширить платоспроможний попит на них;
- запровадження обмежень щодо ставок по окремих видах депозитів, які носять короткотерміновий характер, що дозволить банкам формувати ресурси для середньотермінового та інвестиційного кредитування;

- розроблення механізмів рефінансування банків для кредитування підприємств, що займаються інвестиційно-інноваційною діяльністю;
- зменшення розміру обов'язкових резервів банків з урахуванням частки кредитів та мікрокредитів, наданих малим підприємствам у загальному обсязі кредитного портфеля, що забезпечить розширення ресурсної бази банків;
- стимулювання розвитку кредитної інфраструктури, що забезпечуватиме зниження ризиків та затрати кредитування підприємницьких структур;
- залучення в Україну коштів міжнародних фондів, міжнародних фінансових організацій та забезпечення доступу до них вітчизняних фінансово-кредитних установ, які спеціалізуються на кредитуванні підприємництва.

Стимулювання розвитку кредитної інфраструктури з боку держави означає сприяння у становленні та розширенні системи установ, що обслуговують кредитні відносини між банком та боржником з моменту їх виникнення і до їх завершення або припинення. До них належать: бюро кредитних історій, оціночні компанії, установи гарантування кредитів, колекторські агентства. Проте, перелік суб'єктів інфраструктури кредитного процесу завжди матиме тенденцію до розширення і з розвитком та вдосконаленням кредитних продуктів банків. Нині в Україні діє сім бюро кредитних історій, але не всі вони працюють прозоро відносно безпеки даних боржників та добросовісності щодо отримання даних, що не викликали би перестороги до цілої системи. Такі перестороги виникають через недоліки ліцензування та нагляду. Так, до 2009 року за ліцензування та нагляд за цим сегментом інфраструктури здійснювало Міністерство юстиції, а з прийняттям Закону України «Про організацію, формування та обіг кредитних історій» ці функції передані Національній поліції, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Доцільніше було б передати функцію нагляду за діяльністю кредитних історій НБУ, який має відповідний досвід у сфері регулювання та нагляду і зможе через банківську систему забезпечити збір інформації відносно позичальників, і тим самим забезпечити точніше оцінювання кредитних ризиків.

Розширенням кредитних відносин між банками та суб'єктами підприємництва і відповідно зменшення його підтримки прямим бюджетним фінансуванням є сприяння розвитку гарантійних установ, які забезпечуються спеціалізованими фондами, державними та місцевими органами влади для пріоритетних галузей економіки, товариствами взаємного гарантування кредитів, що формуються позичальниками-боржниками, комерційними структурами, які реалізують гарантії, як форму вкладення капіталу з метою отримання прибутку тощо. Держава (уповноважений орган державного управління) здатна розширити доступ до схем гарантування кредиту через встановлення правових засад та регулювання діяльності суб'єктів, гарантування кредитів, а також може започаткувати та надавати схеми фінансової підтримки.

Для налагодження дієвої взаємодії банків та підприємницьких структур у кредитному забезпеченні перешкоджають внутрішні проблеми діяльності малих та середніх підприємств, потенціал підприємств сам по собі. Адже багато підприємств малого бізнесу змушені займатися неофіційним бізнесом – існують групи, які не мають наміру розвивати виробництво, створювати конкуренцію, змінювати уставлену економічну діяльність. На тлі незадовільного фінансового стану малих та середніх підприємств банки ставлять жорсткі умови кредитування: фінансовий стан боржника, наявність ліквідної застави, скорочення терміну та розміру кредиту, а також скорочення розміру кредиту відносно вартості ліквідної застави, збільшення відсоткових ставок за кредитами внаслідок високих кредитних ризиків. Тому більшість малих та середніх підприємств не змогли одержати кредити. За цих умов по експертних оцінках до 40% усіх споживчих кредитів залучалися на фінансування підприємницьких структур. Таким чином виникла ще одна проблема, яка перешкоджає кредитуванню банкам

підприємницьких структур – тісний зв'язок грошових потоків від підприємницької діяльності із сімейним бюджетом, що заважає банку реально оцінити фінансовий стан клієнта. На думку банкірів, оцінити бізнес тільки по офіційній звітності доводиться лише у 40% випадків. В умовах високої невизначеності та високих ризиків банки надають переважно короткотермінові кредити обмежених розмірів малим і середнім підприємствам з високою оборотністю капіталу, тобто види діяльності з коротким операційним циклом – торгівельні та посередницькі підприємства. Короткий термін кредитування зумовлений недостатністю довготермінових ресурсів у вітчизняних банках, обмеженим доступом до запозичень на міжнародних ринках, збільшенням резервів у результаті високої проблемності кредитних портфелів, погіршенням платоспроможності позичальників унаслідок кризи та рецесії в економіці. Отже, серед проблем банківського кредитування малого підприємництва слід виділити: високі ризики кредитування, висока вартість кредитних ресурсів та їх короткотермінова структура, короткотерміновий характер кредитування, невисока рентабельність кредитування для банків, труднощі об'єктивного оцінювання реальної кредитоспроможності малого підприємництва, зниження мотивації частини банків до кредитування внаслідок розміщення ними коштів на депозитних сертифікатах НБУ та на придбанні ОВДП, брак довготермінових коштів у банках [3, с. 31].

На тлі фінансових проблем малих та середніх підприємств ідеальним для них виступатиме такий банк, який має в асортименті фінансових послуг спеціалізовані програми їх кредитування; спрощені процедури та зменшення терміну опрацювання кредитних заявок на основі спрощеного пакету документів; окремі спеціалізовані підрозділи для обслуговування сектору економіки, які спеціалізуються не за видами фінансових послуг, а за сферами діяльності клієнтів; можливість не лише надавати якісні послуги, але і проводити консультації та освітню допомогу щодо програм кредитування; не очікувати клієнтів, а здійснювати пошук та завойовувати їх; змогу надавати не тільки кредитні послуги, але і комплексно обслуговувати, виплачуючи розрахунково-касове та дистанційне обслуговування розрахунків.

Переваги банків, які спеціалізують на підприємницьких кредитах є те, що вони мають досить широкий вибір спеціальних умов та параметрів, а також можливість комбінувати кілька фінансових продуктів у рамках однієї банківської операції з обслуговування клієнтів.

Отже, для налагодження та стимулювання ринкової взаємодії між малими і середніми підприємствами та банками необхідна мотиваційна основа, яка включає в себе виробничу необхідність взаємовідносин, їх фінансову можливість реалізації та економічну ефективність співпраці.

Початковим циклом виробництва товарів та послуг є грошова форма майбутніх уречевлених факторів виробництва, а завершенням циклу є грошова форма реалізованої продукції. Відповідно джерелом формування капіталу для майбутніх факторів виробництва є власні та запозичені банківські кошти. Банками здійснюються також і розрахунки за залучений фактор виробництва та реалізовану продукцію. Тому, враховуючи участь банків у процесі кругообороту капіталу підприємства, можна говорити про значну залежність як за частотою, так і за обсягами взаємовідносин підприємницьких структур та банків, який безпосередньо впливає на їх ефективну діяльність. Суть взаємодії між комерційними банками та підприємством досить вдало аргументують Дзюблюк О. В. та Малахова О. Л. у своїй спільній монографії, пояснюючи її як сукупність взаємозв'язків, що виникають між комерційними банками та суб'єктами підприємницької діяльності в процесі перерозподілу коштів; результатом їх реалізації вважають забезпечення неперервності суспільного відтворення.[2, с. 63]. Підприємства та банки пов'язані між собою заощадженням грошових коштів, організацією розрахунків

із діловими партнерами та системою кредитування. Сукупність функціональної взаємодії повніше проявляється у взаємозалежності показників діяльності малих і середніх підприємств та банків. В економічній літературі розрізняють такі форми (зовнішній прояв, вигляд) взаємодії підприємств і банків: клієнтська взаємодія, партнерство, інтеграція та участь в капіталі.[4, с. 35–36].

З огляду на діюче вітчизняне законодавство і, зокрема, на Закон України «Про банки і банківську діяльність» доцільнішими формами взаємодії МСП та банків є клієнтська взаємодія та партнерство. Із розвитком конкуренції на ринку банківських послуг та прямої залежності функціонування банків від стану розвитку підприємств дає підставу стверджувати про необхідність розвивати складну форму взаємодії, яка базувалася не тільки на рівноправності та взаємовигідності співпраці, але й доповнювалася співробітництвом та досягненням спільної мети учасників взаємодії, тобто у формі договірної партнерської взаємодії. Остання передбачає довготривале співробітництво на основі двохсторонніх зв'язків, рівноправності, взаємної економічної мети та реалізацію спільної мети – тенденції економічного зростання.

До простішої та поширенішої форми взаємодії банків та підприємницьких структур є клієнтська взаємодія. Юридичною підставою такої взаємодії є договір, який укладається між її учасниками щодо надання конкретної банківської послуги – кредитний договір, договір розрахунково-касового обслуговування.

Участь кредиту в якості джерела фінансування підприємницької діяльності пов'язане із збігом інтересів як боржника, так і кредитора – дотримання умов кредитування: наявності кредитних ресурсів кредитора та можливості їх повернення боржником. Якщо перша умова пов'язана безпосередньо із роботою банку, то інша залежить від платоспроможності фінансового стану боржника та цільового, виробничого використання коштів. Для клієнтської форми взаємодії банків та МСП оцінювання кредитоспроможності позичальниками здійснюється на основі аналізу показників бухгалтерської звітності де відображають моментні дані, його стан – є достатніми та відповідають завданням такого оцінювання. Однак, при партнерській формі взаємодії такого оцінювання недостатньо, адже обидва учасники спільно реалізують цілі стратегічного розвитку, тому очевидно знижуватимуться вимоги щодо оцінювання кількісних показників з одночасним зростанням потреби в оцінюванні здатності до реалізації стратегічних намірів партнерства – наявністю стратегій розвитку, організаційних, кадрових та технологічних ресурсів. Можливість у клієнтській формі взаємодії для банку полягає також у наявності в його асортименті фінансових послуг спеціалізованих програм кредитування малих і середніх підприємств та спеціальних відділів банку по його обслуговуванню. Це пояснюється, по-перше, тим, що стандартизація кредитних продуктів для малого підприємництва та самого процесу кредитування значно спрощує оцінювання кредитоспроможності боржників, застосовуючи скорингові системи оцінювання кредитоспроможності, знижує затрати кредитування. Напрями стандартизації охоплюють: організацію процесу кредитування через створення у банках сітки спеціалізованих відділів по роботі із суб'єктами підприємництва (групи продажу та кредитування); ризик – менеджмент шляхом впровадження стандартизованих процедур оцінювання кредитного, операційного та процентного ризиків для малих та середніх підприємств; маркетинг банку в частині сегментації клієнтської бази відносно її потреб, якості обслуговування, розширення каналів продажу банківських продуктів та автоматизацію процесу кредитування шляхом дистанційного обслуговування. При партнерській формі взаємодії головною ціллю банків є можливість сприяння не скільки досягнення фінансового результату, а скільки процесу розвитку підприємництва, тобто прогнозування можливого розвитку конкретного суб'єкту підприємництва, підвищення результатів його діяльності,

стійкості ринкових позицій, а звідси й власний прибуток, що набуває і стратегічного значення. Тому критеріями вибору банку, особливо щодо його можливостей до клієнтської та партнерської форми взаємодії банків та малих і середніх підприємств виступатимуть:

- запровадження стандартизації кредитних продуктів та процесу кредитування для підприємницьких структур;
- розширення спектру інформаційно-консультаційної допомоги малому підприємництву;
- приєднання до участі в роботі міжнародних програм та фондів;
- індивідуалізація роботи з клієнтами – малими та середніми підприємствами;
- налагодження автоматизації процесу кредитування підприємництва;
- створення умов та розроблення критерій оцінювання господарської діяльності малих і середніх підприємств до партнерської співпраці;
- застосування в практичній роботі комплексного банківського обслуговування підприємств з пропозиціями необхідних комплексних банківських продуктів.

Використання комплексних банківських продуктів для МСП банками, дозволить останнім знизити реальну відсоткову ставку за кредитами шляхом оптимальної комбінації наявних у банку фінансових продуктів. Окремо слід виділити можливість забезпечення банківської участі у стимулюванні інноваційно-інвестиційної діяльності малого та середнього підприємництва. Дієвим механізмом активізації інноваційного напрямку розвитку підприємництва є залучення регіональних адміністрацій та банків і страхових компаній. Акцентування уваги саме на регіональних рівнях зумовлене: по-перше, тим що, від рівня розвитку регіональних інноваційних підприємств залежить рівень розвитку місцевих підприємств, конкурентну спроможність їх продукції, зайнятість, рівень життя населення регіону та дохідність у місцевий бюджет; по-друге, регіональна орієнтація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва дає можливості у використанні місцевого наукового потенціалу, ресурсів, банків та небанківських фінансово-кредитних установ, тобто використання всього наявного регіонального потенціалу; по-третє, роль адміністрації регіону зводиться до залучення науково-дослідних інститутів та власних навчальних закладів, наявних на території регіону та банків і страхових компаній для участі у інноваційному розвитку підприємництва; по-четверте, така співпраця місцевих органів влади з місцевими банками, страховими компаніями та вищими навчальними закладами дає можливість розробляти ефективні схеми інноваційно-інвестиційного кредитування через страхування, надання гарантій тощо [1, с. 109].

Для реального впровадження інвестиційно-інноваційних проектів на загальному і регіональному рівнях існує система забезпечення, яка, перш за все, складається із фінансового, кредитного, венчурного, страхового, лізингового, податкового механізмів. Якщо фінансовий та кредитний механізми задіяні на початковій стадії здійснення інноваційно-інвестиційних процесів, то венчурний і лізинговий механізми – при реалізації або впровадженні проектів.

Активнішим і водночас ефективнішим 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 високий ступінь віддачі і ефективності. Тому для організації венчурного бізнесу, який є формою реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно, перш за все, налагодити контакти із спеціалістами, які могли би проводити відповідні дослідження. Україна за своїм науковим потенціалом входить до першої десятки провідних країн світу за кількістю працівників 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. Саме роль адміністрації регіону полягає у стимулюванні розробки напрямів таких досліджень, створенні науково аналітичних центрів та залучень провідних вчених до відповідних досліджень.

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:

- Основні 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 банків;
- На основі спільних акціонерів банків та страхової компанії, що дає змогу диверсифікувати вкладення капіталу в прибутковіший бізнес;
- Створення правлінням комерційного банку страхової структури (володіння контрольним пакетом акцій), яка здійснює страхування різних ризиків клієнтів банків.

Кожна із наведених форм потребує розроблення 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. Загально відомо, 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.

В умовах кризи та посткризовий період першочергового значення набуває розвиток мікрокредитування, що дозволяє з одного боку – подолання часового горизонту кредитування, а з іншого – розширює доступ до кредитних ресурсів. У світовій практиці мікрокредитування здійснюється наступними способами:

- прямим банківським кредитуванням, що має обмежений доступ, особливо у невеликих населених пунктах де відсутні дочірні відділення банків;
- передачу програм мікрокредитування спеціально створеним дочірнім банківським структурам власної мережі, що потребує відносно невеликих затрат;
- кредитування банками небанківських фінансових установ – мікрофінансових організацій, які є основними фінансовими установами у малих населених пунктах.

В Україні мікрокредитування розвивається лише двома напрямками: у співпраці з міжнародними фінансовими організаціями через вітчизняну банківську систему (НУФ, ЄБРР) та наданням мікрокредитів малому бізнесу з відшкодуванням частини відсотків у рамках співпраці комерційних банків з місцевими органами влади на регіональному рівні. На наш погляд, найбільш вдалим для вітчизняної практики фінансового забезпечення малого підприємництва є поєднання банків та небанківських



мікрофінансових організацій у дворівневу систему мікrokредитування. Для цього першочерговим завданням виступатиме – законодавче забезпечення роботи мікрофінансових організацій та їх діяльності в частині їх прав та обов'язків, що дасть можливість розроблення єдиних стандартів регулювання процедури мікrokредитування та вдосконалення державної підтримки небанківських установ (кредитних спілок, товариств взаємного кредитування, фондів), особливо у законодавчій частині, в якій би передбачалося визначення специфічної їх діяльності, правовий статус, принципи та механізм функціонування та адаптувати світовий досвід щодо розвитку механізмів фінансування мікрофінансових установ.

**Висновки.** Стимулювання розвитку кредитування малого підприємництва в Україні потребує комплексного підходу, складовими якого є: спрощення механізму кредитування малого підприємництва на основі стандартизації по відношенню до нього, створення та сприяння розвитку програми мікrokредитування та пільгового кредитування для малих та середніх підприємств. Особливої уваги заслуговують напрямки реального впровадження інноваційно-інвестиційних проєктів на загальнодержавному та регіональних рівнях. Роль адміністрації регіону полягає у стимулюванні розроблень напрямів таких досліджень, створенні науково аналітичних центрів та залучень провідних вчених до відповідних досліджень.

**Conclusions.** Stimulation of the small business lending development in Ukraine requires the comprehensive approach, which includes: simplifying the mechanism of small business lending based on standardization, creating and facilitating the development of micro-credit and preferential lending program for small and medium-sized enterprises. Special attention should be paid to the directions of real implementation of innovation-investment projects at the national and regional levels. The role of the region administration is to stimulate the development of such investigation directions, scientific-analytical centers creation and involvement of the leading scientists in relevant investigations.

#### Список використаної літератури

1. Гуцал І. С. Участь банків у забезпеченні інноваційно-інвестиційної стратегії. Управлінські інновації. Збірник наукових праць. ТНЕУ. 2012. Випуск 1. С. 108–113.
2. Дзюблук О. В., Малахова О. Л. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах трансформаційної економіки: моногр. Тернопіль: Вектор, 2008. 324 с.
3. Жежерун Ю. В. Міжнародний досвід банківського кредитування малого і середнього підприємництва. Фінансовий простір. 2017. № 1 (25). С. 27–32.
4. Лотоцький В. А. Форми та види взаємодії підприємств та банків в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 9 (172). С. 35–39.
5. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.04.2020)
6. Національний Банк України: URL: <http://bank.gov.ua> (дата звернення: 25.03.2020).

#### References

1. Hutsal I. S. Uchast bankiv u zabezpechenni innovatsiyno-investytsiynoyi stratehiyi. Participation of banks in the provision of innovation and investment strategy. Upravlinski innovatsiyi. Zbirnyk naukovykh prats TNEU. 2012. Vol. 1. P. 108–113.
2. Dzyublyuk O. V., Malakhova O. L. Banky i pidpryyemstva: kredytni aspekty vzayemodiyi v umovakh transformatsiynoyi ekonomiky: monohr. Ternopil: Vektor, 2008. 324 p. [In Ukrainian].
3. Zhezherun YU. V. Mizhnarodnyy dosvid bankivskoho kredytuvannya maloho i serednoho pidpryyemnytstva International experience in small and medium-sized bank lending. Finansovyyu prostir. 2017. No. 1. Vol. 25. P. 27–32.
4. Lototskyuy V. A. Formy ta vydy vzayemodiyi pidpryyemstv ta bankiv v Ukrayini. Forms and types of interaction between enterprises and banks in Ukraine. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. 2015. No. 9. Vol. 172. P. 35–39.
5. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 02.04.2020).
6. Natsionalnyy Bank Ukrayiny. URL: <http://bank.gov.ua> (accessed: 25.03.2020).