

УДК 336.77:334.72

Донець О.Б.  
здобувач*Національного університету державної податкової служби України***БАНКІВСЬКА СТРАТЕГІЯ КРЕДИТУВАННЯ  
МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ****BANK STRATEGY FOR LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено проблему формування стратегії кредитування банками малого і середнього бізнесу. Визначено особливості функціонування малого і середнього бізнесу, що визначають специфіку його кредитування. Обґрунтовано необхідність побудови стратегії кредитування малого і середнього бізнесу, проаналізовано її складові та їхню послідовність.

**Ключові слова:** малий і середній бізнес, банки, кредитування, стратегія, ризики.

**АННОТАЦИЯ**

В статье исследована проблема формирования стратегии кредитования банками малого и среднего бизнеса. Определены особенности функционирования малого и среднего бизнеса, определяющих специфику его кредитования. Обоснована необходимость построения стратегии кредитования малого и среднего бизнеса, проанализированы ее составляющие и их последовательность.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, банки, кредитование, стратегия, риски.

**ANNOTATION**

In the article the problem of forming strategy of bank lending to small and medium businesses was studied. The peculiarities of functioning of small and medium business that determine the specificity of its lending were identified. The necessity of building a strategy for lending to small and medium businesses, its components and their sequence was made.

**Keywords:** SMEs, banks, lending, strategy, risks.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку сталі темпи економічного зростання будь якої країни залежать від ефективності функціонування її банківської системи. Світова валютно-фінансова криза 2008–2009 рр. вкрай негативно позначилася на стані реального сектора економіки, у особливо складному становищі опинилися підприємства малого і середнього бізнесу. І хоча основна увага в процесі розробки антикризових заходів у зарубіжних країнах приділялася підвищенню фінансової стійкості банківської системи, проте стратегічною метою (місією) банківської системи було взято відновлення кредитування реального сектора. У першу чергу, особлива увага урядів була прикута до малих і середніх підприємств, що становлять найбільш гнучкий сектор економіки, який містить потенціал відновлення економічного зростання. З цих причин у посткризовий період актуалізувалося завдання розробки стратегії кредитування реального сектора економіки, насамперед, малого і середнього бізнесу.

Проблеми відновлення кредитування та функціонування банківської системи в цілому досліджувалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Такі фахівці, як

А. Єпіфанов [1], О. Коренева, О. Крухмаль, Н. Маслак, І. Сало К. Черкашина аналізують формування ефективних фінансових стратегій [2]. Проблемами кредитування малого і середнього бізнесу займалися такі вчені як О.С. Бохенко, Ю.М. Бурлуцька, Г.М. Столярчук [3], С.П. Крюков [4], В.Р. Бикбулатов [5], О.В. Баско [6], О.М. Віломістний [7]. Праці Г. Карчевої [8], С. Прасолової [9], О. Степаненко [10], а також О. Дзюблюка [11], В. Гейця, В. Міщенко, І. Лютого, Л. Примостки [12] та інших присвячені дослідженню макро- та мікрорівня функціонуванню банківської системи.

Незважаючи на активні дослідження науковцями і фахівцями проблем відновлення діяльності банківської системи та розробку низки практичних рекомендацій щодо кредитування ними малого і середнього бізнесу, нині в Україні малі та середні підприємства практично опинилися без доступних кредитів. Відновлення кредитування потребує певних зусиль з боку банків з метою врахування складної політико-економічної ситуації, що склалася в Україні. Тому завданням статті було взято аналіз складових стратегії банківського кредитування малого і середнього бізнесу.

**Викладення основного матеріалу.** Вагоме значення для ефективного перебігу процесу банківського кредитування є високий рівень його організації на науково-обґрунтованій основі відповідно до якісно розробленої та несуперечливої нормативно-законодавчої бази та прийнятої в банку стратегії. Загальні умови кредиту залежать від розміру підприємства, його цілей і виду діяльності, галузі, організаційно-правової форми, наявності зв'язків з великим бізнесом. Проте лише незначна частина вітчизняних підприємств МСБ є кредитоспроможними за фінансовими показниками (платоспроможності, прибутковості, ліквідності балансу, достатності грошових потоків), так і за наявністю забезпечення, що відповідає вимогам кредитора і нормативним документам Національного банку України, що суттєво знижує кількість потенційних партнерів банків у кредитному процесі, тому стратегія кредитування МСБ має орієнтуватися на залучення максимально можливої кількості малих підприємств і подальшого їх включення у кредитний процес.

Саме специфічні риси діяльності малого і середнього бізнесу МСБ визначають їхнє особливе

становище на ринку кредитних ресурсів, форми і методи кредитування, характер взаємин з кредитними установами, а саме:

1) завищений рівень кредитних ризиків через відсутність у більшості з МСП досвіду взаємодії з банківськими інститутами з приводу залучення позикових ресурсів і, відповідно, репутації на кредитному ринку; завищений відсоток і вимагати додаткових гарантій;

2) низька рентабельність малих підприємств, що обумовлює потребу в порівняно дешевому кредиті;

3) низька потреба в капіталі і його швидка оборотність обумовлює потребу МСБ в «коротких грошах» і мікрокредитах;

4) низька рентабельність кредитування МСБ, оскільки надання кредиту пов'язане з певними операційними витратами, розмір яких практично не залежить від суми кредиту<sup>1</sup>;

5) практична закритість ринку інвестиційного кредитування;

6) необхідність страхування кредитів, чим юридично займається банк, а фактично виплата страхової премії шляхом збільшення ціни кредиту перекладається на позичальника; веде до зростання вартості кредиту<sup>2</sup>;

7) поєднання функцій власності і управління, типове для підприємств малого бізнесу, означає, що керівником підприємства є його власник, який володіє спеціальними знаннями і досвідом роботи, але досить часто не має економічної освіти і навиків фінансового управління;

Разом з тим, зважаючи на об'єктивну необхідність кредитування, зокрема, МСБ, варто зробити припущення, що після відновлення фінансової стабілізації в Україні кредитування МСБ зростатиме. Для цього потрібно уже зараз формувати стратегію розвитку кредитування МСБ, що дозволяє забезпечити системність дій усіх структурних підрозділів банку в процесі його розвитку і формування превентивного управлінського інструментарію для забезпечення стійкості банку у зовнішньому середовищі.

В умовах трансформаційної економіки вибір стратегії банку здійснюється у нестабільному зовнішньому оточенні з високим рівнем невизначеності. За цих умов необхідна комплексна оцінка множини стратегій. Прийнятною стратегією буде та, яка максимально підвищує ефективність діяльності банку та приведе до стратегічної мети з найменшим ризиком. Тому розробка стратегії кредитування МСБ потребує

науково-обґрунтованого та методично вивіреного підходу. Формування стратегії і кредитної політики банку у сфері кредитування МСБ спрямована на виявлення та оцінку сильних і слабких сторін банку, його можливостей, визначення конкурентної позиції, конкурентних переваг, забезпечення адекватності внутрішнього стану банку зовнішньому середовищу та обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Процес формування стратегії кредитування МСБ складається з: підготовчого етапу; формування програми стратегічних змін (на разі необхідності); розробки програми заходів; формування системи стратегічного управління; підготовки персоналу.

Підготовчий етап передбачає вирішення таких завдань: формування стратегічного мислення у керівників і фахівців банку та трансформації місії (філософії діяльності) банку відповідно до зовнішніх умов; створення ресурсної основи реалізації стратегії, що дозволить забезпечити конкурентоспроможність банку; вдосконалення організаційно-правової основи функціонування механізму стратегічного управління, контроль за реалізацією стратегією.

Одним із необхідних завдань підготовчого етапу є формування стратегічного мислення керівників і персоналу, спрямованість стратегічного управління на досягнення цільових орієнтирів у перспективі і постановка завдань забезпечення стійкого розвитку, конкурентоспроможності та довготривалого успіху банку.

У першу чергу варто визначити мету і завдання кредитування МСБ, які узгоджуються з економічною сутністю малого бізнесу. Як основні завдання стратегії кредитування МСБ варто відзначити:

- визначення ефективних методів, способів, інструментів кредитування суб'єктів малого бізнесу;
- удосконалення організаційно-правових засад процесу кредитування МСБ;
- удосконалення заходів мінімізації ризиків;
- розширення зовнішніх джерел кредитування малого бізнесу.

Важливою складовою стратегії є вибір масштабів і напрямів діяльності, а також оптимальної структури операцій, які мають забезпечити конкурентоспроможність банку у сегменті кредитування МСБ. За критеріями структури операцій розрізняють: універсальні банки; банки з клієнтською спеціалізацією; банки з галузевою спеціалізацією; банки з функціональною спеціалізацією. Універсальний банк – це інститут, який виконує широкий спектр операцій та надає різноманітні послуги клієнтам як на національному, так і міжнародному рівнях, а спеціалізований – віддає перевагу лише одній або декільком видам банківських послуг на певному ринку. Серед переваг використання універсальної стратегії, максимально широкий асортимент продуктів і послуг, які пропонують-

<sup>1</sup> Витрати на перевірку кредитоспроможності позичальника й оцінку забезпечення; витрати поточного контролю за цільовим використанням кредиту й іншими параметрами господарської діяльності позичальника, що визначають своєчасність сплати відсотків і погашення позики.

<sup>2</sup> Ефективним варіантом вирішення даного протиріччя є формування системи державного страхування ризиків, що виникають при кредитуванні суб'єктів малого підприємництва. Подібна схема використовується у ряді економічно розвинених країн, наприклад, США, де у числі інших інститутів підтримки малого бізнесу діє «Система додаткового суспільного кредитування», через один із інститутів якої – корпорацію страхування малого і середнього бізнесу, держава страхує кредити, надані малим підприємствам.

ся клієнтам, але така стратегія є виправданою лише в найбільших фінансових групах з високим рівнем компетенції у різних сферах. Для середніх і малих банків надто широка диверсифікація найчастіше призводить до зниження обсягів кредитування певної сфери і зниження конкурентоспроможності.

На противагу цьому сконцентрована (спеціалізована) стратегія має переваги. Звичайно, неможливо відшукати сегмент, де банк буде практично монополістом, проте можливо збільшити конкурентоспроможність. Заслуговує на увагу аргументація швейцарського банкіра Х.-У. Деріга щодо створення «сфокусованих» банків універсального характеру як основного типу банків майбутнього. Успішність нового типу трансформованого, сфокусованого універсального банку, зокрема на кредитуванні МСБ, детермінована реалізацією шести пріоритетів за критерієм спеціалізації, таких як:

- відмова від нерозумної, нераціональної й неконтрольованої диверсифікації послуг, клієнтських сегментів, географії представництв у країні базування і за кордоном;
- оптимальне гнучке врахування кон'юнктури ринку;
- мінімізація витрат завдяки «економії на масштабах»;
- відмова від використання власних можливостей у тих випадках, коли неможливо самостійно досягнути критичної величини кредитування;
- ретельний вибір внутрішніх інформаційних систем управління;
- ефективність концентрації на обраних сферах діяльності завдяки кваліфікованому маркетингу і високій комунікаційній спроможності.

Але водночас Х.-У. Деріг зазначає, що малі та середні банки (з активами до 25 млрд дол.) теж матимуть високу конкурентоспроможність, якщо відповідатимуть трьом вимогам: безпосередній близькості до клієнта, чіткій спеціалізації, наданні послуг, на які існує великий попит [13]. Вважаємо за доцільне наголосити, що традиційно сильними сторонами малих (спеціалізованих) банків вважається глибоке знання місцевого ринку і висока якість обслуговування, яка протиставляється децю знеособленому підходу масштабних банків.

Переваги і особливості універсальної стратегії банків: великі можливості для залучення депозитів через прагнення вкладників до розміщення коштів у великих і диверсифікованих банках; відносно менші витрати на ведення операцій за рахунок економії на масштабах; зменшення ризику внаслідок диверсифікації активів, джерел фінансування та надходжень; можливість компенсації втрат в одній сфері бізнесу за рахунок отримання підвищеного рівня прибутку в іншій; зазвичай більш розгалужена мережа філій.

Особливості спеціалізованої стратегії банків: фокусування виключно на одній-двох сферах кредитних операцій, що забезпечує високі

прибутки при сприятливому становищі у да-них секторах економіки, але спричиняє збитки у разі несприятливих ринкових коливань кон'юнктури; можливість зменшення собівартості банківського продукту; спеціалізація на кредитуванні певного сектора економіки збільшує ризику банку; проте існує висока фахова компетенція персоналу у сфері спеціалізації банку; вища якість послуг та індивідуальний підхід до клієнта.

Світова практика показує, що підвищення спеціалізації банку може здійснюватися двома шляхами – через структурну і функціональну перебудову діяльності банків [14]. Структурна перебудова відбувається шляхом злиття і поглинання банків, їх поділу на самостійні одиниці, створення філій тощо, що в свою чергу, може мати такі напрямки спеціалізації: за країнами; за контингентом клієнтської бази (концентрація на обслуговуванні окремих категорій клієнтів – фізичних осіб, малого бізнесу, середніх за розміром корпорацій тощо); за виробництвом або розробкою власних банківських продуктів.

Функціональна перебудова передбачає глибшу спеціалізацію банків на основі їх розділення на депозитні та кредитні (концентрація «розподілу банків» – *breaking up the bank*). Згідно з даною концепцією, до компетенції депозитних банків має входити виключно розміщення депозитів для платіжної операції. Для забезпечення надійності вкладників допускається використання депозитних ресурсів лише на фінансування операцій з мінімальним ризиком (наприклад, з державними цінними паперами).

Універсалізації та розвитку банку сприяє посилення конкуренції з боку небанківських фінансових установ. Тому успішність вибору стратегії кредитування МСБ залежить, насамперед, від можливості надання клієнтам послуг, кращих від послуг конкурентів. Це можуть бути оригінальні кредитні продукти (наприклад, більш різноманітний вибір заощаджувальних сертифікатів або кредитних карток), якість обслуговування (як при відносинах із клієнтами, так і при оперативному проведенні фінансових операцій), маркетинг фінансових продуктів і зручність (наприклад, наявність розгалуженої мережі філій з подовженим робочим днем, більшою кількістю банкоматів, закріпленням особистих менеджерів за поважними клієнтами). З цих позицій саме спеціалізація та індивідуалізація стає визначальним засобом підвищення конкурентоспроможності банків.

У формуванні організаційної основи кредитної стратегії кредитування МСБ провідне значення мають такі внутрішні програмно-методичні документи [15], як: положення про кредитну політику; положення про кредитування; регламент надання кредитів і контролю за виконанням позичальниками зобов'язань за кредитними договорами. Перші два документи, які ще називають кредитним меморандумом, містять положення стратегії кредитного процесу



банку, причому Положення про кредитування є тактико-стратегічним документом, оскільки містить у собі розкриття механізму кредитної політики, тобто сполучає стратегічні завдання, проголошені у Положенні про кредитну політику банку, з тактичними заходами їх досягнення. В.Н. Едрінова і С.Ю. Хасянова приводять в цілому вдалу схему основних напрямів і принципів кредитної політики комерційного банку, проте специфіка кредитування малого бізнесу в даній схемі не відображена [15].

Найважливішим елементом стратегії є встановлення процентних ставок, що передбачає проведення:

- поточної процентної політики і встановлення розміру процентних ставок;

- поточної тарифної політики (встановлення ставок комісійних винагород банку за надання послуг, пов'язаних з кредитуванням (ставки комісії)).

Функції з розробки і реалізації процентної політики виконує Комітет з управління активами і пасивами банку. При ухваленні рішення про певний рівень процентної ставки банк залежно від специфіки клієнта використовує один з двох підходів:

- стандартний підхід, при кредитному обслуговуванні масового клієнта;

- гнучкий підхід, при кредитуванні давніх клієнтів, що формують основу кредитного портфеля банку, або підприємств МСБ, що не мають аналогів.

При стандартному підході до процентної політики встановлення всіх процентних ставок і комісій відбувається на основі базових ставок, що затверджуються комітетом з управління активами і пасивами. Це забезпечує виконання стратегічних цілей банку на кредитному ринку і фінансового плану на відповідний період. На підставі розгляду окремих кредитних договорів комітет з управління активами і пасивами може встановлювати індивідуальні значення базових ставок комісій, що враховують особливості конкуренції на деяких сегментах кредитного ринку. Таким чином, виникає можливість враховувати специфіку кожного клієнта і, з іншого боку, знизити витрати і забезпечити оперативність при визначенні процентних ставок і ставок комісій у процесі кредитування.

При формуванні кредитної політики щодо кредитування МСБ повинні бути враховані специфічні ризики кредитування малого підприємства. Визначимо кредитний ризик як можливість небезпеки втрат унаслідок надання позики позичальникові – малому підприємству. Дане визначення дозволяє встановити пряму залежність між оцінкою ризику і можливим розміром втрат від неналежного виконання позичальником його зобов'язань за кредитним договором. Крім того, сама суть кредитних операцій дозволяє говорити про істотне зниження ризиків при наданні позичальником ліквідної застави і, зокрема, одного із найбільш ліквідних видів застави – векселі банку-кредитора.

У число загроз та ризиків варто включити наявність організованої злочинності, рекету, у тому числі і державного; корумпованість державних чиновників; наявність сірої і тіншової економіки, «чорного налу», підробка документів, незаконне привласнення особами грошових і інших активів; розкрадання різних видів активів персоналом; недобросовісна і кримінальна конкуренція тощо. У зв'язку з цим у стратегії кредитування повинен бути передбачений блок управління кредитними ризиками, включаючи оцінку ризиків за наступними класифікаційними ознаками:

- ступенем керованості: керовані і некеровані ризики;

- можливістю страхування: застраховані і не застраховані ризики;

- ступенем складності, характеру дії і комплексності дослідження: простий ризик, складний ризик, портфельний ризик, індивідуальний ризик;

- можливістю фінансових наслідків: чистий ризик, ризик упущеної вигоди і спекулятивний ризик;

- масштабами прояву і впливу на суб'єктів фінансової діяльності: ризик на рівні фірми і ризик, пов'язаний з індивідуальним положенням банку;

- можливістю прогнозування: прогнозований і не прогнозований ризик;

- характером прояви в часі і ступені повторюваності: тимчасовий постійний, спекулятивний, чистий і умовний ризик;

- рівністю фінансових втрат: ризик прийнятний і критичного рівнів;

- джерелами виникнення: зовнішній ринковий ризик і внутрішній фінансовий ризик;

- умисності дій: навмисні і ненавмисні ризики;

- об'єктом кредитування: ризик окремої фінансової операції, ризик різних видів фінансової діяльності, структурний фінансовий операційний ризик, ризик фінансової діяльності суб'єкта в цілому;

- типом фінансових втрат: ризик упущеної вигоди, ризик зниження прибутковості, ризик неповернення позики.

При оцінці ступеня ризиків проведення кредитної операції може бути застосована система рейтингування потенційних позичальників і кредитів, заснована на аналізі ділової і фінансової ризиків позичальника, з урахуванням ступеня зниження ризиків за кредитом, пропонуваним забезпеченням відповідно до методикою визначення групи ризику кредиту.

Основою успішного досягнення стратегічних цілей є ефективний контроль за реалізацією стратегії кредитування. Стратегічний контроль є підсистемою контролю банку, яка передбачає періодичну перевірку прийнятності розробленої стратегії для досягнення стратегічних цілей та визначення можливості її подальшої реалізації за певними умовами.

Протягом усього терміну кредитування банк має контролювати своєчасність виконання позичальником і заставником своїх зобов'язань за кредитним договором та договором застави, а контролювати фінансовий стан позичальника з метою своєчасного виявлення негативних змін, їх оцінки змін і вживання заходів для своєчасного усунення наслідків негативних процесів. Моніторинг виконання кредитного договору здійснюється за такими напрямками:

- контроль за своєчасним погашенням кредиту, сплатою нарахованих відсотків, сплатою комісій за послуги з кредитування і виконання позичальником інших зобов'язань, передбачених кредитним договором;

- контроль за станом закладеного майна і його переоцінка;

- спостереження за фінансово-господарською діяльністю позичальника МСБ включаючи визначення ризиків кредиту з урахуванням обслуговування довга, аналіз бухгалтерської звітності і потоків грошових коштів позичальника для визначення рейтингу фінансового положення позичальника і його платоспроможності, виїзди на підприємство позичальника.

Таким чином, контроль за реалізацією стратегії здійснюється шляхом проведення таких заходів:

1. Контроль за реалізацією кредитної політики банку і щорічний перегляд її основних положень з метою забезпечення відповідності поточної кредитної політики стратегічним планам банку.

2. Встановлення лімітів для філій, що визначаються з використанням критеріїв оцінки якості кредитного портфеля філії і стану кредитної роботи, з урахуванням рівня кваліфікації персоналу філії, оцінки попиту на кредитні послуги і конкурентного оточення. Ліміти філій переглядаються не рідше за один раз на рік з урахуванням результатів кредитних операцій філії за період.

3. Контроль за дотриманням нормативів кредитного ризику з метою обмеження максимальної суми кредиту на одного позичальника або групу взаємозв'язаних позичальників у рамках нормативів, визначених вимогами Інструкції НБУ про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків внутрішніх документів Банку:

4. Контроль за дотриманням цільових показників структури кредитного портфеля та рівень кредитної ризиків. Контролю підлягають такі параметри структури кредитного портфеля: частка простроченої заборгованості, максимальна частка кредитів, прострочених більш за один рік, граничний розмір кредитних вкладень в одну галузь; вкладення в боргові незабезпечені зобов'язання (векселі, облігації) одного емітента; рівень резерву на можливі втрати за позиками.

5. Дотримання процедури ухвалення рішення про видачу крупних кредитів і встановлення індивідуальних лімітів. Процедура передбачає ретельний аналіз документів позичальника

різними службами (економічною, юридичною, службою безпеки) і розгляд питання послідовний на кредитних комітетах всіх рівнів: філія, відповідний підрозділ головного офісу, кредитний комітет банку). У тому випадку, коли сума кредиту або індивідуального ліміту перевищує ліміт, рішення ухвалюється Правлінням банку. У випадку, якщо позичальником є мале підприємство, і розмір позики не перевищує ліміту філії, то описана процедура здійснюється внутрішніми підрозділами філії.

6. Контроль за дотриманням встановлених лімітів, вимог внутрішньобанківських нормативних актів, що регламентують проведення кредитних операцій. З цією метою необхідно:

- здійснювати щоденний моніторинг кредитного портфеля;

- контролювати відповідність умов кредитування позичальників рішенням кредитного комітету і Правління банку;

- відвідувати філії для перевірки на місці організації кредитної роботи і оцінки реальних кредитних ризиків портфеля філії в цілому і окремих кредитів;

- готувати пропозиції щодо перегляду лімітів філій для затвердження на кредитному комітеті у разі виявленого погіршення якості портфеля;

- надавати звіти керівництву банку про виявлені фактори збільшення кредитного ризику, і розробляти рекомендації метою його мінімізації.

7. Контроль за виконанням нормативів резервування. Для визначення схильності банку до кредитного ризику слід щомісячно здійснювати класифікацію кредитів за групами ризику.

Особливе місце в контролі за дотриманням стратегії банку займає робота з проблемними кредитами. Банк повинен визнати проблемним кредит, за яким позичальник не виконує у повному обсязі протягом встановленого терміну (тридцять-сорок днів) прийнятих на себе зобов'язань або існує висока вірогідність утворення збитків банку із-за невиконання зобов'язань за таким кредитом в майбутньому. Основні процедури роботи з проблемними кредитами визначаються вибором стратегії стягнення і умовно діляться на два напрями: примусове стягнення заборгованості і реструктуризація заборгованості.

Погашення заборгованості при її примусовому стягненні здійснюється за рахунок вторинних джерел шляхом:

- звернення стягнення на предмет застави в судовому або в позасудовому порядку і його подальша реалізація;

- звернення до арбітражного суду з позовом про стягнення заборгованості з позичальника, гаранта або поручителя і подальше погашення заборгованості в рамках процедури виконавчого впровадження;

- стягнення заборгованості в рамках процедури банкрутства.

Списання з балансу безнадійної для стягнення заборгованості по проблемних кредитах здійснюється за багатоступінчатою процедурою і повинне бути регламентовано внутрішніми процедурами банку.

**Висновки.** Зважаючи на об'єктивну потребу в фінансових ресурсах суб'єктів господарювання, економічного піднесення в Україні не відбудеться без активізації кредитування МСБ. Водночас посилюється потреба в індивідуальному підході до надання кредитів та вдосконалення управління ризиками, що посилить необхідність розробки стратегії банківського кредитування МСБ. Вона дозволить забезпечити системність дій усіх структурних підрозділів банку в процесі його розвитку і формування управлінського інструментарію для забезпечення ефективного процесу кредитування малого і середнього бізнесу. Тому розробка стратегії кредитування МСБ потребує науково-обґрунтованого та методично вивіреного підходу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посіб. / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми: Університетська книга, 2007. – 523 с.
2. Банківська система України [Текст]: монографія / В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2010. – 187 с.
3. Бохенко О.С., Бурлуцька Ю.М., Столярчук Г.М. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2010/Economics/63993.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/63993.doc.htm).
4. Крюков С.П. Про нові тенденції у кредитуванні малого та середнього бізнесу // *Фінанси*. – 2009. – № 2. – С. 19-24.
5. Бикбулатов В.Р. Сучасний інструментарій фінансово-кредитної підтримки розвитку малого бізнесу // *Мікроекономіка*. – 2010. – № 1. – С. 186-192.
6. Баско О.В. Проблеми доступу малих підприємств до фінансових ресурсів / О.В. Баско, В.Р. Домбаєва // *Гроші та кредит*. – 2009. – № 5. – С. 56-58.
7. Біломістний О.М. Особливості структури механізму кредитування малого бізнесу // *Х Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2013. – № 1 (16). – С. 61-65.
8. Карчева Г. Системний аналіз ефективності діяльності банків України [Текст] / Г. Карчева // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – № 11. – С. 12-17.
9. Прасолова С.П. Ефективність банківської системи України: актуальні аспекти її регулювання [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/1376/1/%D0%A7%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%97%2012.pdf>
10. Степаненко О.П. Оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи / Степаненко О.П. // *Економіка розвитку*. – 2013. – № 1 (65). – С. 5-10.
11. Дзюблюк О.В. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці [Текст] / О. Дзюблюк // *Вісник Національного банку України*. – 2005. – № 3. – С. 30-35.
12. Примостка О.О. Аналіз ефективності діяльності комерційних банків [Текст] / О. Примостка // *Фінанси України*. – 2003. – № 4. – С. 97-102.
13. Дериг Х.-У. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века. Пер с нем. – М.: Международные отношения, 1999.
14. Кужель О. Особливості державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу на сучасному етапі / О. Кужель // *Вісник Національного банку України*. – 2004. – № 9. – С. 8-20.
15. Едророва В.Н., Хасянова С.Ю. Сучасна стратегія і тактика російських комерційних банків в області кредитування // В.Н. Едророва / *Фінанси і кредит*. – № 9. – 2002. – С. 4.