

УДК 336.77

*Ю. Ю. Журавльова, канд. екон. наук, доц.,
Полтавський університет економіки і торгівлі, кафедра фінансів*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ВАТ КБ “НАДРА”)

Розглянуто особливості кредитування банківською установою підприємств малого бізнесу як одного із перспективних і прибуткових напрямів його діяльності. Визначені основні принципи кредитної політики для банку з метою використання у його практичній діяльності.

Ключові слова: малий бізнес, кредитування, банк, кредит, ризик, кредитна політика.

Постановка проблеми. Розвиток малого підприємництва в Україні є однією із складових успіху економічних реформ. Малий бізнес забезпечує гнучкість та стійкість економічної системи, наближає її до потреб конкретних споживачів і водночас виконує важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для населення.

Оскільки однією з найважливіших проблем малого бізнесу є забезпечення його фінансовими ресурсами, то банківське кредитування потенційно є найефективнішим джерелом ресурсів для суб'єктів малого підприємництва.

Аналіз ситуації у сфері кредитування малого підприємництва вітчизняними комерційними банками свідчить про необхідність розвитку їх співпраці. Перспективи співробітництва українських комерційних банків і малого бізнесу надзвичайно високі. Великі підприємства, як правило, вже мають постійні зв'язки з конкретними банками, тому на ринку позикового капіталу існує певна конкуренція за співробітництво з ними, оскільки такі підприємства користуються майже усіма банківськими продуктами.

Банківське кредитування малих та середніх підприємств є перспективним напрямком діяльності для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що вчені приділяють певну увагу розробці наукових засад банківської діяльності, кредиту та кредитних відносин, а також питанням функціонування та розвитку малого підприємництва та малого бізнесу [6, 7, 10, 11, 13]. Але слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання існує необхідність розвитку й удосконалення надання банківського кредитування малим підприємствам, оскільки це є прибутковою діяльністю й за пра-

вильного управління ризиками кредитування малих підприємств є дохідним бізнесом.

Метою дослідження є аналіз кредитування банківською установою підприємств малого бізнесу як одного із перспективних і прибуткових напрямів його діяльності та особливості цього процесу.

Виклад основного матеріалу. Формування ринкової системи господарювання безпосередньо пов'язане з підтримкою малого бізнесу. Банківське кредитування стимулює розвиток цього сектора економіки.

Відповідно до внутрішнього положення ВАТ КБ “Надра” “Про кредитування клієнтів сегмента малого бізнесу” до цільової групи клієнтів малого бізнесу належать юридичні особи, фізичні особи-підприємці, які здійснюють свою діяльність у сфері торгівлі (оптової, роздрібною), виробництва та послуг, та пройшли державну реєстрацію в порядку, встановленому чинним законодавством.

Обслуговування клієнтів малого та середнього бізнесу здійснюється по всій Україні, в Полтавській області відкрито 17 відділень. Загалом у банку обслуговується понад 100 000 клієнтів – суб'єктів малого та середнього бізнесу. Окремий відділ щодо кредитування суб'єктів малого бізнесу в ВАТ КБ “Надра” розпочав свою роботу в 2003 р., який надає кредити на поповнення оборотних коштів, відкриває кредитні лінії та рахунки овердрафту, кредити на споживчі цілі, купівлю автомобіля або нерухомості (споживчої та комерційної).

ВАТ КБ “Надра” надає кредити в трьох валютах: гривнях, доларах США, євро. У 2007–2009 рр. кредити в євро суб'єктам малого бізнесу не надавалися. На початок 2009 р. найбільша питома вага кредитів надавалася у гривні (84,89 % або 12852 тис. грн.), решту склали кредити в доларах США (15,11 % або 2 287 тис. грн.). У 2009 р. проти 2007 р. питома вага кредитів, наданих в гривні, зменшилася на 2,03 %, проте вони компенсувалися збільшенням кредитів, виданих в доларах США.

Кредити, надані представникам малого бізнесу займають незначну питому вагу

в кредитному портфелі банку (рис. 1) і для них характерна динаміка до зменшення.

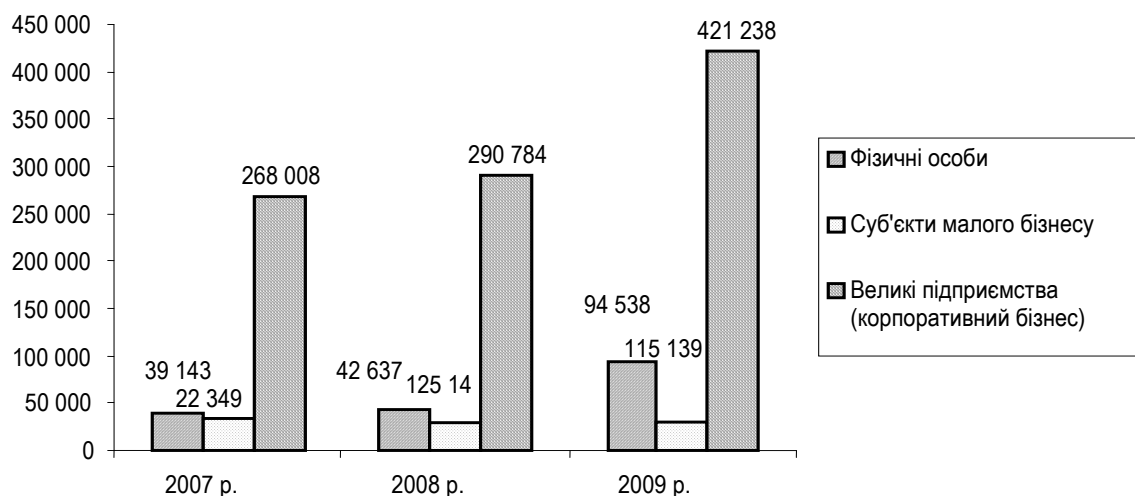


Рис. 1. Структура кредитного портфеля ВАТ КБ “Надра” за видами позичальників у 2007–2009 рр., тис. грн.

Як видно з рис. 1, у 2009 р. порівняно з 2007 р. обсяг наданих кредитів суб'єктам малого бізнесу зменшився на 7 210 тис. грн. (у 2007 р. – складав 22 349 тис. грн, а у 2009 р. – 15 139 тис. грн.).

ВАТ КБ “Надра” характеризується нераціональною структурою кредитних вкладень, основна їх частка була вкладена в торгівлю, яка у 2009 р. становила 82,67 % (12 515 тис. грн.), що пояснюється зацікавленістю банку вкладати кошти саме в цей сегмент у зв'язку з високою їх оборотністю.

Проте порівняно з попереднім періодом диверсифікація кредитних вкладень дещо поліпшилася. Збільшилися обсяги кредитів у сферу послуг на 190 тис. грн., які у 2009 р. становили 389 тис. грн. (питома вага збільшилася на 1,68 %) в порівнянні з 2007 р.

За строками надання кредитів суб'єктам малого бізнесу ВАТ КБ “Надра” виділяє: короткострокові – до 12 місяців; довгострокові – від 13 до 84 місяців.

Структура кредитів банку за строками використання майже не змінилася у 2009 р. порівняно з 2007 р. (табл. 2). Так, у 2009 р. 76,05 % становлять короткострокові позики і їх сума склала 11 513 тис. грн.

Така структура кредитів, наданих малому бізнесу з огляду на строк використання, цілком законна. ВАТ КБ “Надра” здебільшого видає кредити, спрямовані на торгівельно-посередницькі цілі, які не потребують ресурсів на великий термін. Більш обережна політика банку стосовно довгострокових кредитів як найбільш ризикованих цілком виправдана. Хоча і мали місце проблеми з повернення кредитів, але їх питома вага в загальному розмірі кредитного портфеля незначна та не носить загрози для діяльності банку.

Що стосується кредитів за групами ризику, наданих суб'єктам малого бізнесу в ВАТ КБ “Надра”, то найбільшу частку складають стандартні, а сумнівні та безнадійні складають незначну частку (рис. 2).

Таблиця 1

Склад та структура кредитів за видами економічної діяльності, що надані суб'єктам малого бізнесу у ВАТ КБ “Надра” у 2007–2009 рр.

Вид економічної діяльності	2007 р.		2008 р.		2009 р.		Відхилення 2009 р. від 2007 р.	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	за структурою, %
Сільське господарство	1 965	8,79	2 063	16,49	904	5,97	-1061	-2,82
Торгівля	18 254	81,68	9 141	73,05	12 515	82,67	-5 739	-0,99
Виробництво	1 931	8,64	1 130	9,03	1 331	8,79	-600	0,15
Послуги	199	0,89	180	1,43	389	2,57	190	1,68
Всього	22 349	100,00	12 514	100,00	15 139	100,00	-7 210	-

Таблиця 2

Склад та структура кредитів ВАТ КБ “Надра”, наданих суб’єктам малого підприємництва за строками використання у 2007–2009 рр.

Термін використання	2007 р.		2008 р.		2009 р.		Відхилення 2009 р. від 2007 р.	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	за структурою, %
Короткострокові	16 675	74,61	9 417	75,25	11 513	76,05	-5 162	1,44
Довгострокові	5 348	23,93	2 833	22,64	3 299	21,79	-2 049	-2,14
Безстрокові	-	-	-	-	-	-	-	-
Пролонговані	250	1,12	195	1,56	207	1,37	-43	0,25
Прострочені	76	0,34	69	0,55	120	0,79	44	0,45
Всього	22 349	100,0	12 514	100,0	15 139	100,0	-7 210	-

Одним із заходів контролю за кредитним ризиком в ВАТ КБ “Надра” є забезпечення кредитів, що являє собою спосіб отримання невиплаченого боргу у разі неплатоспроможності позичальника.

Аналізуючи структуру кредитів, наданих суб’єктам малого бізнесу в цьому напрямі, особливу

увагу слід звернути на питому вагу незабезпечених позик у загальному розмірі наданих кредитів.

Питома вага незабезпечених кредитів була незначною і у 2009 р. становила 0,36 % або 54 тис. грн. Обсяги кредитів, наданих під забезпечення протягом аналізованого періоду, збільшувалися (табл. 3).

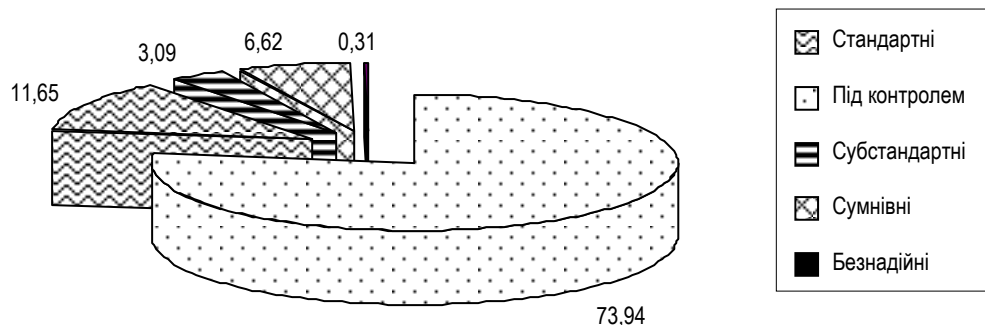


Рис. 2. Структура кредитів за групами ризику, наданих ВАТ КБ “Надра” у 2009 р.

Таблиця 3

Структура кредитів за видами забезпечення, наданих суб’єктам малого бізнесу ВАТ КБ “Надра” у 2007-2009 рр.

Вид забезпечення	2007 р.		2008 р.		2009 р.		Відхилення 2009 р. від 2007 р.	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	за структурою, %
Застава, у тому числі:	20 731	92,76	11 694	93,45	14 275	94,29	-6 456	1,53
нерухомість	16 693	74,69	9 570	76,47	11 671	77,09	-5 022	2,40
товарно-матеріальні цінності	295	1,32	144	1,16	101	0,67	-194	-0,65
транспортні засоби	3 743	16,75	1 980	15,82	2 503	16,53	-1 240	-0,22
Гарантія	1 417	6,34	780	6,23	810	5,35	-607	-0,99
Без забезпечення	201	0,90	40	0,32	54	0,36	-147	-0,54
Всього	22 349	100,00	12 514	100,00	15 139	100,00	-7 210	-

Найбільш поширеним видом забезпечення кредитів, наданих малому бізнесу, є застава нерухомості. Високою є також частка кредитів, наданих під заставу транспортних засобів, питома вага яких у 2009 р. становила 16,53 % або 2 503 тис. грн. Для такого виду застави, як товарно-матеріальні цінності, характерна тенденція до зменшення як питомої ваги, так і загальної суми. Так, їх питома вага у 2009 р. порівняно з 2007 р. зменшилася на 0,49 %. Кредити, що видавалися під гарантію, скоротилися до 810 тис. грн., тоді як у 2007 р. 1 417 тис. грн. (6,34 %). Слід зауважити, що кредити під гарантію видавалися надійним позичальникам, з якими ВАТ КБ “Надра” довго співпрацює.

Якщо клієнт ВАТ КБ “Надра” стабільно співпрацює з банком і не порушує умов кредитування, то він може скористатися овердрафтом. Переваги цього кредиту полягають у наступному:

- ліміт кредитування перераховується щокварталу на підставі надходжень на поточний рахунок клієнта і може бути збільшений шляхом підписання додаткових угод;
- при розрахунку ліміту кредитування враховуються також додаткові доходи клієнта;
- можливість здійснити необхідні грошові розрахунки за поточним рахунком при відсутності на ньому коштів у рамках ліміту, встановленого банком;
- зручна схема погашення кредиту: тіло кредиту – наприкінці терміну, відсотки – щомісяця;
- оперативне прийняття рішень про кредитування і надання кредиту.

ВАТ КБ “Надра” надає своїм клієнтам кошти на умовах відновлювальної кредитної лінії з режимом вільного або з режимом траншевого кредитування, які постійно відчують нестачу у власних ліквідних коштах, а також на придбання основних засобів.

Процес кредитування сегмента малого бізнесу складається з послідовних етапів. Після проведення попередніх переговорів з позичальником, у випадку відповідності отриманих даних про потенційного позичальника кредитній політиці банку та за умови згоди позичальника з умовами банку кредитний процес може бути представлений як на рис. 3.

ВАТ КБ “Надра” розроблені універсальні кредитні програми, які підійдуть будь-якому клієнту незалежно від виду його діяльності. Однак банк планує активізувати роботу у сфері малого бізнесу, тому йому необхідно розпочати роботу з розробки політики щодо кредитування суб’єктів малого підприємництва.

Кредитна політика має відповідати таким основним принципам, які слід використовувати у певній послідовності:

1. *Адекватність кредитної політики банку кредитному попиту.* Дотримуючись цього принципу, ВАТ КБ “Надра” має виділити типи або групи малих підприємств, які мають попит на кредити, і визначити його фактичні параметри: загальний обсяг, розміри кредитів, строки кредитування, стабільність попиту, прийнятний рівень відсоткових ставок тощо.

2. *Орієнтованість на клієнта й активний маркетинг.* Реалізуючи принцип активного маркетингу та орієнтуючись на комплексне задоволення потреб клієнта, банк має визначити маркетингову політику щодо обраних типів малих підприємств. Ця політика може включати проведення прямих рекламних акцій, інформаційно-реklamних заходів із використанням можливостей об’єднань підприємств, місцевої влади, індивідуальну роботу з потенційними клієнтами; орієнтацію на кредитування визначених проектів під типові бізнес-плани тощо.

ВАТ КБ “Надра” має такий етап кредитування, як активний пошук та залучення клієнтів. Залучення клієнтів є найбільш важливим етапом, оскільки дозволяє поспілкуватись з клієнтом до співпраці з банком і отримати про нього певну інформацію. Даний етап відрізняється від рекламних акцій, в першу чергу, тим, що кредитний експерт сам є носієм необхідної консультативної інформації щодо надання кредитів та існуючих програм кредитування суб’єктів малого бізнесу. При особистому залученні клієнтів кредитний експерт може перейти безпосередньо до заповнення заяви на кредит та збору необхідних документів безпосередньо у самого клієнта.

3. *Відповідність кредитної політики кредитним можливостям банку.* ВАТ КБ “Надра” має надавати такі кредити, які можна ефективно контролювати, обслуговувати і забезпечити їх повернення.

4. *Гнучкість.* Реалізуючи принцип гнучкості, банк повинен переглядати кредитну політику, виходячи з умов функціонування суб’єкта малого підприємництва, оскільки на малий бізнес впливають різноманітні зовнішні фактори: економічні, політичні, соціальні та інші. Постійний контроль за станом ринку дасть змогу банківським експертам своєчасно надавати рекомендації щодо внесення необхідних коректив у кредитну політику.

5. *Технологічність.* При кредитуванні суб’єктів малого бізнесу принцип технологічності особливо важливий з двох причин: по-перше, підвищений

ризик кредитування малого підприємництва зобов'язує організувати всі кредитні процедури максимально надійно і чітко, а, по-друге, відносні витрати банку при кредитуванні будуть вищими, ніж при кредитуванні великих позичаль-

ників, і тому особливу увагу слід звертати на зниження витрат банку. Досягти цього можна за рахунок розподілу кредитного процесу на визначені етапи і стандартизації процедур, технологій, звітних форм кредитування тощо.

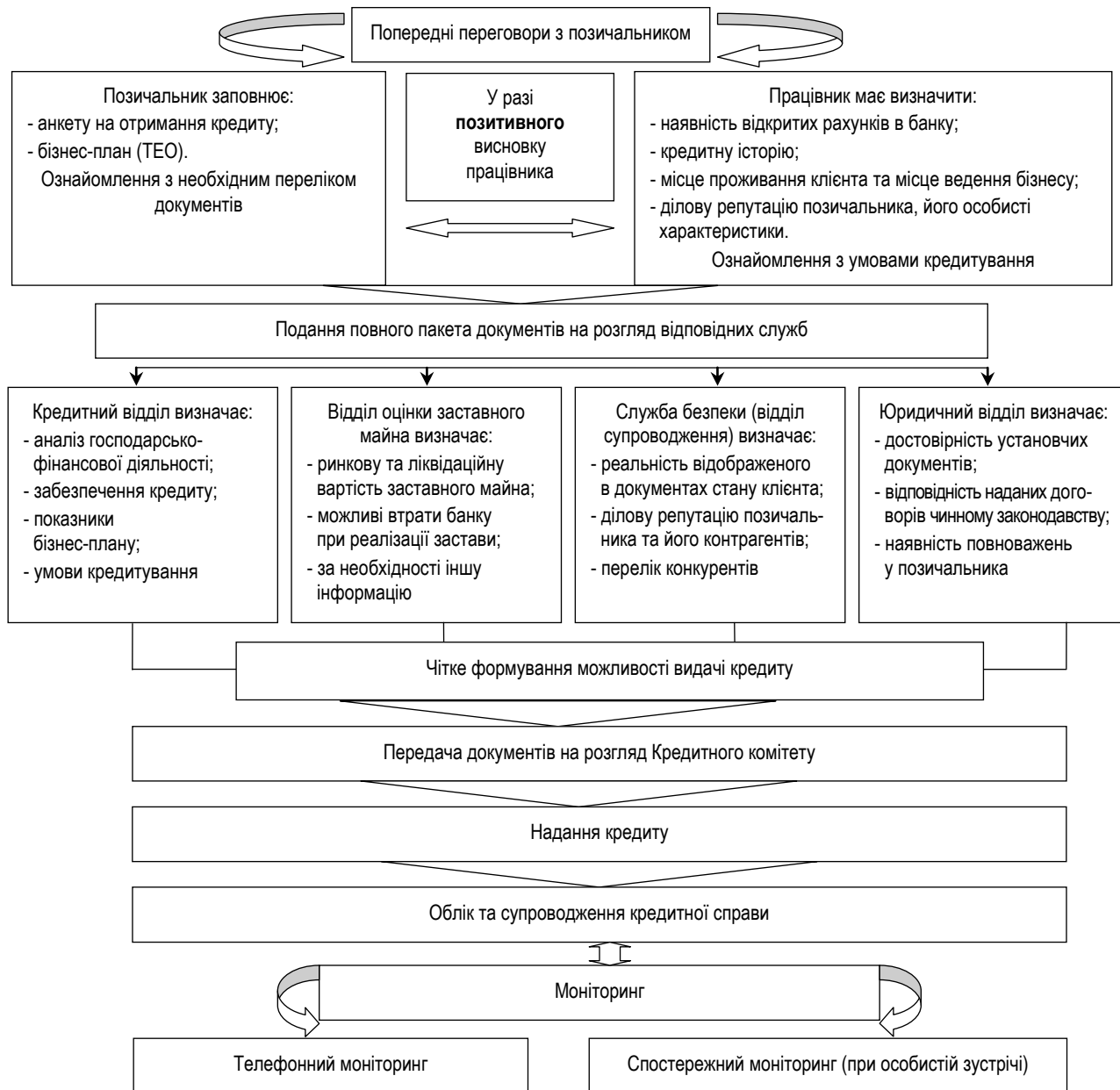


Рис. 3. Організація процесу кредитування суб'єктів малого бізнесу у VAT КБ "Надра"

У VAT КБ "Надра" розроблено стандартний перелік документів, необхідних для попереднього розгляду кредитної заяви позичальника – суб'єкта малого підприємництва, що значно скорочує робочий час і підвищує надійність оцінок на початковій стадії роботи з кредитом. Але, на нашу думку, банку слід запропонувати позичальникам підготувати бізнес-план за визначеною схемою, згідно зі встановленими правилами, що дасть змогу ефективно та швидко його проаналізувати.

Етапи кредитної діяльності, що потребують індивідуального підходу та не піддаються стандартизації (наприклад, оцінка фінансового прогнозу або визначення шляхів роботи з проблемним кредитом), доцільно організаційно відокремити. Їх вирішення має доручатися найкваліфікованішим спеціалістам, а формальні етапи аналізу можуть провести менш кваліфіковані та за меншу заробітну плату наймані працівники.

Таким чином, економиться робочий час і відповідно знижуються витрати банку.

6. *Комплексне управління ризиком.* Комплексне управління кредитним ризиком полягає у максимальній стандартизації процедур, формалізації результатів оцінки, аналізу та зниженні за рахунок цього суб'єктивізму. Під час роботи з проблемними позичками зниження ризику досягається шляхом визначення мінімально необхідного переліку заходів із моніторингу кредиту, чіткого контролю за їх виконанням, а також за рахунок визначення конкретного індивідуального плану дій щодо кожного проблемного кредиту та організації контролю за його здійсненням на кожному з етапів. Управління кредитним ризиком ВАТ КБ "Надра" може здійснювати шляхом об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальника.

7. *Зворотний зв'язок.* ВАТ КБ "Надра" має простежувати результати кредитної роботи із суб'єктами малого підприємництва: доходи, витрати, їх структуру; наявність проблемних кредитів з урахуванням характеру проблем і причин їх виникнення; динаміку зміни параметрів кредитного портфеля тощо. На підставі результатів аналізу формуються пропозиції щодо коригування кредитної політики. Ринок малого бізнесу схильний до швидких змін, і моніторинг кредитного портфеля та кредитних технологій потрібно проводити на постійній основі.

8. *Повнота.* Всі аспекти кредитної діяльності банку, в тому числі опис кредитних технологій і процедур, мають бути письмово зафіксовані в документах, які стосуються його кредитної політики.

Сформулювавши принципи, на яких має ґрунтуватися кредитна політика банку, щоб забезпечити практичну реалізацію базових вимог до його діяльності, розглянемо процедуру, якої слід дотримуватися при формуванні кредитної політики в аспекті кредитування малого бізнесу.

Розробка кредитної політики щодо кредитування малого бізнесу має починатися з визначення цільових груп споживачів (малі підприємства: форма їх власності, вид економічної діяльності; фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю), умов кредитування, цілей кредитування, видів забезпечення, суми забезпечення, періодичності погашення та валюти кредиту.

Окрім перелічених ключових аспектів розробки кредитної політики щодо кредитування малого бізнесу, ВАТ КБ "Надра" слід визначити також особливі умови кредитування окремих категорій позичальників, технологію кредитного процесу при застосуванні певних форм кредитування, умови нарахування та періодичність сплати відсотків за кредитами, процедури роботи працівників банку із простроченою заборгованістю тощо. При розробці кредитної політики щодо кредитування суб'єктів малого підприємництва в ВАТ КБ "Надра", слід дотримуватися порядку її формування, який подано на рис. 4.

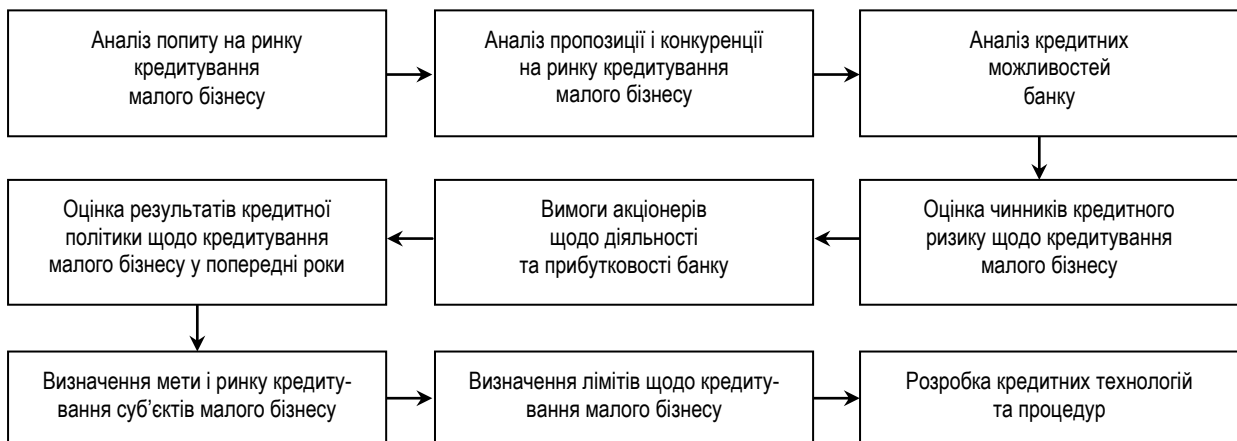


Рис. 4. Порядок формування кредитної політики щодо кредитування суб'єктів малого бізнесу

Слід зазначити, що кредитування суб'єктів малого бізнесу – це сфера підвищеного ризику для банку, тому основна увага має бути зосереджена не лише на оцінці ймовірності кредитних ризиків за фінансовими показниками діяльності позичальників, а й на нефінансових аспектах: припинення контактів позичальника з працівниками банку, а також необґрунтовані затримки

в одержанні від клієнта фінансової звітності, особливо тоді, коли кредитна угода містить умову, яка вимагає надання інформації протягом певного проміжку часу; необґрунтовані зміни та несприятливі тенденції розвитку його діяльності.

Оскільки по кожній позиції існує ризик непогашення боргу через непередбачені обставини, банк прагне видавати кредити найнадійнішим

клієнтам. Проте він не повинен втрачати можливість розвивати свої позикові операції за рахунок кредитів з підвищеним ризиком, оскільки вони приносять вищий дохід. Враховуючи залежність між рівнем ризику і прибутковістю позикових операцій, необхідно розробляти кредитну політику, щоб забезпечувався баланс між обережністю і ризиком. Надмірна обережність позбавляє банк багатьох прибуткових можливостей, а надмірна ризикованість створює загрозу втрати не тільки доходу від відсотків, але і позичених засобів.

Розробка кредитної політики щодо кредитування малих підприємств дозволить банку зменшити кількість сумнівних та безнадійних кредитів в загальному обсязі кредитного портфеля, та краще організувати роботу на даному сегменті ринку.

Кредитування суб'єктів малого бізнесу є перспективною і прибутковою діяльністю для банку. Для того, щоб завоювати нові фінансові ринки у секторі малого бізнесу банку, необхідно пристосувати асортимент фінансових продуктів і послуг до потреб цього економічного сектора; спростити процедуру і зменшити термін опрацювання кредитних заяв; зменшити кількість документів, необхідних для надання кредиту; створити в банківській структурі окремий підрозділ за спеціалізацією не за видами фінансових послуг, а за сферами діяльності клієнтів; розширити спектр інформаційної допомоги суб'єктам малого бізнесу для мінімізації ризиків кредитування – це можуть бути прогнози розвитку макроекономічних тенденцій, аналіз становища регіону або певної галузі чи сектора, в яких

працює мале підприємство; розробити і впровадити комп'ютерні банківські прикладні програми; створити спеціальний банківський портал для малого бізнесу; готовність надавати не лише якісні послуги, а й допомогу клієнту в необхідний час; створення умов для активізації ділових відносин між своїми клієнтами; індивідуалізація роботи з клієнтом.

У той же час неприйняття своєчасних заходів при фінансових ускладненнях позичальника призводить не лише до несплати позики і відсотків, а й до збитків самого банку, тому необхідно періодично аналізувати склад і структуру виданих позик або кредитний портфель.

Висновки. Оскільки кредитування підприємств малого бізнесу відрізняється досить високою ризикованістю, то процес управління кредитним ризиком здійснюється на всіх етапах кредитування, але найбільш відповідальним є етап розгляду кредитної заяви, співбесіди з клієнтом та оцінки кредитоспроможності, які дозволяють на початкових етапах кредитування спрогнозувати надійність, дохідність та збереженість грошових коштів, які надаються клієнту. До основних причин, які стримують розвиток цього кредитування, можна віднести: високі кредитні ризики, складнощі, пов'язані з аналізом діяльності позичальників, які часто працюють у тіні і ведуть подвійну бухгалтерію, та інші. Однак розробка ефективної кредитної політики для суб'єктів малого бізнесу дозволить ВАТ КБ “Надра” підвищити ефективність та розширити обсяги своєї діяльності на даному сегменті ринку.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність : закон України, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Про кредитування : положення НБУ від 28.09.1995 № 246, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Про проведення оцінки фінансового стану позичальників ВАТ КБ “Надра” : положення, затверджене правлінням банку від 26.04.2002.
4. Про овердрафтне кредитування ВАТ КБ “Надра” : положення, затверджене правлінням банку від 28.12.2000.
5. Про кредитування клієнтів сегменту малого бізнесу в ВАТ КБ “Надра” : положення, затверджене правлінням банку від 18.09.2007.
6. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 4-те вид., стер. – К. : Знання, КОО, 2008. – 302 с.
7. Варналій З. С. Мікрокредитування малого підприємництва : монографія / З. С. Варналій, С. Г. Дрига. – Ірпінь : НУДПСУ, 2008. – 144 с.
8. Виговська В. В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 59–64.
9. Губенко О. П. Науково-теоретичні передумови дослідження взаємозв'язку кредитної політики вітчизняних банків із процесами інвестиційного кредитування / О. П. Губенко, П. П. Мазурок // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 7. – С. 17–23.
10. Гроші та кредит : підручник ; за ред. М. І. Савлука. – 5-те вид. – К. : КНЕУ, 2008. – 744 с.
11. Карбівничий І. В. Оптимізація фінансового забезпечення механізму кредитної політики банку / І. В. Карбівничий // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 3. – С. 17–22.

12. Кириченко О. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. Кириченко, К. Ваганов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 103–118.
13. Колеснікова Г. В. Про необхідність використання іноземного досвіду мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємству в Україні / Г. В. Колеснікова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 75–79.
14. Стахнюк А. В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов / А. В. Стахнюк // Деньги и кредит. – 2010. – № 3. – С. 23–26.
15. Фастовець М. Проблемні аспекти ризиковості кредитування малого бізнесу в Україні // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 2. – С. 38–45.

Summary

A banking institution as lending to small business as one of the promising and profitable areas of its activities. The basic principles of monetary policy for the bank to its use in practical activities.

Отримано 16.10.2010