

## БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В СТРАТЕГІЇ ФІНАНСУВАННЯ МІКРО-, МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

**Шелудько С. А.**, кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна  
e-mail: s.szeludko@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0003-0636-4940

**Тараненко Д. С.**, головний економіст служби мікро-, малого та середнього бізнесу, АТ «Ощадбанк», м. Одеса, Україна  
e-mail: taranenkods777@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-5049-9431

***Анотація.** Метою статті є визначення та аналіз ролі банківського кредитування в стратегії фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу. Використано низку загальнонаукових і спеціальних методів: узагальнення, системний, графічний методи, аналіз динаміки та структури. Визначено, що місце банківського кредитування загалом визначає стратегію фінансування МСБ і дозволяє встановити її характер. Доведено, що сегмент МСБ наразі є провідним з точки зору корпоративного кредитування для українських банків. Встановлено наявність у сегменті «знеохочених позичальників», подано визначення цього явища та його причини. Практична значимість отриманих результатів полягає в необхідності врахування банками виявлених тенденцій при формуванні власної кредитної стратегії та взаємовідносин із клієнтами-МСБ.*

***Ключові слова:** банк, знеохочений позичальник, кредит, МСБ, стратегія фінансування..*

## BANK LENDING IN THE MICRO, SMALL AND MEDIUM BUSINESS FINANCING STRATEGY

**Sheludko Sergii.**, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Banking, Odesa National Economic University, Odesa, Ukraine  
e-mail: s.szeludko@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0003-0636-4940

**Taranenko Danylo**, Head Economist of Micro, Small and Medium Business Unit, JSC "Oschadbank", Odesa, Ukraine  
e-mail: taranenkods777@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-5049-9431

***Abstract.** The aim of the paper is to define and analyze the role of bank lending in the micro, small and medium business financing strategy. A number of general and special methods were used: generalization – to identify key features of SMEs as borrowers; systemic, graphic methods – to present the results of establishing determinants of SME's financing strategy; analysis of dynamics and structure – in estimation the state and trends of bank corporate lending in Ukraine. It is determined, that a place of bank lending in general determines the SME financing strategy and allows establishing its nature. It is proposed to divide strategies into aggressive, conservative and moderate - depending on the state of the main determinants of its implementation: net working capital, current liquidity ratio and the degree of financing of fixed assets from equity. It is proved that the SME segment is currently the leader in terms of corporate lending of Ukrainian banks. A feature of the domestic market of bank corporate lending is the dominance of the SME segment, and within this segment - a significant position of the smallest micro-business (with an annual income of up to 50'000 euros). It has been established that there are "discouraged borrowers" in the SME segment who are high- or low-risk businesses which need additional capital but do not apply for a loan because of a fear of rejection by the bank. Among the main reasons: complex banking procedures; too high interest rate; excessive requirements for collateral; unclear way to provide loans. The existence of such a phenomenon significantly contributes to the slowdown not only in the banking system, but also in the economy as a whole. The practical significance of the obtained results lies in the necessity for banks to consider the identified trends in the formation of their own lending strategy and relationships with SME customers.*

***Keywords:** bank, discouraged borrower, financing strategy, loan, SME.*

**JEL Classification: G210, G320**

**Постановка задачі.** Серед позичальників, кредитування яких прямо впливає на економічне зростання певної країни, провідне місце посідають підприємства різних масштабів, галузей і форм власності. Мікро-, малі та середні фірми наразі повсюдно виокремлюються банками у специфічну категорію клієнтів, обслуговування якої здійснюють окремі департаменти та підрозділи. Причиною цьому є особливе місце таких підприємств на ринку банківських послуг. Малому та середньому бізнесу (далі – МСБ), не кажучи вже про мікропідприємства,

важче отримати капітал для розвитку діяльності порівняно з великими компаніями. Хоча їх доступ до ресурсів для фінансування поточних операцій, як правило, простіший, але його вартість є значно вищою за аналогічну для великих компаній. Якщо ж мова йде про довгострокове кредитування на стратегічні цілі, перспективи МСБ можна назвати більш, ніж скромними. Серед причин цього, зокрема, малий масштаб операцій, відсутність достатнього забезпечення, інформаційна асиметрія через спрощений облік і звітність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми кредитування мікро-, малих і середніх підприємств є відносно новими для українських науковців, що пояснюється певною «молодістю» й самої цієї групи фірм – безвідносно до часу виникнення перших представників МСБ в Україні (а це відбулося ще до проголошення незалежності), а з огляду на їх масовість в якості позичальників, що спостерігається впродовж останньої декади.

Відтак, серед актуальних досліджень українських економістів варто назвати публікації О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюка, С.В. Іванова, Р.В. Корнелюка, О.Л. Рудої, Н.В. Тарасевич. Зокрема, до кола їх уваги потрапляли проблеми організаційно-методичного забезпечення банківського обслуговування МСБ [1], імплементації міжнародного досвіду кредитування таких підприємств [2], управління ризиками, пов'язаними з цією категорією позичальників [3]. У контексті нашого дослідження особливу увагу варто приділити роботі, присвяченій джерелам фінансування МСБ [4], що стала однією з перших спеціальних розвідок, автори якої обґрунтували життєву необхідність розбудови широкого спектру програм державної підтримки мікро-, малих і середніх підприємств шляхом гарантування та спільного кредитування таких позичальників разом із банками.

Студії закордонних економістів відрізняються загальним поглядом на проблему, охоплюючи весь спектр особливостей кредитування МСБ. Помітними є дослідження доступу до фінансування мікро-, малих і середніх підприємств як у глобальному [5], так і у регіональному масштабі [6–8].

**Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на всезростаючу увагу до проблеми банківського кредитування МСБ, мало дослідженим залишається визначення ролі цього джерела у фінансуванні діяльності мікро-, малих і середніх підприємств з огляду на існуючі фінансові стратегії, властиві таким суб'єктам господарювання. Відтак, актуальним є не лише обґрунтування місця кредиту в стратегії фінансування МСБ, а й оцінювання поточного стану та перспектив банківського кредитного обслуговування таких позичальників в Україні.

**Мета дослідження.** Відтак, метою статті є визначення та аналіз ролі банківського кредитування в стратегії фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу.

**Основний матеріал.** Законодавство більшості країн класифікує бізнес на основі традиційних критеріїв, серед яких: середньорічний ліміт зайнятості, річний чистий оборот від операційної діяльності, балансова вартість активів тощо. Відтак, до загальних рис, що відрізняють МСБ від великих підприємств, зазвичай відносять таке:

- більшість підприємств сектору МСБ мають юридичну форму ФОП, тобто це, як правило, індивідуальна діяльність фізичних осіб від власного імені та за власний рахунок, а майно такого підприємства належить єдиному власнику;

- особисті якості, особливо знання та досвід власника, багато в чому визначають розвиток підприємства;

- малі та середні суб'єкти господарювання відносно швидко реагують на зміни, що відбуваються на ринку – на нові потреби клієнтів і зміни їх уподобань: вони можуть виводити на ринок нові товари та використовувати можливості для збільшення продажів своєї продукції чи послуг, пристосовуючи свій виробничий потенціал до поточного попиту;

- часто являють собою виробництво, засноване на пошуку конкретних ринкових ніш, в яких вони можуть працювати без загрози конкуренції з боку великих підприємств;

- фінансуються в основному за рахунок власного капіталу (заощадження власника, кошти від амортизації основних фондів і нерозподіленого прибутку), що, через недостатній розмір порівняно з потребами, обмежує темпи розвитку;

- власники малих і середніх підприємств виявляють неприязнь до ризиків, цінують економічну незалежність, а тому не бажають бути боржниками банків і, зрештою, залучають капітал через нових співвласників.

У перспективі висококонкурентного середовища мікро-, малі та середні суб'єкти господарювання, що бажають ефективно підтримувати і, тим більше, зміцнювати свої позиції на ринку, провадять заходи, спрямовані на створення нових продуктів і послуг, а також впровадження нових технологічних і організаційних рішень. Однак бізнес не завжди може реалізувати ці інвестиції за рахунок власних ресурсів. Класичним джерелом зовнішнього капіталу підприємств є банківська позичка, що є носієм договірних правовідносин, за яких одна сторона (банк) зобов'язується надати іншій стороні (позичальнику) певну суму, в той час як позичальник зобов'язується використовувати позику відповідно до мети, зазначеної в угоді, та повернути кошти разом із відсотками в узгоджену дату.

Через вищезазначені особливості МСБ кредиторам доцільно враховувати також і схильність конкретного підприємства до тієї чи іншої стратегії фінансування; сучасні автори [9, с. 35-40] виокремлюють, зокрема:

– агресивну стратегію, яку ще називають динамічною або стратегією розвитку. Вона дозволяє повною мірою скористатися можливостями фінансового ринку. Наслідуючи цю стратегію, МСБ приймає більш високий рівень ризику та максимізації прибутку в довгостроковій перспективі. Підприємство демонструє більші потреби в капіталі, головню – у довгостроковому;

– консервативну стратегію, відому також як пасивна. Вона є протилежною до агресивної стратегії фінансування. Приймаючи консервативну стратегію, МСБ намагається зберегти довіру та позиції на ринку, діяти в рамках існуючої структури, мінімізуючи ризики. За цієї стратегії підприємство використовує виключно внутрішні джерела фінансування. Основний капітал фінансує не лише основні засоби, а й деякі оборотні активи;

– помірковану (гармонійну, рівноважну, гнучку) стратегію, що є проміжною між двома вищезазначеними.

Розглянемо більш детально головні детермінанти реалізації зазначених стратегій (рис. 1).



Рис. 1. Детермінанти реалізації стратегій фінансування МСБ

Джерело: власна розробка

Як свідчить зміст рис. 1, детермінантами реалізації агресивної стратегії є: негативне значення оборотного капіталу (чистий оборотний капітал є меншим за середньогалузеве значення); коефіцієнт поточної ліквідності є меншим за середньогалузеве значення, а ступінь фінансування основних засобів за рахунок власного капіталу становить менше одиниці. У свою чергу, детермінантами реалізації консервативної стратегії є цілком зворотна картина: позитивне значення оборотного капіталу (чистий оборотний капітал є більшим за середньогалузеве значення), коефіцієнт поточної ліквідності є більшим за середньогалузеве значення, а ступінь фінансування основних засобів за рахунок власного капіталу перевищує одиницю.

Доцільно проаналізувати поточний стан вітчизняного ринку кредитування мікро-, малих і середніх підприємств у порівнянні з великими корпоративними позичальниками (рис. 2).

Динаміка показників на рис. 2 свідчить, що протягом трьох із половиною останніх років в Україні основними позичальниками – юридичними особами були саме суб'єкти мікро-, малого та середнього підприємництва: щомісяця обсяг наданих їм позичок становив від 400 до 475 млрд. грн., що значно більше за суми кредитної заборгованості великих фірм. Варто зазначити, що розрив між аналізованими показниками щоразу зростав – зі 120 млрд. грн. на початку 2018 р. до більш ніж 250 млрд. грн. у травні 2021 р., тобто вдвічі (що на фоні сповільнення інфляційних процесів у 2019–2020 рр. яскраво ілюструє тренд на відхід потужних корпорацій від банківського кредитування на користь інших джерел додаткових коштів, а відтак – і переорієнтацію банківських установ на сегмент МСБ). Водночас, виявлена тенденція може бути пояснена й зміною пропорції великих підприємств по відношенню до мікро-, малих і середніх фірм.

На рис. 2 видно, що основу боржників банків у досліджуваній категорії клієнтів складають середні підприємства, що назагал є нормальним явищем. Саме на цю групу припадає близько половини наданих позичок – 200-220 млрд. грн. Малі за розмірами фірми позичали трохи більше 75 млрд. грн. щомісяця, й цей показник протягом аналізованого періоду не впинно скорочувався. Відбувалося це, певно, головним чином за рахунок збільшення кільк-

кості мікропідприємств, що, своєю чергою, спричинило й перетік кредитних ресурсів до цієї групи позичальників. Так, якщо на початку 2018 р. мікробізнес позичав близько 100 млрд. грн., то станом на кінець травня 2021 р. цей показник зріс до 150 млрд. грн.

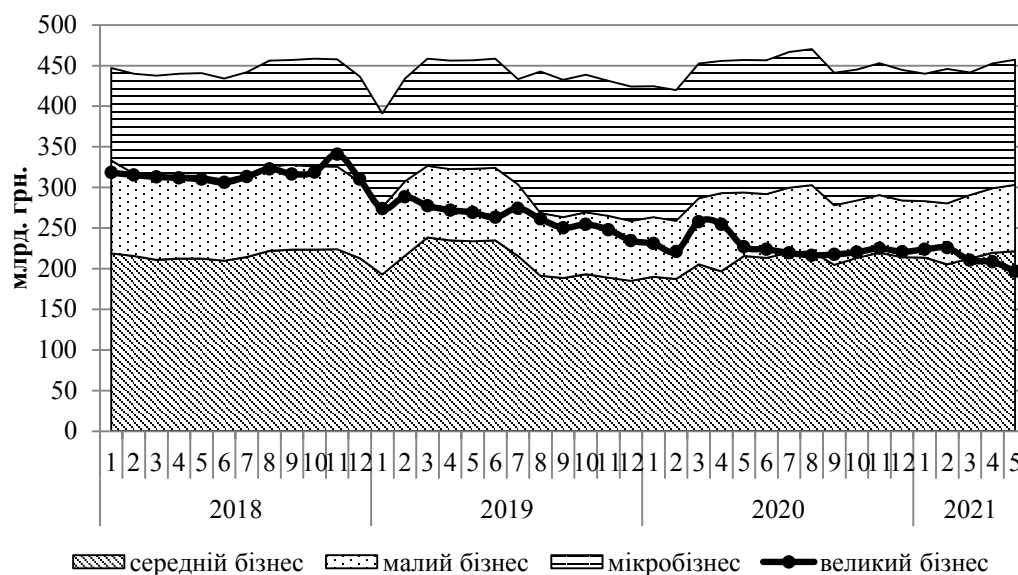


Рис. 2. Динаміка обсягів наданих банками України позичок підприємствам у розрізі масштабів діяльності в 2018 – травні 2021 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [10]

Оскільки мікробізнес, як категорія позичальника, помітно збільшила своє значення для кредитного ринку, доцільно проаналізувати структуру цієї групи підприємств (рис. 3).

Виходячи зі змісту рис. 3, можна стверджувати, що основними позичальниками українських банків серед мікропідприємців є найменші одиниці, дохід яких не перевищує 50 тис. євро на рік (станом на початок липня 2021 – трохи більше 1,6 млн. грн.) – на них припадає від 55 до 45 % позичок щомісяця. Варто зазначити, що від липня 2019 р. кредитна активність цієї групи фірм дещо знизилася, що можна пояснити запровадженням у той же період державних програм альтернативної фінансової підтримки. Зрештою, варто розглянути й співвідношення наданих МСБ позичок за строками погашення (рис. 4).

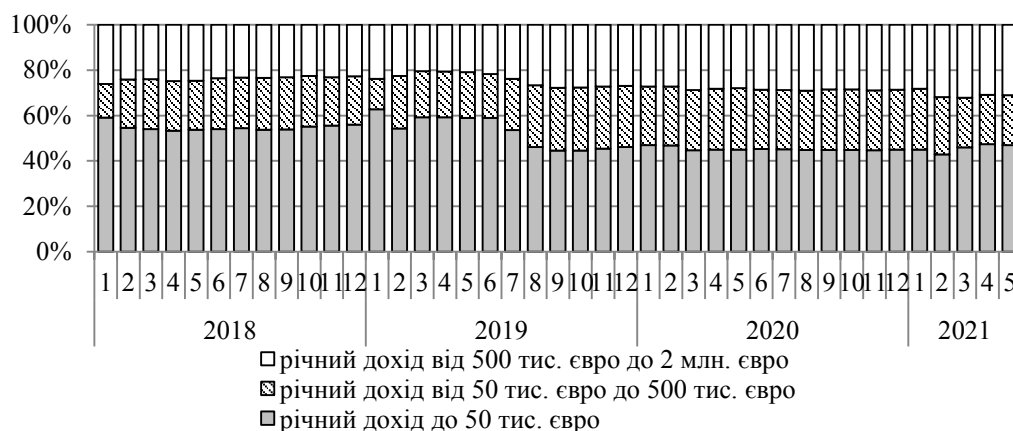


Рис. 3. Динаміка обсягів наданих банками України позичок мікробізнесу в розрізі масштабів діяльності в 2018 – травні 2021 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [10]

Зі змісту рис. 4 випливає, що переважна більшість (50 %) мікро-, малих і середніх підприємств-позичальників залучає кошти на період не більше, ніж 1 рік, і частка таких кредитів останнім часом (з вересня 2020 р.) зросла до майже 60 %. Достатньо стабільною залишається питома вага середньострокових позичок (від 1 року до 5) – на рівні 20-25 %, а довгострокові кредити все більше втрачають популярність: станом на кінець травня 2021

р. їх частка в загальному обсязі кредитного портфелю була меншою за 20 %. Встановлене свідчить про втрату впевненості позичальників з числа МСБ у довгостроковому (більше 5 років) майбутньому власної справи, а відтак – негативно позначається й на стратегічних перспективах українських банків, що наразі змушені розглядати саме цей сегмент як базовий у корпоративному кредитуванні.

Виявлені за результатами аналізу тенденції загалом не є новими для міжнародного досвіду кредитного обслуговування МСБ: у науковій літературі пасивні корпоративні позичальники дістали назви «знеохочених позичальників», що визначаються як суб’єкт підприємництва з високим або низьким ступенем ризику, який виявляє потребу в капіталі, але не подає заявку на позичку через побоювання відмови з боку банку [11].

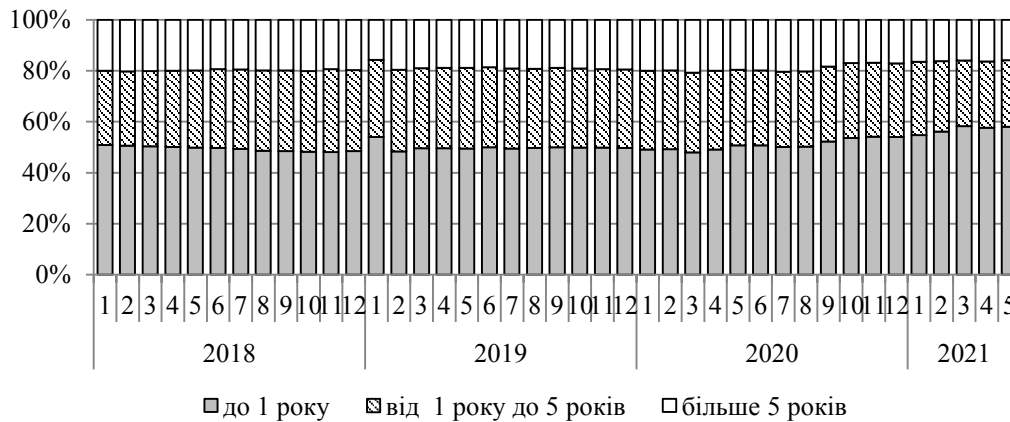


Рис. 4. Динаміка обсягів наданих банками України позичок мікро-, малому та середньому бізнесу в розрізі строків у 2018 – травні 2021 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [10]

Серед основних причин дослідники називають такі: складні банківські процедури; надто висока процентна ставка; надмірні (відносно можливостей фірми) вимоги до забезпечення; незрозумілий спосіб надання кредитів [12]. Варто зазначити, що фірми, які не збільшують виробництво товарів або послуг, не модернізують операційну діяльність задля мінімізації витрат, не створюють нових робочих місць через брак коштів і небажання залучати їх шляхом банківського кредитування, значною мірою сприяють зниженню темпів розвитку всієї економіки.

**Висновки.** Дослідження встановило, що банківський кредит є важливим джерелом фінансування поточних і капітальних потреб суб’єктів мікро-, малого та середнього бізнесу, а місце кредитування в стратегії фінансування підприємства визначає її характер і окреслює перспективні можливості фірми. В останні роки саме МСБ став провідним сегментом у корпоративному кредитуванні українських банків, проте наявність кредитної пасивності «знеохочених позичальників» негативно впливає на «ландшафт» вітчизняного ринку банківських послуг і національної економіки загалом.

### Список літератури

1. Руда О.Л., Турчик М.М. Організація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6610>.
2. Тарасевич Н.В., Марковський А.В. Впровадження міжнародного досвіду банківського кредитування суб’єктів малого бізнесу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 755-758. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/152.pdf>.
3. Корнилюк Р.В., Корнилюк А.В. Фінансування малого та середнього бізнесу: тенденції, можливості, ризику. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 24. С. 43-50.
4. Іванов С.А., Захарченко Н.В., Швецова А.А. Аналіз джерел фінансування малого та середнього бізнесу в Україні. *Економічний простір*. 2015. № 104. С. 20-27.
5. Cole, R., Dietrich, A. (2013). SME credit availability around the world: evidence from the World Bank’s Enterprise Surveys. *Midwest Finance Association 2013 Annual Meeting Paper*. URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2043624](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2043624).
6. Artola, C., Genre, V. (2011). Euro Area SMEs Under Financial Constraints: Belief or Reality? *CESifo Working Paper Series*. No. 3650. URL: <https://ssrn.com/abstract=1966955>.
7. Dornel, A., Ait Ali Slimane, M., Mohindra, K. (2020). Improving SME Access to Trade Credit and Financing in MENA. *MENA Knowledge and Learning Quick Notes Series*. No. 180. URL:

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34898>.

8. Tadjibaeva, D. (2019). Small and Medium-Sized Enterprise Finance in Uzbekistan: Challenges and Opportunities. *ADB Working Paper*. No. 997. URL: <https://www.adb.org/publications/small-medium-sized-enterprise-financeuzbekistan-challenges-opportunities>.

9. Kołosowska, B., Chojnacka, E., Tokarski, A., Tokarski, M. (2014). *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw*. Warszawa. Wolters Kluwer. 188 s.

10. Дані статистики фінансового сектору. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>.

11. Han, L., Storey, D.J., Fraser S. (2009). Are Good or Bad Borrowers Discouraged from Applying for Loans? Evidence from US Small Business Credit Market. *Journal of Banking & Finance*. No. 33 (2). P. 415-424.

12. Chakravarty, S., Xiang, M. (2013). The International Evidence on Discouraged Small Businesses. *Journal of Empirical Finance*. Vol. 20. P. 63-82.

## References

1. Ruda, O., Turczyk, M. (2018). Organization of bank lending to small and medium businesses in Ukraine, *Efektivna ekonomika*, 10. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6610> [in Ukrainian].

2. Tarasevych, N.V., Markovskyy, A.V. (2017). The Introduction of International Experience in Bank Lending to Small Businesses, *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 17, 755-758. Retrieved from <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/152.pdf> [in Ukrainian].

3. Kornyluk, R., Kornyluk, A. (2017). SME Financing: Tendencies, Opportunities, Risks, *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 24, 43-50 [in Ukrainian].

4. Ivanov, S., Zakharchenko, N., & Shvetsova, A. (2015). Analysis of the Sources of Financing for Small and Medium Business in Ukraine, *Ekonomichnyj prostir*, 104, 20-27 [in Ukrainian].

5. Cole, R., Dietrich, A. (2013). SME credit availability around the world: evidence from the World Bank's Enterprise Surveys. *Midwest Finance Association 2013 Annual Meeting Paper*. Retrieved from [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2043624](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2043624).

6. Artola, C., Genre, V. (2011). Euro Area SMEs Under Financial Constraints: Belief or Reality? *CESifo Working Paper Series*. No. 3650. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=1966955>.

7. Dornel, A., Ait Ali Slimane, M., Mohindra, K. (2020). Improving SME Access to Trade Credit and Financing in MENA. *MENA Knowledge and Learning Quick Notes Series*. No. 180. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34898>.

8. Tadjibaeva, D. (2019). Small and Medium-Sized Enterprise Finance in Uzbekistan: Challenges and Opportunities. *ADB Working Paper*. No. 997. Retrieved from <https://www.adb.org/publications/small-medium-sized-enterprise-financeuzbekistan-challenges-opportunities>.

9. Kołosowska, B., Chojnacka, E., Tokarski, A., Tokarski, M. (2014). *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw*. Warszawa. Wolters Kluwer. 188 s. [in Polish].

10. Financial Sector Statistics Data, National Bank of Ukraine Official Web-site. Retrieved from <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> [in Ukrainian].

11. Han, L., Storey, D.J., Fraser S. (2009). Are Good or Bad Borrowers Discouraged from Applying for Loans? Evidence from US Small Business Credit Market. *Journal of Banking & Finance*. No. 33 (2). P. 415-424.

12. Chakravarty, S., Xiang, M. (2013). The International Evidence on Discouraged Small Businesses. *Journal of Empirical Finance*. Vol. 20. P. 63-82.