

УДК 336.77, 336.71

**ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ**

кандидат економічних наук, доцент, Євтушенко В. А.

<https://orcid.org/0000-0002-7764-2277>

магістрантка, Андрущенко Є. В.

магістрант, Тахіров Ф. А.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна,
Харків

Систематизовано пріоритети стратегічного розвитку малих та середніх підприємств та роль експортної або імпоротної стратегій. Обґрунтовано потребу малих та середніх підприємств у кредитуванні їх експансії на зовнішні ринки. Визначено поняття кредитування малого та середнього бізнесу, а також узагальнено його особливості. Систематизовано фактори, що обмежують на сучасному етапі доступ малих та середніх підприємств до кредитних ресурсів. Наведено пропозиції для банківських установ щодо посилення їх ролі у кредитуванні господарської діяльності малих та середніх підприємств, зокрема зовнішньоекономічної.

Ключові слова: малі та середні підприємства, кредитування, зовнішньоекономічна діяльність.

кандидат экономических наук, доцент, Евтушенко В. А.; магистрантка, Андрущенко Е. В.; магистрант Тахиров Ф. А. Проблемы кредитования внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий / Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, Украина, Харьков

Систематизированы приоритеты стратегического развития малых и средних предприятий и роль экспортной или импортной

стратегии. Обоснована необходимость малых и средних предприятий в кредитовании их экспансии на внешние рынки. Определено понятие кредитования малого и среднего бизнеса, а также обобщены его особенности. Систематизированы факторы, ограничивающие на современном этапе доступ малых и средних предприятий к кредитным ресурсам. Приведены предложения для банковских учреждений по усилению их роли в кредитовании хозяйственной деятельности малых и средних предприятий, в частности внешнеэкономической.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, кредитование, внешнеэкономическая деятельность.

V. Yevtushenko, PhD in Economical Sciences; Y. Andrushchenko, Master; F. Takhirov, Master, The problems of lending for foreign economic activities of small and medium enterprises / V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine, Kharkiv

The strategic development priorities of small and medium-sized enterprises and the role of export or import strategies have been systematized. The need for small and medium-sized enterprises to credit their expansion into foreign markets is substantiated. The concept of lending to small and medium-sized businesses is defined, and its features are summarized. The factors limiting the access of small and medium-sized enterprises to credit resources are systematized. Suggestions are made for banking institutions to strengthen their role in lending to small and medium-sized enterprises, in particular foreign trade.

Keywords: small and medium-sized enterprises, lending, foreign economic activity.

Вступ. Малі та середні підприємства (МСП) відіграють вагомую роль в економіці України. Так вони генерують 61% сукупної виручки

від реалізації продукції, робіт та послуг. Майже 70% найманих працівників працюють на малих та середніх підприємствах [1]. Стратегія розвитку МСП вказує на те, що тільки 5,9% українських МСП сьогодні експортують свою продукцію, і що існує великий потенціал для збільшення цього показника з тим, щоб повною мірою скористатися Угодою про асоціацію України та Європейського Союзу, а також іншими глобальними можливостями [2].

Питаннями кредитування зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств опікувалися такі науковці, як: Волкова Н. І., Донець О. Б., Кудлаєва Н. В., Малахова О. Л., Романенко С. В., Семенча І. Є., Сич О. А., Шпильовий В. А., Юхта О. І. та інші.

Формулювання мети статті та завдань. Метою статті є ідентифікація основних проблем кредитування зовнішньоекономічної діяльності МСП. Мета дослідження розкривається у таких завданнях: визначити чи існує потреба у МСП в кредитуванні зовнішньоекономічної діяльності, чи мають вони доступ до кредитних ресурсів та які фактори перешкоджають активному кредитуванню експортно-імпортних операцій МСП банками.

Виклад основного матеріалу статті. Малий та середній бізнес функціонує наразі за нестабільних економічних умов, які характеризуються повільним відновленням економіки після стрімкого падіння у 2014-2015рр. та очікуванням чергової світової економічної кризи у 2020 році, політичною нестабільністю, загостренням конкуренції тощо. Саме функціонування в таких умовах спонукає підприємства малого та середнього бізнесу до пошуку оптимальної стратегії розвитку, зокрема виходу на зовнішні ринки збуту. Слід вказати на те, що така стратегія набуває розповсюдження серед МСП.

За даними глобального дослідження «Стратегії малого та середнього бізнесу для успіху», проведеного у 2017 році аналітичною агенцією Oxford Economics [3], можемо зробити висновок, що глобальним трендом є фокусування МСП своїх стратегій на розвиток окремих ніш, та збільшенні продажів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тобто для збільшення своїх продажів багато МСП орієнтуються на конкретні ніші ринку, у яких вони мають чіткі переваги і можуть уникнути необхідності конкурувати виключно за вартістю з великими підприємствами. Успішно зарекомендувавши себе у певній ніші, МСП можуть використовувати цей фонд як базу для розширення в суміжних секторах або інших географічних регіонах через органічне зростання або придбання. Цей покроковий підхід, який спирається на основні сильні сторони МСП, дозволяє гнучко реагувати на нові можливості.

Водночас багато з учасників опитування [3] вказували на амбіційні плани зі зростання свого бізнесу. Для цього багато МСП звертаються до експорту як до фокусу для зростання. Респонденти очікують, що частка експорту в загальному обсязі їх продажів зросте з 22% до 31% протягом наступних трьох років. Щоб збільшити обсяги експорту, малі та середні підприємства інвестують в цифрові платформи, проводять маркетингові дослідження на закордонних ринках та співпрацюють із транснаціональними компаніями. За результатами опитування МСП визначили такі основні пріоритети свого стратегічного розвитку у найближчі три роки (рис. 1).

За даними рис. 1 можемо зробити висновок, що МСП, які дотримуються стратегії зростання зорієнтовані переважно на вибір стратегії посилення позиції на ринку та стратегії розвитку ринку. Експортна стратегія також є актуальною для МСП. Але, водночас, в Україні малі та середні підприємства зіштовхуються із серйозною

проблемою доступу до кредитних ресурсів. Так частка кредитів у капіталі вітчизняних МСП складає лише 20%, тоді як у розвинених країнах вона може сягати 60%. Серед джерел фінансових ресурсів МСП банківські кредити займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників [4].

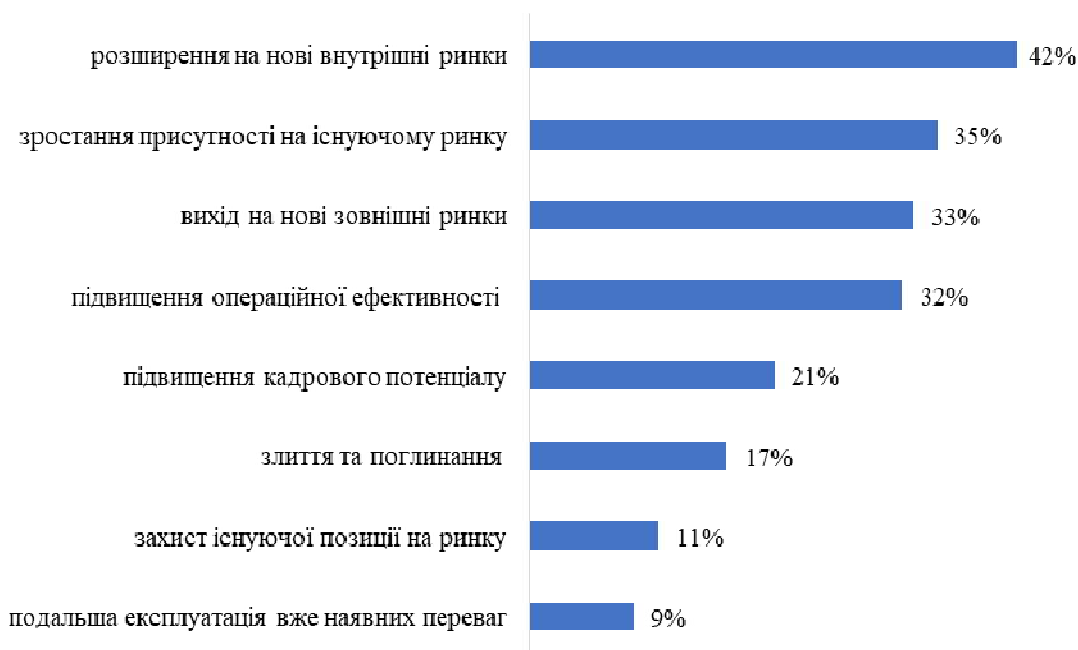


Рис. 1. Пріоритети стратегічного розвитку МСП [3]

Досліджуючи питання кредитування МСП та зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, доцільно в першу чергу визначити поняття «банківське кредитування МСП». На думку, Донець О. Б. банківське кредитування МСП – це сукупність фінансових відносин учасників кредитної угоди, що виникають у процесі кредитної роботи банків з малими підприємствами з застосуванням особливих методик [5]. Під банківським кредитуванням МСП, на нашу думку, слід розуміти сукупність фінансових відносин, що виникають у процесі кредитної роботи банків з малими та середніми підприємствами, а також її регулювання та нормативно-правового й інформаційного

забезпечення з застосуванням особливих методик, адаптованих до невеликих розмірів кредитів і відносно високих ризиків.

Кредитування малих та середніх підприємств пов'язано з низкою проблем та обмежень. Так, на думку Малахової О. Л., основною відмінністю банківського кредитування малих і середніх підприємств є підвищений ступінь ризику, який обумовлений наступними факторами: обмеженістю власних коштів підприємств, нестачею якісної інформації і фінансового стану цієї групи позичальників, складністю формування репутації малих і середніх підприємств, а також обмеженими можливостями переуступки їх специфічних активів. Витрати, пов'язані з високим ступенем ризику, насамкінець перекладаються на малі і середні підприємства – потенційних позичальників, що виявляється в збільшенні вартості позичених коштів і зростанні вимог до гарантійного забезпечення кредиту. При цьому недостатнє гарантійне забезпечення поряд з незадовільними, з точки зору банку, результатами діяльності підприємства та невідповідності наданої малими і середніми підприємствами інформації вимогам банку, виокремлюється серед основних причин відмови у видачі кредиту [6].

На думку Семенча І.Є. малі та середні підприємства як споживачі кредитних послуг сьогодні стають для банків досить привабливим і перспективним сегментом клієнтського ринку – операції з кредитування малого та середнього бізнесу забезпечують більш високу, у порівнянні з середнім і великим бізнесом, прибутковість за відносно швидкої оборотності позикового капіталу, диференційованість банківського кредитного портфеля. Суб'єкти малого та середнього підприємництва охочіше йдуть на банківські пропозиції в силу більш обмеженого, порівняно з іншими підприємствами, доступу до фінансових ресурсів. Однак, серйозною

перешкодою для розвитку банківського кредитування МСП, є високі ризики, обумовлені відсутністю у МСП достатнього заставного забезпечення, загальною непрозорістю фінансової звітності, недостатньою економічною і юридичною грамотністю більшості підприємців [7].

Вважаємо, що важливим аспектом при вивченні основ кредитування МСП є дослідження особливостей кредитних потреб. При визначенні економічного змісту кредитних відносин, можна виділити наступні особливості МСП:

- необхідність отримання в кредит порівняно невеликих сум, що обумовлено незначним малим масштабом діяльності МСП, розміром активів і капіталу, а також значною кількістю потенційних позичальників з числа підприємців сфери МСП, що передбачає чітку розробку стандартизованих процедур розгляду заявок. Підприємства МСП потребують, в першу чергу, короткострокового кредитування, так як частка основних засобів в загальній структурі виробничих фондів незначна, або їх велика частина знаходиться в оренді, що не дозволяє МСП скористатися заставою при отриманні кредиту;

- неповну внутрішню інформаційну забезпеченість, пов'язану із застосуванням спрощеної форми ведення бухгалтерського обліку і звітності, що не дозволяє МСП адекватно оцінити своє фінансове положення і надати достовірну фінансову інформацію в кредитну організацію, що веде до зниження ймовірності отримання кредиту;

- розвиток сектора малого і середнього підприємництва, що веде до збільшення потреб в їх банківському обслуговуванні. В результаті, розширення кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва вимагає від банків і інших фінансових установ розробки та вдосконалення систем управління кредитним портфелем банку.

Погоджуємось з думкою, що Донець О. Б. [5], що комерційні банки в поточній ситуації стикаються із рядом проблем, що не дозволяють запуснути повноцінний кредитний механізм фінансування МСП. Відповідно до проведеного опитування Юхти О. І. щодо кредитування, основними проблемами є такі:

- посилення регулювання банківського сектора. Більш ніж 60% учасників ринку відзначають більш жорсткі умови регулювання, що проявляються у зростанні вимог до якості застав та якості кредитних портфелів загалом;

- значний вплив має загальний стан макроекономічного середовища, що змушує банки резервувати більші обсяги ресурсів;

- дефіцит позичальників юридичних осіб з гарною кредитною історією та відсутність інфраструктури для системної перевірки кредитної історії юридичних осіб, зокрема МСП та ФОП;

- банки в кризових умовах звузили кредитування винятково до кредитування власних позичальників;

- для МСП характерні проблеми з підготовкою пакетів документів для кредитних заявок, а також із складанням довгострокових бізнес-планів [8].

Висновки. Зі стабілізацією фінансової ситуації та зниженням відсоткових ставок до рівня рентабельності підприємств МСП інтерес банків до їх кредитування буде супроводжуватися зростанням конкуренції в цьому напрямі розвитку банківського бізнесу. Для того, щоб зміцнити позиції в цьому сегменті, банкам необхідно постійно вдосконалювати політику кредитування малого бізнесу. Щоб стимулювати попит потенційних платоспроможних позичальників – суб'єктів МСП, банкам необхідно розробити такі механізми кредитування та види кредитів, за яких з'явиться можливість зниження величини відсоткових ставок, обсягів необхідного

забезпечення за кредитом, а також зниження термінів розгляду кредитних заявок. Розробка таких механізмів і є предметом подальших наукових досліджень.

Література:

1. Державна служба статистики України <<http://www.ukrstat.gov.ua/>> (2019, листопад, 29)
2. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, 2017 (Кабінет Міністрів України) <<https://www.kmu.gov.ua/npas/250167535>> (2019, листопад, 29)
3. SME strategies for success: A global study that reveals the key drivers of success for SMEs in 2017 and beyond <<https://www.oxfordeconomics.com/recent-releases/sme-strategies-for-success>> (2019, November, 29)
4. Про схвалення Експортної стратегії України на 2017-2021 роки, 2017 (Кабінет Міністрів України) <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1017-2017-%D1%80>> (2019, November, 29)
5. Донець, О. Б. (2016) Напрями активізації банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 3, 205–209.
6. Малахова, О. Л. (2016) Напрями активізації банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні. *Економічний аналіз*, 2, 22-30.
7. Семенча, І.Є. (2017) Управління банківським кредитуванням малого та середнього бізнесу. *Ефективна економіка*, 10 <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5793>> (2019, November, 29)

8. Юхта, О. І. (2018) Банківське кредитування експортерів суб'єктів малого та середнього бізнесу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: Економічні науки, 5, 94-101.

References:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy <<http://www.ukrstat.gov.ua/>> (2019, lystopad, 29)

2. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini na period do 2020 roku, 2017 (Kabinet Ministriv Ukrainy) <<https://www.kmu.gov.ua/npas/250167535>> (2019, lystopad, 29)

3. SME strategies for success: A global study that reveals the key drivers of success for SMEs in 2017 and beyond <<https://www.oxfordeconomics.com/recent-releases/sme-strategies-for-success>> (2019, November, 29)

4. Pro skhvalennia Eksportnoi stratehii Ukrainy na 2017-2021 roky, 2017 (Kabinet Ministriv Ukrainy) <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1017-2017-%D1%80>> (2019, November, 29)

5. Donets, O. B. (2016) Napriamy aktyvizatsii bankivskoho kredytuvannia maloho i serednoho biznesu v Ukraini. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, 3, 205–209.

6. Malakhova, O. L. (2016) Napriamy aktyvizatsii bankivskoho kredytuvannia sub'iektiv pidpriemnytstva v Ukraini. *Ekonomichnyi analiz*, 2, 22-30.

7. Semencha, I.Ye. (2017) Upravlinnia bankivskym kredytuvanniam maloho ta serednoho biznesu. *Efektivna ekonomika*, 10 <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5793>> (2019, November, 29)

8. Yukhta, O. І. (2018) Bankivske kredytuvannia eksporteriv sub'iektiv maloho ta serednoho biznesu. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka»*. Serii: Ekonomichni nauky, 5, 94-101.