

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ДОВБНЯ БОГДАН ІГОРОВИЧ

Допускається до захисту
завідувач кафедри фінансів і
банківської справи
д-р екон. наук, доцент
_____ Людмила ЮРЧИШЕНА
« _____ » _____ 2025 р.

**МЕХАНІЗМ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І
СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»

Кваліфікаційна робота
(відповідно до стандарту спеціальності та ОП)

Науковий керівник:
Вадим КОЗЛОВ, доцент кафедри
фінансів і банківської справи,
канд. екон. наук, доцент

(підпис)

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали/за шкалою ЕКТС/за національною шкалою)

Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2025

АНОТАЦІЯ

Довбня Б. І. Механізм банківського кредитування малого і середнього підприємництва в Україні. Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок. Освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2025.

У кваліфікаційній роботі розкрито економічну сутність та методологічні засади механізму банківського кредитування малого і середнього підприємництва. Проаналізовано основні тенденції банківського кредитування підприємств малого і середнього підприємництва на прикладі АТ «СЕНС БАНК» за 2022-2024 рр. Проведено оцінку ефективності політики кредитування малого і середнього підприємництва.

Основним науковим результатом дослідження є розроблена концепція удосконалення механізму кредитування малого і середнього підприємництва, яка дозволить забезпечити підтримку розвитку даного сектору економіки та підвищення доходності діяльності банків.

Ключові слова: кредитування, мале і середнє підприємництво, кредитний портфель, цифровий банкінг.

70 с., 10 табл., 7 рис., бібліограф.: 50 джерел.

ANNOTATION

Dovbnia B. I. The mechanism of bank lending to small and medium enterprises in Ukraine. Specialty 072 Finance, banking, insurance and stock exchange. Educational program «Finance, banking and insurance». Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2025.

The qualification work reveals the economic essence and methodological implications of the mechanism of bank lending for small and medium enterprises. The main trends in banking lending to small and medium-sized enterprises on the application of JSC "Sense Bank" for 2022-2024 were analyzed. An assessment was made of the effectiveness of the lending policy for small and medium-sized enterprises.

The main scientific result of the research is the development of the concept of an improved mechanism for lending to small and medium-sized enterprises, which will ensure support for the development of this sector of the economy and increase the profitability of activities banks

Key words: lending, small and medium enterprises, loan portfolio, digital banking.

70 p., 10 tabl., 7 fig., bibliography: 50 items.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	8
1.1. Економічна сутність та роль банківського кредитування малого і середнього підприємництва.....	8
1.2. Методологічні засади механізму банківського кредитування малого і середнього підприємництва.....	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	23
2.1. Аналіз стану малого і середнього підприємництва як об'єкта банківського кредитування.....	23
2.2. Аналіз кредитного портфеля АТ «СЕНС БАНК» у сфері кредитування малого і середнього підприємництва за 2022-2024 рр.....	30
2.3. Оцінка ефективності політики кредитування малого і середнього підприємництва АТ «СЕНС БАНК».....	35
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	42
3.1. Концепція удосконалення механізму кредитування малого і середнього підприємництва.....	42
3.2. Розробка та апробація моделі оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів.....	54
3.3. Методи цифрового банкінгу для малого та середнього підприємництва	61
ВИСНОВКИ.....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74

ВСТУП

Актуальність дослідження. Розвиток світової економіки переконливо свідчить про важливу роль малих та середніх підприємств у забезпеченні економічного зростання, так як вони сприяють створенню нових робочих місць та стимулюють розвиток конкуренції, виконуючи таким чином суспільно-корисні функції. У той же час, малі і середні підприємства суттєво залежать від того, як здійснюється зміна споживчого попиту, кон'юнктура ринку, однак невеликі розміри цього бізнесу дають можливість вчасно пристосовуватися до умов зовнішнього середовища за рахунок гнучкості і мобільності, що забезпечує їх життєздатність.

Водночас для розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва необхідно залучати додаткові ресурси, значну частку яких надають банки шляхом кредитування. Так як особливостями діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва є незначні масштаби бізнесу та вразливість до зовнішніх та внутрішніх факторів ризику, то банківське кредитування цієї групи підприємств супроводжується підвищеним кредитним ризиком для банку. Однак рівень кредитного ризику залежить не тільки від зміни фінансової спроможності позичальника, а й від специфіки діяльності банку та підприємства малого та середнього бізнесу, рівня розвитку ринку, а також характеру кредитної угоди. У цих умовах комерційні банки повинні вдосконалювати взаємовідносини з цією категорією позичальників і у напрямку розробки нових кредитних пропозицій, і у напрямку підвищення ефективності оцінки та управління ризиками тощо. Удосконалення механізму кредитування підприємств малого та середнього підприємництва з урахуванням сучасних умов та інтересів усіх учасників кредитного процесу є актуальним напрямком розвитку банківської діяльності.

Мета дослідження – на основі системного підходу розробити концепцію удосконалення механізму банківського кредитування малого і середнього

підприємництва, яка дозволить забезпечити підтримку розвитку даного сектору економіки та підвищення доходності діяльності банків.

Об'єкт дослідження – процес кредитування малого та середнього підприємництва.

Предмет дослідження – економічні відносини, які виникають у процесі кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва у сучасних умовах.

Завдання дослідження:

- визначити економічну сутність механізму кредитування малого і середнього підприємництва;
- дослідити методологічні засади механізму банківського кредитування малого і середнього підприємництва;
- провести аналіз стану малого і середнього підприємництва як об'єкта банківського кредитування;
- провести аналіз кредитного портфеля АТ «СЕНС БАНК» у сфері кредитування малого і середнього підприємництва за 2022-2024 рр.;
- оцінити ефективності політики кредитування малого і середнього підприємництва АТ «СЕНС БАНК»
- розробити концепцію удосконалення механізму кредитування малого і середнього підприємництва;
- провести апробацію моделі оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів;
- розглянути методи цифрового банкінгу для малого та середнього підприємництва.

Методи дослідження: системний підхід, порівняння, абстрагування, аналіз та синтез, моделювання, статистичний аналіз.

Наукова новизна дослідження: розроблено концепцію удосконалення механізму кредитування малого і середнього підприємництва на основі сучасних моделей, методів та засобів.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що запропоновані в роботі моделі, методи та засоби механізму кредитування малого і середнього підприємництва можуть бути використані банками в практичній діяльності, спрямованої на покращення кредитного обслуговування клієнтів – представників малого і середнього підприємництва.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження опублікована стаття:

1) Козлов В. П., Довбня Б. І. Особливості розвитку фінансово-кредитної підтримки підприємств малого і середнього бізнесу в Україні. *Економіка та суспільство*. 2025, №80

Опубліковано тези:

1) Козлов В. П., Довбня Б. І. Банківське кредитування як інструмент підтримки малого і середнього підприємництва в Україні. Праці III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку фінансів в умовах цифровізації економіки України». Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2025, С. 113 - 115.

Положення, що виносяться на захист:

- результати аналізу стану малого і середнього підприємництва як об'єкта банківського кредитування;
- результати аналізу кредитного портфеля АТ «Сенс Банк» у сфері кредитування малого і середнього підприємництва за 2022-2024 рр.;
- розроблена концепція удосконалення механізму кредитування малого і середнього підприємництва;
- результати апробації моделі оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів.

Магістерська робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел із 50 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок, обсяг основної частини 70 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Економічна сутність та роль банківського кредитування малого і середнього підприємництва

Банківські операції щодо кредитування підприємств виступають одним з основних джерел доходів комерційних банків України. Саме ця стаття доходу формує основну частку їх чистого прибутку. Одночасно ці кредити виступають основним джерелом формування ресурсів малого і середнього підприємництва та забезпечують їх поточну діяльність.

Мале і середнє підприємництво представляє собою вид підприємницької діяльності, яку здійснюють ринкові економічні на основі затвердженого законодавства, з дотриманням критеріїв, які встановлені органами державного управління [5].

Кредитні операції виконують значну роль у діяльності банків та будь-яких підприємств і їх розвиток свідчить про ефективність економіки країни в цілому. Значення банківських кредитних операцій з макроекономічної точки зору полягає в тому, що для їх здійсненні банки акумулюють кошти своїх клієнтів, які є тимчасово вільні і використовують їх для кредитування виробництва, потреб обігу та споживання.

Незважаючи на наявність досліджень у галузі кредитування малого та середнього бізнесу, ступінь та глибина опрацювання низки проблем залишається недостатньою.

Аналіз наукових праць, присвячених питанню сутності механізму банківського кредитування малого на середнього бізнесу виявив дискусійність думок різних науковців (таблиця 1.1).

У визначенні Криховецької З. М. приділяється увага не тільки сукупності економічних відносин, які забезпечують виконання функцій кредиту та

функціонування механізму кредитування малого і середнього підприємництва, а й визначається, що такі відносини повинні здійснюватися з урахуванням загальнодержавних інтересів, інтересів банків та позичальників (малих і середніх підприємств) [2].

І. С. Гуцало у своїх роботах приводить визначення механізму кредитування малого і середнього підприємництва, яке подібне визначенню Криховецької З. М.: механізм кредитування – це сукупність економічних та організаційних прийомів та інструментів, які забезпечують реалізацію функцій та ролі кредиту в економічній системі країни, тобто у цій системі створюються правила формування та регламентації процесу кредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва [3].

Таблиця 1.1 – Поняття сутності механізму банківського кредитування малого та середнього підприємництва з позиції деяких авторів

Автор	Визначення
Криховецька З. М.	механізм кредитування – це сукупність економічних відносин, які забезпечують виконання функцій кредиту і при здійсненні яких використовується система специфічних методів, форм та операцій з метою узгодження інтересів держави, банків та клієнтів банків - позичальників (малих і середніх підприємств) [2]
Гуцала І. С.	механізм кредитування – це сукупність економічних та організаційних прийомів, методів та інструментів, які реалізують роль і функції кредиту в економічній системі країни, тобто у цій системі створюються правила формування та регламентації процесу кредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва [3]
Антонюк О. І.	механізм кредитування – це форма використання акумульованих комерційними банками коштів з метою підвищення ефективності виробництва у сфері малого та середнього підприємництва [4]

Особливістю цього визначення є те, що велике значення приділяється формуванню і регулюванню процесу кредитування підприємств малого і середнього бізнесу. Тобто сутнісне розуміння механізму кредитування підприємств малого і середнього бізнесу визначається як безпосередньо процесом кредитування, так і регулюванням цього процесу у відповідності з вимогами законодавства.

Антонюк О. І. стверджує, що механізм кредитування – це форма використання залучених коштів комерційних банків з метою підвищення ефективності виробництва у сфері малого та середнього підприємництва [4]. Приведене визначення не дозволяє повністю розкрити сутність механізму кредитування підприємств малого та середнього бізнесу, так як розглядаються тільки кредитні відносини. В той же час кредитний механізм включає і інші економічні відносини, пов'язані з процесом кредитування малого і середнього підприємництва.

Враховуючі наведені визначення механізму кредитування малого та середнього підприємництва можна сформулювати уточнене визначення. Механізм кредитування малого та середнього підприємництва – це сукупність організаційно-економічних прийомів та інструментів, форм та методів реалізації функцій кредиту, здійснення та законодавчого регулювання процесу кредитування з метою підвищення ефективності виробництва у сфері малого та середнього підприємництва.

Кредитування, яке є одним з основних напрямів перерозподілу ресурсів, які акумульовані банками. Цей перерозподіл здійснюється для задоволення потреб клієнтів і в сучасних умовах змінюється, так як відчуває вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. Вплив чинників призводить до змін у структурі попиту на банківські послуги та продукти, до зростання вимог клієнтів банку до методів роботи банківської установи.

Додатково вплив на механізм кредитування чинить розвиток нових банківських технологій, які дозволяють ефективно оцінити кредитні ризики та

покращити процес управління ними. Значний вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на банківську діяльність вимагає пошуку нових підходів до удосконалення механізму кредитування малого і середнього підприємництва.

Одним із визначальних факторів успіху та стійкості малого та середнього підприємництва є підтримка з боку держави. В умовах частих змін ринкової кон'юнктури та посилення негативного впливу зовнішніх факторів підтримка стає стратегічно важливою мірою. В свою чергу, органи державної влади мають зацікавленість у підвищенні ролі малих і середніх підприємств в економічному житті країни, вирішенню проблеми зайнятості населення.

Визначення наявних причинно-наслідкових зв'язків у середині системи кредитування малого і середнього підприємництва дозволяє визначити взаємозв'язок таких елементів, як система, механізм, процес та модель кредитування, а також визначити роль механізму кредитування як елементу системи кредитування (рис.1.1).



Рисунок 1.1 – Взаємозв'язок системи, механізму, процесу та моделі кредитування малого і середнього підприємництва

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Система кредитування визначається як сукупність механізмів перерозподілу банківських ресурсів, які використовуються при організації взаємодії між суб'єктами кредитного процесу при участі державних органів,

метою якого є забезпечення сприятливих умов для діяльності малих та середніх підприємств а також отримання банками прибутків від своєї діяльності.

Механізм кредитування представляє собою сукупність методів здійснення кредитних відносин, послідовних етапів взаємодії суб'єктів кредитних відносин, структурованої методики використання методів в інтересах конкретного банку і конкретного підприємства з урахуванням особливостей їх діяльності.

Процес кредитування представляє собою процес взаємодії між суб'єктами кредитних взаємовідносин (кредитором і позичальником), який складається з сукупності визначених послідовних етапів, які забезпечують виконання функцій банку.

Модель кредитування представляє собою сукупність конкретних інструментів, які залучаються до вирішення проблем у процесі оперативного управління кредитними відносинами.

Можна дати визначення системи кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва з інституціональної точки зору. Виходячи з такого підходу система кредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва представляє собою сукупність кредитних організацій - інституцій (банків різної форми власності), метою діяльності яких є надання необхідних коштів суб'єктам малого і середнього підприємництва на умовах платності, повернення та забезпеченості діяльності шляхом організації оптимального та ефективного руху грошових коштів між учасниками системи кредитування.

Ланки системи кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу представлені на рис. 1.2.

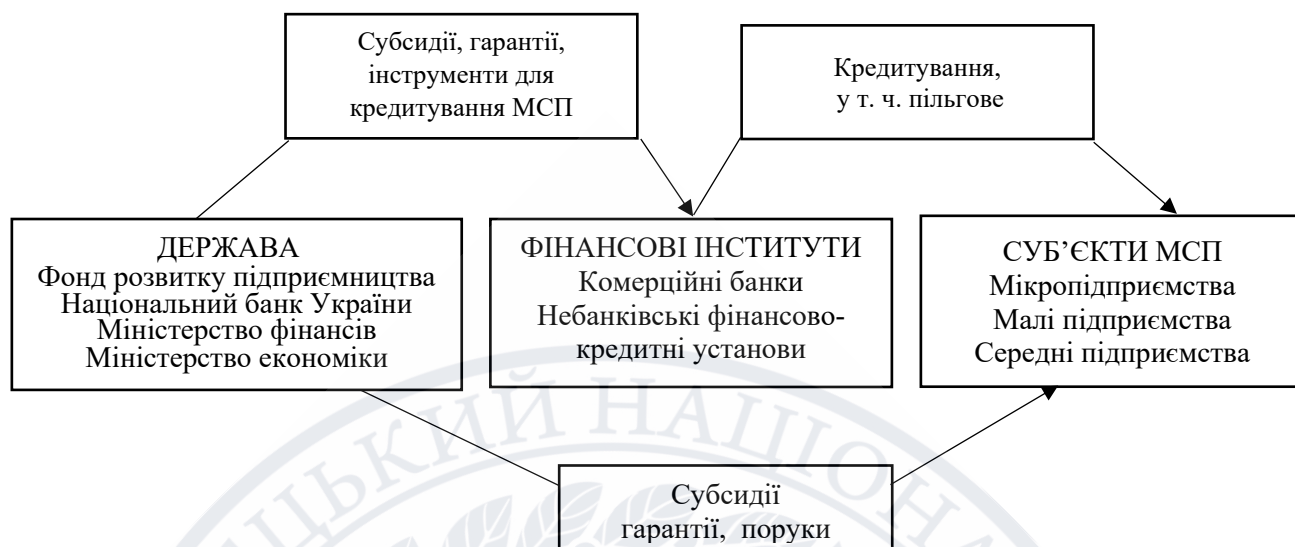


Рисунок 1.2 – Система кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Механізм взаємодії держави, фінансових інститутів та суб'єктів МСП здійснюється у вигляді здійснення суб'єктами влади та фінансовими інститутами різних заходів та послуг з підтримки кредитування та безпосереднього кредитування суб'єктів МСП (табл. 1.2).

При цьому державне фінансування може представляти як безоплатне надання державних коштів у вигляді субсидій, субвенцій, грантів, держзамовлень, так і податкові пільги, консультаційні послуги створення сприятливих умов для кредитування.

Таблиця 1.2 – Механізми взаємодії держави, фінансових інститутів та суб'єктів малого і середнього підприємництва

Механізми взаємодії держави, фінансових інститутів та суб'єктів малого і середнього підприємництва		
Механізм взаємодії держави з фінансовими інститутами	Механізм взаємодії держави з суб'єктами малого і середнього підприємництва	Механізм взаємодії фінансових інститутів з суб'єктами малого і середнього підприємництва

Продовження таблиці 1.2

- фінансування програм субсидування - консультаційні послуги створення сприятливих умов для кредитування - розробка програм підтримки кредитування МСП	- субсидування - консультування - допомога у наданні гарантій та порук - розробка законодавства в рамках підтримки кредитування МСП - спрощення процедур кредитування - фінансовий та юридичний супровід суб'єктів МСП	- надання кредитів - консультування - надання гарантій та порук - фінансовий супровід - роль посередника держави
--	---	--

Джерело: складено автором на основі [12]

Державні функції у системі взаємодії держави, фінансових інститутів та суб'єктів малого і середнього підприємництва виконує Фонд розвитку підприємництва, який має за основне завдання своєї діяльності підтримку розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Законодавчою основою діяльності цього фонду є Закон України №436-І від 14.01.2020 р. «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» щодо забезпечення функціонування Фонду розвитку підприємництва». Через Фонд розвитку підприємництва держава впливає як безпосередньо на систему кредитування, так і здійснює функції нагляду за роботою суб'єктів системи кредитування [11].

Головним наглядовим органом у системі взаємодії органів державної влади з комерційними банками та суб'єктами малого і середнього підприємництва є Міністерство фінансів України, основною функцією якого є контроль за виконанням проектів, програм, конкретних заходів, направлених на фінансову підтримку діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва. Нагляд є не єдиною функцією Міністерства фінансів, так як за ним закріплюються також планування та розробки нових програм та заходів у сфері підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва (спільно з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України).

Головним наглядовим органом у банківській системі є Національний банк України. Комерційні банки приймають заявки на отримання кредитів, здійснюють аналіз та скоринг, приймають рішення щодо надання кредитних коштів та кредитують малі і середні підприємства (в тому числі і за пільговими програмами). За кредитами для фінансування поточної діяльності суб'єкти малого і середнього підприємництва звертаються частіше до кредитних організацій, тому роль банків у підтримці суб'єктів малого і середнього підприємництва дуже велика.

1.2 Методологічні засади механізму банківського кредитування малого і середнього підприємництва

Підприємства малого та середнього бізнесу мають значні переваги у порівнянні з великими підприємствами, так як можуть швидко реагувати на коливання попиту на продукцію, яку виробляють, на появу нових технологій, можуть впроваджувати у виробництво досягнення науки і техніки, формувати нові бізнес моделі та вносити зміни у бізнес - процеси. Прискорений розвиток технологій обміну інформацією та зв'язку, який спостерігається в останні роки, створює додаткові можливості для підприємств малого і середнього бізнесу у пошуках нових ринків для реалізації своєї продукції. У економіці багатьох країн малі та середні підприємства виступають важливою складовою та відіграють значну роль у забезпеченні стабільного та ефективного функціонування економіки. Про це свідчить значна частка кількості малих та середніх підприємств у загальній кількості компаній (до 95%) і їх роль у створенні робочих місць (до 65 %) [21].

Класифікація підприємств та ознаки, за якими підприємства відносять до малих та середніх регулюються положеннями Кабінету Міністрів України, Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (стаття 2, частина друга) [23].

Законодавство класифікує підприємства за наступними категоріями:

- мікропідприємства;
- малі підприємства;
- середні підприємства;
- великі підприємства.

До мікропідприємств належать підприємства, показники яких відповідають мінімум двом критеріям з перелічених: балансова вартість активів – не більше 350 тис. євро; щорічний дохід – не більше 700 тис. євро; середня кількість працівників – не більше 10 людей.

До малих підприємств належать підприємства, показники яких відповідають мінімум двом критеріям з перелічених: балансова вартість активів – не більше 4 млн євро; щорічний дохід – не більше 8 млн євро; середня кількість працівників – не більше 50 людей.

До середніх підприємств належать підприємства, показники яких відповідають мінімум двом критеріям з перелічених: балансова вартість активів – не більше 20 млн євро; щорічний дохід – не більше 40 млн євро; середня кількість працівників – не більше 250 людей.

Великими є підприємства, показники яких відповідають мінімум двом критеріям з перелічених: балансова вартість активів – понад 20 млн євро; щорічний дохід – понад 40 млн євро; середня кількість працівників – понад 250 людей.

Удосконалення механізму фінансового забезпечення діяльності малого та середнього підприємництва, покращення їх державної підтримки, як фактору підвищення підприємницької активності в економіці здійснюється в Україні вже протягом тривалого часу. Але, незважаючи на все, що робиться, у діяльності підприємств малого та середнього бізнесу не спостерігається значного розвитку.

Підприємницька активність суб'єктів малого та середнього підприємництва може бути оцінена виміром індексу очікувань ділової активності бізнесу (ІОДА), який є важливим індикатором ситуації в

національній економіці. ІОДА показує ділову активність бізнесу, тобто спроможність розширяти виробництво та збільшувати об'єми реалізації продукції, створювати нові робочі місця. Значення індексу вище 50,0 балів свідчить про зростання ділової активності, нижче 50,0 балів – про зниження, наявність негативних тенденцій у функціонуванні підприємств малого і середнього бізнесу.

За результатами опитування підприємств, яке проводить щомісяця НБУ України, за 2022 - 2024 рр. та 9 місяців 2025 р. динаміка індексу очікувань ділової активності (ІОДА) демонструвала різноспрямовані тенденції [9]. З початком 2022 р. спостерігалось суттєве зниження UBI (до 40,73 балів у порівнянні з індексом 51,6 балів у 2021 р.), що було пов'язано з негативним впливом повномасштабної війни на виробництво, виникненням проблем з логістикою, руйнуванням потужностей виробництва (особливо в енергетиці) та зниженням зайнятості і відповідно доходів населення. 46,8% підприємств зупинили або майже зупинили свою діяльність з початком повномасштабної війни.

З другої половини 2022 р. спостерігається поступове зростання індексу активності бізнесу і станом на червень 2025 р. він становив 48,3 бали зі 100 можливих, тобто індекс все ще залишався нижчим за 50 балів, що свідчило про наявність негативних очікувань підприємств малого і середнього бізнесу. У жовтні 2025 р. індекс зростає до 50,3%, тобто спостерігається незначне перевищення нейтрального показника, що свідчить про позитивну тенденцію (рис. 1.3).

Факторами такої позитивної тенденції є стабільне надходження міжнародної фінансової підтримки, збереження споживчого попиту на вироблену продукцію, значні витрати бюджету на дорожнє будівництво та інфраструктурні об'єкти, контроль інфляції.

В той же час зберігаються фактори, які негативно впливають на економічну активність малих і середніх підприємств – інтенсивні обстріли,

руйнування об'єктів енергетики, логістики та виробництва, зростаючі витрати бізнесу на відновлення, оплату праці та енергоресурси.

В результаті дослідження Advanter Group було виявлено проблеми, які у 2025 р. сповільнюють зростання економічної активності підприємств та перешкоджають відновленню (вказано процент респондентів, які визначають конкретну проблему): загальна невизначеність розвитку ситуації в Україні (56,5%); зниження платоспроможного попиту (54,8%); непередбачуваність державної політики (53,7%); обмежений доступ до капіталу (50,3%); нестача кваліфікованої робочої сили (46,3%) [8].

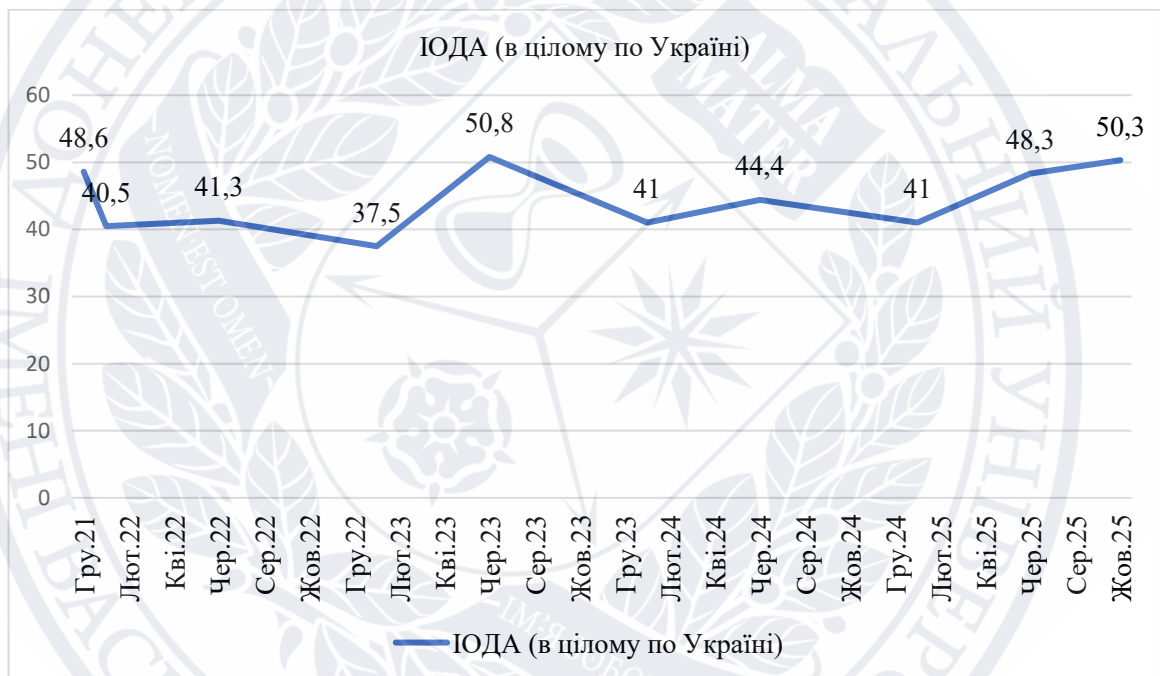


Рисунок 1.3 – Динаміка індексу очікувань ділової активності підприємств (ІОДА) за період з грудня 2021 р. по жовтень 2025 р.

Серед пріоритетних напрямків суб'єкти малого і середнього бізнесу виділяють наступні напрямки покращення ситуації: боротьба з проявами корупції, проведення ефективних реформ у податковій сфері та органах судової влади, полегшення доступу підприємств до фінансових ресурсів.

У 2023 - 2024 роках доступність банківського кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу визначалася низкою макроекономічних факторів [34]:

Інфляція. Середньорічний показник інфляції в 2023 р. досяг 12,9 %, у 2024 р. він незначно скоротився до 12,0 %, що негативно позначилося на покупної здатності підприємств та їх можливості погашати кредити.

Ключова ставка НБУ. Скорочення ключової ставки на протязі 2023 – 2024 рр. з 25,0 % до 13,5 % (на сьогодні ставка дорівнює 15,0 %), посприяло зниженню вартості позик для підприємств малого та середнього бізнесу. Однак кредитні ставки по банківським кредитам підприємствам малого і середнього бізнесу залишаються значними і не сприяють розширенню кредитування.

Види банківського кредитування для суб'єктів малого та середнього бізнесу різноманітні та адаптовані під різні потреби підприємств. Вони включають як стандартні продукти так і спеціалізовані рішення, розроблені для зниження фінансових бар'єрів.

На кінець 2024 р. банки продемонстрували широкий спектр інструментів, кожен з яких направлений для задоволення конкретних фінансових запитів підприємств.

В сучасних умовах виникають нові можливості у банків стосовно кредитування малого та середнього бізнесу. Банк може використовувати додаткові джерела даних (про платежі клієнта, його онлайн продажі тощо) для визначення найбільш ефективних умов кредитування, впроваджувати методи економічного моделювання, удосконалювати канали цифрової взаємодії з клієнтами, розробляти набори послуг для бізнесу, наприклад, в рамках екосистеми.

Комерційні банки при прийнятті рішення про кредитування орієнтуються на тенденції розвитку макроекономічної ситуації у країні [10]. Звичайно ж, комерційні банки намагаються зробити кредит найбільш прибутковим та максимально забезпеченим, підприємства ж хочуть отримати кредит на більш тривалий термін за мінімальний відсоток. Низька якість заставного майна, відсутність уніфікованих ринків та механізмів збуту заставного майна, брак гарантійних підприємств, а головне, часто відсутність достатньої ресурсної

бази банків - усе це перешкоджає банкам використовувати довгострокові кредити. Відповідно, вони обмежуються короткостроковими кредитами. При цьому для банків короткострокові позики дають велику впевненість у поверненні боргу, а для підприємств найчастіше неможливість модернізації свого виробництва чи розкручування бізнесу.

Чинники, що впливають на еволюцію кредитування: 1) підвищення швидкості, забезпечення зручності та легкості отримання кредитних продуктів; 2) розвиток сучасних банківських технологій; 3) зростання конкуренції з іншими банками та фінтехами, необанками, технологічними компаніями; 4) необхідність пошуку нових джерел доходів на фоні зниження доходності банківської діяльності.

Кредитування клієнтів малого і середнього підприємництва сприяє зростанню доходів банків не тільки за рахунок збільшення розміру кредитного портфеля, а й за рахунок розширення клієнтської бази, розширення продажу інших банківських продуктів.

В останні роки кількість заходів та розмір фінансової підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва з боку держави постійно зростає, але також виникають проблеми.

По-перше, банківські кредити є малодоступними для багатьох суб'єктів малого і середнього підприємництва, що ускладнює їх діяльність, особливо на етапі створення, так як молоді компанії часто мають нестабільний фінансовий стан, отримують збитки від своєї діяльності. У таких підприємств скорочується можливість можливості не лише банківського кредитування, а й взагалі зовнішнього фінансування.

По-друге, існують складності при отриманні гарантій та інших форм підтримки від держави, які, до того ж, не охоплюють весь малий та середній бізнес. Це посилюється відсутністю уніфікованого підходу у великій кількості заходів підтримки. Часто на регіональному рівні приймаються програми фінансової підтримки малого та середнього підприємництва з різними умовами,

не систематизовано, причому частина з них приймається без оцінки того, як це буде виконуватися. Крім того, багато регіональних гарантійних програм є низько ефективними.

По-третє, проблематичність використання лізингу малими та середніми підприємствами.

По-четверте, існують проблеми значного податкового навантаження на діяльність малого і середнього підприємництва. Держава з метою підтримки таких підприємств застосовує пільгові режими оподаткування, однак вони часто пов'язуються з організаційними та кількісними обмеженнями (обсяг виручки, чисельність працівників, вартість основних засобів) [12]. В цих умовах удосконалення політики з оподаткування малого і середнього підприємництва повинно бути пов'язано з переорієнтацією податкового контролю з каральної на превентивну функцію [13].

По-п'яте, існує невисока ефективність використання державних коштів, які надаються в рамках пільгових програм кредитування. Це пов'язано з нерегульованістю процедур витрачання виділених грошей та особливостями звітності малих і середніх підприємств. Зустрічається нецільове використання державних коштів, що пов'язано не тільки з недобросовісністю деяких учасників пільгових програм, а й недостатнім рівнем правової та фінансової грамотності представників малого і середнього бізнесу, недостатньою інформованістю їх про існуючі державні та регіональні програми підтримки малих і середніх підприємств.

Висновки за розділом 1

Незважаючи на наявність досліджень у галузі кредитування малого та середнього бізнесу, ступінь та глибина опрацювання низки проблем залишається недостатньою.

На основі аналізу поглядів науковців на сутність механізму кредитування малого та середнього підприємництва було сформульовано уточнене

визначення. Механізм кредитування малого та середнього підприємництва – це сукупність організаційно-економічних прийомів та інструментів, форм та методів реалізації функцій кредиту, здійснення та законодавчого регулювання процесу кредитування з метою підвищення ефективності виробництва у сфері малого та середнього підприємництва.

З інституціональної точки зору система кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва представляє собою сукупність державних та комерційних кредитних організацій (інститутів), діяльність яких направлена на забезпечення необхідними ресурсами (на умовах платності та повернення) діяльності суб'єктів МСП шляхом організації оптимального та ефективного руху грошових коштів між учасниками системи кредитування.

Підприємницька активність суб'єктів малого та середнього підприємництва може бути оцінена виміром індексу очікувань ділової активності бізнесу (ІОДА), який є важливим індикатором ситуації в національній економіці.

Серед пріоритетних напрямків покращення ситуації бізнес в першу чергу виділяє посилення боротьби з корупцією, підвищення ефективності реформування податкової та судової систем, розширення доступу до фінансових ресурсів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ АТ «СЕНС БАНК»)

2.1 Аналіз стану малого і середнього підприємництва як об'єкта банківського кредитування

Малі та середні підприємства є важливою складовою економіки України, так як забезпечують населення роботою, формують конкурентне середовище, впроваджують інновації, і відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Кількість малих і середніх підприємств в Україні становить більше 99% від кількості усіх діючих суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва. Так станом на кінець 2024 р. кількість підприємств середнього та малого бізнесу становила 1912681 одиниць, тоді як загальна кількість діючих суб'єктів підприємництва становила 1913193 одиниць [37]. В основному підприємства середнього і малого бізнесу працюють у сфері оптовій та роздрібній торгівлі (37,35%), у галузі інформації та телекомунікації (16,04%), у науковій та технологічній діяльності (8,38%), в промисловості (5,95%), транспорті, складському господарстві (5,32%), операціях з нерухомим майном (4,53%), тимчасовому розміщенні та організації харчування (3,52%), сільському господарстві, лісовому та рибному господарстві (3,29%), будівництві (2,65%) (рис. 2.1).

За даними 2024 р., на середніх і малих підприємствах нараховувалося 3728,20 тис. осіб працівників, або 73,8% від усієї чисельності зайнятих працівників, яких було 5052,27 тис. осіб. Обсяг виробленої продукції середніх і малих підприємств у 2024 р. становив 65,8% від обсягу виробленої продукції (товарів, послуг) всіма підприємствами України. Так, на малі та середні підприємства приходилося виробленої продукції на 5846,81 млрд грн., в той час як на загальну кількість підприємств - 8884,79 млрд грн.

Середні і малі підприємства мали додану вартість за витратами виробництва у 2024 р. у сумі 3106,20 млрд грн., або 70,23% від доданої вартості усіх підприємств. Однак капітальні інвестиції середніх і малих підприємств значно відстають від показників великих підприємств і становили тільки 52,59% від капітальних інвестицій усіх підприємств.



Рисунок 2.1 – Кількість діючих суб'єктів середнього та малого підприємництва за видами економічної діяльності у 2024 р., одиниць

Джерело: розроблено автором на основі [37]

Для забезпечення та підтримки тенденції стабільного розвитку малого та середнього бізнесу необхідно підвищувати ефективність системи фінансування їх потреб.

Підприємства малого та середнього бізнесу в Україні стискаються з проблемою обмеженого доступу до кредитних ресурсів, а також з проблемою високих процентних ставок. Також існує проблема доступу до іноземних інвестицій, більшість господарюючих суб'єктів малого і середнього бізнесу не залучають іноземний капітал (87% малих підприємств та 82% середніх). Значна кількість підприємств малого та середнього бізнесу, які потребують кредиту (понад 70%) відмовляються від ідеї його отримання ще до подання заявки через високі відсоткові ставки та надмірні вимоги до застави [41].

Ставка відсотку по банківським кредитам (річна ефективна), які надаються підприємствам малого і середнього бізнесу у гривні коливається за період 2022- 2024 рр. від 17,87% до 25,85%. По кредитах в доларах США річна ефективна ставка коливається за той же період від 9,35% до 13,85 % [42]. Найнижчі відсоткові ставки пропонували банки, які мали можливість залучати ресурси міжнародних фінансових організацій.

Ключовим фактором, що визначає ефективну і стабільну діяльність малого та середнього бізнесу є кредитування. В умовах сучасної економіки, коли зростає конкуренція, вимоги зі сторони банків до суб'єктів підприємництва збільшуються, можливість отримати зовнішнє фінансування забезпечує розвиток та виживання підприємств цього сегмента [18].

Значення кредитування для розвитку малого та середнього підприємництва полягає у наступному.

1. Однією з головних причин звернення підприємств малого і середнього бізнесу до банків за кредитами є необхідність здійснювати інвестиції у модернізацію свого виробництва, придбання сучасної техніки або фінансування процесів розширення бізнесу [14]. Такі затрати закономірно призведуть до зростання продуктивності та конкурентоспроможності таких підприємств.

2. У малих та середніх підприємств часто виникають проблеми нестачі обігових коштів, що не дозволяє своєчасно виконувати зобов'язань перед контрагентами та своєчасно виплачувати заробітну плату співробітникам. Вирішити цю проблему дозволяють банківські кредити і таким чином забезпечується стабільність функціонування підприємств та безперервність бізнес-процесів [32].

3. Завдяки доступу до кредитних ресурсів, підприємства можуть інвестувати в дослідження та розробки, впроваджувати інноваційні рішення та технології [44], що позитивно впливають на їхній розвиток і здатність конкурувати на ринку.

4. Можливість отримання кредитів дозволяє підприємствам краще планувати свої фінанси, що підвищує їхню стійкість до зовнішніх шоків і ринкових коливань. Це особливо важливо в умовах економічної нестабільності, коли підприємства можуть зіштовхнутися з непередбаченими витратами [45].

5. Кредитування також сприяє розвитку підприємницької активності, заохочуючи нові ініціативи та проекти. Це не тільки позитивно впливає на окремі підприємства, а й на економіку в цілому, створюючи нові робочі місця та підвищуючи рівень життя населення.

6. Для малих та середніх підприємств, які планують вихід на міжнародні ринки, кредитування може бути необхідним для фінансування витрат на експортні операції, що, в свою чергу, сприяє інтеграції України в світову економіку.

За період з 2022 по 2024 рр. обсяг кредитування малого та середнього бізнесу в Україні зазнав значних змін, що було пов'язано з ускладненням економічної ситуації та дією негативних безпекових та політичних факторів. Проте, аналіз показав, що зберігається тенденція до зростання обсягів кредитів та частки кредитів малих і середніх підприємств у загальному обсягу банківських кредитів.

Загальна сума кредитів, наданих банками суб'єктам середнього та малого підприємництва за період 2022 – 2024 рр. постійно зростала, за три роки абсолютне зростання склало 60,82 млрд грн, або на 17,34 % (табл. 2.1). Частка кредитів суб'єктам малого і середнього підприємництва у загальній сумі банківських кредитів за цей період змінювалася з 38,43% у 2022 р. до 44,84% у 2024 р.

Таблиця 2.1 – Динаміка обсягів кредитування МСБ, 2022–2024 рр.

Рік	Загальний обсяг кредитів, млрд грн	Обсяг кредитів МСБ, млрд грн	Частка кредитів МСБ (%)
2022	754,37	289,97	38,43
2023	735,29	329,16	44,76
2024	782,22	350,79	44,84

Джерело: складено автором на основі [29]

Найбільші суми направлялися на кредитування середнього бізнесу: у 2022 р. – 208,2 млрд грн, у 2023 р. – 244,6 млрд грн, у 2024 р. – 270,5 млрд грн (рис.2.2).

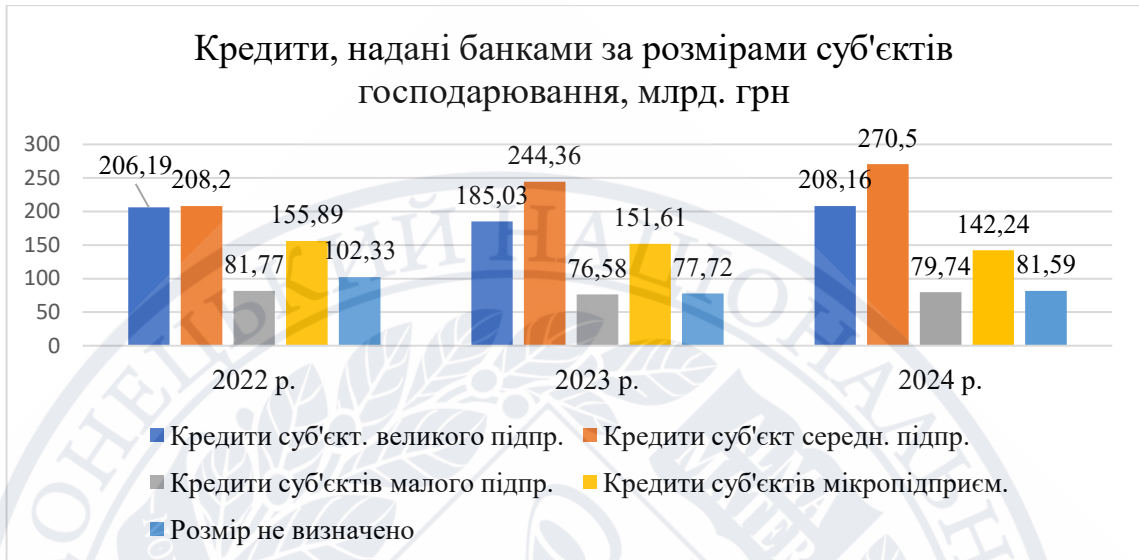


Рисунок 2.2 – Динаміка та структура кредитів, наданих банками за розмірами суб'єктів господарювання у 2022 – 2024 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [29]

Економічні виклики 2020–2024 рр. вимусили банки України проводити зміни своєї кредитної політики, щоб зберегти клієнтів та не допустити зростання збитків. Влада, усвідомлюючи роль малого і середнього підприємництва, запропонували державну програму «Доступні кредити 5-7-9%» з метою підтримки розвитку малого і середнього бізнесу. Суб'єкти малого і середнього підприємництва отримали можливість отримати пільгові кредити (в сумі до 50 млн грн) під пільгові процентні ставки (на рівні 5%, 7% або 9%). Пільговий процент залежить від залежно від розміру підприємства, мети використання позичених коштів і кількості співробітників підприємства. Кредити надаються на 3-5 років. Якщо оборот підприємства становить суму до 50 млн грн і створено на підприємстві не менше 2 робочих місць, то кредит надається під 5 % річних. Ставка 7% річних встановлюється для кредитів підприємствам з оборотом до 50 млн грн без обов'язкового створення нових

робочих місць. Для підприємств, які мають обороти до 100 млн грн є можливість отримати за цією програмою пільгові кредити під 9 % річних.

З 2022 р. за програмою 5-7-9 видано більше 90 тис кредитів на суму 336,7 млрд грн. До основних цілей кредитування належали: інвестиційні цілі (49,26 млрд грн), на фінансування оборотного капіталу (77,47 млрд грн), на переробку сільськогосподарської продукції (48,29 млрд грн), на антивоєнні цілі (56,85 млрд грн).

Усього з моменту запровадження «Програми 5-7-9» підписано більше 124 тис кредитних договорів на 426,3 млрд грн.

У 2025 -2026 рр. роках, за прогнозами аналітиків, не зважаючи на те, що буде продовжуватися вплив негативних зовнішніх факторів, рівень банківського кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу буде зростати. [8]. Зростання банківського кредитування відбудеться завдяки тому, що буде зростати попит на кредитні ресурси зі сторони позичальників – суб'єктів малого і середнього підприємництва та завдяки зростанням зацікавленості комерційних банків у кредитування цих суб'єктів, так як великий корпоративний бізнес суттєвого зростання в сучасних умовах не демонструє.

Позитивні прогнози розвитку фінансування та кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва базуються на тому, що два ключових суб'єкти (держава та комерційні банки) будуть продовжувати підтримувати та фінансування даного сегменту бізнесу.

Сталий та ефективний розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні можливий, якщо ініціативи підтримки сегменту виходять як від держави, так й безпосередньо від банківського сектора. Банківський сектор в умовах макроекономічних шоків як правило активізує операції кредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва. У свою чергу, держава, впроваджуючи і реалізуючи відповідні програми пільгового кредитування та стимулювання малого і середнього бізнесу, сприяє збереженню стабільності економіки.

У 2024 р. уряд України схвалив «Стратегію відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року» [35], у якій розглянуто основні напрями політики держави стосовно підтримки функціонування малого і середнього підприємництва. Стратегією визначено чотири цілі, які планується досягти при її реалізації:

1) сприяння відновленню та розвитку малого і середнього підприємництва: підвищити можливість широкого доступу до фінансування, зменшити регулятивний тиск зі сторони держави, запропонувати сучасні інструменти фінансової підтримки діяльності (гранти на відповідні цілі, Державна програма «Доступні кредити 5-7-9», прозорі і зручні публічні закупівлі, страхування від воєнних ризиків).

2) створення можливостей для залучення інновацій, впровадження цифровізації бізнес-процесів (наукові парки, штучний інтелект, миттєве виставлення рахунків та моментальні платежі), «зелений перехід».

3) програми підвищення якості людського капіталу, фінансової грамотності для підприємств (освітні програми, які відповідають потребам різних цільових категорій населення).

4) створення можливостей для розширення співпраці з міжнародними мережами (Enterprise Europe Network, Erasmus for Young Entrepreneurs) з метою збільшення експортних можливостей підприємств та досягнення конкурентних переваг, надання державної підтримки в пошуку закордонних партнерів, розширення можливостей для участі у проектах «Експортно-кредитного агентства».

Очікується, що реалізація розробленої Стратегії призведе до підвищення рівня випуску наукомісткої продукції (+0,7%), збільшення кількості підприємств-експортерів (до 35 тис підприємств) та зростання індексу економічної свободи бізнесу (до 75 балів).

2.2 Аналіз кредитного портфеля АТ «Сенс Банк» у сфері кредитування малого і середнього підприємництва за 2022-2024 рр.

За основними показниками діяльності АТ «Сенс Банк» у порівнянні з іншими банками України належить до банків з високим рейтингом (станом на кінець 2024 р.). Величина чистих активів банку складає частку у 3,6 % від загальної суми чистих активів усіх комерційних банків (займає 9 місце). За сумою наданих кредитів його частка складає 5,2 % від загальної суми наданих банківських кредитів всіма банками України (займає 8 місце). На рахунках у банку зберігають кошти клієнти в сумі, яка становить 3,8% від загальної суми коштів клієнтів банків країни (займає 9 місце). За показником рівень доходів банк займає 8 місце у загальному рейтингу, а за показником прибутковості діяльності (чистий прибуток) відповідає 12 місцю серед усіх банків банківської системи країни [27].

На 2022 - 2024 рр. метою діяльності банку було визначено забезпечення високих показників прибутку від операційної діяльності та підвищення ефективності бізнесу. Отримані результати діяльності за цей період підтверджують, що ці цільові орієнтири досягнуті. Так операційний прибуток у 2024 р. склав 3,7 млрд грн (до формування резервів під очікувані кредитні збитки). Сума прибутку банку у цьому ж році склала суму 1,8 млрд грн.

Після того, як у 2023 р. 100% акцій банку було передано у власність держави, виникла проблема суттєвого скорочення кредитного портфеля. Необхідно було посилити роботу по відновленню та стабілізації кредитного портфелю. Банк після переговорів з Фондом розвитку підприємництва відновив участь у роботі за державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%», що призвело до збільшення портфеля кредитування малого та середнього бізнесу і позитивно відбилося на стані кредитного портфеля банку взагалі.

Аналіз основних показників діяльності банку показав, що на протязі 2022 - 2024 рр. функціонування банку було достатньо стабільним. Джерелом інформації виступили документи: Звіт про управління та Фінансова звітність

разом зі звітом незалежного аудитора [28]. Аналіз динаміки та структури пасивів банку проводився за даними, що наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка структури пасивів АТ «СЕНС БАНК» за 2022-2024 рр.

Пасиви	2022 р.		2023 р.		2024 р.	
	Сума, млн грн	Питома вага, %	Сума, млн грн	Питома вага, %	Сума, млн грн	Питома вага, %
1. Власний капітал	6117, 03	8,14	9086, 43	8,46	10891,55	8,81
2. Зобов'язання	69048, 45	91,86	98379, 52	91,54	112822,99	91,19
3. Усього пасивів	75165,48	100	107465,95	100	123714,54	100
4. Співвідношення власного капіталу і зобов'язань	0,09		0,09		0,09	

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.2, вагому частку займають зобов'язання. При чому найбільший відсоток був у 2022 р. – 91,86%. Варто зазначити, що власний капітал у продовж періоду, який аналізується, постійно зростає. Так з 2022 по 2024 р. власний капітал збільшився на 4774,52 млн грн, або на 43,84 %. Слід звернути увагу на те, що пасиви банку з кожним роком збільшувались (за період 2022 - 2024 рр. збільшення становило 39,24%), що свідчить про стабільний розвиток банку. Співвідношення власного капіталу і зобов'язань на протязі всього періоду, що аналізується було незмінним (0,09%).

Оцінка діяльності АТ «СЕНС БАНК» передбачає здійснення аналізу активних операцій АТ «СЕНС БАНК». В таблиці 2.3 представлено аналіз активів за видами операцій.

Аналіз статей активів банку показав, що найбільшу частку в активах займають кредити та аванси клієнтам. У 2023 р. відбулося скорочення таких кредитів, так як на початку року суттєво зменшилася кредитна активність в цілому по банківському сектору. Крім того, до важливої причини скорочення кредитування належить необхідність здійснення відповідних фінансових процесів перед націоналізацією банку (липень 2023 р).

Таблиця 2.3 – Динаміка активу балансу АТ «СЕНС БАНК» за 2022-2024 рр., млн грн.

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2023 р. до 2022 р.	Відхилення 2024 р. до 2023 р.
1. Грошові кошти та їх еквіваленти	18154,27	44438,11	35996,66	26283,83	(8441,44)
2. Кредити та аванси банкам	2025,876	4179,19	6427,63	2153,32	2248,44
3. Кредити та аванси клієнтам	42663,08	32858,59	42577,14	(9804,49)	9718,56
4. Інвестиції в цінні папери	4187,39	18732,88	30616,64	14545,49	11883,76
5. Похідні фінансові активи	20,34	-	1,77	(20,34)	1,77
6. Інвестиційна нерухомість	542,71	1229,9	1188,92	687,21	(41,00)
7. Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	1,96	85,0	194,13	(1,88)	194,04
8. Відстрочений податковий актив	583,17	119,87	96,66	(463,29)	(23,21)
9. Основні засоби та нематеріальні активи	3927,48	3362,45	3360,29	(565,03)	(2,16)
10. Інші фінансові активи	2643,33	2411,38	2806,53	(231,95)	395,15
11. Інші активи	123,82	123,82	437,50	-	313,68
12. Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	292,05	9,66	10,66	(282,38)	1,00
Усього активів	75165,48	107465,95	123714,54	32300,47	16248,58

Після націоналізації банк знов почав активно кредитувати реальний сектор економіки.

Вагомою складовою активів є кредити і аванси банкам, за якими у період з 2022 по 2024 р. їх сума як і частка в структурі з кожним роком зростає. А що стосується неліквідних активів, то на них приходить незначна частка, що підвищує без ризикову діяльність банку.

Аналіз показників прибутковості діяльності як важливий напрямок вивчення діяльності банку дозволяє здійснювати контроль за рівнем витрат та рентабельністю банку. Динаміка показників прибутковості діяльності банку приведена на рис. 2.3.



Рисунок 2.3 – Динаміка показників прибутковості, чистого процентного та комісійного доходів

Джерело: складно автором на основі [28]

Проведене дослідження свідчить, що за результатами діяльності за 2022 рік АТ «СЕНС БАНК» зберіг операційну прибутковість (до формування резервів) на рівні 2021 р. Так, чистий процентний дохід за 2022 р. скоротився лише на 2% в порівнянні з 2021 р. та склав 12 млрд. грн. Збереження стабільного прибутку забезпечено передусім посиленням ефективності діяльності банку. Так, показник співвідношення витрат до доходу (CIR) за результатами роботи в 2022 році становив 54%, що відповідає покращенню на 4 відсоткових пункти порівняно із попереднім роком.

Незважаючи на несприятливе економічне середовище, банк зберігає достатній рівень капіталу завдяки впровадженню антикризовим заходам. На кінець 2022 р. норматив достатності капіталу (H2) був близьким до 12%, тобто до рівня на початок 2022 р. Збиток сформовано виключно кризовим формуванням резервів.

Аналізуючи кредити клієнтів банку, можна сказати, що вони складають достатньо вагому частку в активах банку. Так за 2022 рік питома вага кредитів

у загальних активах займала 56%, а от у 2023 та 2024 рр. зменшилася відповідно до 31% та 34 % (табл. 2.4). Таке скорочення пов'язано з тим, що після російської воєнної агресії проти України, Національний банк України стабілізував роботу банківської системи, забезпечив можливості для своєчасного виконання ними зобов'язань перед кредиторами та вкладниками. З метою такої стабілізації Нацбанком було вжито необхідні заходи для скорочення негативного впливу складної безпекової та політичної ситуації на діяльність банків та їх регулятивний капітал.

Таблиця 2.4 – Динаміка обсягу та частки кредитів у загальних активах АТ «СЕНС БАНК» за 2022-2024 рр.

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.
1. Кредити та заборгованості клієнтів, млрд грн	42,66	32,86	42,57
у т. ч. кредити та заборгованості юридичних осіб, млрд грн	29,46	24,18	32,87
у т. ч. кредити та заборгованості фізичних осіб, млрд грн	13,20	8,68	9,7
2. Активи банку, млрд грн	75,17	107,47	123,71
3. Коефіцієнт питомої ваги кредитів у загальних активах банку	0,56	0,31	0,34
4. Темп зростання кредитних вкладень	1,16	0,77	1,29
5. Темп приросту кредитних вкладень (до 2022 р.)	1	0,77	0,01

При здійсненні заходів кредитної політики банк протягом 2022-2024 рр. виконував основне завдання, пов'язане з підвищенням ефективності оперативного контролю за рівнем кредитних ризиків та недопущенням їх негативного впливу на рівень регулятивного капіталу банку.

В роботі зі скорочення впливу кредитних ризиків банк використовував комплекс обмежувальних заходів кредитної політики:

- було встановлено заборону на видачу кредитів тим клієнтам, які здійснюють свою діяльність у регіонах бойових дій;
- було встановлено заборону на видачу кредитів у іноземній валюті (такі кредити надавалися лише тоді, коли у клієнтів була можливість хеджування валютних ризиків);

- вводилися ліміти кредитування;
- при видачі кредитів аналізували особливості ведення господарської діяльності і враховували фактор наявності військового стану в країні.

В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що АТ «СЕНС БАНК» на протязі періоду, що аналізувався, функціонує стабільно. Власний капітал з кожним роком збільшується, що показує ефективність політики щодо управління капіталом. Також банк інтенсивно здійснює активні операції з кредитування підприємств, особливо підприємств малого і середнього підприємництва.

2.3 Оцінка ефективності політики кредитування малого і середнього підприємництва АТ «СЕНС БАНК»

Метою діяльності АТ «СЕНС БАНК» є перетворення його на цифровий банк для малого і середнього підприємництва. На сьогодні у банку створено сервісну модель, яка дозволяє здійснювати банківське обслуговування малого і середнього підприємництва без прив'язки до відділень. Послугами банку користується широкий сегмент – від малого бізнесу до середніх підприємств з річним оборотом 300 млн грн, а у деяких регіонах за пакетами послуг для середнього підприємництва обслуговуються підприємства з річним оборотом до 500 млн грн (в окремих випадках - до 1 млрд грн).

Клієнти банку – підприємства малого і середнього бізнесу мають можливість закрити всі свої потреби у банківському обслуговуванні в онлайн режимі.

Банк створює end-to-end автоматизовані процеси та ставить за мету побудову екосистеми для малого і середнього підприємництва. У банку запроваджено персональний сервіс і клієнт може звернутися у робочий час до свого менеджера, або на цілодобовій основі до чату.

Банк завершує перехід до технології передачі інформації згідно з концепцією Open Banking, після чого банк буде працювати як платформа, а в

подальшому як система мультибанкінгу, тобто екосистема для малого та середнього бізнесу, яка має стати проривом: будь-який клієнт отримає багато нових можливостей кредитування, маркетплейсів і бухгалтерії. Open Banking (можливість вільного обміну фінансовою інформацією між банками, фінтех-компаніями та іншими провайдерами через інтерфейси API – ІФ-У) з'явився у червні 2025 р. Він дає можливість клієнтам банку керувати рахунками у різних банках в одному місці та підключати банківські послуги безпосередньо до своїх електронних бухгалтерських систем, CRM чи онлайн-магазину.

Цифровізація розширюється і на сферу регуляторних вимог, які постійно посилюються і вимагають часу та додаткових знань. Такий підхід дозволяє одночасно дотримуватися всіх регуляторних вимог і зберігати комфорт для клієнта, що є ключовим у сучасному цифровому банкінгу.

Важливим для клієнтів банку є те, що банк відстежує та аналізує вимоги фінансового моніторингу не лише в Україні, а й у США, країнах Європи.

Банк намагається максимально автоматизувати процеси перевірки, використовує скорингові моделі на основі даних з відкритих джерел. Таким чином з'являється можливість поєднати дотримання відповідності вимогам фінмоніторингу зі скороченням витрат часу та зручністю для клієнта, що є основною метою впровадження цифрового банкінгу.

У сфері використання переваг штучного інтелекту розвивається його використання для формування для клієнтів більше персональних пропозицій, які максимально враховують специфіку їхньої сфери діяльності.

У політиці кредитування банк враховує процеси постійного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. Зі зростанням бізнесу змінюється і характер його вимог до банківського обслуговування.

Найбільшим попитом серед підприємств малого та середнього бізнесу користуються стандартизовані цифрові процеси, які дають можливість швидко, зручно і просто вирішити проблеми, які виникають. Для середнього бізнесу вищого рівня необхідним є використання персоналізованих сервісів, які дають

доступ до закріплених менеджерів, які орієнтуються в особливостях розвитку як підприємства, так і галузі, у якій воно здійснює діяльність.

Для великого корпоративного клієнта відповідно важливим є кредитування. Близько 90% корпоративних клієнтів звертаються до банку за кредитами, що вимагає залучення до процесу таких співробітників банку як аналітики, ризик-менеджери тощо, щоб сформулювати положення складних структурованих кредитних угод.

У портфелі кредитів малому і середньому бізнесу найбільшу частку складають кредити підприємствам таких галузей, як роздрібна торгівля, сфера послуг, сільськогосподарське виробництво, яке вже відновився до довоєнних рівнів. Швидку адаптацію до сучасних складних умов ведення бізнесу показали переробка та логістика, що призвело до збільшення з їх сторони заявок на кредитування.

Важливим є розширення банківського обслуговування ІТ-сектору, який зростає коштом експорту, а також фармацевтична галузь, яка демонструє стійкість завдяки стабільному попиту. Активно розвивається онлайн-освіта.

В той же час, галузі будівництва, роздрібного продажу непродовольчих товарів, енергетика сильно страждають від дії негативних безпекових і економічних факторів і не створюють попит на кредитні операції. В сучасних умовах найбільш успішними є ті підприємства малого і середнього бізнесу, які впроваджують у своїй діяльності цифрові технології, орієнтуються на експорт і працюють за гнучкими бізнес-моделями.

Проблемою для банку залишається те, що як цифровий банк, він не має можливості охопити весь ринок, так як в деяких місцевостях (у сільських районах, прифронтових районах) немає стабільного доступу до інтернету чи відділень банку.

Аналіз показує, що серед підприємств мікробізнесу менш 20% клієнтів банку оформлюють кредити, в основному їм необхідні транзакційні сервіси, сервіси розрахунку та сплати податків та аутсорсингова підтримка. У малому

бізнесі більше 40% клієнтів звертаються до банку за кредитом і для них важливим є зручність і швидкість заключення договорів і отримання фінансування. Для цієї категорії клієнтів у банку запустили welcome-овердрафти, доступні одразу після відкриття рахунку, а також розробляються онлайн-рішення з рейтинговими моделями.

Важливим є забезпечення доступу підприємств малого і середнього підприємництва до дешевих ресурсів. Банк бере участь у програмі «5-7-9» та залучає канали міжнародного фінансування. Тобто банк поєднує у своїй діяльності переваги стабільності державного банку з гнучкістю комерційного підходу.

Кабмін України постійно удосконалює механізм надання фінансової державної підтримки підприємств малого та середнього бізнесу і з цією метою у вересні 2024 р. було прийнято зміни до постанови від 24.01.2020 р. № 28 «Про надання фінансової державної підтримки» [34].

Внесені зміни удосконалюють процеси надання кредитів у межах Державних програм «Доступні кредити 5-7-9%», «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» та «Доступний факторинг».

До змін, передбачених постановою, належать:

- поєднання програми «5-7-9» із партнерськими кредитними програмами уповноважених банків за умовою зниження % кредитних ставок;
- перегляд з метою покращення умов надання гарантій банкам зі сторони Фонду розвитку підприємництва.
- покращення механізму залучення фінансових ресурсів міжнародних організацій (Світового банку, МБРР, Міжнародної асоціації розвитку тощо) для кредитування підприємств малого і середнього бізнесу (порядок визначення розміру кредитів для суб'єктів малого та середнього бізнесу з урахуванням можливостей державного бюджету).

Дуже важливими у сфері кредитування малого і середнього підприємництва є міжнародні грантові програми. Клієнти мають можливість

скористатися пільговими умовами кредитування і купити, наприклад необхідну для виробництва техніку з грантами до 35%.

Банк активно розвиває напрям ESG та зеленого фінансування. Це є вимога міжнародних партнерів і українські підприємці враховують ці напрями у своїй діяльності. Тому банк розробляє продукти для енергоефективності, циркулярної економіки, соціальної відповідальності (кредити, комплексні програми з оцінкою та консалтингом).

Особливістю і конкурентною перевагою банку є здатність надавати бланкові кредити. Такі кредити можуть надаватися клієнтам, які працюють за зрозумілою, відкритою бізнес-моделлю і при цьому рішення стосовно надання кредиту ухвалюється дуже швидко. При цьому забезпечуються гнучкі умови фінансування, зокрема без надмірних вимог до застави, при дотриманні високих стандартів ризик-менеджменту.

У своїй кредитній політиці при прийнятті рішення про видачу кредиту банк ретельно вивчає баланс чи інші звітні форми клієнта, вивчає його бізнес-модель та перспективи діяльності. Якщо визначається потенціал і є розуміння, куди компанія рухається, вона може отримати бланкове фінансування. Досвід показує, що саме такі клієнти як правило демонструють високу дисципліну та відповідальність у виконанні своїх зобов'язань.

Банк розробляє нові кредитні процеси, які з'являться на ринку у найближчі роки: скорингові та рейтингові моделі кредитування, онлайн-кредитування. Зараз скорингові моделі кредитування пропонуються тільки декількома банками і тільки для ФОП. А повноцінного онлайн-кредитування з рейтинговими моделями поки що немає.

«СЕНС БАНК» є одним із чотирьох банків в Україні, які пропонують спеціальний кабінет ЗЕД (зовнішньо – економічна діяльність). Цей інструмент полегшує роботу з закордонними контрактами, дозволяє відстежувати всі етапи оформлення домовленостей і здійснення угод. Банк акцентує свою увагу не тільки на продуктах, а й на процесах, які максимально автоматизуються, щоб

підтримати малий і середній бізнес у міжнародній діяльності.

В сучасних умовах з'явився новий пріоритет кредитної політики - пріоритет так званої «зеленої зони», тобто центральні та західні регіони України. Географічно основну частку кредитного портфеля сформовано клієнтами саме цих регіонів. Раніше, до повномасштабного вторгнення, ці області не були для банку ключовими, але зараз тут зосереджено дуже багато бізнесів, які релокувалися.

Після війни локомотивами відновлення стануть насамперед центральні та західні області країни. Вони вже сьогодні прийняли багато бізнесів, які релокувалися зі сходу та півдня, і мають інфраструктуру, кадри та відносно безпечні умови.

Київ і область збережуть лідерство завдяки концентрації сервісного бізнесу, ІТ та фінансів. Львів, Івано-Франківськ, Тернопіль швидко розвиваються завдяки релокації, близькості до ЄС.

Вінниця, Хмельницький – сильні промислові та аграрні центри, які також показують стійкість.

Величезний потенціал є в регіонах півдня і сходу країни (агропромисловість, логістика, металургія, бізнес, пов'язаний з функціонуванням портів тощо).

Коли з'являться умови для відновлення, то банк буде розширювати свою присутність у цьому регіоні. Отже, у найближчі роки драйверами будуть центр і захід, а стратегічно – відновлення півдня та сходу дасть економіці найбільший поштовх.

У сегменті малого та середнього бізнесу банк практично не має конкурентів, так як він робить ставку на комплексні цифрові рішення й персоналізований сервіс, щоб бути для клієнта основним банком.

Висновки за розділом 2

Малі та середні підприємства є важливою складовою економіки України,

так як забезпечують населення роботою, формують конкурентне середовище, впроваджують інновації, і відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Кількість малих і середніх підприємств в Україні становить більше 99% від кількості усіх діючих суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва.

Для забезпечення та підтримки тенденції стабільного розвитку малого та середнього бізнесу необхідно підвищувати ефективність системи фінансування їх потреб.

Підприємства малого та середнього бізнесу в Україні стискаються з проблемою обмеженого доступу до кредитних ресурсів, а також з проблемою високих процентних ставок. Також існує проблема доступу до іноземних інвестицій, більшість господарюючих суб'єктів малого і середнього бізнесу не залучають іноземний капітал (87% малих підприємств та 82% середніх).

В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що АТ «СЕНС БАНК» на протязі періоду, що аналізувався, функціонує стабільно. Власний капітал з кожним роком збільшується, що показує ефективність політики щодо управління капіталом. Також банк інтенсивно здійснює активні операції з кредитування підприємств, особливо підприємств малого і середнього підприємництва.

Метою діяльності АТ «СЕНС БАНК» є перетворення його на цифровий банк для малого і середнього підприємництва. На сьогодні у банку створено сервісну модель, яка дозволяє здійснювати банківське обслуговування малого і середнього підприємництва без прив'язки до відділень. Банк завершує перехід до технології передачі інформації згідно з концепцією Open Banking, після чого буде працювати як платформа, а в подальшому як система мультибанкінгу, тобто екосистема для малого та середнього бізнесу, яка має стати проривом: будь-який клієнт отримає багато нових можливостей кредитування, маркетплейсів і бухгалтерії.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

3.1 Концепція удосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики комерційного банку

Незважаючи на проблеми, перспективи розвитку банківського кредитування малого і середнього підприємництва в Україні виглядають оптимістично. У 2024 р. уряд схвалив «Стратегію відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року» [35], у якій виділено цілі, які будуть досягнуті при її реалізації.

Перша ціль – відновити і забезпечити стійке зростання малого і середнього підприємництва за рахунок розширення можливостей доступу до капіталу, зменшення регулятивного впливу зі сторони державних органів, удосконалення існуючих і запровадження нових інструментів підтримки (програма «Доступні кредити 5-7-9», грантові програми, публічні закупівлі, страхування від воєнних ризиків).

Друга ціль – забезпечення інноваційного розвитку, поширення цифровізації, в тому числі технології штучного інтелекту, «зелений перехід».

Третя ціль – сприяння розвитку людського капіталу (фінансова грамотність, дуальна освіта, освітні програми для окремих категорій населення).

Четверта ціль – забезпечення зростання рівня конкурентоспроможності та експортних можливостей підприємств малого і середнього підприємництва.

Досягнення задекларованих стратегічних цілей можливо тільки за умови участі як держави, так і банків у кредитно-фінансовій підтримці малого і середнього підприємництва.

Розширення доступу малого і середнього бізнесу до ресурсів, необхідних для фінансування розвитку, вимагає розробки комплексної системи фінансово-кредитної підтримки малого і середнього бізнесу. Зі сторони держави необхідно забезпечити доступ до вичерпної інформації про державні програми та гранти, покращити інформаційну інфраструктуру. Держава повинна виступати не тільки як джерело ресурсів для підтримки діяльності, а й як партнер, який може надати всебічну допомогу стосовно розвитку бізнесу.

Зі сторони банківської системи необхідно забезпечити спрощення правил та процедури надання фінансових ресурсів і разом з державними органами проводити роботу по підвищенні фінансової грамотності суб'єктів малого і середнього бізнесу.

Види банківського кредитування для суб'єктів малого та середнього бізнесу різноманітні та адаптовані під різні потреби підприємств. Вони включають як стандартні продукти, і спеціалізовані рішення, розроблені зниження фінансових бар'єрів. На кінець 2024 р. банки продемонстрували широкий спектр інструментів, кожен із яких орієнтований задоволення конкретних фінансових запитів підприємців.

Серед найбільш затребуваних видів банківського кредитування можна виділити оборотні кредити, які дозволяють підприємствам малого і середнього бізнесу підтримувати ліквідність і покривати касові розриви. За даними НБУ, близько 48% усіх кредитів, виданих суб'єктам малого і середнього підприємництва у 2024 р., припадало саме на оборотне кредитування. Такі кредити часто використовуються у торгівлі, логістиці та сфері послуг для фінансування закупівель сировини та товарів [27].

Інвестиційні кредити посідають друге місце за популярністю серед суб'єктів малого і середнього підприємництва. Вони спрямовані на модернізацію обладнання, будівництво нових об'єктів та розширення виробничих потужностей.

Короткострокові інструменти ліквідності, такі як овердрафти, також відіграють значну роль кредитному портфелі банків для малого і середнього підприємництва. Вони дозволяють підприємцям оперативно вирішувати проблеми із нестачею коштів.

Таким чином, види банківського кредитування для суб'єктів малого і середнього підприємництва різноманітні та включають як стандартні, так і пільгові продукти, створені задля рішення різних завдань. Розвиток програм державної підтримки та адаптація банківських продуктів під поточні економічні умови залишаються ключовими напрямками роботи банків у даному сегменті.

В ході дослідження було розроблено концепцію удосконалення механізму банківського кредитування малих і середніх підприємств.

Мета удосконалення механізму: створення ефективної, доступної та прозорої системи кредитування, яка забезпечить малим та середнім підприємствам легкий доступ до фінансування, сприятиме розвитку бізнесу, підвищенню конкурентоспроможності та економічному зростанню.

В рамках концепції виділено задачі удосконалення механізму банківського кредитування малого і середнього підприємництва: зниження вартості кредитування, полегшення процесу отримання кредитів, розширення доступу до фінансування.

До принципів удосконалення механізму належать наступні принципи:

1. Принцип доступності кредитування. Покращення доступу малого та середнього бізнесу до фінансування є одним з найважливіших аспектів. Це включає в себе зниження бар'єрів для отримання кредитів, спрощення процесу подачі заявок та забезпечення доступу до фінансування без значних вимог до застави.

2. Принцип прозорості та чітких умов. Важливо забезпечити чіткість і зрозумілість умов кредитування для підприємців. Прозорість в умовах кредитування дозволяє уникнути непорозумінь і сприяє довірі між банками та

позичальниками. Чітко визначені умови, включаючи процентні ставки та вимоги до забезпечення, є основою ефективної співпраці.

3. Принцип гнучкості кредитування. Малі підприємства часто мають нестабільні фінансові потоки, тому можливість адаптації умов кредитування до змін економічної ситуації є важливою. Гнучкість умов дозволяє підприємствам зберігати стабільність і продовжувати розвиток навіть в умовах економічних труднощів.

4. Принцип інноваційності та використання сучасних технологій. Використання технологій, таких як штучний інтелект, big data, та онлайн-платформи для кредитування, дозволяє зробити процес кредитування більш швидким і зручним. Інноваційні рішення дозволяють підвищити точність оцінки кредитоспроможності та знизити витрати на обслуговування.

5. Принцип підтримки сталого розвитку та інклюзивності. Кредитування для МСП має бути орієнтоване не лише на покриття поточних витрат, а й на підтримку сталого розвитку підприємств. Це включає інвестування в інновації та інфраструктуру, а також підтримку підприємств, які працюють в соціально відповідальних та екологічно сталих сферах.

Для ефективного вирішення поставлених задач необхідно застосувати ряд методів і засобів, які дозволять знизити вартість кредитування, спростити процес отримання фінансування, розширити доступ до ресурсів, покращити фінансову грамотність і зменшити бюрократичні перепони, а саме:

- Модель оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів;
- Модель управління лімітом кредитування за заданого рівня втрат;
- Удосконалення фінансової інфраструктури інноваційної діяльності малого і середнього підприємництва;
- Методи цифрового банкінгу для малого і середнього підприємництва.

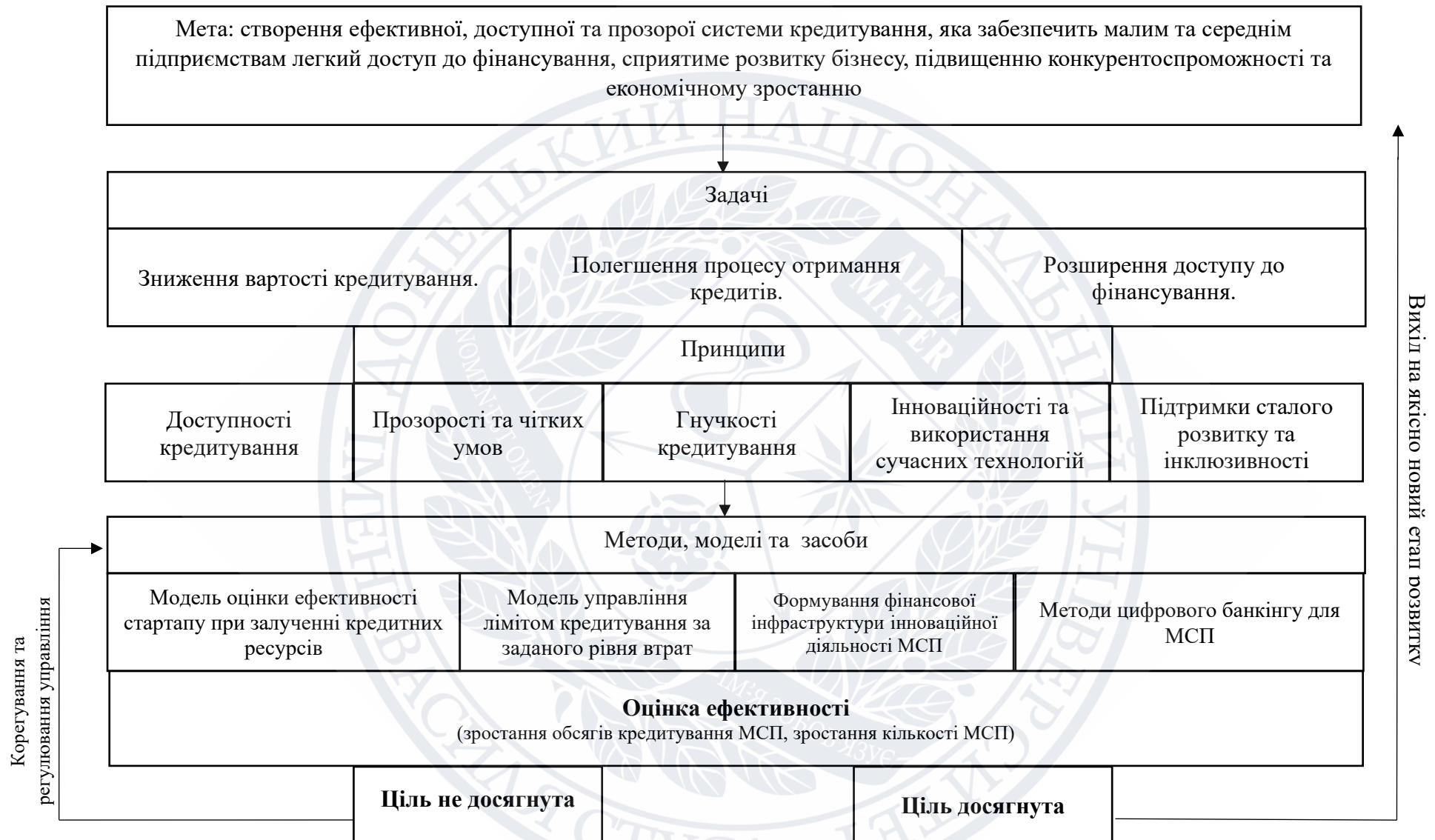


Рисунок 3.1 – Концепція удосконалення механізму банківського кредитування МСП

Джерело: власна розробка автора

Отже, методи та засоби, зазначені вище, сприятимуть значному удосконаленню механізму банківського кредитування для малого та середнього бізнесу в Україні. Впровадження сучасних технологій, удосконалення регулювання, підвищення прозорості та доступу до фінансування дозволять створити ефективну і справедливую систему кредитування, що забезпечить розвиток МСП і сприятиме зростанню економіки країни.

Модель управління лімітом кредитування за заданого рівня втрат [23].

Розглянемо окремий випадок експрес-кредиту, що видається у вигляді карток. Оскільки при експрес-кредиті час перевірки клієнта обмежений, то рішення про видачу кредитної картки і розрахований ліміт ґрунтуються на оцінці клієнта, яка була зроблена в автоматичному режимі. Проте в ході життя кредитної картки клієнт може зарекомендувати себе сумлінним платником, у той час як йому був схвалений спочатку невеликий ліміт. І навпаки, клієнт, якому було надано високий рівень довіри, наприклад, у вигляді зниженої процентної ставки за кредитом або максимальної суми ліміту, не виправдав її.

Якщо банк зможе управляти цим кредитним портфелем: підвищувати кредитний ліміт позичальникам, що добре зарекомендували себе, і відмовляти у підвищенні ліміту ненадійним позичальникам, то таким чином може бути підвищена прибутковість продукту.

При цьому банку вигідніше підвищувати ліміт тим позичальникам, які користуються лімітом, але повертають гроші у строк, ніж тим, що не користуються кредитним лімітом.

Імовірність виходу в прострочену заборгованість на момент часу T визначена на етапі прийняття рішення за заявкою і становить p_i для i -тої кредитної заявки.

Нехай є кредитний портфель, що складається з N кредитних карток.

Задамо p_{max} - максимально допустиму частку дефолтних договорів у кредитному портфелі, L - сума, яку має банк для підвищення лімітів, lim_{max} - максимально можливий ліміт по даному продукту.

Завдання управління лімітом у тому, щоб максимізувати використання кредитного ліміту на даний момент часу T , тобто. для кожного позичальника i знайти нові значення лімітів $lim_{i\ max}$, які є рішенням наступної оптимізаційної задачі:

$$\sum_{i=1}^N u_i(T) lim_{i\ max}(T) \rightarrow max \quad (3.1)$$

Сформульована задача управління лімітом зводиться до завдання наступним чином: оскільки величина підвищення ліміту – дискретна величина, то зафіксуємо мінімальну величину підвищення ліміту g та скажемо, що всі підвищення ліміту можливі на величину, кратну g . Отже, маємо N видів предметів (кредитів), кожен із яких можемо взяти кілька разів або не брати зовсім (еквівалентно кількості g мінімальних величин, на які підвищений ліміт):

$$lim_{i\ max}(T) = lim_{i\ max}(T) + x_i \times g \quad (3.2)$$

де x_i обмежено максимальним можливим лімітом.

Таким чином, позначивши $u_i(t) \times g = v_i$, отримуємо цільову функцію. Аналогічним чином перетворюються обмеження.

Після того, як були знайдені необхідні коефіцієнти v_i , w_i для вирішення задачі «о ранце» було обрано «жадібний алгоритм» [2], що полягає у прийнятті локально оптимальних рішень на кожному етапі.

Задача «о ранце» одержала таку назву від завдання укладання якнайбільшого числа потрібних речей в ранець за умови, що загальний обсяг (або вага) всіх предметів обмежений. Подібні завдання часто виникають в економіці, криптографії, генетиці та логістиці для знаходження оптимального завантаження транспорту чи складу [21],

Вибір було зроблено на користь цього алгоритму, що знаходить наближене рішення з двох причин:

1) Оскільки кількість N занадто велика (у нашому випадку – це сотні тисяч заявок), то застосування точних алгоритмів, таких як метод гілок та кордонів та побудова всіх можливих мереж у динамічному програмуванні, уявляється неможливим через обчислювальну складність;

2) Для поставленого завдання (3) важливо виробити стратегію, що підвищує прибутковість та не погіршує якість кредитного портфеля в цілому. Якщо алгоритм дасть не оптимальне рішення, але яке задовольняє решту умов завдання, це рішення нас цілком влаштує.

Як додаткове практичне застосування даної моделі слід відзначити стратегію схвалення експрес-кредитних карт. У випадку, якщо клієнт в результаті скорингової оцінки набрав не дуже високий бал, банк може видати йому мінімально можливий ліміт і далі спостерігати за поведінкою клієнта. Якщо позичальник виявиться надійним, сума ліміту може бути підвищено.

Для ненадійних позичальників втрати банку будуть мінімальними. При цьому банк отримує дуже важливу перевагу: отримано додаткову статистику поведінки клієнтів, скоринговий бал яких у районі порога відсікання, тобто. оновивши скорингову карту на цьому поколінні, банк зможе набагато краще працювати із «сірою» зоною.

Фінансова інфраструктура має створити сприятливі умови для фінансування інноваційної діяльності шляхом широкого залучення, поряд з фінансовими коштами держави, інших джерел: інвестицій, кредитів, позик, пайової участі, майнових прав.

Основними шляхами її формування є:

- полегшення доступу до фінансових ресурсів шляхом формування адекватних методів фінансування інноваційної діяльності для всіх етапів інноваційного циклу з метою забезпечення його безперервності або створення комплексного механізму наскрізного фінансування протягом усього інноваційного циклу;

- створення та підтримка венчурних фондів, які мають перетворитися на одну з пріоритетних форм фінансування інноваційної діяльності МСП. Створення певних пільг для діяльності венчурного капіталу має поєднуватись з його гармонійним інтегруванням у традиційні інститути ринку капіталів: фондові біржі, пенсійні та страхові фонди. При цьому дуже важливо вибрати

модель регулювання та участі держави у венчурному фінансуванні, адекватну можливість державного бюджету, рівню інноваційної активності підприємств та ступеню зрілості ринкових відносин, якості державного управління та здатності приймати правильні інвестиційні рішення; забезпечення державної підтримки діяльності інших фондів, залучених до інноваційного процесу: фонд «стартового капіталу», пайові інвестиційні фонди в галузі інновацій, депозитно-позичкові каси, що спеціалізуються на фінансуванні малорентабельних капіталовкладень в інвестиційній та інноваційній сфері тощо.;

- перенесення акцентів із субсидування малих інноваційних підприємств та проєктів на їх пільгове кредитування, що, як правило, підвищує відповідальність та ефективність виконавців. Доцільно покращення умов надання банківських кредитів шляхом використання спеціальних форм інвестиційного довгострокового кредитування на пільгових умовах, надання гарантій держави або спеціальних фондів, особливо на конкурентній стадії інноваційного процесу та виходу на ринок з інноваційною продукцією;

- перехід від цільового розподілу бюджетних коштів, що використовуються для інноваційного розвитку, надання державної підтримки на конкурсній основі.

- розширення джерела фінансування інноваційної діяльності за рахунок залучення позабюджетних коштів, іноземних інвестицій, приватного капіталу, пенсійних фондів, населення;

- орієнтація фінансової підтримки малих і середніх підприємств на діяльність у високотехнологічних та наукомістких галузях;

- розширення можливостей лізингових схем фінансування модернізації виробництва шляхом субсидованого зниження процентних ставок.

Сучасні економічні умови вимагають інноваційних підходів до фінансування малого і середнього підприємництва. Традиційні фінансові інститути, такі як банки та венчурні фонди, часто пред'являють суворі вимоги до позичальників, що обмежує доступ до капіталу багатьох стартапів та малих

підприємств.

Поряд із стандартними видами залучення фінансових ресурсів спостерігається розвиток альтернативних видів фінансування малих та середніх підприємств. Серед них – краудфандинг, який за останні десятиліття зробив революцію у підприємницьких фінансах.

Краудфандінг (crowdfunding) є окремим випадком краудсорсингу. Краудфандінг (від англ. Crowdfunding: crowd - «натовп», funding - «фінансування») - це спосіб колективного фінансування проєктів, при якому гроші на створення нового продукту надходять від користувачів, які отримують будь-які товари або послуги, у тому числі, підсумковий продукт [50].

Проект, який виходить для колективного фінансування, прийнято називати стартапом. Здобувача коштів, представника проєкту називають фаундером, а інвесторів – бекерами [22].

Краудфандінг надає можливість залучення коштів від широкої аудиторії через інтернет-платформи, що робить його доступним та гнучким інструментом для реалізації різноманітних проєктів.

Краудфандинг значно впливає на економіку, сприяючи розвитку підприємництва та інновацій. Він дозволяє стартапам та малим, середнім підприємствам залучати необхідний капітал без необхідності відповідати жорстким вимогам банків або венчурних фондів, що сприяє збільшенню числа нових бізнесів та створенню робочих місць, що позитивно впливає на економічне зростання у країні. В умовах глобалізації та цифровізації краудфандинг стає невід’ємною частиною сучасної фінансової системи, відкриваючи нові можливості для всіх учасників ринку.

Характеристики краудфандингу як методу:

- проєктність (наявність чітко сформульованої смислової мети кампанії по збору коштів);
- чіткі тимчасові та фінансові рамки (фінансова мета та період збору коштів на проєкт);

- відкритість (творці проекту афішують себе та не приховують себе перед бекерами).

У краудфандингу виділяють 4 типи моделей на даний момент (табл. 3.1).

Останніми роками в Україні активно розвивається інфраструктура для краудфандингу. Існують онлайн-платформи такі, як «Спільнокошт», «Мое Місто», «Patreon» та інші, які дозволяють підприємцям створювати проекти та залучати фінансування.

Таблиця 3.1 – Моделі краудфандингу

Назва моделі	Опис моделі
Нефінансова модель	Суть цієї моделі полягає в тому, що повернення коштів не передбачено (збір коштів на соціальні проекти)
Краудлендинг	Це модель, при якій у позичальника є обов'язок повернення отриманих % (надання позик)
Краудінвестинг	Суть цієї моделі полягає в участі інвестора в капіталі компанії позичальника та отриманні доходу від її функціонування (придбання цінних паперів)
Reward - краудфандинг	Модель, за якої повернення коштів відбувається у нефінансовій формі від позичальника

Джерело: складено автором на основі [22]

В Україні краудфандинг використовується для різних категорій проектів: від стартапів та технологічних інновацій до культурних та творчих ініціатив. Онлайн-платформи здійснюють свою діяльність у чотирьох сегментах:

- p2p - кредитування фізичних осіб фізичними особами (person-to-person lending);
- p2b - кредитування, де юридична особа залучає кошти фізичних осіб;
- b2b - кредитні відносини між юридичними особами;
- Rewards – залучення коштів у проекти за нефінансову винагороду.

P2P або пірингове кредитування – форма короткострокового та середньострокового кредитування «від людини до людини», яке ще називається «соціальним кредитуванням». Комерційне онлайн-кредитування представлено взаємовідносинами типів p2b та b2b. «Rewards» як вид краудфандингу, більш характерний для передпродажних відносин, де вид винагороди (значна знижка чи право першочергового придбання) визначає віднесення його до бізнес-кредитування.

На правах посередника онлайн-майданчик визначає умови кредитної угоди та плату за посередництво.

Проте краудфандинг – не лише нове джерело фінансування малих та середніх підприємств, але це ще й спосіб підвищення впізнаваності, збільшення охоплення проєкту та тестування реакції ринку. Досвід краудфандингової кампанії використовується венчурними фондами або бізнес-ангелами як сигнал для подальшого фінансування [48].

Варто проаналізувати переваги та недоліки краудфандингу як інструменту інвестування різних проєктів.

З плюсів можна виділити:

1. Доступність: краудфандинг дозволяє проєктам отримувати фінансування від широкої аудиторії людей, що робить його доступним для багатьох стартапів, благодійних та соціальних ініціатив, культурних заходів, малих і середніх підприємств.

2. Розвиток спільноти: краудфандинг дозволяє проєктам взаємодіяти з спільнотою та отримувати зворотний зв'язок, що може допомогти у розвитку проєкту та зміцненні його позицій на ринку.

3. Маркетинговий ефект: краудфандинг може використовуватися як маркетинговий інструмент, дозволяючи проєктам привертати увагу до своїх ідей та продуктів.

4. Не вимагає забезпечення: краудфандинг не вимагає забезпечення, що робить його доступним для проєктів, які не мають достатніх активів для отримання традиційного банківського кредиту.

Мінуси краудфандингу:

1. Ризики: краудфандинг не гарантує успіху проєкту.

2. Необхідність маркетингових зусиль: краудфандинг потребує значних маркетингових зусиль для залучення інвесторів, що може бути важко для проєктів, які не мають достатнього досвіду у цій сфері.

3. Конкуренція: краудфандинг є конкурентним середовищем, де безліч

проектів борються за увагу інвесторів, що може бути важко для проектів, які не мають достатньої унікальності та привабливості.

4. Обмеження: краудфандинг може мати обмеження на суми, що можуть бути зібрані, а також на типи проектів, які можна фінансувати.

Краудфандінг справді є сучасним інструментом кредитування та інвестування, який став доступний завдяки розвитку інтернету та соціальних мереж. Цей інструмент дозволяє збирати гроші на проекти від широкої аудиторії людей, які готові зробити свій внесок у реалізацію цікавих та перспективних ідей, а також надати фінансову допомогу малим і середнім підприємствам.

3.2 Розробка і апробація моделі оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів

Під час пошуку шляхів підвищення ефективності процесу кредитування малого та середнього бізнесу необхідно вирішувати завдання різного характеру:

1) підвищення ефективності взаємодії суб'єктів малого та середнього бізнесу з комерційними банками щодо програм кредитування, підбору найбільш відповідних умов з урахуванням специфіки діяльності;

2) підвищення ефективності діяльності з розробки та обґрунтування бізнес-планів, що відображають стратегічні напрями розвитку господарської діяльності суб'єкта малого та середнього бізнесу;

3) підвищення ефективності державної підтримки, одержання економічного ефекту від участі у державних програмах.

При визначенні стратегічних орієнтирів розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, для комерційного банку важливим завданням є визначення загальних тенденцій розвитку країни, оскільки економічна ситуація має значний вплив на розвиток малого та середнього бізнесу, а також рівень кредитоспроможності окремих суб'єктів.

Іншими словами, економічна ситуація всередині країни, а також тенденції розвитку макроекономічної ситуації безпосередньо впливає на розвиток різних

сфер бізнесу, можливості зростання окремих бізнес-напрямків і, як наслідок, на ефективність взаємодії суб'єктів малого та середнього бізнесу з комерційними банками, можливість отримання ними кредитних коштів та відповідати за зобов'язаннями, що виникають.

Ефективність та темпи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу багато в чому залежать від якості створюваного кредитного портфеля, для чого необхідна правильна організація кредитного процесу, який повинен передбачати не тільки політику регламентування умов кредитування, встановлення відсотків за користування кредитними коштами, але й такі важливі моменти, як дані про потенційного позичальника, засновані не лише на проведенні оцінки кредитоспроможності, а й на базі інформації, що містить окремі характеристики клієнта.

Особливістю діяльності підприємств малого та середнього бізнесу є: невеликі масштаби діяльності та наявність значного впливу на їх бізнес зовнішніх та внутрішніх факторів.

Для банку кредитування таких підприємств пов'язано з наявністю високих кредитних ризиків. На рівень кредитного ризику впливає фінансовий стан клієнта-позичальника. В таких умовах комерційні банки у кредитних відносинах з малим і середнім бізнесом вимушені приділяти велике значення оцінці кредитних ризиків та управлінню ними.

При цьому відбувається процес модернізації системи кредитування малого і середнього бізнесу з урахуванням інтересів усіх учасників кредитного процесу.

В Україні банки дуже рідко видають кредити на розвиток стартапів. Комерційні банки в сучасних умовах переважно використовують для отримання доходів операції з ОВДП (облігації внутрішньої державної позики, державні цінні папери, які розміщують на внутрішньому ринку цінних паперів). Гарантом виплат по цим цінним паперам виступає Міністерство фінансів, тому ризики по цим операціям незначні.

Процес реформування банківської системи пов'язаний зі скороченням кількості банків в Україні, хоча для малого і середнього підприємництва було б дуже добре, якщо б в Україні створювалися банки формату «кооперативний банк», яких зараз немає.

Кооперативний банк безпосередньо спеціалізується на обслуговуванні малого та середнього бізнесу (у тому числі стартапи, фермерів, сімейний бізнес, виробників крафтової продукції). За розмірами це невеликий регіональний банк. Такі банки можуть створюватися на території кожної міської територіальної громади.

Досвід іноземних країн підтверджує необхідність створення таких банків. Так у Польщі банківська система складається з 600 банків і з усієї цієї кількості 550 банків – це банки кооперативні. [51].

Однак поки що в Україні малі і середні підприємства мають можливість звернутися за кредитною підтримкою до комерційних банків.

Часто потреба у кредитах виникає у суб'єктів економіки, які називаються стартапами. Стартапом вважається підприємство, яке має наступні ознаки:

1) основою проєкту є нова ідея, яка з'явилася вперше і раніше не використовувалася, або інновація, направлена на покращення, якісних змін, або створення нового продукту з корисними властивостями;

2) проєкт повинен швидко створюватися та швидко давати прибутки. Вважається, що для виходу на повноцінну роботу стартапу потрібно не більше 8 місяців. Якщо ці часові рамки перевищуються і розроблений проєкт не приносить очікуваних прибутків, то такий проєкт припиняє існування. Однак в Україні за такий термін знайти необхідні джерела фінансування дуже складно і на практиці впровадження стартапу може тривати більше двох років;

3) автори нових ідей та інновацій у стартапі як правило є людьми молодого віку. Вони повинні представляти собою згуртовану команду розробників та інших спеціалістів та мати достатнє фінансування, щоб впроваджувати свої ідеї;

4) стартапи як правило мають високий ризик діяльності. За статистикою від 60% до 70 % стартап-проектів існують не більше одного року, 10–15 % функціонують не більше двох років. І тільки 10% стартап-проектів розвиваються у повноцінний бізнес, який працює зі стабільними прибутками («переходять долину смерті»).

Банківське кредитування є важливим джерелом фінансування стартапу. Суттєвою перешкодою в отриманні кредитного фінансування для стартапів є необхідність якісно представити проєкт, надати розрахунки та докази його спроможності, тобто довести, що кредитні гроші будуть використані з високим рівнем ефективності.

Банкам нормативи їх кредитної політики не дозволяють кредитувати високоризикові проєкти у великій кількості і у великих об'ємах. Тому, що все-таки банк надав кредит стартапу, необхідно мати розрахунки ефективності діяльності, рівня прибутковості проєкту, також важливим є наявність у членів стартапу цінних активів, постійного високого доходу. Для банку це буде виступати гарантією повернення кредитних коштів, та сумлінного і своєчасного виконання умов договору.

Тому важливим напрямком для малого та середнього підприємства, яке належить до категорії стартапа, є визначення економічної ефективності проєкта.

Для таких розрахунків пропонується використовувати розроблену на основі розрахунку NPV (чистої поточної вартості) модель оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів [48].

Розглянемо оцінку економічної ефективності стартап-проекту «Language teaching». Суть проекту полягає у створенні застосунку, який на постійній основі у вільний від занять час допомагає людині, яка навчається, запам'ятовувати матеріал, і при цьому вчитель має можливість контролювати процес навчання.

Педагог завантажує певну кількість слів іноземною мовою у хмарне сховище, яке пов'язане з застосунком, і в подальшому далі застосунок взаємодіє з учнем, перекладаючи слова англійською мовою (за допомогою вбудованої

системи розпізнавання різних мов). Такий застосунок забезпечує краще засвоювання інформації і підвищує ефективність занять з викладачем.

Реалізувати цей проєкт можна при залученні необхідного фінансування у розмірі:

$$K_{\text{інв(кред)}} = 1 \text{ млн грн.}$$

Для того, щоб банк погодився кредитувати даний проєкт, необхідно зробити його інвестиційно - привабливим.

Кожен банк пред'являє до потенційного об'єкта кредитування такі вимоги:

- прозорість бізнесу;
- чіткі пріоритети діяльності, розроблена стратегія розвитку, визначені цілі діяльності;
- конкретні умови витрачання грошей та умови їх повернення;
- наявність достатньої за розміром застави або поручителя по кредиту;
- розроблений бюджет витрат і доходів по проєкту;
- розрахунки показників окупності проєкту;
- можливість для банку виходу з проєкту без суттєвих збитків.

Таким чином під інвестиційною привабливістю проєкту слід розуміти чи викликає він у банку комерційний або інший інтерес, чи може підприємство засвоїти кредитні кошти і ефективно ними розпорядитися, чи може підприємство після реалізації інвестиційного проєкту забезпечити якісне (або кількісне) зростання у відповідній галузі. Основний економічний показник комерційного підприємства, який буде свідчити про ефективність реалізації конкретного проєкту є чистий прибуток.

Для того, щоб довести банку те, що необхідно кредитувати запропонований проєкт, проводяться розрахунки показників ефективності проєкту (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Оцінка ефективності інвестицій за допомогою показників економічної ефективності проєкту, млн грн.

Найменування показника	Період часу				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1. Виручка	0,8	0,85	0,9	0,9	0,7
2. Поточні витрати	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38
3. Амортизаційні відрахування	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
4. Прибуток до оподаткування	0,26	0,3	0,34	0,33	0,12
5. Податок на прибуток	0,052	0,06	0,068	0,066	0,024
6. Чистий прибуток	0,208	0,34	0,272	0,264	0,096
7. Чисті грошові надходження	0,408	0,44	0,472	0,464	0,296

1) Проведемо оцінку ефективності інвестиційного проєкту, розрахувавши NPV (при $r = 10\%$).

$$NPV = \frac{0,408}{1+0,1} + \frac{0,44}{(1+0,1)^2} + \frac{0,472}{(1+0,1)^3} + \frac{0,464}{(1+0,1)^4} + \frac{0,296}{(1+0,1)^5} - 1 \text{ млн} = 1,58 (> 0) \quad (3.3)$$

Таким чином, NPV більше 0, тобто інвестиції у проєкт принесуть більше доходу, ніж аналогічний вклад у банку.

2) Розрахуємо відносний показник рентабельності інвестиційного проєкту:

$$PI = \frac{1,18}{1} = 1,18 (> 0) \quad (3.4)$$

Таким чином, критерій PI має переваги при виборі одного проєкту серед тих, що мають приблизно однакові значення NPV, але різні суми інвестицій, які потрібно залучити. В цьому випадку найбільш вигідним є той з них, який забезпечує більшу ефективність вкладень. У зв'язку з цим цей показник дозволяє ранжувати проєкти за обмежених інвестиційних ресурсів.

$PI > 1$ — проєкт можна приймати.

3) Визначимо значення середньої норми рентабельності:
 $ARR = (1,18/5/1) = 0,23 (> r = 10\%) \quad (3.5)$

Показник ARR інтерпретується як середній річний дохід, який можна отримати від реалізації проєкту.

Враховуючи той факт, що інвестиції є позиковими коштами, необхідно

розрахувати значення IRR, який визначить максимальний %, під який має сенс запозичувати гроші.

$$IRR = r_i + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} \times (r_2 - r_1) \quad (3.6)$$

$$IRR = 18\%$$

Визначаємо термін окупності проєкту ($T_{ок}$):

$$T_{ок} = 1/PI = 1/1,18 = 0,84 \text{ (в частках від 5-ти років)} \quad (3.7)$$

$$T_{ок} = 1/ARR = 1/0,23 = 4,3 \text{ років, приблизно 4 роки 3 місяці.}$$

Термін окупності проєкту характеризує співвідношення між чистими доходами та витратами, при якому доходи дорівнюють витратам [21].

Таблиця 3.3 – Результати розрахунку показників економічної ефективності проєкту «Language teaching»

Показники	Значення
1. Profitability index (індекс рентабельності)	PI 1,18
2. Accounting Rate of Return (середньорічна рентабельність)	ARR 0,23
3. Internal rate of return (внутрішня норма дохідності)	IRR 18%
4. Net present value (чиста поточна вартість)	NPV 1,58
5. Pay-Back Period (Термін окупності інвестицій)	T 4 роки 3 місяці

Результати розрахунку показників економічної ефективності проєкту «Language teaching» наведені у табл. 3.3.

Розрахувавши показники економічної ефективності проєкту «Language teaching» можна зробити висновок про те, що проєкт ефективний і привабливий для інвестицій, так само для розрахунків застосовувалися песимістичні дані про річний виторг. Оскільки продукт є інноваційним, які мають аналогів, а як і соціально корисним, можна дійти невтішного висновку у тому, що попит буде більшим відповідно і виручка більше представленої розрахунках.

Підвищений рівень ризику та невизначеності ускладнює залучення фінансування для малого і середнього бізнесу, роблячи їх менш привабливими для інвесторів. Таке сприйняття обумовлено рядом факторів, у тому числі меншою привабливістю для інвесторів:

- малі та середні підприємства часто не мають досвіду у залученні інвестицій та забезпеченні належної прибутковості для інвесторів;
- у них часто відсутній або обмежений внутрішній контроль;
- у малих і середніх підприємств часто мало або зовсім немає засобів зовнішнього контролю;
- на чолі малого або середнього підприємства часто стоїть генеральний директор (власник бізнесу), рішення якого не часто піддаються критичному аналізу зі сторони інших співробітників;
- у малого або середнього підприємства часто немає достатніх фізичних активів, які можна було б використовувати в якості застави.

З цих причин інвестори турбуються про те, як будуть використані їх кошти та який дохід вони зможуть отримати, і тому неохоче вкладають гроші в малий бізнес [12]. Однак, не дивлячись на ці побоювання, інвестиції в малий та середній бізнес можуть бути дуже вигідними, а інвестори можуть отримати доступ до нових та перспективних ринків, які можуть виявитися більш життєздатними та прибутковими у довгостроковій перспективі. Для інвесторів, які шукають альтернативні можливості для вкладень, підприємства малого і середнього підприємництва є цікавим варіантом.

3.3 Методи цифрового банкінгу для малого та середнього підприємництва

Впровадження цифрових стратегій у банківському обслуговуванні МСП – це комплексний процес, що потребує фундаментальних змін в операційній моделі, технологічній інфраструктурі та корпоративній культурі банків. Ключовим чинником успіху стає здатність банків не просто впроваджувати

нові технології, а й переосмислити свій підхід до взаємодії з бізнес-клієнтами [3].

Трансформація операційної моделі банку є відправною точкою реалізації цифрових стратегій. Цей процес починається з реінжинірингу бізнес-процесів, спрямованого на усунення неефективних практик та оптимізацію клієнтського шляху. Банки переходять від традиційної продуктоорієнтованої моделі до клієнтоцентричного підходу, де ключовим стає розуміння та попередження потреб малого і середнього підприємництва.

Впровадження agile-методологій у розробку та запуск нових продуктів дозволяє банкам швидше реагувати на зміни ринку.

Створення крос-функціональних команд, що об'єднують фахівців із різних областей, сприяє більш ефективному вирішенню комплексних задач цифрової трансформації. Важливим аспектом стає розробка нової системи KPI, яка орієнтована на оцінку ефективності цифрових ініціатив та інновацій. Розвиток своїх фінтех-решень грає критичну роль реалізації цифрових стратегій. Банки інвестують у створення платформ цифрового онбордингу, інструментів фінансового аналізу та прогнозування для бізнес-клієнтів. Особлива увага приділяється розробці API-інтерфейсів, що дозволяють інтегрувати банківські послуги у бізнес-процеси клієнтів. Цей підхід як підвищує зручність використання банківських послуг, а й створює нові можливості для монетизації активів.

Інтеграція передових технологій є основним елементом цифрової трансформації. Основні технологічні напрями та їх застосування в обслуговуванні малого і середнього підприємництва представлені у таблиці 3.4.

Управління змінами та розвиток цифрової культури стають критичними чинниками успіху у реалізації цифрових стратегій. Банки стикаються з необхідністю не лише навчати персонал новим технологіям, а й формувати нове мислення, орієнтоване на інновації та постійне вдосконалення.

Таблиця 3.4 – Технологічні напрями та їх застосування в обслуговуванні малого і середнього підприємництва

Технологія	Застосування в обслуговуванні малого і середнього підприємництва
1. Штучний інтелект	Оцінка кредитних ризиків, персоналізація пропозицій
2. API та відкритий банкінг	Створення екосистем, інтеграція з бізнес-процесами клієнтів
3. Хмарні обчислення	Підвищення масштабованості IT-інфраструктури

Створення центрів цифрових компетенцій і програм безперервного навчання допомагає підтримувати високий рівень експертизи співробітників у технологічному середовищі, що швидко змінюється.

Етичні аспекти використання нових технологій також потребують пильної уваги. Банки повинні забезпечити прозорість та зрозумілість алгоритмів, що використовуються для оцінки кредитоспроможності та прийняття рішень. Важливо гарантувати справедливий доступ до фінансових послуг для всіх категорій МСП, уникаючи алгоритмічної дискримінації. Розробка етичних посібників та механізмів контролю стає невід'ємною частиною процесу цифрової трансформації

Успішна реалізація цифрових стратегій в обслуговуванні малого і середнього підприємництва потребує системного підходу, що поєднує технологічні інновації, трансформацію бізнес-процесів та розвиток людського капіталу. Банки, здатні ефективно інтегрувати ці стратегії, забезпечують умови для зростання та розвитку в сегменті малого і середнього підприємництва [5].

Сучасний ландшафт цифрового банкінгу для малого і середнього підприємництва характеризується стрімким розвитком інноваційних стратегій, вкладених у подолання традиційних обмежень та створення нових ціннісних пропозицій. Ключовими напрямками інновацій виступають розробка комплексних цифрових платформ, впровадження послуг «поза банкінгом», створення екосистемних рішень та застосування передових технологій для

персоналізації та управління ризиками [13, 38].

Розробка комплексних цифрових платформ для малого і середнього підприємництва є фундаментальним зрушенням у підході до обслуговування бізнес-клієнтів. Такі платформи інтегрують широкий спектр банківських та небанківських послуг, забезпечуючи безшовний користувальницький досвід та високу операційну ефективність. Ключові компоненти таких платформ включають:

1. Модульну архітектуру, що дозволяє швидко адаптувати та масштабувати функціонал.
2. API-інтерфейси для інтеграції із зовнішніми сервісами та системами клієнтів.
3. Інструменти аналітики та візуалізації фінансових даних у реальному часі.
4. Автоматизовані процеси онбордингу та KYC (Know Your Customer).

Під наступною стратегією мається на увазі впровадження послуг «за межами банкінгу» для розширення ціннісної пропозиції та поглиблення відносин з клієнтами МСП. Ця концепція передбачає інтеграцію нефінансових сервісів, що є критично важливими для повсякденної діяльності бізнесу. Приклади таких послуг включають:

- інструменти управління бухгалтерським обліком та податковою звітністю;
- платформи для управління ланцюжками поставок та інвентаризацією;
- сервіси цифрового маркетингу та аналітики клієнтських даних;
- рішення для управління персоналом та розрахунку заробітної плати.

Також створення екосистемних рішень для малого і середнього бізнесу є амбітною стратегією цифрової трансформації. Екосистемний підхід передбачає формування комплексного середовища, що поєднує фінансові та нефінансові сервіси, партнерські відносини.

4. Освітні ресурси та інструменти для розвитку бізнесу.

Нарешті застосування штучного інтелекту (AI) і великих даних для персоналізації та управління ризиками стає критичним фактором конкурентоспроможності в цифровому банкінгу для малого і середнього підприємництва. Ключові напрямки застосування AI включають [41]:

- 1) предиктивна аналітика для оцінки кредитних ризиків та раннього виявлення потенційних проблем із обслуговуванням боргу;
- 2) персоналізовані рекомендації фінансових продуктів та послуг на основі аналізу транзакційних даних та поведінкових патернів;
- 3) автоматизація процесів андеррайтингу та прийняття рішень щодо кредитних заявок;
- 4) чат-боти та віртуальні помічники для підвищення якості клієнтської підтримки.

Впровадження представлених стратегій цифрового банкінгу для малого і середнього підприємництва потребує ретельного розгляду етичних аспектів. Ключові етичні питання включають:

- 1) забезпечення прозорості алгоритмів AI при оцінці кредитоспроможності та прийнятті рішень;
- 2) захист конфіденційності даних клієнтів під час інтеграції різних сервісів в екосистемі;
- 3) забезпечення справедливої оцінки кредитоспроможності підприємств малого і середнього бізнесу незалежно від їх розміру, галузі чи географічного положення, уникаючи упередженості автоматизованих систем прийняття рішень;
- 4) відповідальне використання персональних даних для таргетованих пропозицій та маркетингу.

Банки повинні розробити чіткі етичні настанови та механізми контролю для адресації цих питань [4].

Реалізація інноваційних стратегій цифрового банкінгу для малого і середнього підприємництва потребує як технологічних інвестицій, так й

фундаментальної трансформації організаційної культури та бізнес-процесів. Банки мають розвивати культуру інновацій, заохочувати експериментування та швидко впровадження нових ідей.

Крім того, критично важливо забезпечити безперервне навчання персоналу для розвитку цифрових компетенцій та розуміння змінних потреб клієнтів малого і середнього підприємництва.

Успішне впровадження цих стратегій дозволить банкам не тільки підвищити ефективність обслуговування сегменту малого і середнього підприємництва, але й створити нові джерела доходу, зміцнити лояльність клієнтів і забезпечити довгострокову конкурентну перевагу в ландшафті фінансових послуг, що швидко змінюється.

З урахуванням міжнародного досвіду та вироблених підходів країн ОЕСР [28] сформовано підхід до формування державної політики щодо підтримки малого і середнього підприємництва з метою стимулювання використання цифровізації та підвищення цифрових навичок.

Виділяється чотири напрямки дій для зацікавлених сторін, щоб забезпечити успішну цифрову трансформацію [15]:

1. Зміцнення екосистем: підключення та інтеграція до структур підтримки «екосистеми» має важливе значення для розвитку навичок малого і середнього підприємництва.

2. Розробка стратегічних перспектив: поглиблення розуміння стратегічних можливостей для бізнесу, пов'язаних із впровадженням нових технологій.

3. Структурований розвиток навичок: підтримка малого і середнього підприємництва у реалізації структурованого розвитку навичок, розширення можливостей для оцінки, моніторингу та прийняття рішень, а також підвищення прозорості, а також доступу до фінансування.

4. Адаптація навчання до потреб малого і середнього підприємництва: розширення пропозицій щодо навчання, що відповідають потребам малого і

середнього підприємництва.

Вважається за необхідне приділити особливу увагу навчанню суб'єктів малого і середнього підприємництва цифровим навичкам у контексті існуючих інструментів нефінансових заходів підтримки.

Більшість банків вважають, що цифровізація означає трансформацію бізнес-моделі на основі цифрових технологій, але є ще банки, які вважають, що достатньо обмежитись автоматизацією існуючих бізнес-процесів.

Витрати на диджиталізацію операцій для малого і середнього підприємництва у банків, які приділяють цьому значну увагу («ентузіастів цифровізації»), становлять понад 20% невідсоткових витрат, в той час, як більшість банків («прагматиків») виділяють на ці цілі менше 10% витрат [33].

Практично всі банки активно використовують цифрові технології для розрахунково-касового обслуговування (у гривні та валюті), валютного контролю, майже 80% банків надають послуги мобільного банкінгу.

Банки як самостійно розвивають канали цифровізації послуг для малого і середнього підприємництва, так і звертаються до аутсорсингу, беруть участь у проектах платіжних систем, НБУ, операторів зв'язку.

Сучасний банк здійснює також такі операції, пов'язані з цифровізацією, як приймання електронних заявок на відкриття розрахункового рахунку, на отримання пластикової картки, на видачу кредиту. Чинники, які гальмують перехід із «паперового РКО» на дистанційного банківського обслуговування: міркування безпеки, ІТ – грамотність клієнтів, відсутність фінансових стимулів.

Для клієнтів малого і середнього підприємництва банки сьогодні надають послуги прямого доступу на біржу для валютних операцій, пропонують функціональний довідник контрагентів, використовують шаблони документів, автозаповнення платіжних доручень за допомогою мобільних додатків.

Банки надають електронні нефінансові послуги щодо пошуку контрагентів, консультування із зовнішньоекономічної діяльності, бізнес-планування, юридичної допомоги, а також різних напрямків бізнес-навчання та

оподаткування. Усі банки активно використовують засоби інформаційної безпеки під час надання послуг для малого і середнього підприємництва різних виробників.

Банки використовують технології самообслуговування для самоінкасації, термінали для отримання виписок за рахунком та мобільні програми. Більше половини банків використовують стандартні ринкові рішення для мобільних додатків, решта учасників ринку або не використовують мобільні додатки для малого і середнього підприємництва, або займаються власними розробками таких IT-рішень.

Серед пріоритетів цифровізації - розвиток мобільного банкінгу, антифрод, розширення асортименту та підвищення якості послуг з РКО в гривні, пластикових карток, використання цифрового підпису, надання довідок та виписок. Менш пріоритетними є операції з цифровізації закриття рахунку, валютного контролю та РКО у валюті.

В управлінні ризиками малого і середнього підприємництва усі банки використовують зовнішні дані інформаційних агентств, проводять аналіз транзакцій, половина банків уже взаємодіє з операторами фіскальних даних, проводять поведінковий аналіз, працюють з операторами мобільних мереж.

У більшості банків серйозні плани щодо використання BigData та штучного інтелекту (AI), у тому числі в кредитному скорингу, крос-продажах, агрегованих даних, ідентифікації, аналізі антифроду, управлінні терміналами та використанні чат-ботів.

Цифровізація кредитування в Україні має низку переваг, здатних привабити вітчизняний підприємства малого і середнього бізнесу.

Широкий вибір програм кредитування, що дає змогу швидко оцінити переваги кожного з кредитних продуктів, його умови та порівняти з іншими існуючими.

Спрощений цифровий процес подання заявок – замість трудомісткого процесу подання заявки, який вимагає багатьох документів, в умовах

цифровізації кредитори пропонують просту програму для самообслуговування через електронний портал, яка потребує лише кілька простих кроків.

Решта необхідних даних автоматично збираються кредитором, який здійснює цифровий попередній контроль та аналізує заявку позичальника. Процес можна завершити всього за декілька хвилини, не вимикаючи ноутбука чи телефона.

Так, НБУ спільно з Міністерством цифрової трансформації серед заходів з цифровізації банківської системи запровадили програму цифрового шерингу документів, яка спростить доступ клієнтів до кредитних продуктів завдяки використанню цифрових документів [18].

Банки також визнають електронний цифровий підпис, що пришвидшує подання документів.

Гнучкі умови: наприклад, можливо змінити термін кредиту та погасити його до настання кінцевого строку погашення без додаткових витрат, щоб найкраще задовольнити потреби заявника. Оплатити кредит можливо не лише в касі банку, а й через онлайн-банкінг та в терміналі самообслуговування.

Можна в режимі реального часу отримати кредит під заставу депозиту, в будь-який момент збільшити кредитний ліміт по карті (в рамках узгодженої з банком кредитної лінії), оформити заставу по гарантії.

Ефективна операційна модель: для спрощення зовнішніх та внутрішніх процесів цифрові кредитори малих та середніх підприємств запровадили автоматизовані процеси, які надають можливість здійснювати ефективні операції та прискорювати діяльність, дозволяючи клієнтам отримувати кредитні пропозиції упродовж кількох годин, а не тижнів.

Висновки до розділу 3

В ході дослідження було розроблено концепцію удосконалення механізму банківського кредитування малих і середніх підприємств. В рамках концепції для ефективного вирішення поставлених задач необхідно застосувати ряд

методів і засобів, які дозволять знизити вартість кредитування, спростити процес отримання фінансування, розширити доступ до ресурсів, покращити фінансову грамотність і зменшити бюрократичні перепони, а саме: модель оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів; модель управління лімітом кредитування за заданого рівня втрат; удосконалення фінансової інфраструктури інноваційної діяльності малого і середнього підприємництва; методи цифрового банкінгу для малого і середнього підприємництва.

Розроблена модель оцінки економічної ефективності стартап-проекту «Language teaching» була апробована з використанням умовних показників. Суть проекту полягає у створенні застосунку, який на постійній основі у вільний від занять час допомагає людині, яка навчається, запам'ятовувати матеріал, і при цьому вчитель має можливість контролювати процес навчання.

Управління змінами та розвиток цифрової культури стають критичними чинниками успіху у реалізації цифрових стратегій. Банки стикаються з необхідністю не лише навчати персонал новим технологіям, а й формувати нове мислення, орієнтоване на інновації та постійне вдосконалення. В роботі з урахуванням міжнародного досвіду та вироблених підходів країн ОЕСР запропоновано підхід до формування державної політики щодо підтримки малого і середнього підприємництва з метою стимулювання використання цифровізації та підвищення цифрових навичок.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження встановило, що банківський кредит є важливим джерелом фінансування поточних і капітальних потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва, а місце кредитування в стратегії фінансування підприємства визначає її характер і окреслює перспективні можливості фірми. У кредитному портфелі українських банків в останні роки саме малі та середні підприємства почали займати значну частку.

Незважаючи на наявність досліджень у галузі кредитування малого та середнього бізнесу, ступінь та глибина опрацювання низки проблем залишається недостатньою.

На основі аналізу поглядів науковців на сутність механізму кредитування малого та середнього підприємництва було сформульовано уточнене визначення. Механізм кредитування малого та середнього підприємництва – це сукупність організаційно-економічних прийомів та інструментів, форм та методів реалізації функцій кредиту, здійснення та законодавчого регулювання процесу кредитування з метою підвищення ефективності виробництва у сфері малого та середнього підприємництва.

З інституціональної точки зору система кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва представляє собою сукупність державних та комерційних кредитних організацій (інститутів), діяльність яких направлена на забезпечення необхідними ресурсами (на умовах платності та повернення) діяльності суб'єктів МСП шляхом організації оптимального та ефективного руху грошових коштів між учасниками системи кредитування.

Підприємницька активність суб'єктів малого та середнього підприємництва може бути оцінена виміром індексу очікувань ділової активності бізнесу (ІОДА), який є важливим індикатором ситуації в національній економіці.

Серед пріоритетних напрямків покращення ситуації бізнес в першу чергу виділяє посилення боротьби з корупцією, підвищення ефективності реформування податкової та судової систем, розширення доступу до фінансових ресурсів.

Малі та середні підприємства є важливою складовою економіки України, так як забезпечують населення роботою, формують конкурентне середовище, впроваджують інновації, і відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Кількість малих і середніх підприємств в Україні становить більше 99% від кількості усіх діючих суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва.

Для забезпечення та підтримки тенденції стабільного розвитку малого та середнього бізнесу необхідно підвищувати ефективність системи фінансування їх потреб.

Підприємства малого та середнього бізнесу в Україні стискаються з проблемою обмеженого доступу до кредитних ресурсів, а також з проблемою високих процентних ставок. Також існує проблема доступу до іноземних інвестицій, більшість господарюючих суб'єктів малого і середнього бізнесу не залучають іноземний капітал (87% малих підприємств та 82% середніх).

В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що АТ «СЕНС БАНК» на протязі періоду, що аналізувався, функціонує стабільно. Власний капітал з кожним роком збільшується, що показує ефективність політики щодо управління капіталом. Також банк інтенсивно здійснює активні операції з кредитування підприємств, особливо підприємств малого і середнього підприємництва.

Метою діяльності АТ «СЕНС БАНК» є перетворення його на цифровий банк для малого і середнього підприємництва. На сьогодні у банку створено сервісну модель, яка дозволяє здійснювати банківське обслуговування малого і середнього підприємництва без прив'язки до відділень. Банк завершує перехід до технології передачі інформації згідно з концепцією Open Banking, після чого

буде працювати як платформа, а в подальшому як система мультибанкінгу, тобто екосистема для малого та середнього бізнесу, яка має стати проривом: будь-який клієнт отримає багато нових можливостей кредитування, маркетплейсів і бухгалтерії.

В ході дослідження було розроблено концепцію удосконалення механізму банківського кредитування малих і середніх підприємств. В рамках концепції для ефективного вирішення поставлених задач необхідно застосувати ряд методів і засобів, які дозволять знизити вартість кредитування, спростити процес отримання фінансування, розширити доступ до ресурсів, покращити фінансову грамотність і зменшити бюрократичні перепони, а саме: модель оцінки ефективності стартапу при залученні кредитних ресурсів; модель управління лімітом кредитування за заданого рівня втрат; удосконалення фінансової інфраструктури інноваційної діяльності малого і середнього підприємництва; методи цифрового банкінгу для малого і середнього підприємництва.

Розроблена модель оцінки економічної ефективності стартап-проекту «Language teaching» була апробована з використанням умовних показників. Суть проекту полягає у створенні застосунку, який на постійній основі у вільний від занять час допомагає людині, яка навчається, запам'ятовувати матеріал, і при цьому вчитель має можливість контролювати процес навчання.

Управління змінами та розвиток цифрової культури стають критичними чинниками успіху у реалізації цифрових стратегій. Банки стикаються з необхідністю не лише навчати персонал новим технологіям, а й формувати нове мислення, орієнтоване на інновації та постійне вдосконалення. В роботі з урахуванням міжнародного досвіду та вироблених підходів країн ОЕСР запропоновано підхід до формування державної політики щодо підтримки малого і середнього підприємництва з метою стимулювання використання цифровізації та підвищення цифрових навичок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про схвалення Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2024-2027 роках: Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2024 р. № 821-р. Дата оновлення: 30.08.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-2024-%D1%80#Text> (дата звернення: 02.11.2025).

2. Криховецька З. М. Кредитний механізм і його вплив на інвестиційні процеси в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 2004. – 21с.

3. Гуцал І. С. Дієвість кредитного механізму в економіці України: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Київ: Київський національний економічний університет, 2004. 31 с.

4. Антонюк О. І. Механізм банківського мікрокредитування малого підприємництва в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Київ: Університет банківської справи НБУ, 2011. 20 с.

5. Terra incognita української економіки. Чотири висновки з дослідження середнього бізнесу Інституту економічних досліджень. URL: <https://forbes.ua/business/terra-incognita-ukrainskoi-ekonomiki-chotirivisnovki-z-doslidzhennya-serednogo-biznesu-institutuekonomichnikh-doslidzhen-31012024-18884> (дата звернення: 29.09.2025).

6. Вдовічен А. А., Вдовічена О. Г. Макроекономічний аспект повоєнного відновлення України. *Цифрова економіка та економічна безпека*. Вип. 1 (10), 2024. с. 177 - 182.

7. Красовська Ю. В., Лесняк О. Ю. Оцінка ділової активності малого бізнесу в Україні статистичними та картографічними методами. The XI th International scientific and practical conference «*THEORETICAL FOUNDATIONS*

OF MODERN SCIENCE AND PRACTICE», Melbourne, Australia, Vol. 6, 2020, p. 268.

8. Дослідження стану бізнесу в Україні (Вересень-жовтень 2025). URL: <https://advanter.ua/> (дата звернення: 10.11.2025).

9. Щомісячні опитування підприємств України (жовтень 2025 року). URL:

https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Business_survey_m_2025_10.pdf?v=14 (дата звернення: 10.11.2025).

10. Затворницький К. С. Критерії оцінки якості кредитного портфеля банку. *Фінансовий простір*. 2018. № 4. С. 99 - 108.

11. Турило А. М., Зінченко О. А., Вчєрашня І. С. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. № 1, 2020. С. 82 - 85.

12. Ковальова О., Іоргачова М. Кредитна політика комерційного банку в умовах невизначеності економічного середовища. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021, 5(40), 65 - 75.

13. Макаренко Ю. П., Самойлова Д. О. Теоретичні аспекти управління кредитним портфелем банківської установи. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 87 - 91.

14. Мельник Т. Ю. Державна підтримка та стимулювання розвитку бізнесу в Україні під час дії воєнного стану. *Економіка, управління та адміністрування*. 2022. № 2(100). С. 3 - 11.

15. Харченко Р. В. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Бізнес Інформ*. 2022. № 8. С. 81 - 87.

16. Про реалізацію експериментального проекту щодо надання на конкурсних засадах фінансової підтримки стартапам в Україні, у тому числі в сфері інформаційних технологій: постанова Кабінету Міністрів України від 24

червня 2022 р. № 736. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/736-2022-п#Text> (дата звернення: 03.09.2025).

17. Деякі питання надання грантів бізнесу: постанова Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-п#Text> (дата звернення: 05.09.2025).

18. Умови підтримки бізнесу за програмою «5-7-9» від 15 вересня 2023 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/vidnovlennia-ekonomiky-na-deokupovanykh-teritoriiakh-ta-pidtrymka-vitchyznianoho-vyrobnykauriad-udoskonalyv-umovy-pidtrymky-biznesu-zaprogramoiu-5-7-9> (дата звернення: 06.09.2025).

19. Ніколюк О. В. Стратегічні орієнтири державної політики підтримки конкурентоспроможності малого бізнесу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020, № 1. С. 114 - 120.

20. Фольтович Д., Блащук-Дев'яткіна Н. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу в умовах війни. *Innovation and Sustainability*, 2024, №2, С. 82 - 91. <https://doi.org/10.31649/ins.2024.2.82.91>

21. Матусова О., Андреева В. Диджиталізація кредитування малого та середнього бізнесу. *Scientia fructuosa*. 2022, Том141, №1, С. 118 - 131. DOI:[https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022\(141\)09](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022(141)09).

22. Гришук Н. В. Особливості сучасного кредитування представників малого та середнього бізнесу. *Ефективна економіка*, 2022, №1 URL: <http://vsau.vin.ua/repository/getfile.php/30626.pdf>

23. Черничко Т., Михайляк Г. Інструменти підтримки розвитку підприємств малого бізнесу. *Економіка та суспільство*, 2023, №49. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-43>

24. Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna>.

25. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 03.09.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 03.11.2025).

26. Дикань В. В., Фролова Н. Л. Напрями та інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у воєнний час. *Економіка і суспільство*. 2022. №38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1309/1263>. (дата звернення: 16.10.2025)

27. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. (дата звернення: 15.10.2025)

28. Офіційний сайт АТ «СЕНС БАНК». URL: <https://sensebank.ua/> (дата звернення: 26.10.2025).

29. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення: 26.10.2025).

30. Мельник Т. Ю. Державна підтримка та стимулювання розвитку бізнесу в Україні під час дії воєнного стану. *Економіка, управління та адміністрування*. 2022. №2(100). DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2022-2\(100\)-3-11.5](https://doi.org/10.26642/ema-2022-2(100)-3-11.5).

31. Борисенко О. П. Державні фінансові інструменти підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник національного університету цивільного захисту України, Серія «Державне управління»*. 2022. No2(17). URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/handle/123456789/16870>.

32. Про внесення змін до деяких законів України щодо врегулювання простроченої заборгованості у період дії воєнного стану в Україні: Закон України від 27.07.2022 р. № 2459-IX. Дата оновлення: 27.07.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2459-20#Text> (дата звернення: 02.11.2025).

33. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Закон України від 30.06.2016 № 351. Дата оновлення: 03.11.2025. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>. (дата звернення: 10.11.2025).

34. Про надання фінансової державної підтримки: Постанова Кабінету міністрів України від 24.01.2020 р. № 28. Дата оновлення: 11.10.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 12.11.2025).

35. Про схвалення Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2024-2027 роках: Постанова Кабінету міністрів України від 30.08.2024 р. № 821-р. Дата оновлення: 30.08.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-2024-%D1%80#Text> (дата звернення: 16.11.2025).

36. Сайт асоціації українських банків. URL: <http://aub.org.ua/> (дата звернення 5.09.2025).

37. Український бізнес під час війни. Випуск 10 (лютий 2023 р.). Громадська організація «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій». URL: https://business.diia.gov.ua/uploads/5/29486-rezul_tati_desatogo_somisacnogo_opituvanna_kerivnikov_promislovih_pidpriemstv_ukrains_kij_biznes_v_umovah_vijni.pdf. (дата звернення 25.09.2025).

38. Партин Г. О., Загородній А. Г. Джерела та інструменти залучення коштів для фінансування малих і середніх підприємств України. *Банківська справа*. 2020. №1(151). С. 105 - 117.

39. Варцаба В. І. Державна підтримка та банківське фінансування малого і середнього бізнесу в Україні. *Електронний науковий журнал «Прийзовський економічний вісник»*. 2022. № 1/30. С. 93-99.

40. Свиноус Н., Нянько Л. Формування системи банківського кредитування малого та середнього бізнесу в умовах повоєнного відродження економіки країни. *Економічний аналіз*. 2025, Том 35, № 2, С. 91 - 99.

41. Жаворонок А. В. Сучасний стан кредитування малого бізнесу та його роль у розвитку національної економіки. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. № 2. С. 158 - 177.
42. Ніколюк О. В. Стратегічні орієнтири державної політики підтримки конкурентоспроможності малого бізнесу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 114–120. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.1.114
43. Морозова Л. С. Фінансування підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023, №19, С. 5 - 9.
44. Проблеми та перспективи розвитку кредитування малого бізнесу комерційними банками України URL: <http://www.academia.org.ua/?p=635> (дата звернення: 12.11.2025).
45. Яремко-Гладун Р. Я. Інноваційно-інвестиційний розвиток: передумови та бар'єри для МСП в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023, №19, С. 117 - 125.
46. Гаркуша Ю. О. Стратегії банківського кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку*. V Міжнародна науково-практична конференція (27-28 квітня 2023 р., м. Херсон – м. Хмельницький), С. 483 - 484.
47. Балацька А. Напрямки вдосконалення кредитного забезпечення розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 2 (63). С. 136 - 144.
48. Рябікіна К. Г., Рябікіна Н. І. Інноваційно-інвестиційна діяльність та кредитування бізнесу. *Modern Economics*. 2025. № 52(2025). С. 165-172. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V52\(2025\)-23](https://doi.org/10.31521/modecon.V52(2025)-23).
49. Sadkowski W. Oferta sektora bankowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w czasach kryzysu gospodarczego w Polsce. URL: <https://ruj.uj.edu.pl/xmlui/handle/item/7545>. (дата звернення: 04.09.2025).
50. Juszczak S., Jasionek M. Kredytowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. URL: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/>

element/bwmetal.element.ekon-element-000171377403. (дата звернення: 01.09.2025).

51. Popova, O., Chechel, A., Fomina, O., Myroshnychenko, G., Medvedieva, M., Hoholieva, N., Tomashevskaya, O., Chernyshov, O., Nesterov, Y., Molodchenko, O. (2023). Assessment of relationships between smart technologies, corporate sustainability, and economic behavior of companies. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, № 2(13 (122)), p. 41-51. URL: <http://journals.uran.ua/eejet/article/view/275731/272778> (дата звернення: 01.10.2025).

