

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему «Кредитування малого та середнього бізнесу банками України»

Виконала: студентка 2 курсу групи 8.0722-фк-з
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та
страхування, освітня програма фінанси і кредит

С.Р. Сопова

Керівник к.е.н., доцент Батракова Т.І.

Рецензент д.е.н., професор Крилов Д.В.

Запоріжжя – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Освітній рівень магістр

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Освітня програма фінанси і кредит

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ А.П. Кущик

« ____ » _____ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Сопової Софії Русланівні

1. Тема роботи: «Кредитування малого та середнього бізнесу банками України»
керівник роботи: Батракова Тетяна Іванівна, к.е.н., доцент
затверджені наказом ЗНУ від 01 травня 2023 р. № 651-с.
2. Строк подання студентом роботи: 10 листопада 2023 р.
3. Вихідні дані до роботи: Державної служби статистики України, Національного банку України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів. нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність банківського кредитування, та фактори, які впливають на отримання банківського кредитування підприємствами МСБ, провести аналіз банківського кредитування підприємств МСБ до та під час війни; розробити заходи для підвищення можливостей отримати ефективне банківське фінансування підприємствами малого та середнього бізнесу.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 41 рис., 17 табл. і 2 формули.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Батракова Т.І., доцент	8.08.2023 р.	8.08.2023 р.
2	Батракова Т.І., доцент	11.09.2023 р.	11.09.2023 р.
3	Батракова Т.І., доцент	02.10.2023 р.	02.10.2023 р.

7. Дата видачі завдання: 20 червня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	20.06.2023 р. – 31.07.2023 р.	виконано
2.	Виконання вступу	1.08.2023 р. – 07.08.2023 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	08.08.2023 р. – 10.09.2023 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	11.09.2023 р. – 1.10.2023 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	2.10.2023 р. – 19.10.2023 р.	виконано
6.	Формулювання висновків	20.10.2023 р. – 1.11.2023 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	2.11.2023 р. – 9.11.2023 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедрі	10.11.2023 р.	виконано

Студент _____ С.Р. Сопова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ Т.І. Батракова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ І.О. Щебликіна
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 109 с., 41 рис., 17 табл., 72 джерела, 6 додатків.

Об'єктом дослідження для даної роботи виступає кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Предметом дослідження є внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на фінансову стійкість підприємства.

Метою роботи є подальший розвиток теоретичних положень та удосконалення методичних і практичних рекомендацій щодо покращення можливостей кредитування підприємств МСБ.

Завдання: 1) аналіз літературних даних щодо факторів впливу на можливості кредитування малого та середнього бізнесу; 2) оцінка стану банківського кредитування малого та середнього бізнесу до та під час війни; 3) підбір найбільш ефективних моделей оцінювання фінансової стійкості підприємств МСБ.

Методи досліджень: діалектичний метод пізнання, системний, комплексний та структурно-функціональний підхід, кількісний аналіз, методи дедукції та індукції, аналізу та синтезу, метод математичного моделювання.

Одержані результати та їх новизна: 1) визначено оптимальні напрями співпраці Уряду, банків та підприємств малого та середнього бізнесу для розширення можливостей банківського кредитування останніх; 2) розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності банківського кредитування підприємств малого та середнього бізнесу.

Практичне значення одержаних результатів. Запропоновані методичні рекомендації які можуть бути використані банківськими установами як методичне забезпечення для оцінки фінансово - господарської діяльності підприємств малого та середнього бізнесу для можливості надання останнім кредитування, та як консультаційні та інформаційні матеріали для підприємств МСБ.

БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ, КРЕДИТНА СТРАТЕГІЯ БАНКУ, ПІДПРИЄМСТВА
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ,
КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ, УРЯДОВІ ПРОГРАМИ

SUMMARY

Qualification work: 109 pages, 41 figures, 17 tables, 72 sources, 6 appendix.

The object of the research for this work is lending to small and medium-sized businesses in Ukraine

The subject of the study is internal and external factors that affect the financial stability of the enterprise.

The purpose of the work is the further development of theoretical provisions and improvement of methodological and practical recommendations for improving crediting opportunities for SMEs.

Tasks:

- 1) analysis of literature data on factors influencing the crediting opportunities of small and medium-sized businesses;
- 2) assessment of the state of bank lending to small and medium-sized businesses before and during the war;
- 3) selection of the most effective models for assessing the financial stability of SMEs.

Research methods: dialectical method of cognition, systemic, complex and structural-functional approach, quantitative analysis, methods of deduction and induction, analysis and synthesis, method of mathematical modeling.

The obtained results and their novelty:

- 1) the optimal directions of cooperation between the Government, banks and small and medium-sized businesses to expand the latter's bank crediting opportunities have been determined;
- 2) developed recommendations on improving the efficiency of bank lending to small and medium-sized enterprises.

Practical significance of the obtained results. Proposed methodical recommendations that can be used by banking institutions as methodical support for evaluating the financial and economic activity of small and medium-sized businesses for the possibility of providing credit to the latter, and as consulting and informational

materials for SMEs.

BANK LOAN, CREDIT STRATEGY OF THE BANK, SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS ENTERPRISES, PAYMENT CAPACITY, CREDIT CAPACITY, GOVERNMENT PROGRAMS

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	11
1.1 Економічна сутність банківського кредиту та необхідність залучення кредитів.....	11
1.2 Функціонування кредитного ринку в економіці країни	17
1.3 Основні завдання цілі та завдання банківського кредитування	22
Висновки до розділу 1.....	31
2 АНАЛІЗ СТАНУ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	33
2.1 Поточний стан розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.....	33
2.2 Аналіз кредитування малого та середнього бізнесу в довоєнні роки.....	52
2.3 Аналіз можливостей отримання кредиту підприємствами МСБ під час війни з РФ.....	68
Висновки до розділу 2.....	77
3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МСБ В УКРАЇНІ.....	79
3.1 Досвід країн Європи та США кредитування підприємств малого та середнього бізнесу.....	98
3.2 Запропоновані напрямки щодо покращення можливостей кредитування підприємствами МСБ в Україні(з урахуванням світового досвіду).....	98
Висновки до розділу 3.....	103
ВИСНОВКИ.....	106
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	110
ДОДАТКИ.....	116

ВСТУП

У ринкових умовах кожному суб'єкту господарювання необхідно підтримувати ефективне функціонування своєї діяльності. Запорукою виживання та основою стабільного становища підприємства слугує його фінансова стійкість. Вона відображає такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи фінансами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції, а також витрати на його розширення та оновлення.

Визначення меж фінансової стійкості підприємств відноситься до числа найбільш важливих економічних проблем, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до відсутності у підприємств коштів на розвиток виробництва, їх неплатоспроможності і, зрештою, до банкрутства, а надмірна стійкість перешкоджатиме розвитку, обтяжуючи підприємство зайвими витратами на зберігання запасів та резервів.

Високий рівень витратності сільськогосподарської галузі обумовлений специфікою виробництва та реалізації послуг, та має визначальний вплив на збитковість підприємств цієї галузі. Такі підприємства вимагають розкриття питань управління фінансовими ресурсами у більш глибокому методичному плані.

В сучасних умовах жодне підприємство не може стабільно та ефективно функціонувати без грамотної та продуманої системи забезпечення фінансовими ресурсами. Однією з основних її складових є банківське кредитування підприємства.

Актуальність даної роботи полягає у тому, що незважаючи на значущу роль малого та середнього бізнесу в економічному та соціальному розвитку країни цей сектор економіки має проблеми з фінансуванням, а саме доступом до банківського кредитування. Необхідність наукового пошуку шляхів вирішення зазначеної суперечності зумовлює актуальність дослідження шляхів активізації

банківського кредитування МСП в Україні з врахуванням особливостей сучасних умов ведення виробничо-господарської діяльності

Метою роботи є подальший розвиток теоретичних положень та удосконалення методичних і практичних рекомендацій щодо оптимізації шляхів банківського кредитування для малого та середнього бізнесу.

Для досягнення цієї мети були поставлені наступні завдання:

- розкрити сутність поняття «кредит»;
- дослідити особливості кредитування МСБ бізнесу в Україні;
- виокремити чинники, які обмежують можливості підприємств малого бізнесу отримувати банківські кредити та підвищують ризиковість здійснення таких операцій для банків;
- проаналізувати стан кредитування суб'єктів МСБ комерційними банками до військової агресії РФ;
- оцінити особливості та доступність програм банківського кредитування малого та середнього бізнесу під час війни;
- сформулювати та обґрунтувати практичні рекомендації щодо ефективності напрямків вдосконалення банківського фінансування МСБ в Україні.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти управління банківським фінансуванням малого та середнього бізнесу.

Наукова і практична новизна дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та практичній реалізації запропонованих програм кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

У результаті проведеного дослідження обґрунтовані наступні положення, що містять елементи наукової новизни:

- отримав подальший розвиток алгоритм оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств малого та середнього бізнесу;
- проведено оцінку існуючих програм кредитування підприємств малого та середнього бізнесу;

– надано рекомендації для подальшого покращення можливостей отримання банківського кредитування підприємствами малого та середнього бізн

Для розкриття досліджуваної теми використано законодавчі акти, нормативно-правові документи, сучасні публікації, роботи відомих економістів та фінансистів, які зверталися до питання банківського кредитування підприємств малого та середнього бізнесу.

Методологічну базу складають методи системного, структурного, факторного та порівняльного аналізів.

В роботі використані графічні, табличні та розрахункові інструменти дослідження.

Інформаційна база – навчальні посібники провідних фахівців у галузі банківської справи, фінансова звітність та статистичні дані комерційних банків, дослідження аналітиків.

Практична значимість даної роботи, висновки, дослідження та запропоновані методичні рекомендації можуть бути використані як методичне забезпечення та як засіб удосконалення діяльності банків, як консультаційні та інформаційні матеріали керівника підприємств малого та середнього бізнесу та банку.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дослідження доповідалися й обговорювалися на науково-практичній конференції: X Міжнародній науково-практичній конференції «Науковий прогрес: інновації, досягнення та перспективи», яка проходила у Мюнхені 25-27 червня 2023.

Публікації. За матеріалами дослідження опубліковано статтю «Банківське кредитування малого та середнього бізнесу в Україні» у монографії «Інтеграція освіти, науки і бізнесу» ЗНУ; 2023. Т.12 С.45-55

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1 Економічна сутність банківського кредиту та необхідність залучення кредитів

В сучасному світі діяльність підприємств, в системі ринкової економіки, майже неможлива без залучення різноманітних форм залучення кредитів.

Саме кредит є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства. Кредит важливий важель у стимулюванні розвитку виробництва та забезпеченні його безперервного відтворення. З допомогою кредитних відносин виникають взаємозв'язки між тим хто має вільні гроші і надає їх у позику, та тим хто потребує цих грошей і отримує їх. Кредит забезпечує трансформацію грошового капіталу в позичковий і виражає стосунки між кредитором і позичальником. За його допомогою вільні кошти підприємств, приватного сектора і держави акумулюються, перетворюючись у позичковий капітал, котрий передається за плату в тимчасове користування.

Отже, кредит є інструментом забезпечення неперервності кругообігу фондів діючих підприємств, обслуговування процесу реалізації товарів, інструментом вірівнювання норми прибутку в різних галузях економіки, еластичним механізмом переливання капіталу. Саме кредит дає змогу подолати обмеженість індивідуального капіталу.

Якщо економічна категорія кредит являє собою сукупність визначених економічних відносин, їхнє відокремлення в окремий вид відбувається на основі особливостей суб'єктів і об'єктів цих відносин, тобто кредит можна охарактеризувати як відносини між кредитором і позичальником із приводу зворотного руху вартості.

Розглянемо деякі визначення поняття кредит відомих науковців (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Трактування поняття кредит вченими-економістами

Автори	Визначення
Закон про банки і банківську діяльність [1]	Кредит – будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми
Міжнародний валютний фонд [2]	Форма грошових економічних відносин, акумуляція тимчасово вільних грошових ресурсів господарських організацій, державного бюджету та населення, для продуктивного використання цих ресурсів, як термінових позик на збільшення основних і оборотних фондів соціалістичних підприємств, відповідно до вимог закону планомірного, пропорційного розвитку народного господарства
Дученко М.М, Єрешко Ю.О. [3, стр.67]	Банківський кредит має місце тоді, коли однією із сторін кредитної угоди виступає банк. В сучасних умовах господарювання банківський кредит є провідною формою кредиту. Об'єктом банківського кредиту виступає грошовий капітал, який відокремився від промислового капіталу. Тому він надається лише у грошовій формі.
Світлична В.Ю.[4, стр.93]	сутність кредиту можна сформулювати так: – з одного боку, як суму коштів, яка рухається між кредитором і позичальником; – з іншого боку, як сукупність економічних відносин, які виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів і використання їх на умовах повернення й оплати
Іванчук Н. В. [5стр.130]	Кредит (лат. «creditum» – позичка, борг; «credo» – вірити) – це економічні відносини, що виникають між суб'єктами кредитної угоди (кредиторами і дебіторами), що полягають у переданні вільних коштів (вартості) у тимчасове користування на умовах повернення, платності, строковості, цільового характеру використання.
Волкова В.В.[6,стр.134]	Кредит – економічні відносини стосовно акумуляції та перерозподілу тимчасово вільної вартості в товарній і грошовій формі на умовах повернення, терміновості. Для того, щоб ці відносини відбувалися, необхідні суб'єкти та об'єкти кредитних угод. Такими суб'єктами виступають кредитори і позичальники

Також існує підхід, де кредит характеризується як вид економічних відносин між різними партнерами, що з'являються під час передачі грошей або майна на певний період часу. Таке визначення є більш широким та глибоким, що включає аспекти кредиту та його закономірністю руху.

В енциклопедії сучасної України кредит визначається як «відносини між суб'єктами господарювання щодо надання й отримання позички у грошовій чи товарній формах на умовах платності, строковості й своєчасного повернення».

Застосування кредиту є необхідним елементом процесу функціонування ринкової економіки, а також чи не єдиним джерелом вирішення проблеми

забезпечення стабільної, ритмічної роботи підприємств різних галузей народного господарства, зокрема малого та середнього бізнесу.

У ринковій економіці основною формою кредиту є банківський кредит. Банківський кредит – необхідний інструмент стимулювання народного господарства, без якого не можуть успішно працювати товаровиробники. В сучасних умовах необхідно навчитися як на макро-, так і на мікрорівні, правильно й ефективно використовувати банківський кредит в інтересах розвитку національної економіки України.

Відомо, що кредитні операції належать до базових операцій, якими банки, власне і відрізняються від небанківських кредитних установ і які створюють первинну сферу банківської діяльності.

Як свідчить національний і світовий досвід, саме кредитування приносить фінансово-кредитним установам значну частину прибутків та водночас воно пов'язане з кредитним ризиком та ризиком втрати ліквідності та платоспроможності банку, а в підсумку – з ризиком банкрутства.

Ефективне кредитування на сьогоднішній день – це одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування, в значній мірі, залежить результат кредитної операції.

Загальноекономічною причиною появи кредитних відносин є товарне виробництво. Основою функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, в процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми вартості від товарної. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства – споживачі товарів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає товарні, то на підприємствах нагромаджуються тимчасово вільні кошти. Зрозуміло, що в такому випадку коли на підприємствах нагромаджується певна кількість грошової маси постає зворотня проблема зворотня проблема, здавалося більш вигідна, але лише на перший погляд.

Виникає суперечність між безперервним вивільненням грошей у кругообороті оборотних коштів і потребою в постійному використанні матеріальних і грошових ресурсів.

Таким чином, виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, із тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом незбігу в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу шляхом укладання кредитної угоди. Але оборот товарів є не єдиною причиною появи кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини виникають за будь-якої економічної чи фінансової операції, що пов'язана із заборгованістю одного з учасників такої операції.

Поряд з об'єктивною основою існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення (рис. 1.1).

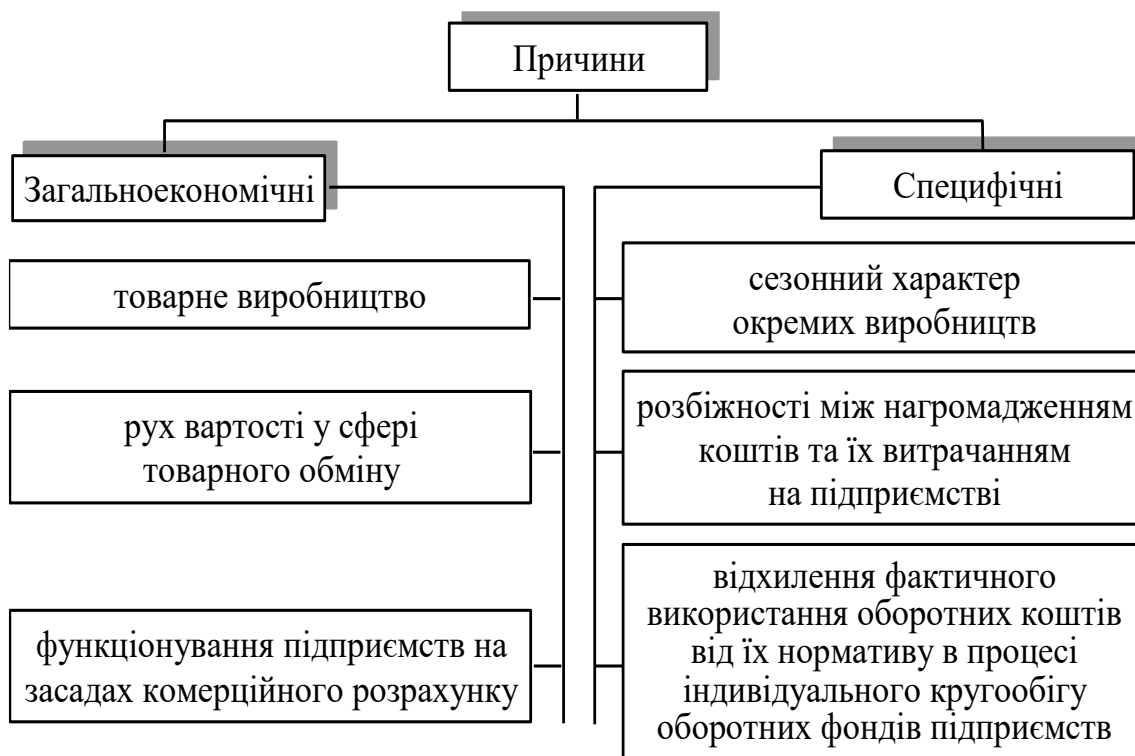


Рисунок. 1.1 – Причини виникнення кредитних відносин

Для розвитку кредитних відносин необхідні певні умови. По-перше, учасники кредитної угоди – кредитор і позичальник, мають бути юридично самостійними суб'єктами, які матеріально гарантують виконання зобов'язань. По – друге, інтереси суб'єктів кредитної угоди повинні збігатися.

Для забезпечення всього процесу відтворення необхідно, щоб підприємства мали необхідні оборотні кошти, які вони використовують для придбання оборотних виробничих фондів. Із стадії виробничих запасів оборотні кошти переходять у незавершене виробництво, а потім у готову продукцію. У свою чергу, готова продукція, призначена для реалізації стає товаром і реалізується. Виручка від реалізації поступає на рахунок підприємства.

За браком власних оборотних коштів підприємства залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Кредит дає змогу доцільніше організувати оборот коштів підприємств, не витратити значних фінансових ресурсів на створення зайвих запасів сировини й матеріалів.

У процесі кредитування підприємств насамперед ураховуються індивідуальні особливості кругообороту їхніх оборотних коштів. Особливості індивідуального кругообороту коштів підприємств проявляються у розбіжності в часі між вивільненням з обороту вартості в грошовій формі та авансуванням коштів у новий оборот. Такі розбіжності відбуваються, передусім, через сезонність виробництва. Сезонність виробництва зумовлює в одні періоди випереджаюче зростання виробничих витрат порівняно з надходженням коштів і спричиняє додаткову потребу в коштах понад ті, що є в розпорядженні підприємства. В інші періоди витрати виробництва зменшуються або зовсім припиняються, збільшується вихід готової продукції та надходження грошової виручки, частина якої виявляється тимчасово вільною.

Таке чергування зростання додаткових потреб у коштах і створення тимчасово вільних залишків їх на тому самому підприємстві створюють реальну економічну основу для використання кредитів на формування виробничих і оборотних фондів та погашення їх через певний час.

Взагалі особливості індивідуального обороту коштів підприємства

зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами.

До об'єктивних факторів належать:

- ✓ галузева належність підприємства;
- ✓ характер виробничого процесу;
- ✓ сезонність виробництва.

До суб'єктивних факторів належать:

- ✓ рівень організації виробництва;
- ✓ рівень організації збуту й постачання;
- ✓ інші фактори.

Кредит сприяє зміцненню господарської діяльності підприємств, оскільки він є необхідною умовою кругообігу виробничих фондів і фондів обігу. В умовах розширеного відтворення кредит надає можливість безперервно здійснювати процес обігу і, отже, сприяє виробництву і реалізації продукції. Завдяки кредитним відносинам немає потреб обов'язкового накопичення власних коштів і відбувається більш швидке залучення ресурсів у господарський оборот за рахунок економії часу при закупівлі сировини, матеріалів тощо. Таким чином, сприяючи безперервності відтворювального процесу на підприємстві, кредит поряд з тим є фактором його прискорення. Звичайно, кредит не може прямо вплинути на скорочення часу виробництва товарів, він має свої об'єктивні межі, зумовлені факторами неекономічного характеру, зокрема технологією виробництва. Його вплив на прискорення процесу відтворення реалізується за рахунок скорочення часу, що витрачається на зміну функціональних форм продукту, що, в кінцевому випадку, збільшує швидкість обороту фондів [7].

1.2. Функціонування кредитного ринку в економіці країни

Ми визначилися з тим що таке кредит, та варто з'ясувати де саме підприємство може його отримати це джерело фінансування. В ході дослідження з'ясовано що найпростішим та найзручнішим джерелом залучення грошових ресурсів є кредитування. Але кредитний ринок динамічний, мінливий та

нестабільний, однак він за його значущістю та вагою є основною складовою фінансового ринку та забезпечує найшвидший доступ до ресурсів. Переваги кредитного ринку випливають із функціонального потенціалу основних суб'єктів цього ринку – комерційних банків, які не тільки опосередковують рух фінансових ресурсів, а й певною мірою продукують їх.

О. Василик використовує поняття ринок кредитних ресурсів і визначає його як процес залучення коштів у грошовій формі на умовах повернення, платності та строковості [8].

Васкіс О. П. визначає кредитний ринок як частину ринку інструментів позики, яка відображає відносини інвестора та емітента, що зв'язані з виплатою інвестору доходу за надання позики емітенту [9].

Савлук у тлумаченні категорії в енциклопедії банківської справи України вживає поняття ринок позичкових капіталів і визначає його як різновид грошового (фінансового) ринку, на якому формується попит і пропозиція на гроші, що надаються у позичку. Окрім того, науковець розглядає кредитний ринок у функціональному та інституціональному відношеннях. На нашу думку, недоцільно визначати кредитний ринок в інституціональному відношенні, адже сукупність банків та інших фінансово-кредитних установ являється одним із загальноприйнятих визначень кредитної системи країни. [10].

Л. О. Шкварчук характеризує кредитний ринок як частина фінансового ринку, де формується попиті та пропозиція позичкового капіталу; на ньому відбувається обіг боргових фінансових інструментів. Здатність об'єднувати різні дрібні грошові кошти для їх накопичення є економічною роллю кредитного ринку [11].

Кредитний ринок є складовою ринку інструментів позики. Необхідними умовами функціонування кредитного ринку є наявність кредиторів, що мають тимчасово вільні кошти, позичальників, які можуть вчасно і в повному обсязі виконати зобов'язання за кредитами, системи державного регулювання кредитного ринку, законодавчого і нормативного забезпечення. Надання вільних грошових коштів у позичку має забезпечити кредитору відповідний рівень доходу

при задовільному ступені ризику неповернення і компенсувати втрачені можливості від інвестування коштів в інші активи [12].

Функціонування кредитного ринку забезпечує кредитна система, до складу якої входять центральний банк, комерційні банки та інші фінансово-кредитні інститути. Кредитна система організовує рух капіталів і сприяє акумуляції та ефективному розміщенню фінансових ресурсів серед суб'єктів ринку. Оскільки ця система має значний вплив на економічні процеси, її діяльність потребує жорсткої регламентації та контролю з боку держави.

Кредитний ринок являє собою сукупність банківської системи та небанківських фінансово-кредитних установ (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Інституційна структура кредитного ринку

Саме кредитний ринок допомагає підприємствам будь-якої форми власності та різним за розмірами забезпечувати безперервність виробництва та додаткові грошові ресурси для подальшого зростання. Без кредитної підтримки неможливо забезпечити швидке та ефективне становлення підприємств малого та середнього бізнесу, впровадження інших видів підприємницької діяльності на

внутрішньодержавному і зовнішньому економічному просторі. За допомогою кредитного ринку посилюється вплив на інтернаціоналізацію світового господарства, оскільки відбувається міграція різноманітних капіталів. Ефективне використання ресурсів, їх перерозподіл та отримання прибутків на фінансовому здійснюється завдяки кредитному ринку, адже таким чином фінансові ресурси здатні збільшувати валовий внутрішній продукт та покращувати економічну ситуацію в країні загалом.

Сутність кредитного ринку та прояви його змісту в умовах трансформації суспільства [13].

Зрозуміти сутність можна розглянувши функції кредитного ринку ринкові, фінансові та специфічні (Рис. 1.3) [11].

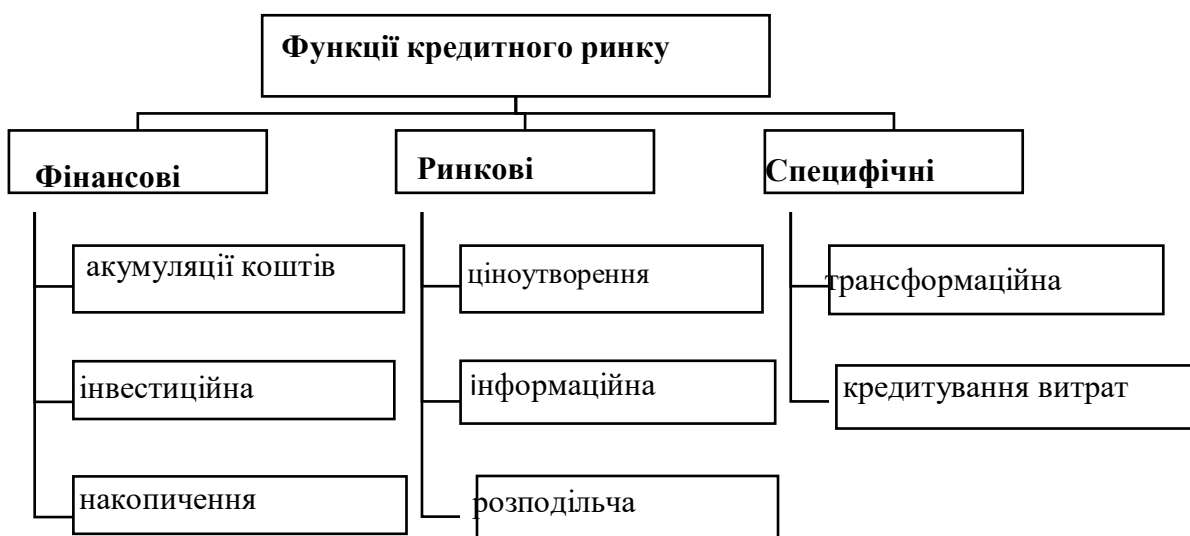


Рисунок 1.3 – Функції кредитного ринку [14]

Ринкові функції притаманні будь – якому ринку. До них відносять ціноутворення що проявляє себе через формування цін на кредити та кредитні послуги під впливом попиту та пропозиції; інформаційну та розподільчу, завдяки яким учасники, отримують інформацію, яка надається ринком, аналізують її для прийняття рішень щодо здійснення кредитних операцій. Розподільча функція кредитного ринку реалізується через його об’єктивну здатність оптимально розподіляти ресурси, керуючись інтересами бізнесу – максимізацією доходів

(прибутків), мінімізацією витрат та оптимізацією ризиків інвестицій

Фінансові функції кредитного ринку – функція акумуляції коштів, інвестиційна та накопичувальна [15]. Функція акумуляції коштів є надзвичайно важливою, адже акумульовані фонди є основою інвестиційної діяльності учасників кредитного ринку. Завдяки даній функції, кредитний ринок виступає рушійною силою розвитку економіки країни. Інвестиційна функція кредитного ринку природно впливає з функції акумуляції ресурсів. Інвестиції в довгострокові інвестиційні проекти в різних сферах економіки, нерухомість, цінні папери українських та іноземних емітентів (облігації), створення та розвиток нового бізнесу, які здійснюються учасниками ринку є важливим напрямком банківського бізнесу. Оскільки капітал банківських та інших фінансово-кредитних установ у значній мірі складається із залучених коштів клієнтів (зобов'язань), то й інвестиційна діяльність їх жорстко регулюється державою. Це необхідно для підтримки їх фінансової стійкості і, таким чином, збереження коштів клієнтів. Накопичувальна функція кредитного ринку полягає у тому, що суб'єкти кредитного ринку накопичують засоби обігу, щоб примножити їх [15].

Специфічні функції, що притаманні лише кредитному ринку – трансформаційна та кредитування витрат. Функція трансформації коштів у позиковий капітал забезпечує джерела фінансування матеріального виробництва національної економіки. Залучаючи у одних суб'єктів ринку вільні грошові кошти і надаючи їх у позику іншим, банки та інші фінансово-кредитні установи трансформують як терміни, розміри грошових капіталів, так і відповідні їм ризики. Функція кредитування витрат полягає у наданні позик державним органам і населенню для вирішення таких важливих завдань, як покриття дефіциту державного бюджету, фінансування різного роду соціальних програм. Управління кредитним ринком здійснює держава, яка регулює його діяльність і виступає позичальником на національному та міжнародному ринках. При цьому як регулюючу, так і інші функції на кредитному ринку вона виконує переважно через посередництво центрального банку [15].

Роль кредитного ринку визначається його сутністю, яку він виконує в системі капіталістичного господарства, а також завданнями з відтворення капіталістичних виробничих відносин. Відображаючи нагромадження та рух грошового капіталу, кредитний ринок органічно пов'язаний з рухом вартості в її грошовій формі, з утворенням та використанням різних грошових фондів у вигляді кредитних ресурсів та цінних паперів. За допомогою ринку можна виміряти і визначити рух, обсяг, напрямок грошових фондів, що йдуть на розвиток капіталістичного суспільного відтворення, вплив його на соціально-економічні відносини [16].

Ефективне функціонування кредитного ринку залежить від регулювання та нагляду за кредитними установами.

Кредитні операції є важливим інструментом, що забезпечує кругообіг фондів підприємств в ринковій економіці. Для держави кредит являється способом стимулювання капітальних вкладень, експортних операцій та збільшення будівництва житлових будівель. Кредитні гроші здатні забезпечити підтримку та розвиток малого та середнього бізнесу, що з'являються в різних галузях господарства на національному і світовому рівні.

Комерційні банки здійснюють кредитування суб'єктів за допомогою кредитних операцій, що є формою активних операцій під час яких банківські ресурси тимчасово передаються на користування позичальнику.

Кредитні операції згідно зі статтею 49 «Про банки та банківську діяльність» визначаються як «здійснення операцій на ринках капіталу від свого імені; надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі; придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг); лізинг» [1].

Господарський кодекс України у статті 345 визначення «кредитна операція» подає як операції, що полягають у розміщенні залучених коштів

банками юридичних осіб та громадян від свого імені, на своїх умовах та на свій ризик, і визнаються кредитними операціями Законом України «Про банки і банківську діяльність» [17].

Для повного розуміння сутності визначення «кредитні операції» треба мати розуміння про їх класифікацію. За допомогою класифікації кредитних операцій оцінюється рівень ризику за кредитною операцією, враховуючи фінансовий стан позичальника, його стан обслуговування кредитної заборгованості і рівень забезпеченості самою кредитною операцією. Як такої одної системи класифікації кредитних операцій не існує, адже існує низка критерій за якими відбувається класифікація.

До кредитних операцій за статтями 47 і 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» належать:

- операції за грошовими вимогами, надання гарантій і поручительств; розміщення залучених коштів від свого імені з власними ризиками та умовами;
- операції на ринку цінних паперів від свого імені;
- організацію купівлі і продажу цінних паперів за вимогами клієнта;

лізинг;

фінансування під відступлення права грошової вимоги, проведення обліку грошових вимог клієнтів до позичальників, пред'явлення до сплати грошових вимог від клієнта або від себе, і інші операції, що здійснюються з метою отримання грошей від позичальника.

1.3. Основні завдання цілі та завдання банківського кредитування

Функціонування малого та середнього бізнесу забезпечує вирішення цілого ряду економічних, науково-технічних і соціальних проблем суспільства і відіграє важливу роль в забезпеченні стабільності економіки країни. Однак,

його розвиток гальмується нестачею доступних джерел фінансування, серед яких важливе значення належить банківському кредитуванню. Банки обережно ставляться до видачі кредитів МСП через високу ризиковість та низьку рентабельність таких операцій для банківських установ. Особливої актуальності для МСП набула проблема нестачі фінансових ресурсів і необхідності їх поповнення шляхом залучення банківських кредитів набула в період повномасштабного вторгнення. Розвиток розвитку малого та середнього бізнесу в країні впливає на економічно – соціальне життя та можливість формування потужного середнього класу. Адже ця форма підприємництва надає економіці гнучкості, мобілізує солідні фінансові та виробничі ресурси, створює сприятливе середовище для конкуренції, є важливим фактором структурної перебудови та раціонального використання ресурсів, вирішення соціальних проблем [18]. Тобто, дозволяє прискорити темпи економічного розвитку суспільства, що для України є винятково актуальним. Діяльність малого бізнесу впливає також і на подальшу інтеграцію країни у світову економічну систему.

Нажаль проблема фінансової підтримки, та можливість отримання банківських кредитних ресурсів є першочерговими чинниками, що стримують розвиток малого та середнього бізнесу, особливо в умовах війни.

В довоєнний період в банківському секторі було відсутнє стратегічне бачення щодо кредитування малого та середнього бізнесу. Це проблема яка потребує негайного вирішення, для забезпечення стабільного розвитку, виведення з тіні економіки МСБ, що в свою чергу дасть можливість для ефективної роботи підприємств під час війни і в повоєнні часи, зростання ВВП і добробуту суспільства в цілому. Тобто необхідно надати доступ підприємствам МСБ до довгострокового кредитування на вигідних умовах, як для банків так і для підприємств, що в свою чергу дозволить забезпечити ефективність та стійкість функціонування малого бізнесу у довгостроковій перспективі.

Отже, стратегію кредитування малого бізнесу можна розглядати як систему довгострокових дій і позиції банків щодо керування процесів формування та спрямування поточних фінансових ресурсів на кредитну підтримку малого бізнесу.

Майже кожна держава вважає малий та середній бізнес (малим бізнесом в Україні вважають діяльність юридичних осіб зі штатом до 50 людей і річним доходом до 10 млн євро. Середній бізнес це 50 –250 працівників та річний дохід у 10–50 млн євро) важливим для розвитку власної економіки, бо саме цей сегмент найперспективніший та визначає темпи економічного зростання, впливає на структуру і якість валового національного продукту.

На рисунку 1.4. можна побачити внесок малого та середнього бізнесу в економіку різних країн, в тому числі і нашої країни в довоєнний період.

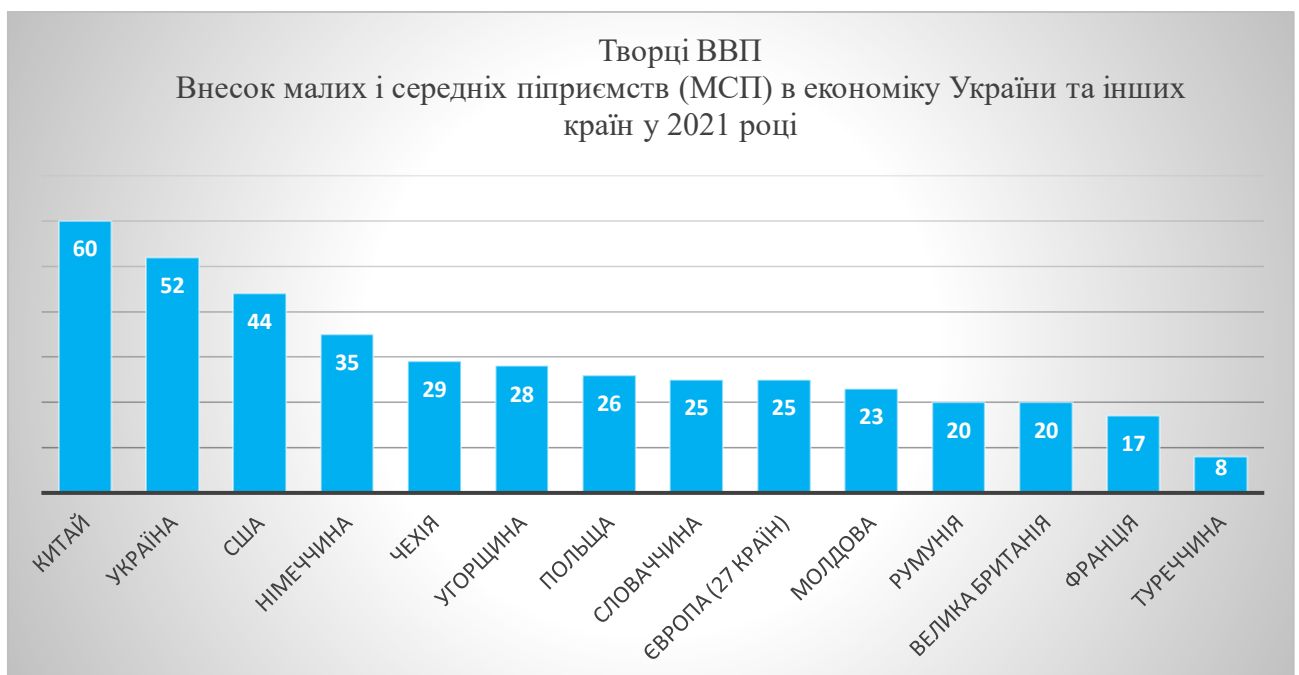


Рисунок 1.4– Внесок малих та середніх підприємств в ВВП своїх країн[19]

Отже, більше половини вітчизняного ВВП формує в нашій країні малий та середній бізнес прямо чи опосередковано. Такий показник говорить про продуктивну економічну роль та соціальну роль малого та середнього бізнесу.

Банківська стратегія в кредитуванні малого бізнесу залежить від характеристики його ресурсної бази. У цьому полягає головна суперечність усієї банківської системи: можливості банку не співпадають із потребами ринку фінансової послуги, яку багато банкірів називають кредитуванням малого та середнього бізнесу, хоча насправді процедура надання такого кредиту мало чим відрізняється від процедури по інших суб'єктах (великих підприємств) [1Абр].

З наведеного випливає, що значення стратегії кредитування малого підприємництва зводиться здебільшого до:

- короткострокова ресурсна база, тоді як підприємства МСБ потребують більш довгострокових ресурсів;
- встановлення банками показників для підприємств, за умови виконання яких надаються кредити;
- невелика можливість підприємств МСБ до інших джерел фінансування.

Проте такі характеристики обов'язково, на нашу думку, повинні враховувати основні переваги, характерні риси, властиві малому бізнесу, а саме:

- можливість більш гнучких й оперативних рішень. Порівняно з великими корпораціями в малому бізнесі спрощена структура прийняття управлінських рішень, це дозволяє швидко й гнучко реагувати на кон'юнктурні зміни, у тому числі шляхом маневру капіталу при переході з одного виду діяльності на інший [20];
- орієнтація виробників переважно на регіональний ринок. Малий бізнес ідеально пристосований для вивчення побажань, переваг, звичаїв, звичок й інших характеристик місцевого ринку;
- підтримка зайнятості й створення нових робочих місць. Ця проблема надзвичайно актуальна для нашої країни; процес приватизації забере баласт із підприємств, а дрібний бізнес міг би зіграти роль амортизатора, увібравши в себе вільну робочу силу [21];

- виконання допоміжних функцій стосовно великих виробників;
- відносно невеликий первісний обсяг інвестицій;
- гнучкість виробництва, їм швидше й дешевше переозброюватися, впроваджувати нову технологію й автоматизацію виробництва;
- економічна ефективність виробництва;
- інноваційний характер малих підприємств. Багато економістів відстоюють ідею про виняткову роль малого бізнесу в розгортанні науково-технічної революції [12].

Сталий економічний розвиток в Україні можливий лише за умови залучення достатніх обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення структурних зрушень у господарському комплексі країни, розвитку малих і середніх підприємств. Банківські установи повинні стати головними учасниками інвестиційного процесу, розпорядниками інвестиційних ресурсів, інститутами підвищення інвестиційної привабливості країни, регіонів та окремих галузей економіки. Проте необхідно зазначити, що банківська система країни джерел не акумулювала капітал, обсяг та якість якого забезпечували б їх інвестиційну активність.

Дослідження засвідчують суттєві диспропорції у регіональній галузевій структурі наданих банківських кредитів. З огляду на сказане вище можна побудувати таблицю цілей та результатів впровадження ефективної стратегії банку в кредитуванні, враховуючи потреби банку та малого бізнесу (рис. 1.5).

Здавалося б прихід іноземного капіталу мав би допомогти у вирішенні цієї проблеми. Проте на противагу прихильникам такого залучення стрімке зростання іноземного капіталу в структурі банківської системи України не призвело ні до здешевлення кредитних ресурсів для реального сектору економіки, ні до залучення прямих інвестицій в пріоритетні сфери економіки. На відміну від вказаних вище очікувань, відбувалася небезпечна концентрація спекулятивного капіталу у вигляді коротко- і середньострокових валютних кредитів лише на декількох ринках: нерухомості, землі, автомобільному, споживчому, проте не надто допомогло малому та середньому бізнесу до якого

так і не наблизилась можливість отримання банківського кредитування за вигідними відсотками, та на більш довгий строк. Банківська стратегія щодо фінансування малих та середніх підприємств не відповідає потребам цього сектору економіки.

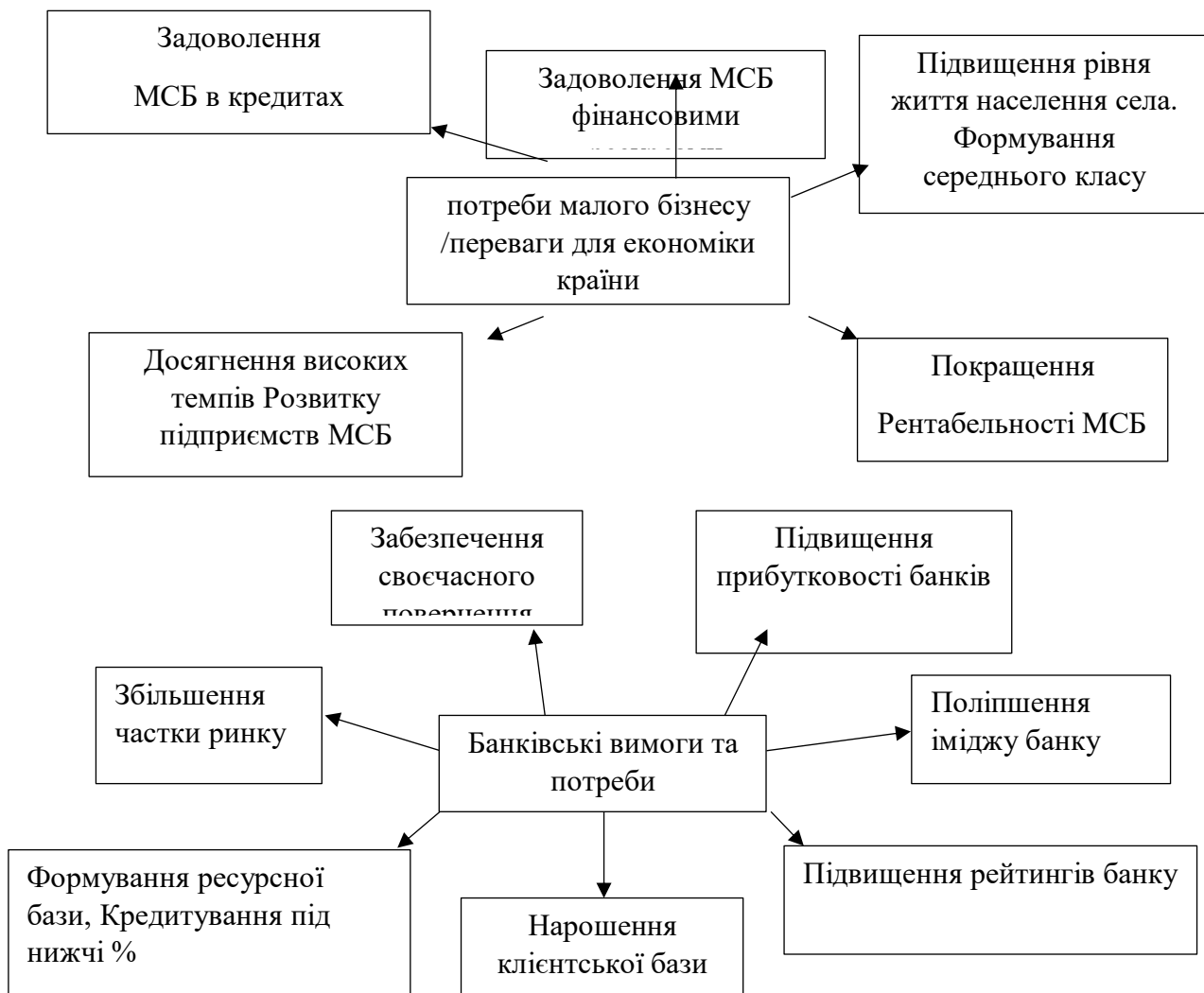


Рисунок 1.5 – Цілі та можливості для банків та підприємств МСБ від запровадження кредитування підприємств МСБ

Для визначення стратегічних цілей кредитування банки повинні розуміти необхідність їх узгодження з наявною або потенційно можливою ресурсною базою, що легко нарощується. Саме акумуляції та формування ресурсної бази є основною проблемою для фінансування різних програм для малого та

середнього бізнесу. Ця проблема ускладнюється новими проблемами загалом економічними та політичними (COVID 19, повномасштабне вторгнення РФ), що кожного разу створює нові перепони для банків, підвищуючи ризик неповернення кредитів. Тому банки разом з урядом працюють над вдосконаленням своєї стратегії стосовно формування ресурсної бази для можливості більш ефективного кредитування малого та середнього бізнесу.

Отже можна виділити основні проблеми, які уповільнюють розвиток кредитування малого бізнесу в Україні і на які необхідно звернути першочергову увагу при розробці кредитних стратегій усім суб'єктам ринку кредитування, що самі по собі не мають прямого впливу на розвиток ринку в цілому.

Так, до проблем з погляду кредиторів можна віднести такі як: непрозорість малого бізнесу; недостатня економічна та юридична грамотність малих підприємств; високі ризики неповернення кредитів і відсутність масштабної державної підтримки малого бізнесу.

До проблем з погляду позичальників можна віднести такі: висока вартість кредитів; суворі умови отримання кредитів; великі строки розгляду заявок; недостатня державна підтримка малого бізнесу.

Існування малого бізнесу є об'єктивною умовою ринкової економіки і пов'язане з найбільшою відповідністю цього сектора підприємницькою діяльністю суб'єктів ринку. Роль малого бізнесу в економіці напряду залежить від рівня розвитку суспільних технологій, і на сучасному етапі він має велике значення. Але розвиток цього сектора, особливо, в Україні, наштовхується на значні перешкоди, однією з найвагоміших із яких є забезпечення фінансовими ресурсами. Тому необхідна дієва підтримка з боку банківських установ, держави, великих компаній, пошук нових методів фінансування малих підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури.

Специфіка малого підприємництва в Україні характеризується низьким технічним, управлінським рівнем, недостатністю знань, досвіду та культури ринкових відносин, недостатньою інфраструктурою підтримки малого бізнесу,

відсутністю ліквідного заставного майна, інформації про наявні кредитні лінії та умови кредитування, складною процедурою отримання банківського кредиту, високими кредитними ставками.

Вважаємо, що вирішити перелічені вище проблеми можна шляхом розвитку фінансово-кредитної системи за такими пріоритетними напрямками, як створення і розвиток схеми для надання гарантій комерційним банкам на частку кредиту, що її отримують малі підприємства, створення схеми мікрокредитування для найбільш дрібних суб'єктів малого бізнесу, особливо для підприємців – фізичних осіб. В довоєнний рік, даними статистики фінансового сектору, оприлюдненими НБУ, станом на початок березня поточного року кредитний портфель малого та середнього бізнесу (МСБ) складав 497 млрд грн. У порівнянні з 01.03.2020 року портфель зменшився на 4% (- 20 млрд грн). Зменшення портфеля з початку року склало 6,3 млрд грн (або 1%). У структурі портфеля переважають кредити середньому бізнесу – їхній обсяг складає 41% від загальної суми кредитного портфеля. Кредити малих підприємств формують 15% портфеля, а кредити мікропідприємств – 33%. Серед мікропідприємств 14% від загального обсягу портфеля МСБ складають кредити підприємств з річним доходом до 50 тис. євро, 8% – кредити підприємств з доходами 50-500 тис. євро, та 11% – кредити підприємств з доходом понад 500 тис. євро.

Існує ще одна проблема, яка створює бар'єр для кредитного партнерства між великими комерційними банками та сектором малого і середнього бізнесу в Україні, це обмеженість спектра і обсягів банківських кредитних послуг, що відрізняє їх від розвинутих країн.

Банківське кредитування потенційно є найефективнішим легальним джерелом ресурсів для малого бізнесу. Як правило, кредитні кошти банків спрямовуються на задоволення регулярних потреб малих підприємств та на довгострокові інвестиції.

Зацікавленість банків у розвитку малого підприємництва зумовлюється перспективою розширення ринку збуту своїх послуг за рахунок нового сектора

економіки та низкою переваг, які має кредитування малого бізнесу порівняно з «великим» [17].

Отже, для зростання кожного малого підприємства життєво важливі банківські кредити. Водночас власні засоби малого підприємства мають вкладатися в кожну інвестицію у поєднанні з її фінансуванням за рахунок банківського кредиту, засвідчуючи готовність підприємця ризикнути частиною власних грошей, що дасть змогу переконати банк у кредитоспроможності суб'єкта малого бізнесу.

Однією зі складових банківського кредитування є проблема ефективної організації кредитного процесу, що охоплює визначені процедури від оформлення кредитної заявки, структурування кредиту до укладення кредитного договору, а також після видачі кредиту.

Реалізація стратегії кредитування малого бізнесу вимагає якісної організації кредитного процесу. Процедури надання кредитів повинні координуватися з іншими управлінськими системами в межах банку з метою вдосконалення ефективності контролю за процесами кредитування.

Зміст процесу кредитування пов'язаний зі побудовою кредитної політики, обслуговуванням клієнтів за кредитом, розрахунком емітованих кредитних рейтингів та оцінкою кредитного портфеля банку, контролем за умовами кредитного договору, формулюванням процедури прийняття, виробленням принципів кредитного договору, грамотне правове забезпечення кредиту. Для визначення суті кредитного процесу необхідно визначити характер, особливості розвитку, враховуючи учасників ринку, асортимент продукції, фактори інтенсифікації та обмеження зростання. Більшість науковців використовують термін кредитного процесу не даючи йому самостійного тлумачення [22].

Отже, послідовно та виважено організовані кроки процесу кредитування і є процесом кредитування. Такі кроки, пов'язані з важливістю організувати ефективну систему кредитування малих та середніх підприємств, які на

сьогодні, в більшості не мають в штаті фахівців з організації кредитування і потребують допомоги співробітників банків.

Висновок до розділу 1

Прискорення темпів економічного зростання є важливим показником який характеризує економічне та соціальне життя мешканців країни. Саме розвиток малого та середнього бізнесу в країні найбільш впливає на можливість формування потужного середнього класу який є показником розвинутої економіки. Малі та середні підприємства є більш мобільними, гнучкими і це дуже важливо для структурної перебудови, вирішення соціальних проблем, проблем з раціональним використанням ресурсів, особливо важливим це стало під час військових дій, коли багато малих та середніх підприємств швидко зорієнтувалися в ситуації, та змогли переорієнтувати напрями своєї діяльності. Діяльність малого та середнього бізнесу впливає також і на подальшу інтеграцію країни у світову економічну систему.

Нажаль проблема фінансової підтримки, та можливість доступу до банківських кредитних ресурсів є саме тими чинниками, що стримують розвиток малого та середнього бізнесу, особливо в умовах війни. В довоєнний період банківська система не створила стратегії кредитування малого та середнього бізнесу. Проблема потребує вирішення, для забезпечення стабільного та ефективного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу, що в свою чергу надасть можливості прискореної відбудови економіки під час війни та в повоєнні часи, зростання ВВП і добробуту суспільства в цілому. Ефективність та стійкість функціонування у довгостроковій перспективі підприємствам МСБ допоможе утримати доступ до довгострокового кредитування на вигідних умовах, як для банків так і для підприємств.

Нами з'ясовано, що стратегію кредитування малого бізнесу можна розглядати як систему довгострокових дій і позиції банків щодо керування

процесів формування та спрямування поточних фінансових ресурсів на кредитну підтримку малого бізнесу.

На нашу думку, саме банки повинні стати найголовнішими інститутами підвищення інвестиційної привабливості як країни в цілому, так і малого та середнього бізнесу зокрема. Саме банки в воєнний та післявоєнний час повинні взяти на себе важливу головну участь у інвестиційному процесі, розпорядника інвестиційних ресурсів. Саме вирішення проблеми доступного банківського кредитування малого та середнього бізнесу дасть можливість останньому наблизитися до показників європейських країн де більшу частину ВВП створюють малі та середні підприємства.

2 АНАЛІЗ СТАНУ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.

2.1 Поточний стан розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Економічне зростання України в останні роки пов'язане з величезною кількістю ризиків і загроз, серед яких зменшення ринків збуту та споживчого попиту, ускладнення стану фінансових фондів, пандемія коронавірусу, військова агресія р.ф., тощо. Розвиток малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку національної економіки має стати пріоритетним при реалізації економічної політики. Загальновизнаним є той факт, що малий та середній бізнес – фундамент економіки, який створює близько 60 % ВВП, є вагомим джерелом поповнення бюджету та забезпечує найбільшу кількість робочих місць. Малий та середній бізнес в Україні завжди існував у складних соціально-економічних умовах. На тлі останніх подій, викликаних військовими діями, важко передбачити якою буде рецесія і скільки років знадобиться для відновлення економіки України.

Економічні показники середнього та малого бізнесу ще з початку пандемії ставали дедалі гіршими. Розмір реалізації продукції зменшувався. Такий стан вимагає впровадження відповідної системи підтримки підприємств МСБ, у тому числі надання можливостей доступу до банківського кредитування. Адже доступ до довгострокового кредитування дає змогу підприємствам МСБ продовжувати роботу під час війни, переналаштувати свою діяльність, зберегти робочі місця, та підтримати економіку держави.

Стан малого та середнього бізнесу можливо оцінити проаналізувавши динаміку чисельності підприємств такого розміру. За даними рис. 2.1 можемо спостерігати значне зростання кількості підприємств малого бізнесу у 2019 році по відношенню до 2018 року, загальна кількість зросла з 339 374 од. до 362 328 од., тобто на 22 954 од. або на 6,7%, але з початком пандемії COVID 19, після

стрімкого зростання у 2019 році почалося скорочення кількості підприємств малого бізнесу.

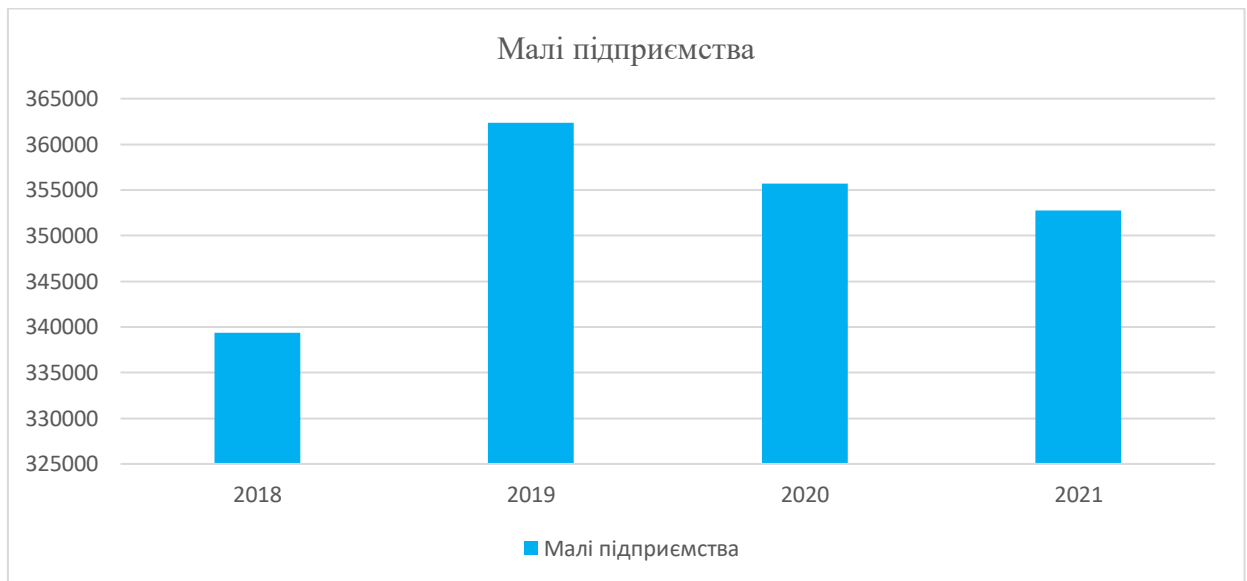


Рисунок 2.1 – Кількість підприємств малого бізнесу за 2018-2021 роки[23]

Аналогічну ситуацію ми можемо побачити на рис. 2.2 стосовно підприємств середнього бізнесу. Різкий ріст кількості середніх підприємств у 2019 році по відношенню до 2018 року. А саме з 16 057 од. до 17 751 од., тобто на 1 694 од. або на 9,54%.



Рисунок. 2.2 - Кількість підприємств середнього бізнесу за 2018-2021 роки[23]

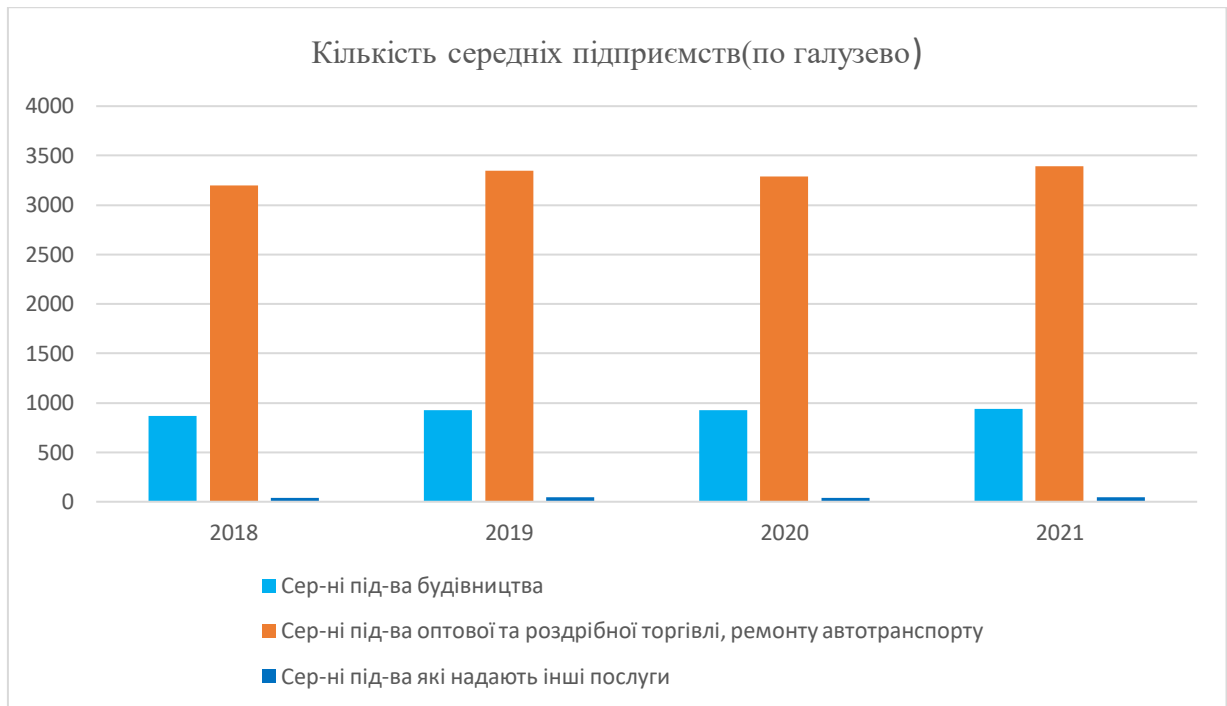


Рисунок 2.3 – Підприємства середнього бізнесу з розподілом на галузі [23]

Таблиця 2.1 – Підприємств середнього бізнесу з розподілом на галузі 2018-2021 роки [23]

	Усього, од.	У тому числі					
		Підприємства у галузі будівництва		Підприємства у галузі оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспорту		Підприємства які надають інші послуги	
		Од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	Од.	у % до загальної кількості підприємств відповідної діяльності	Од.	у % до загаль. кількості підприємств відповідного виду діяльності
2018	4106	869	1,7	3196	0,4	41	0,0
2019	4314	924	1,6	3346	0,4	44	0,0
2020	4258	927	1,6	3289	0,4	42	0,0
2021	4374	936	1,7	3392	0,4	46	0,0

Таблиця 2.2 – Кількість підприємств малого бізнесу з розподілом на галузі 2018-2021 роки[23]

	Усього, Од.	У тому числі					
		Підприємства у галузі будівництва		Підприємства у галузі оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспорту		Підприємства які надають інші послуги	
		Од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	Од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	Од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності
2018	975 837	51 656	98,3	814 886	99,6	109 295	100
2019	1 000 751	55 920	98,4	830 658	99,6	114 173	100
2020	995 039	55 985	98,4	822 680	99,6	116 374	100
2021	939 930	55 674	98,3	773 845	99,6	110 411	100

Нами проаналізована динаміка змін кількості підприємств малого та середнього бізнесу в країні відповідно до галузевої приналежності.

Дані табл. 2.1, 2.2 та рис. 2.3, 2.4 показують кількість підприємств середнього бізнесу з розподілом на галузі діяльності за 2018 – 2021 роки. Більшість підприємств МСБ у довоєнні роки працювали у сфері оптової та роздрібною торгівлі (41,8 %) і, таким чином зосереджені в секторах з низькою доданою вартістю. Проте в останні роки спостерігався ріст кількості малих та середніх підприємств, які зосереджені в ІТ-секторі (11,8 % в 2020 році проти 6,9 % у 2016 році). [24]

Виходячи з даних, розуміємо, що у 2019 був найбільший приріст підприємств середнього бізнесу за період 2018-2021, а саме на 4,82%, проте через

пандемію коронавірусу у 2020 році кількість підприємств середнього бізнесу скоротилася по відношенню до 2019 року, а саме на -1,32%. У 2021 році показник росту становив 2,65%, це обґрунтовується тим що, пік пандемії пройшов, настали часи послаблення карантинних обмежень, та поступового відродження економіки.

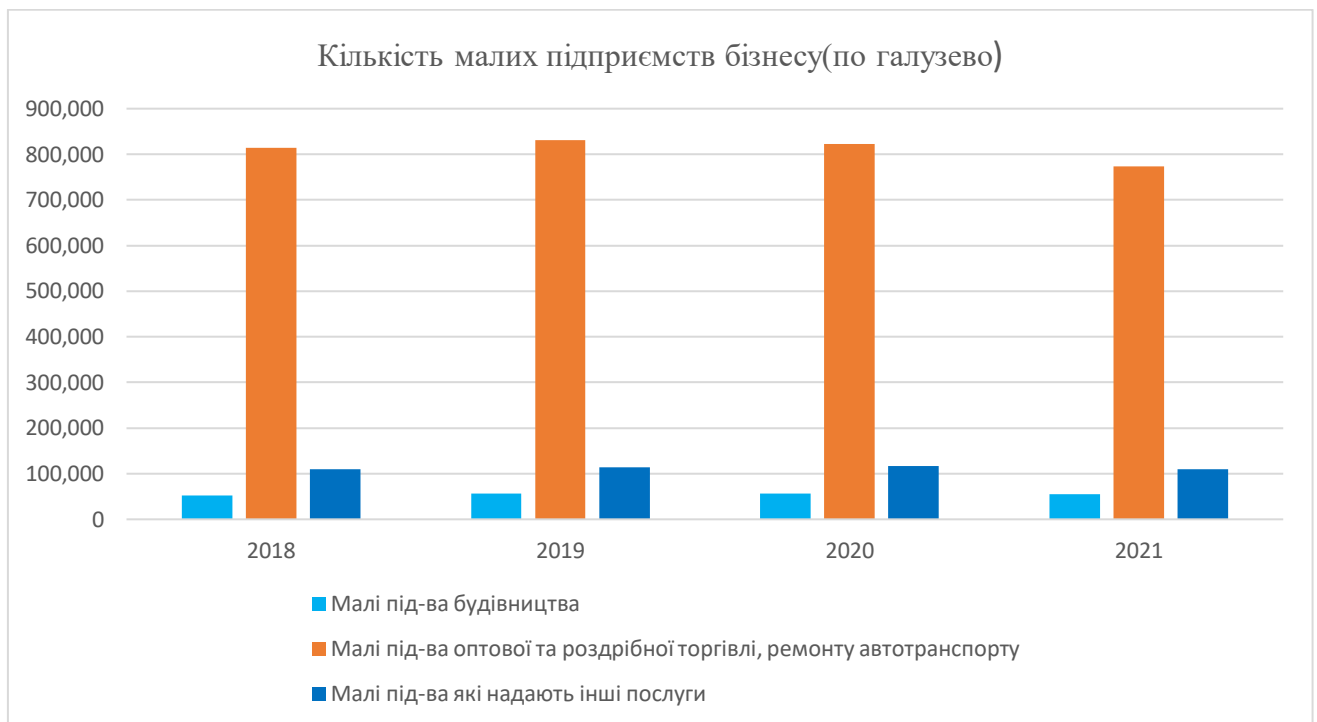


Рисунок 2.4– Кількість підприємств МБ по галузям 2018-2021 роки[23]

Аналізуючи дані, виходить, що у 2019 році був пік росту кількості підприємств малого бізнесу відносно всього періоду часу, а саме на 2,49%. Наступний період часу показав спад кількості підприємств малого бізнесу, а саме у 2020 році на 0,57%, а у 2021 році на -5,86%. Такий спад напряму пов'язаний з пандемією коронавірусу та обмеження у зв'язку з цим.

Також, ми розглянули загальну вартість капіталу малого та середнього бізнесу (Рис.2.5), та окремо структура загального майна вартість капіталу малих і середніх підприємств (Рис.2.6,2.7)

Складові загальних фінансових ресурсів малих та середніх підприємств представлені оборотними та необоротними активами. На графіку спостерігається

збільшення частки оборотних активів малих підприємств з 66,9% до 68,1%. Частка необоротних активів протягом цих років зменшилась з 33,1% до 31,9%.

На графіку спостерігається збільшення частки оборотних активів середніх підприємств з 65,4% до 67,3%. Частка необоротних активів протягом цих років зменшилась з 34,6% до 32,7%.

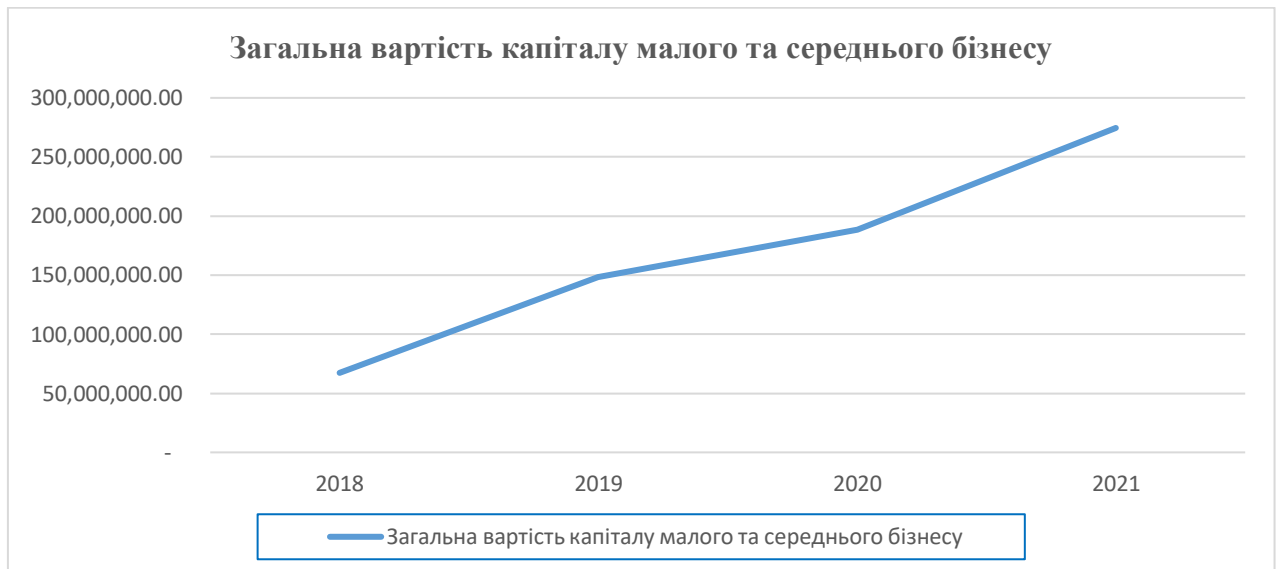


Рисунок 2.5 – Вартість капіталу малого та середнього бізнесу за 2018-2021 роки[23]



Рисунок 2.6 – Структура загального майна малих підприємств 2018-2021 рр. [23]



Рисунок 2.7 – Структура загального майна середніх підприємств 2018-2021 рр[23].

Структура джерел фінансових ресурсів малих підприємств характеризується переважанням залученого і позиченого капіталу над власного коштом. За ці роки помітно збільшився відсоток власних коштів з 13,4% до 21,2%. Також виявлено, що у структурі джерел фінансових ресурсів малих підприємств зменшилась частка довгострокових зобов'язань та забезпечень з 19,8% до 11,8%.

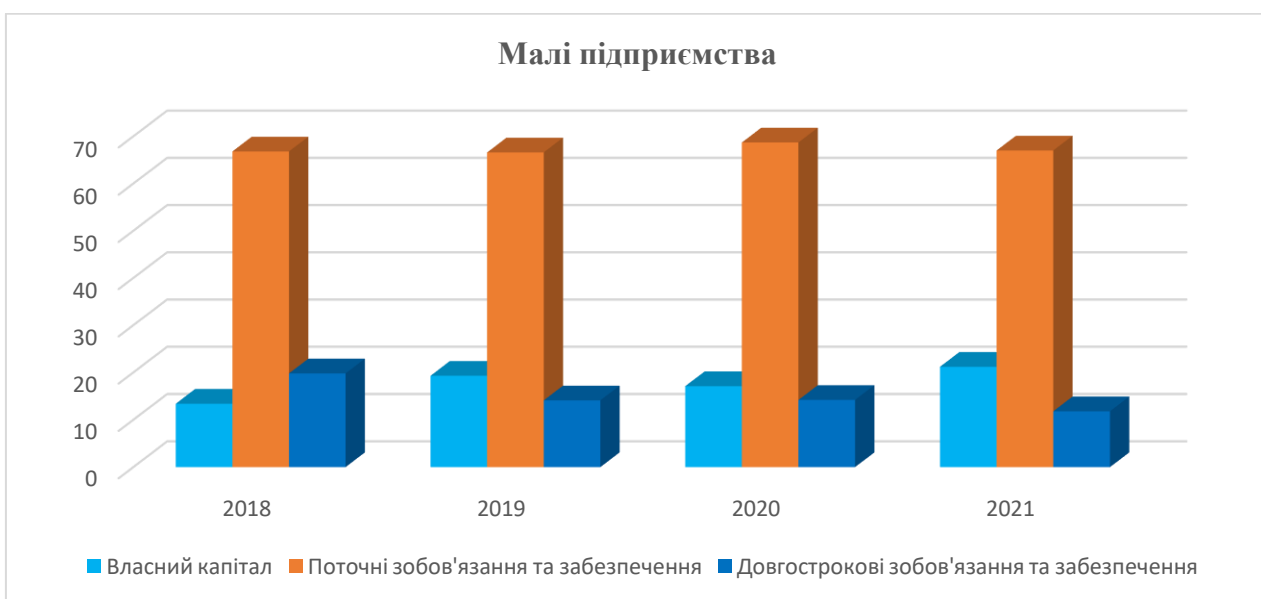


Рисунок 2.8 – Структура джерел фінансових ресурсів МП 2018-2021 рр. [23]

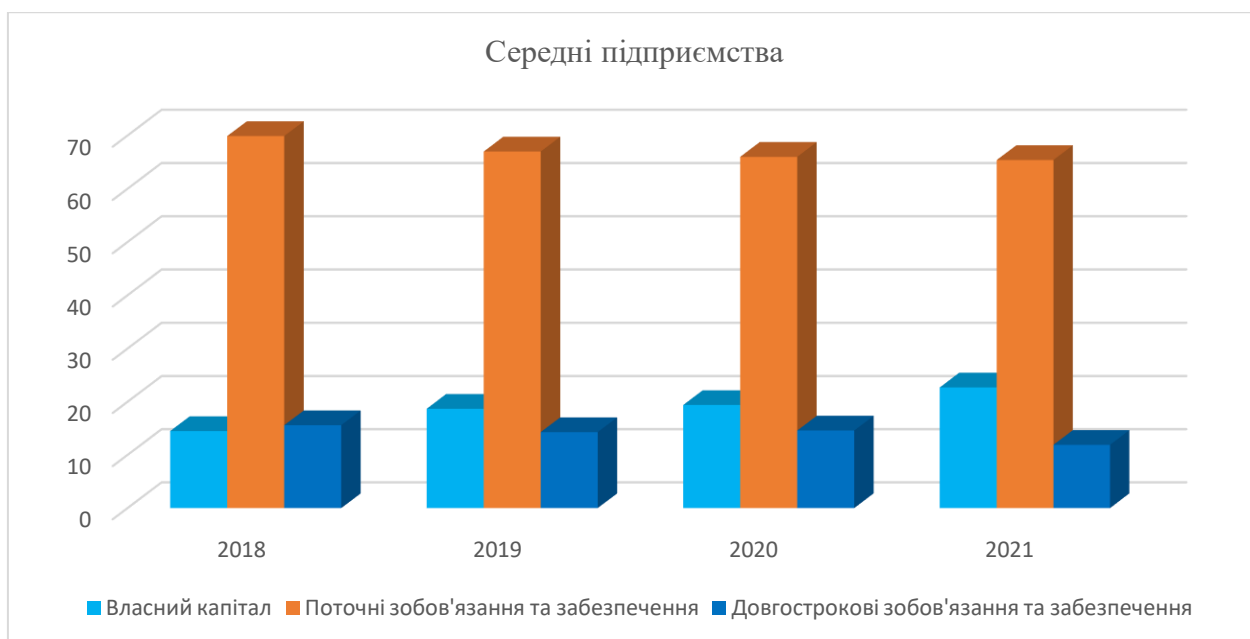


Рисунок 2.9 – Структура джерел фінансових ресурсів середніх підприємств 2018-2021 рр. [23]

Структура джерел фінансових ресурсів середніх підприємств характеризується переважанням залученого і позиченого капіталу над власного коштів. За ці роки також відбулося зростання відсотку власних коштів з 14,5% до 22,7%. Частка довгострокових і поточних зобов'язань протягом цих років зменшилась 15,6% до 11,9% та 69,9% до 65,5% відповідно. Як відомо, то саме довгострокові кредити дуже важко отримати мікро, малому та середньому бізнесу. Як з'ясовано нами в ході нашого дослідження ця проблема не з'явилася під час війни, в період коли банки побоюються нових раніше невідомих ризиків, та звичайний кредитний ризик зростає, юо невідомо як будуть функціонувати підприємства усіх галузей. Проблема отримання мікро, малому та середньому бізнесу довгострокового фінансування, в тому числі банківського кредитування існує протягом здобуття Україною незалежності. Це ми бачимо з наведених у наведених у таблицях даних за результатами звітності довоєнних 2018-2021 років.

Для більшого розуміння проблеми, розберемо фактори впливу на на обсяг і структуру фінансових ресурсів підприємств. Фактори існують як внутрішні, що склалися в зв'язку з особливостями функціонування, так і зовнішні.

Таблиця 2.3 – Основні чинники, що впливають на обсяг та структуру джерел фінансових ресурсів малих підприємств

Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
<p>Розмір і стан підприємства. Наприклад, більші підприємства можуть мати доступ до більших банківських кредитів або залучати інвестиції через продаж акцій, тоді як менші підприємства можуть залежати від особистих заощаджень власників або невеликих кредитів.</p>	<p>Економічна ситуація. У періоди економічного зростання та стабільності можуть бути більші можливості для отримання кредитів та інших джерел фінансування, тоді як у періоди економічного спаду може збільшуватись обмеження доступу до фінансування.</p>
<p>Фінансова продуктивність. Фінансові результати підприємства, такі як дохідність, рентабельність та здатність генерувати позитивний готівковий потік, також впливають на його можливості отримати фінансування.</p>	<p>Ринкова конкуренція. У сильному конкурентному середовищі може бути складніше залучити фінансування зовнішніми джерелами, тому підприємства можуть звертатися до власних ресурсів або спеціалізованих програм фінансування.</p>
<p>Управління фінансами. Чітке фінансове планування, ефективний контроль над витратами і управління ризиками можуть поліпшити доступ до фінансування та забезпечити його стабільність.</p>	<p>Регуляторне середовище: Регулюючі норми та політики, такі як податки, правила банківського сектору та фінансовий нагляд, також впливають на доступність та структуру джерел фінансування малих підприємств.</p>

Основними показниками, які свідчать про фінансовий стан є нарощення обсягів виробництва та чистого прибутку. Як бачимо з табл. 2.5 та табл. 2.6, середні та маленькі підприємства демонструють тенденцію зростання обсягів виробництва, проте у 2020 році усі показники впали.

Варто зазначити, що обсяги продукції середніх підприємств з 2018 р. по 2021 р. збільшились на 1 975 995,4 млн. грн. (на 66,51 %).

Таблиця 2.4 – Основні чинники, що впливають на обсяг та структуру джерел фінансових ресурсів середніх підприємств

Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
<p>Розмір підприємства.</p> <p>Середні підприємства мають більші можливості для залучення фінансування порівняно з малими підприємствами. Вони можуть мати доступ до більших кредитних ліній, видачі облігацій або приватного розміщення акцій.</p>	<p>Ринкові умови.</p> <p>Стан ринку, кон'юнктура галузі та загальна економічна ситуація можуть впливати на доступність та вартість різних джерел фінансування для середніх підприємств.</p>
<p>Фінансовий стан.</p> <p>Фінансові результати підприємства, такі як дохідність, рентабельність та стабільність готівкового потоку, впливають на його можливості залучення фінансування. Середні підприємства зі стійкою фінансовою продуктивністю можуть мати кращий доступ до кредитів та інших джерел фінансування.</p>	<p>Податкова та регуляторна політика.</p> <p>Податкові ставки, фіскальні стимули, регуляторні вимоги та державні програми фінансування можуть впливати на доступність та структуру джерел фінансування для середніх підприємств. Наявність державної підтримки, такої як субсидії, гранти або льготи, може сприяти отриманню фінансування.</p>
<p>Структура капіталу.</p> <p>Співвідношення між власним та залученим капіталом також впливає на обсяг та структуру джерел фінансування. Середні підприємства можуть мати більшу можливість залучити зовнішні фінансові ресурси, такі як банківські кредити, корпоративні облігації або інвестиції від венчурних капіталістів.</p>	<p>Рейтингова оцінка та ризик.</p> <p>Рейтингова оцінка кредитного ризику підприємства та загальний рівень ризику в галузі можуть впливати на здатність середнього підприємства залучити фінансування та його вартість. Підприємства з високим рейтингом та нижчим ризиком можуть мати кращі умови кредитування.</p>

Обсяги чистого прибутку сільськогосподарських підприємств у період з 2019 по 2020 рік мали тенденцію до скорочення та зменшились – на 180 998,4 млн. грн. (на 26,71%). Обсяги продукції малих підприємств з 2018 р. по 2021 р. збільшились на 810 221 млн. грн. (на 25,68 %).

Обсяги чистого прибутку сільськогосподарських підприємств у період з 2019 по 2020 рік мали тенденцію до скорочення та зменшились – на 114 978,8 млн. грн. (на 128,54%).

Основними показниками, які свідчать про фінансовий стан є нарощення обсягів виробництва та чистого прибутку. Як бачимо з табл. 2.5 та табл. 2.6, середні та маленькі підприємства демонструють тенденцію зростання обсягів виробництва, проте у 2020 році усі показники впали.

Варто зазначити, що обсяги продукції середніх підприємств з 2018 р. по 2021 р. збільшились на 1 975 995,4 млн. грн. (на 66,51 %). Обсяги чистого прибутку сільськогосподарських підприємств у період з 2019 по 2020 рік мали тенденцію до скорочення та зменшились – на 180 998,4 млн. грн. (на 26,71%). Обсяги продукції малих підприємств з 2018 р. по 2021 р. збільшились на 810 221 млн. грн. (на 25,68 %). Обсяги чистого прибутку сільськогосподарських підприємств у період з 2019 по 2020 рік мали тенденцію до скорочення та зменшились – на 114 978,8 млн. грн. (на 128,54%).

Таблиця 2.5 – Параметри, що визначають особливості розвитку середніх підприємств за 2018-2021 роки[23]

Показники	2018	2019	2020	2021
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	3924059,6	4168439,4	4359362,1	5900055,0
Чистий прибуток середніх господарств, млн. грн.	119659,8	246950,1	65951,7	279405,7
Рівень рентабельності (збитковості), %	4,6	8,6	2,1	7,3

Таблиця 2.6 – Параметри, що визначають особливості розвитку малих підприємств за 2018-2021 роки[23]

Показники	2018	2019	2020	2021
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	1766 150,4	1839 875,9	2064 120,7	2576 371,4
Чистий прибуток середніх господарств, млн. грн.	3186 8,6	8944 9,4	- 25529,4	1620 21,7
Рівень рентабельності (збитковості), %	2,7	7,0	-1,8	11,1

На рисунку 2.10 наочно представлені показники розвитку середніх підприємств в період 2018-2021 довоєнні роки.

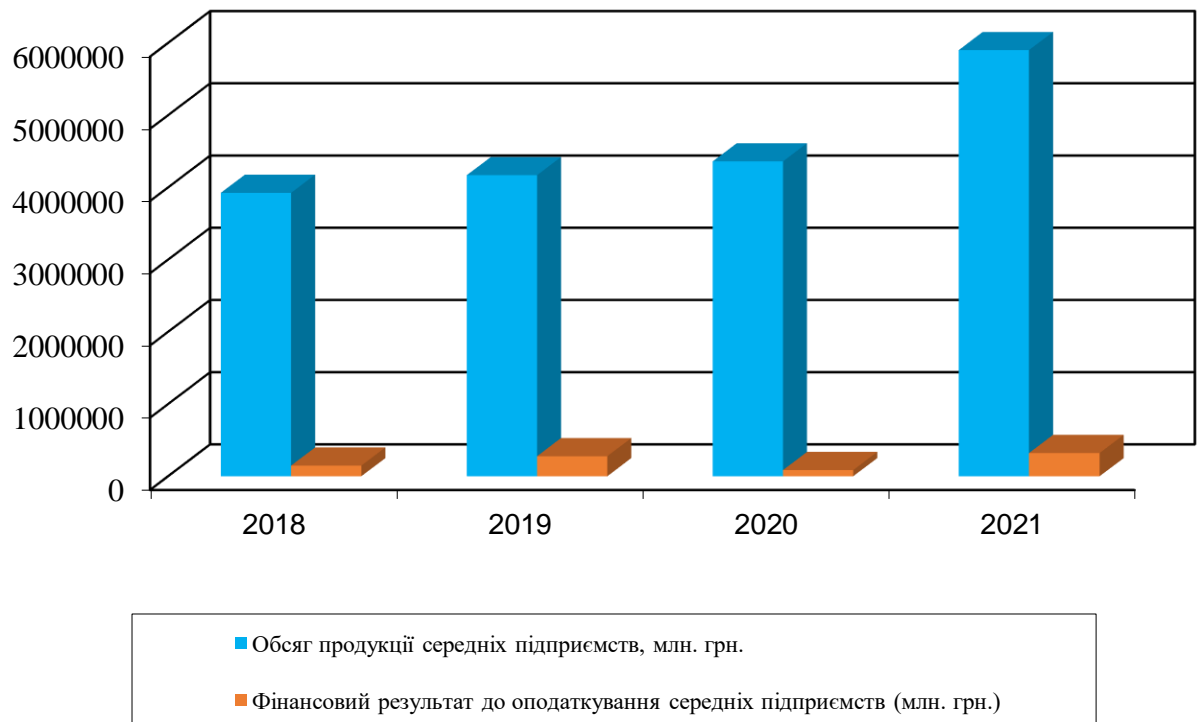


Рисунок 2.10 – Показники розвитку середніх підприємств за 2018-2021 роки[23]

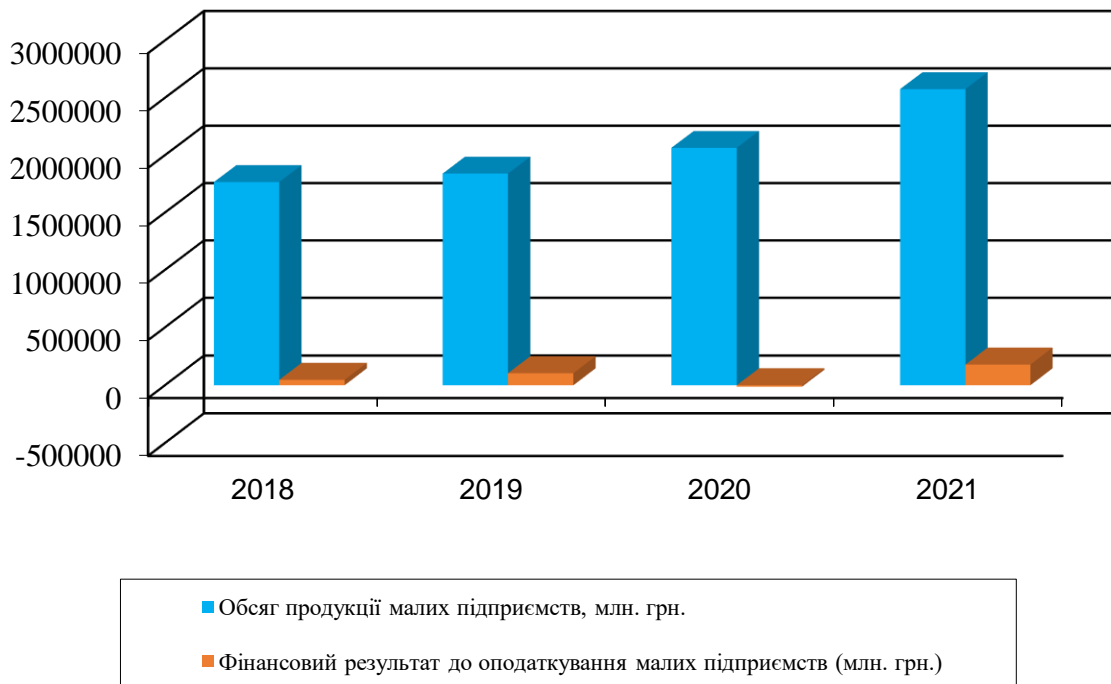


Рисунок 2.11 – – Показники розвитку малих підприємств за 2018-2021 роки[23]

Отже, результати дослідження свідчать про постійне скорочення капіталу, який використовується малими і середніми підприємствами, причому відбувається зниження як власних ресурсів, так і позикових коштів, зокрема довгострокових зобов'язань. Це свідчить про загальний занепад господарської діяльності підприємств.

Слід зазначити, що підприємства МСБ виходять за межі внутрішньо-економічних відносин, а зовнішні умови господарювання мають бути рівними для всіх учасників ринку, наразі в періоді дослідження умови забезпечення фінансовими ресурсами для малих та середніх підприємств були гіршими ніж для великого бізнесу. Ці умови слід створювати за допомогою адміністративних та економічних заходів, серед яких важливе значення надається фінансовим факторам, включаючи бюджетне фінансування.

Динаміка обсягу продукції, чистого прибутку і рентабельності малих і середніх підприємств в останні роки свідчить, що фінансові ресурси підприємств використовуються недостатньо ефективно, хоча спостерігається певне їх збільшення.

Аналіз структури фінансових ресурсів малих і середніх підприємств вказує на значні зміни в останні роки, зокрема зменшення частки поточних зобов'язань і забезпечень, а також скорочення інших джерел фінансування. Ця тенденція свідчить про зниження фінансової стійкості підприємств і обумовлена нестачею власних ресурсів і обмеженим доступом до кредитних ресурсів банківської системи.

Малі та середні підприємства, незважаючи на всі складності, пов'язані з їхнім функціонуванням, мають значні переваги та можливості. Саме такі підприємства більш гнучкі, саме тут швидко приймаються управлінські рішення, реагуючи на постійні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, та зміни в потребах споживачів.

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • автономність; • малий обсяг початкового капіталу; • гнучкість до зовнішніх змін; • розвиток неефективного ринку ніші; • низькі витрати на дослідження. 	<ul style="list-style-type: none"> • залежність від нестабільних економічних та політичних ситуацій в країні; • складність отримання кредитних ресурсів • обмежений доступ до зовнішнього фінансування; • локальність ринку збуту; • нестабільність прибутку; • недостатнє інформаційне забезпечення; • незахищеність
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • можливість обрати будь-яку ринкову нішу; • масштабування, перехід до великого бізнесу; • забезпечення працівників різного віку робочими місцями 	<ul style="list-style-type: none"> • загроза банкрутства; • труднощі зі стратегічним плануванням; • низька купівельна спроможність споживача;

	<ul style="list-style-type: none"> • складність та недосконалість законодавства; • розростання корупції.
--	--

Рисунок 2.12 –SWOT- особливості функціонування підприємств МСБ

Малі та середні підприємства можуть швидко переорієнтуватися та зайняти будь-яку ринкову нішу. Але існують і слабкі місця та певні загрози для українського малого та середнього бізнесу. Основними факторами та загрозами, що уповільнюють розвиток малого бізнесу в Україні як до війни так і на поточному етапі його функціонування, є обмежений доступ до фінансових ресурсів, локальність ринків збуту та відсутність належної державної підтримки (Рис.2.12.)

Дослідження проведені програмою міжнародної технічної допомоги «Конкурентоспроможна економіка України» (USAID KEU) визначили критерії найбільших перешкод для ведення бізнесу в Україні (рис. 2.13), та з'ясували, що однією з головних перешкод, після складності та невизначеності законодавства, корупції та низької купівельної спроможності населення (яка знизилась під час війни), є саме брак фінансових ресурсів. Без вирішення даної проблеми, підприємства МСБ не зможуть ефективно функціонувати.

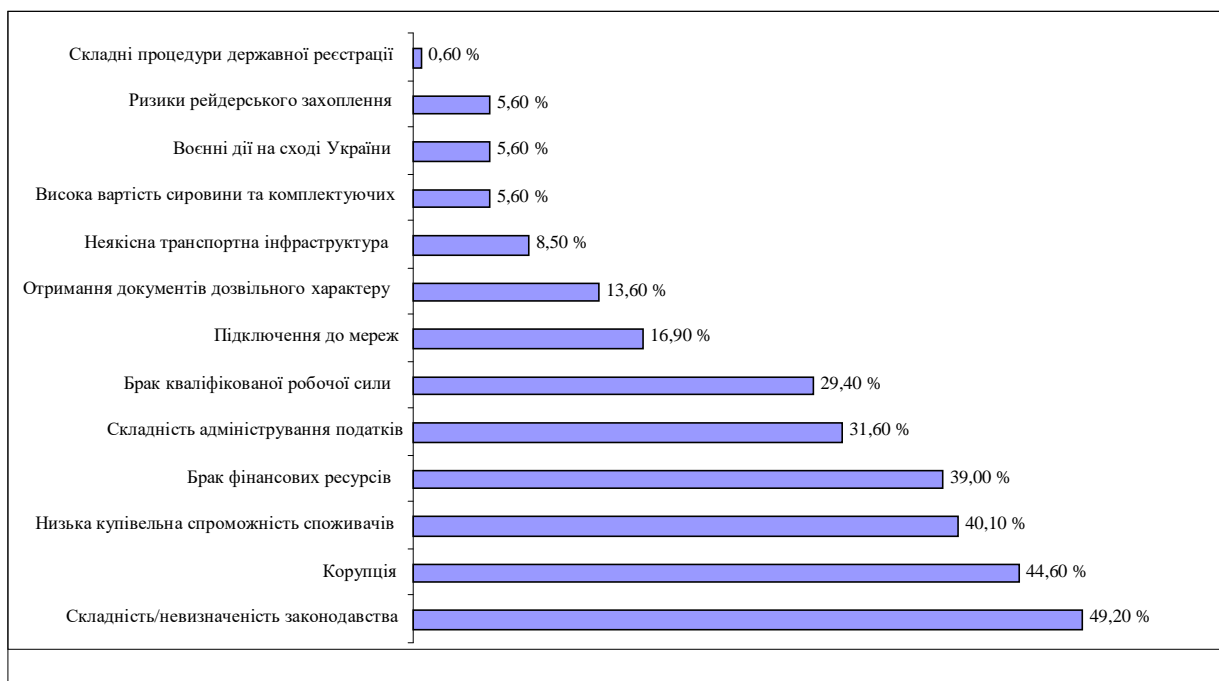


Рисунок 2.13 – існуючі перешкоди функціонування підприємств МСБ

Отже, в ході дослідження ми з'ясували, що до війни в Україні налічувалося понад 1,9 млн суб'єктів малого підприємництва (з них майже 18,2 % – юридичні особи) та близько 18 тис. суб'єктів середнього підприємництва, які забезпечують 60 % ВВП, 7 млн робочих місць та 40 % податкових надходжень. Питома вага середніх підприємств становила 5,5–4,7 % від загальної кількості, а найбільшу частку у структурі становлять малі підприємства понад 95 %, вагому частку займають мікропідприємства – 86,5 %, тобто кожне шосте підприємство – мале.

Наявність такої кількості мікропідприємств свідчить про більшу гнучкість мікробізнесу до диверсифікації в кризових умовах та в цілому відповідає рівневі розвинутих країн світу. Структура малого бізнесу в цілому відповідає відсотковому співвідношенню сектору малого та середнього підприємництва у країнах ЄС та говорить про його важливість для розвитку національної економіки.

Повномасштабне російське вторгнення стало серйозним викликом для української економіки в цілому, та функціонування підприємств малого та середнього бізнесу зокрема. Більшість підприємств вимушені були змінити характер своєї діяльності, деякі припинили роботу тимчасово, деякі повністю, а деякі змогли адаптуватися до реалій війни та працюють над зростанням оборотів своїх підприємств. Але головна мета любого бізнесу, під час війни, все ж таки є виживання.

На початку війни основними проблемами, з якими зіткнувся бізнес були падіння попиту, неплатоспроможність клієнтів, збої в ланцюзі поставок і брак капіталу, подорожчання сировини, матеріалів та енергоресурсів, відсутність кредитних коштів, втрата компаній-партнерів і держав-партнерів, перебої зв'язку та інтернету. До того ж 88% підприємств стикнулися з мобілізацією частини свого персоналу, а у одній третини – це важливі професіонали, насамперед IT-експерти, інженери та інші фахівці в технічних галузях.

Іншою проблемою була окупація деяких територій, яка на короткий час перешкоджала підприємствам отримувати доступ до своїх промислових об'єктів та запасів.

Щоб вижити, підприємці були змушені змінити внутрішні процедури своїх компаній. За даними Європейської Бізнес Асоціації:

– 37% респондентів скоротили персонал і збільшили обсяг роботи для працівників, що залишилися, видозмінивши їх функціональні обов'язки;

– 44% підприємств успішно адаптували асортимент товарів і послуг до потреб ринку;

– Більшість підприємств перейшли до короткострокового стратегічного планування (рис. 2.14).

Мікрокомпанії	60% респондентів складають плани на місяць, тоді як 16% не вносять жодних змін.
Малі компанії	На квартал планують 18% респондентів, на місяць – 56%.
Середні компанії	21% респондентів не коригували план дій, а 41% планують на місяць.
Великі компанії	38% респондентів складають плани без коригувань, а 26% – на місяць.

Рисунок 2.14 – Рішення підприємств різного розміру щодо стратегій у короткостроковій перспективі [25]

Для збереження, та відбудови бізнесу перед підприємцями стоїть низка пріоритетних завдань, над якими вони зараз працюють:

- 63% – зростання клієнтської бази та цільового ринку;
- 25% – адаптація стратегії та бізнес-фокусу до потреб ринку;
- 23% – шукають нових постачальників і канали логістики;
- 22% – шукають фінансування/інвестиції або нових партнерів;
- 21% – отримання доступу до світового ринку.

Отже, бізнес не зважаючи на існуючі проблеми військового часу загалом уже почав відновлюватися, багато підприємств змогли адаптуватися до нових обставин і повернутися до довоєнного рівня. Особливо активним є малий та середній бізнес. Уже в квітні 2022 року було 12,6 тис. випадків реєстрації нових ФОП, що являло собою зріст в 10 разів. Відтоді було створено більше нових ФОПів, і їх кількість досягла піку в 20,1 тис. у вересні (рис. 2.15).

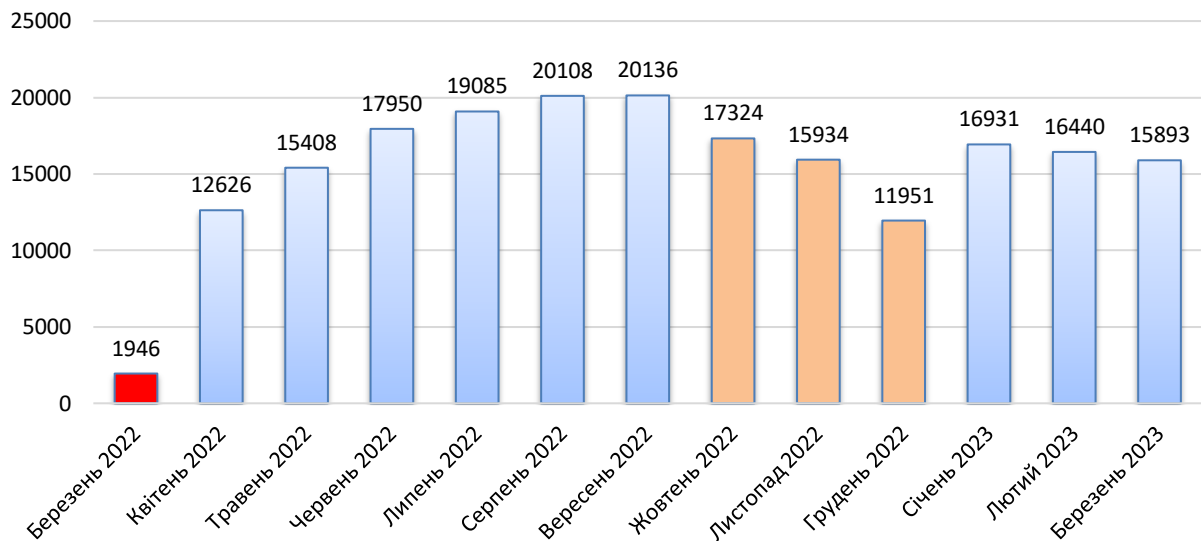


Рисунок 2.15 – Нові зареєстровані ФОПи за період війни по міс [25]

Як видно з графіку, на початку 2023 року кількість нових малих і середніх підприємств знову почала збільшуватися після короткого зменшення восени та початку зими, яке, швидше за все, було спричинене відключенням світла та потужним бомбардуванням росією цивільної інфраструктури.

Конфлікт також змінив діяльність малих і середніх підприємств. В той час, коли діяльність великого бізнесу майже не переорієнтовувалася у контексті зміни сфери підприємництва (вони в основному змінювали внутрішню політику менеджменту), малий та середній бізнес почав пошук нових можливостей у нових сферах бізнесу. Таким чином КВЕД «Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність» займав перше місце за кількістю нових реєстрацій ФОП до початку повномасштабного вторгнення, а категорії «Надання інформаційних послуг» та «Надання інших індивідуальних послуг» посіли друге і третє місця відповідно. Рік початку війни змінив обставини, і у

2022 році ФОПи, пов'язані з торгівлею, піднялися на вершину популярності. Фірми роздрібної торгівлі випередили розробників нового ПЗ і перемістилися на друге місце. Третє місце посідають справи з оптового продажу автомобілів. Натомість інформаційні та індивідуальні послуги займають відповідно п'яте та сьоме місця у списку. Які сектори бізнесу зараз є найбільш популярними серед підприємців, показано на рис. 2.16

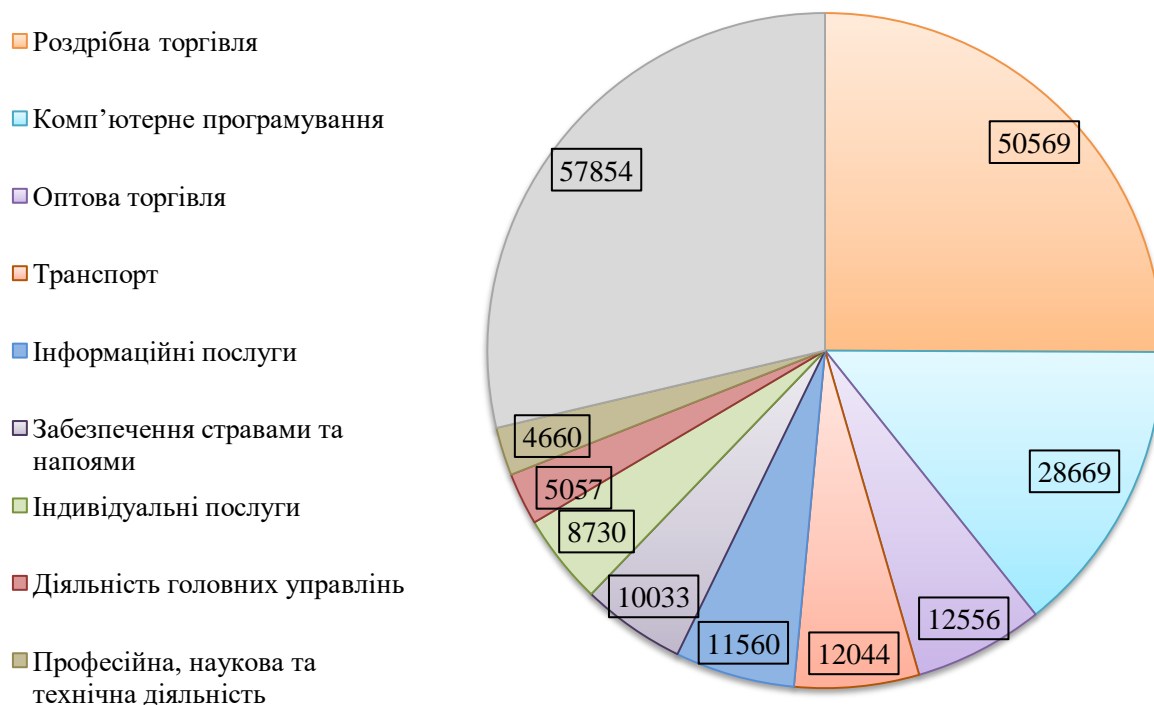


Рисунок 2.16 – Найпопулярніші сектори ФОП за сферами ведення бізнесу в Україні станом на 28 квітня 2023 року [25]

Дуже активно зайнялися бізнесом жінки, у 2023 році вже кожен другий новий ФОП засновує жінка. Згідно з дослідженням Європейського банку розвитку та реконструкції (ЄБРР), більшість українських малих і середніх підприємств змогли відновити роботу до довоєнного рівня виробництва на кінець минулого року, і лише 6% не змогли адаптуватися до нових умов. Банкіри стверджують, що малі та середні підприємства першими розпочали процес відбудови, і через свою адаптивність вони продовжували залишатися двигуном економіки протягом усієї війни.

Пошук нових споживачів є найважливішим обов'язком для бізнесу, як ми зазначали раніше. Але не секрет і те, що власники компаній потребують грошей для роботи чи відновлення своїх підприємств. Основною вимогою бізнесу залишається доступність ресурсів, зокрема фінансових.

Отже, українське підприємництво розраховує на реалізацію ефективних програм підтримки на державному та регіональному рівнях, а також підтримки з боку недержавних програм та заходів для відбудови та поступального розвитку українських підприємств малого та середнього бізнесу для покращення економічної безпеки нашої країни.

2.2 Аналіз кредитування малого та середнього бізнесу в довоєнні роки

Відомо що малий та середній бізнес є доволі вагомою складовою в економіці розвинених країн світу. Саме цей сегмент ринкової економіки дозволяє країнам вирішувати низку економічних та соціальних проблем суспільства. Майже 20 мільйонів малих та середніх підприємств працюють на теренах Європейського Союзу, що дорівнює майже 90% від загального числа підприємств, а частка зайнятого у малому і середньому бізнесі населення становить майже 70% [26].

Малий бізнес сприяє швидкій структурній перебудові економіки країни, насичує ринок товарами та послугами, спроможний порівняно швидко створювати робочі місця, забезпечує економічну конкуренцію та послаблення монополізму окремих підприємств [27].

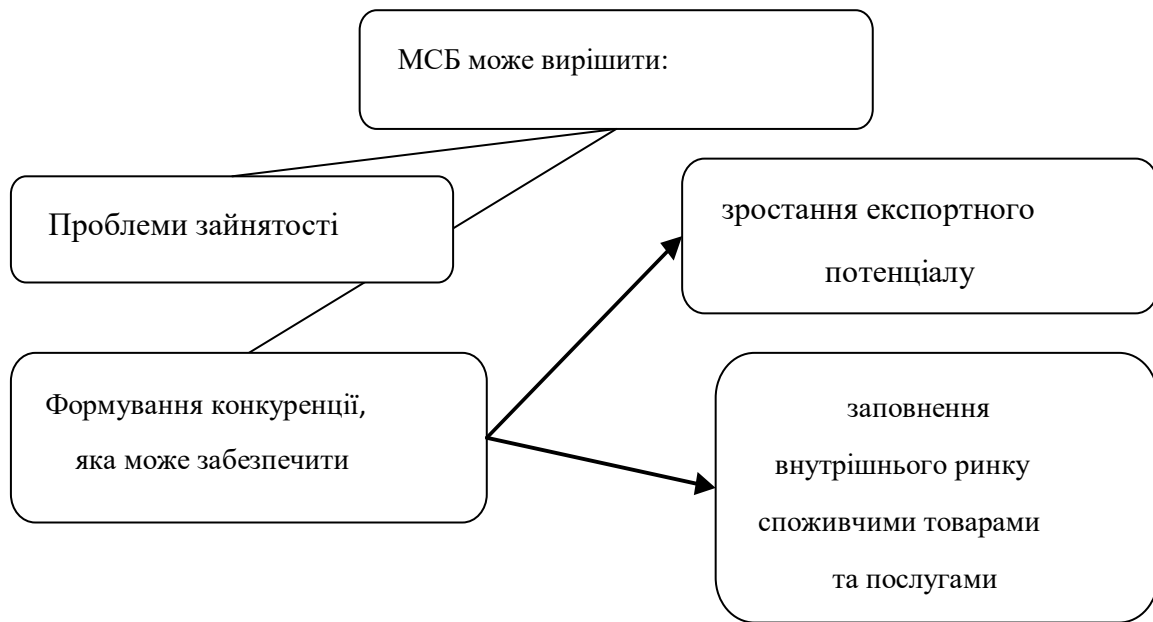


Рисунок 2.17 – Проблем, які можливо вирішити за допомоги МСБ

В Україні рівень розвитку цього сектору економіки сектора є недостатнім з огляду на ту роль, яку він має відігравати в національній економіці. Наприклад, сьогодні у Польщі на 35 млн. населення створено 3 млн. бізнес-юнітів у сегменті МСБ, в той час як в Україні їх налічується не більше 400 тис. одиниць [28].

Перешкодою для розвитку саме розвитку малих і середніх підприємств в Україні є нестача фінансових ресурсів, що зумовлює потребу в залученні банківських кредитів. Відсутність дешевих кредитів, потрібних для розвитку чи й для виживання у складних ситуаціях, – одна з найбільших проблем українського бізнесу від початку Незалежності, його актуальність не знижується протягом існування нашої держави. Під час карантину, спричиненого коронавірусом, ця проблема ще більше загострилася. В часи фінансової нестабільності питання залучення кредитних ресурсів для фінансової підтримки діяльності малого та середнього бізнесу тільки загострюється.

Однак не зважаючи на гостру потребу в фінансових ресурсах з боку малого та середнього бізнесу спостерігаються певні труднощі вирішення цієї проблеми у банків через ризикованість, невеликі обсяги, а відтак і витратність надання кредитів для малих і середніх підприємств. Нажаль, без забезпечення фінансовими ресурсами, українські підприємства МСБ не зможуть гідно

конкурувати з на ринку. Банківські кредити відіграють важливу роль у забезпеченні фінансування малих та середніх підприємств, тому що доходів від господарської діяльності недостатньо для інноваційного розвитку, масштабування підприємств та загалом для сталого розвитку на перспективу.

Проаналізувавши статистичні дані щодо динаміки обсягів та структури кредитування малого та середнього підприємництва в Україні нами з'ясовано підприємства МСБ в більшості залучають кредитні ресурси у національній валюті, обсяги яких зростають, але дуже повільно. Кредити, залучені підприємствами малого і середнього бізнесу в іноземній валюті мають тенденцію до зниження (рис.2.18). Станом на 1 січня 2021 року обсяг кредитів, отриманих суб'єктами малого та середнього бізнесу в національній валюті становив 289681,12 млн.грн., втричі меншою була сума кредитів отриманих в іноземній валюті і дорівнювала 161763,38 млн.грн.[29] НБУ

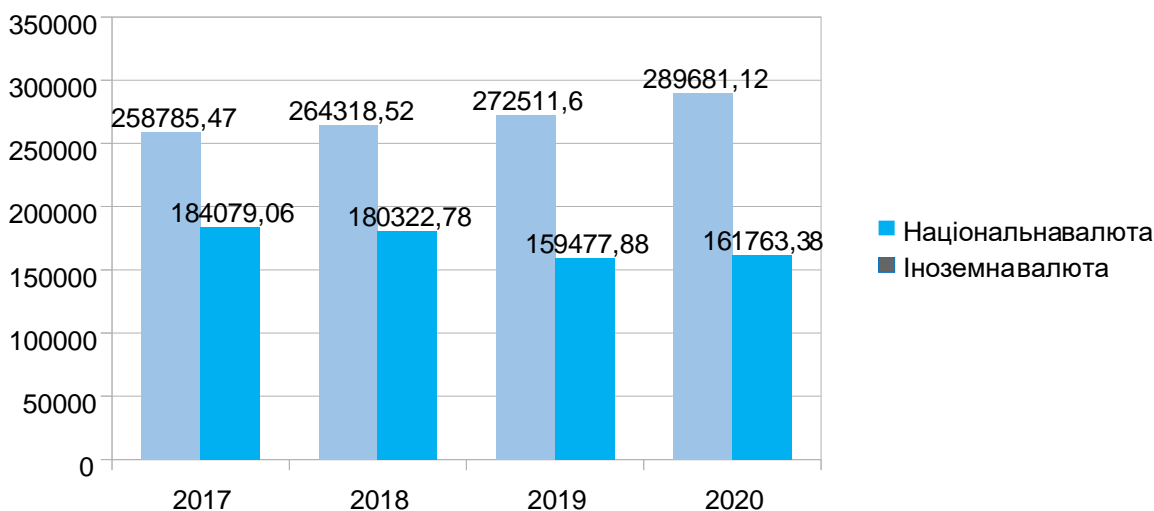


Рисунок 2.18. – Обсяги кредитів, наданих МСБ в 2017-2020 рр.[29]

Слід відмітити, що на збільшення обсягів залучення кредитних ресурсів малими і середніми підприємствами за останні роки мала динаміка середнього значення процентних ставок за кредитами в національній валюті. Але незважаючи на деякі позитивні зміни рівень процентних ставок при кредитуванні суб'єктів МСБ все одно був найвищим. Станом на 1 січня 2021 року для суб'єктів середнього підприємництва значення процентних ставок за

кредитами становили – 15,27%, для суб'єктів малого підприємництва — 16,4%, а для суб'єктів мікропідприємництва – 19,82% [29].

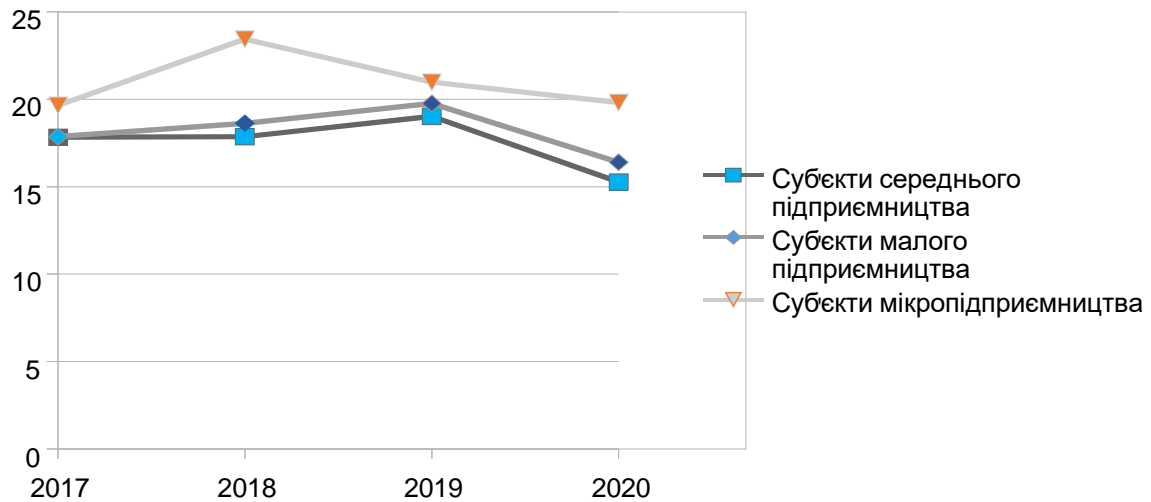


Рисунок 2.19 – Динаміка значення процентних ставок за [29]

Отже, банки в довоєнний період часу з обережністю ставилися до кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. На це впливали наступні чинники:

- суворі вимоги банківських установ до малих і середніх підприємств щодо надання гарантій повернення коштів через характерний для таких підприємств підвищений рівень операційного ризику та відсутність у багатьох з них тривалої кредитної історії;
- властива суб'єктам малого бізнесу специфічна структура активів, у якій нерухомість, яка могла б слугувати заставою повернення кредиту, представлена мінімальною часткою;
- наявність проблем щодо коректного оцінювання кредитних ризиків, зумовлених складністю визначення приналежності таких підприємств до певної групи компаній (що пов'язано з податковою оптимізацією), а також доволі високим рівнем тінізації малого бізнесу у нашій країні.

Слід розуміти, що для банків робота з клієнтами, які отримують незначні кредити (здебільшого це стосується кредитування суб'єктів малого бізнесу), є низькорентабельною, саме тому банки надають перевагу кредитному обслуговуванню великих корпоративних клієнтів, а при кредитуванні суб'єктів

малого бізнесу, як правило, підвищують вартість кредитних ресурсів. Банки розуміють що у позичальника мають бути ринки збуту для товарів і послуг, інакше він не зможе повернути кредит. Водночас стимулювати платоспроможний попит в Україні уряд не зміг. Окрім того, в малого бізнесу відносно більший фонд оплати праці, ніж у великого. І фундаментальне питання – це потреба знизити податкове навантаження на фонд оплати праці. Малому бізнесові не вигідно працювати легально. Ідучи в тінь, навіть частково, – він стає небажаним клієнтом для банків. Банк не бачить його реальні обороти. Тому два головні завдання – знизити податкове навантаження на фонд оплати праці і стимулювати платоспроможний попит. І третє: малому бізнесові треба допомогти з заставою і гарантуванням повернення кредиту: здебільшого малі підприємці зараз не мають достатнього заставного майна. [30]

Окремо слід відмітити, що в 2020 році негативний вплив на умови функціонування малих і середніх підприємств здійснила коронакриза, під час якої карантинні обмеження і припинення роботи на значний період часу підприємства втратили зв'язки з партнерами, логістичні зв'язки, ринки збуту, що призвело до суттєвих втрат обсягів доходів і відтак потребували фінансової підтримки для збереження своєї діяльності.

Уряд України здійснив ряд заходів, спрямованих на підтримку діяльності малих і середніх підприємств:

Постановою Кабінету Міністрів України №28 від 24. 01. 2020 року затверджено Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва, в якій передбачено надання таким підприємствам державних гарантій за кредитами та здійснення часткової компенсації відсоткових ставок [31]. 3 лютого 2020 року зроблено наступне:

– започатковано Державну програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка в подальшому отримала певні зміни через необхідність подолання наслідків коронакризи [32].

– кредитні гарантії за кредитами надаються мікро- та малим підприємствам (ММП), які не володіють достатнім обсягом майна для використання його як

забезпечення за кредитами або характеризуються підвищеними кредитними ризиками (новостворені підприємства). Завдяки кредитним гарантіям держава через Фонд розвитку підприємництва покриває частину кредитного ризику ММП, створюючи умови для залучення банківських кредитів.

Державна підтримка у формі кредитних гарантій надається виключно у поєднанні з підтримкою у вигляді компенсації відсотків за кредитами для підприємств микро та малого бізнесу, які відповідають вимогам програми.

Програмою передбачено надання державної допомоги за кредитами на оборотний капітал, на рефінансування кредиту та на інвестиційні кредити. Метою програми є [33]:

- сприяння розвитку суб'єктів підприємництва, збільшення обсягів виробництва, експорту, імпортозаміщення, високотехнологічного виробництва, енергоефективності, впровадження інновацій, створення нових робочих місць, повернення трудових мігрантів до України;
- фінансування заходів із запобігання виникнення та поширення, локалізації та ліквідації спалахів епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, а також для запобігання та подолання їхніх наслідків;
- рефінансування існуючої заборгованості в банках України за кредитами суб'єктів підприємництва.

Деякі банківські продукти того періоду наведені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7. Фінансові продукти державних банків підприємствам МСБ [34,35,36,37]

АТ «ПРИВАТБАНК»
<p>Кредит під 5–7–9%:</p> <p>– на інвестиційні цілі, пов'язані з господарською діяльністю підприємця: якщо він має річний дохід менше ніж 50 мільйонів гривень, а також наймає двох нових працівників протягом кварталу, то може розраховувати на кредит під 5% річних;</p>

- на рефінансування заборгованості підприємця за попередніми кредитами – тобто підприємець отримує дешевий кредит і гасить цими коштами минулий, значно дорожчий. Відтак він платитиме за позичені раніше кошти значно менший відсоток;
 - на придбання і/або модернізацію основних засобів виробництва, за винятком купівлі транспортних засобів для некомерційних цілей;
 - на купівлю нежитлової нерухомості для ведення бізнесу, за умови, що підприємець не передаватиме її в оренду до повернення кредиту;
 - для будівництва, реконструкції, ремонту в приміщеннях, якими володіє (володітиме) бізнесмен і які потрібні йому в господарській діяльності.
- Але неможливо взяти такий кредит на офісні приміщення;
- на придбання права інтелектуальної власності, якщо вона потрібна для втілення в життя інвестиційного проєкту;
 - на фінансування оборотних коштів, але не більше ніж 25% від вартості інвестиційного проєкту;
 - на виробництво лікарських засобів, медичних виробів і обладнання.

АТ «ОЩАДБАНК»

- Акційне кредитування АПК;
- Соціальне підприємництво кредитування спільно з WNISEF;
- Програми підтримки МСБ від місцевих органів влади;
- Банківська гарантія;
- Бланкові (беззаставні) овердрафти клієнтам ММСБ;
- Кредитування ОСББ/ЖБК;
- Авалювання векселів;
- Придбання нових та вже використовуваних транспортних засобів, сільсько-господарської техніки та обладнання;
- «Будуй своє»,: навчання та консалтинг для підприємців і стартапів; швидке відкриття рахунку, миттєва картка та зручний інтернет – банк; інструменти для ведення бізнесу від партнерів програми на привабливих умовах; отримання фінансової підтримки.

АБ «УКРГАЗБАНК»

В межах державної програми стимулювання енергоефективних заходів в житловому секторі передбачено кредитування на проведення енергоефективних заходів для об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) та житлово-будівельних кооперативів (ЖБК), за яким здійснюється відшкодування 40-70% від суми кредиту;

Кредитування клієнтів МСБ на придбання нового обладнання, сільськогосподарської техніки та транспортних засобів, що вироблені в Республіці Білорусь та реалізуються на території України. Програма передбачає відшкодування частини процентної ставки Урядом Республіки Білорусь;

Окремі програми кредитування за рахунок коштів Німецько-Українського фонду, що передбачають встановлення відсоткових ставок за кредитами, які є одними із найнижчих на фінансовому ринку України.

АТ «УКРЕКСІМБАНК»

Кредити малому і середньому підприємництву в аграрному секторі, а саме:

- кредити на купівлю пального, добрива, кормів, ремонт обладнання;
- кредити на купівлю сільськогосподарської техніки та обладнання;
- кредити на купівлю тварин, закладку багаторічних рослин;
- кредити на купівлю елеваторів, фермерських споруд та обслуговуючих будівель.

Але не все так було просто було дуже багато відмов, в наданні такого кредитування, найпоширенішими з яких були такі причини:

- проблемна «ділова репутація» (60% відмов),
- необґрунтованість бізнес-плану (11%),
- невідповідність мети кредитування умовам програми «5–7–9%» (12%),
- невідповідність заявки на кредит нормам закону про державну підтримку малого й середнього підприємництва (4%),
- збитковість підприємства (4%),
- обсяг виручки – більший, ніж в умовах кредитної програми (3%),
- перевищення граничного ліміту держпідтримки упродовж останніх трьох років спершу пропонують йому кредити на звичайних умовах, приблизно під утричі вищі відсотки;
- банки віддають перевагу чинному бізнесові, а не стартапам (новим проєктам), так вони зменшують свої ризики;
- умови надання пільгового кредиту можуть змінитися впродовж розгляду однієї заявки. Причому іноді вони «змінюються» після звернень підприємця на гарячу лінію уряду, до народних депутатів, до керівництва банку тощо;

- для отримання кредиту незрідка вимагають книгу обліку доходів і витрат, хоча недавні зміни до закону зробили їх необов'язковими;
- банки висувають високі вимоги до застави. Не кожне обладнання, на яке бере кредит підприємець, може стати заставою;
- банки вимагають у підприємця значного першого внеску (в інвестицію, під яку він бере кредит). В умовах кризи таких вільних коштів малий бізнес переважно не має;
- банк вимагає страхування застави і проведення інших процедур, які роблять реальну вартість кредиту значно дорожчою;
 - кредити на обігові кошти отримати значно складніше, ніж на нове обладнання. Хоча в умовах кризи бізнесменів більше потрібна фінансова підтримка, ніж нові потужності.

Отже, незважаючи на намагання Уряду підтримати малий та середній бізнес, переважної більшості бізнесу ці кредити були практично недоступними, через бюрократичну систему, тому коомпанії які намагалися отримати пільгові кредити, були не здатні виконати формальні вимоги банків щодо звітності, щодо документів, щодо бізнес-моделей, ступеню ризику й інших критеріїв, які б задовольняли банки.

Більшість причин відмови у кредитуванні малим та середнім підприємствам України зібрані на рисунку 2. Утім, найнаполегливіші серед малих і середніх підприємців таки змогли отримати гроші під пільгові 5–7–9% (кожен 12-й із тих, хто звернувся по таку допомогу, або ж 0,35% від загальної кількості малих і середніх підприємств в Україні).

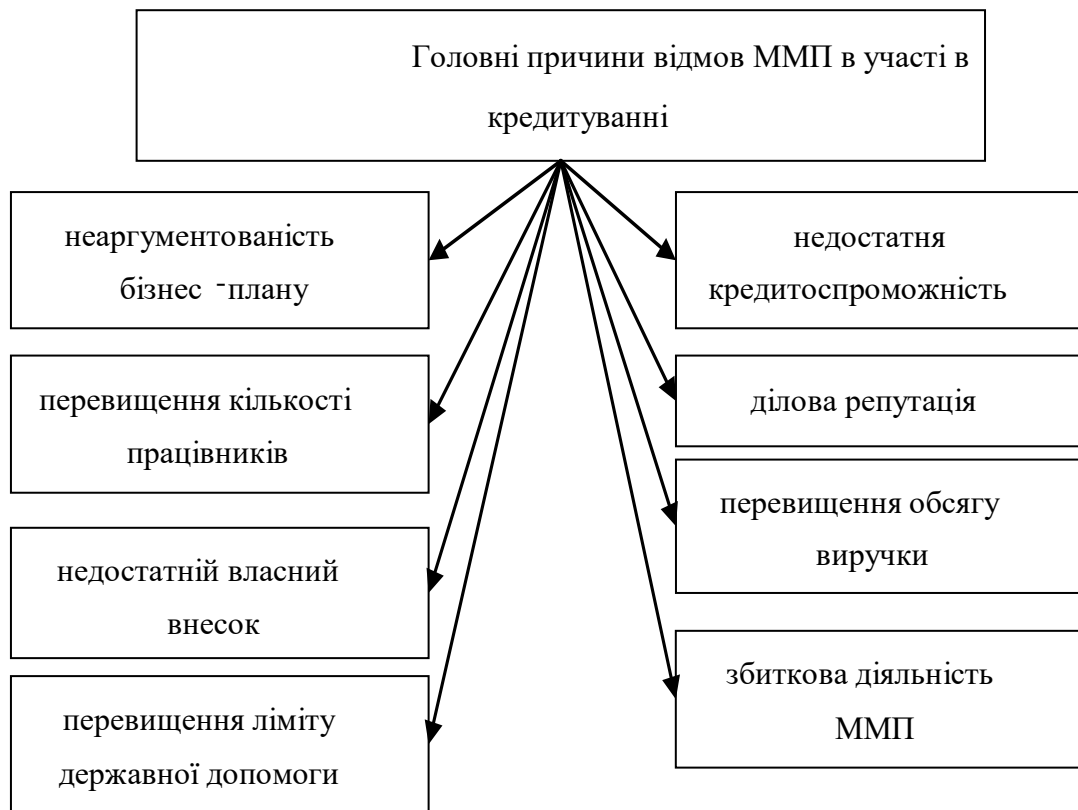


Рисунок 2.20 – Основні причини відмови в кредитуванні підприємств МСБ

Отже, за даними статистики оприлюдненими НБУ, станом на початок березня 2021 року кредитний портфель малого та середнього бізнесу (МСБ) складав 497 млрд грн. У порівнянні з 01.03.2020 року портфель зменшився на 4% (- 20 млрд грн). Зменшення портфеля з початку 2021 року склало 6,3 млрд грн (або 1%). У структурі портфеля переважають кредити середньому бізнесу – їхній обсяг складає 41% від загальної суми кредитного портфеля. Кредити малих підприємств формують 15% портфеля, а кредити мікропідприємств – 33%. Серед мікропідприємств 14% від загального обсягу портфеля МСБ складають кредити підприємств з річним доходом до 50 тис. євро, 8% – кредити підприємств з доходами 50-500 тис. євро, та 11% – кредити підприємств з доходом понад 500 тис. євро.

За 2020 рік найшвидшими темпами зростали саме кредити мікропідприємств – їхній обсяг збільшився на 3,35% (з них портфель кредитів мікропідприємств з доходами понад 500 тис. євро зріс на 21%). Обсяг кредитів середніх підприємств збільшився на 10%, малих – на 4%. При цьому значно

зменшилися кредити підприємств, за якими не визначено обсяг доходів (- 46 млрд грн або - 47%.) Кредити мікропідприємств з річним доходом до 50 тис. євро зменшилися на 5% (- 3,9 млрд грн).

Зважаючи на подані дані, кредитування МСБ у довоєнні 2020-2021 роки розвивалося досить стримано. На тлі достатньої капіталізації та ліквідності банківської системи активізацію та здешевлення корпоративного кредитування гальмували недостатня прозорість бізнесу та недостатній рівень захисту прав кредиторів. Ці ризики банки вимушені враховувати у ставках та умовах кредитування, а суттєва частка підприємців відмовлялася від отримання кредитів саме у зв'язку з неприйнятністю вимог банків. За результатами опитування, проведеного НБУ серед представників підприємств у 2021 році, 58% представників малих підприємств та 53% представників середніх підприємств серед факторів, що заважають їм користуватися кредитами, згадують високі ставки. Також 36,5% представників малого бізнесу та 38,5% представників середнього бізнесу вважають надмірними вимоги до застави.

Незважаючи на певні непорозуміння між кредиторами (банками) та позичальниками (МСБ) у 2020-2021 роках мала місце тенденція до поступового збільшення обсягів кредитування, в тому числі завдяки незначному пом'якшенню умов кредитування та завдяки такому перспективному виду кредитування МСБ як вузькоспеціалізовані кредитні продукти – партнерські програми банків та дистриб'юторів техніки, в рамках яких партнери безпосередню беруть участь у розробці умов кредитування. Завдяки такому співробітництву, бізнес отримує кредитні кошти на більш комфортних умовах.

Розвитку кредитування малого та середнього бізнесу сприяло подовження впровадженної Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%», старт якої відбувся у лютому 2020 року, метою реалізації якої є підтримка інвестиційних проєктів малих та мікропідприємств, сприяння створенню нових робочих місць, легалізації й розширенню діяльності малого бізнесу, імпортозаміщенню та поверненню трудових мігрантів. Здійснює її Фонд розвитку підприємництва у

співпраці з банками-партнерами, які володіють технологіями кредитування малих та мікропідприємств.

За цією програмою Держава компенсує банкам ставки до рівня:

- 3% за кредитами рефінансування попередньо отриманих кредитів;
- 3% за антикризовими кредитами, які було впроваджено з метою подолання негативних наслідків від введення карантинних заходів для запобігання поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19;
- 5-7-9% (залежно від доходу та кількості створення робочих місць) для інвестпроектів.

Отже, зростання обсягів виробництва та реалізації в 2021 відобразилося у жвавішому кредитуванні. Після кількарічного затишшя у 2021 році гривневе кредитування бізнесу різко прискорилося. Обсяги чистих гривневих кредитів на кінець жовтня зросли більш як на 40% за рік. Це рекордні показники з 2013 року. Значна частина позик надавалася на поповнення обігових коштів. Про масштабну реалізацію інвестиційних проектів за рахунок кредитних ресурсів поки не йшлося. Найшвидше зростали обсяги кредитування мікро, малого та середнього бізнесу. Цей сектор цікавий для банків перш за все через низький рівень закредитованості та можливість формування диверсифікованого портфеля. До певної міри зростання обсягів кредитування підживлювалося дією державної програми 5-7-9%, однак більшість нових позик надавалася поза нею.

У кредитуванні МСБ банки приваблює значно менше боргове навантаження, ніж у великих компаній, та можливість диверсифікації портфеля за секторами та регіонами. Дія програми «Доступні кредити 5-7-9%» – це додатковий, хоч і не визначальний фактор стимулювання кредитування у сегменті. У межах програми було надано близько чверті всіх нових чистих гривневих кредитів.

Отже, в процесі дослідження, нами з'ясовано, що довоєнні роки були непростими для економіки в цілому, та для малаго і середнього бізнесу зокрема. Ці роки були випробуванням для всього бізнесу, пандемія COVID-19 принесла негативні наслідки для економіки країн всього світу і бізнес в ці роки як ніколи

потребував фінансової допомоги та звертався до банків для кредитування своїх потреб в капіталі. Банки, побоюючись неповернення ресурсу з неохотою кредитували підприємства, особливо невеликий бізнес. В деякий період відбувалося невеличке пожвавлення, але не задовольняло потреб бізнесу.

Нами проаналізовано особливості та динаміка банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні та з'ясовано, що під час пандемії спостерігалось уповільнення кредитування, а 2021 рік приніс деяке пожвавлення. Показники кредитування зібрані у таблиці 2.8 та графічно зображені на Рис.2.21-2.22.

Таблиця 2.8. – Динаміка кредитування МСБ банками України [38]

Період	Усього, млн грн	у т.ч. за валютами		Суб'єкти середнього підприємництва			Суб'єкти малого підприємництва (крім мікро-підприємництва)		
		національна валюта	іноземна валюта	усього, млн грн	у тому числі		усього, млн грн	у тому числі	
					національна валюта	іноземна валюта		національна валюта	іноземна валюта
2018	118330	84986	33343	14209	8213	5996	24752	10752	14000
2019	104943	75614	29328	15655	8797	6859	22880	12162	10718
2020	78057	56868	21189	16068	9377	6691	15306	9667	5639
2021	88417	69732	23151	15769	8701	6397	17682	10552	7821

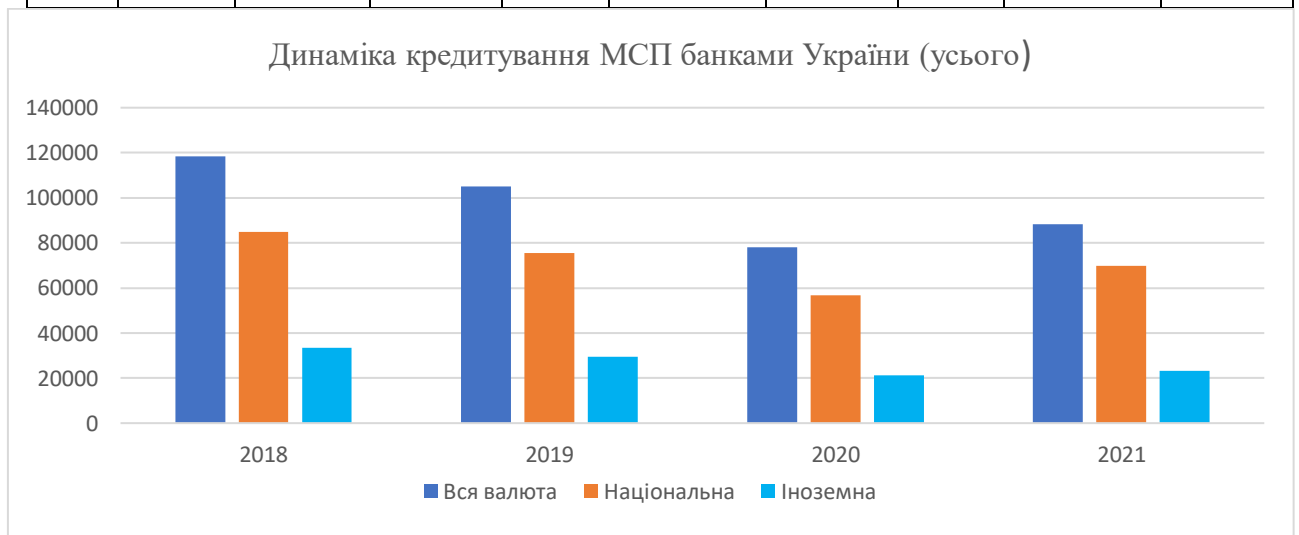


Рисунок 2.21 – Динаміка кредитування МСБ у довоєнні роки[38]

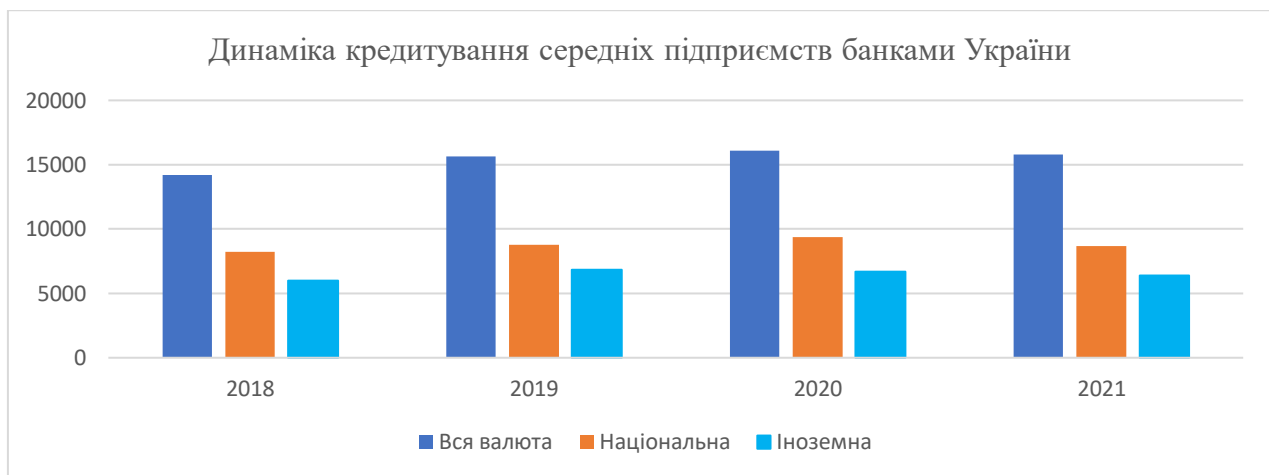


Рисунок 2.22 – Динаміка кредитування середніх підприємств у довоєнні роки[38]

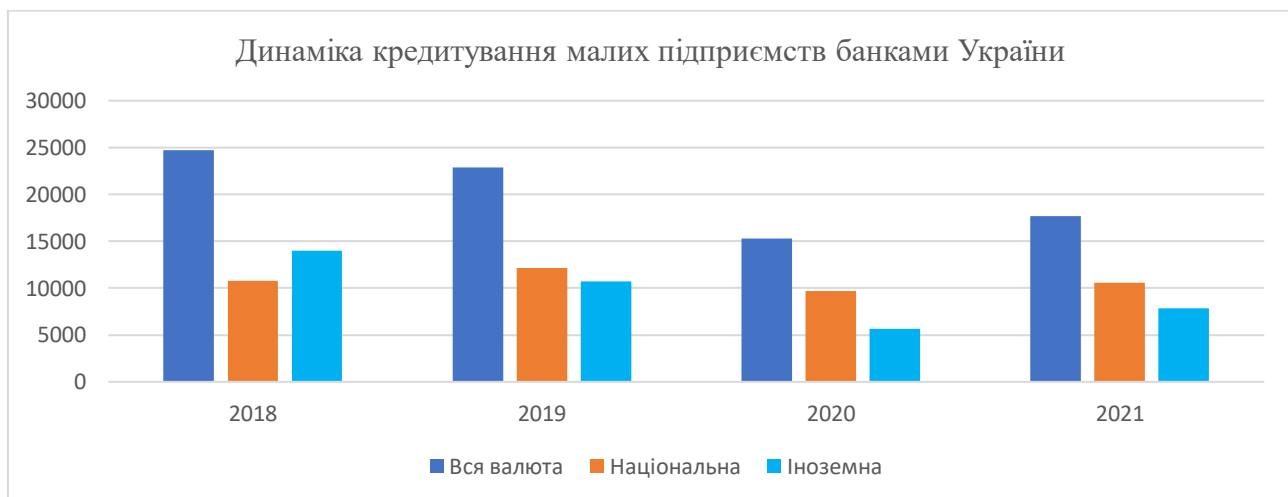


Рисунок 2.23 – Динаміка кредитування малих підприємств у довоєнні роки

Отже, з таблиці видно спадну динаміку загальної величини кредитів, наданих малому та середньому бізнесу протягом 2018–2020 років, так якщо в 2018 році обсяг кредитування складав 118330 млн грн, з яких 71,82 % було в національній валюті, то в 2020 році цей обсяг скоротився до 78057 млн грн, з яких 72,85 % видано в національній валюті. Це пояснюється тим, що в 2020 році пандемія COVID-19 змусила призупинити, або значно згорнути діяльність малого та середнього бізнесу. Наслідком стало значне погіршення загальних показників розвитку МСБ та зниження обсягів кредитування. Незначне поліпшення відчулося у 2021 році коли загальний обсяг кредитування

підприємств МСБ підвищився до 88417 млн.грн., з них 78,8% у національній валюті.

Для більш повного уявлення про кредитування малого та середнього бізнесу ми провели аналіз динаміки відсоткових ставок за кредитами, адже саме ціна кредиту визначає доступність кредитних ресурсів. Середні відсоткові ставки за кредитами МСБ за 2018 –2021 роки. зібрані в таблиці 2.9. та графічно зображені на Рис.2.23 -2.26.

Таблиця 2.9– Середні відсоткові ставки за банківськими кредитами МСБ [38]

Період	Відсоткова ставка, усього	у т.ч. за валютами		Суб'єкти середнього підприємництва			Суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
		національна валюта	іноземна валюта	усього	у тому числі		усього	у тому числі	
					національна валюта	іноземна валюта		національна валюта	іноземна валюта
2018	19,9	21,3	7,4	18,1	18,9	11,5	17,0	18,7	8,0
2019	16,9	18,1	6,5	19,3	20,7	11,6	17,3	18,7	8,4
2020	13,4	14,0	4,9	13,3	14,4	5,5	9,8	10,1	7,0
2021	10,2	10,5	4,8	10,8	11,8	3,9	9,4	9,6	6,3

Встановлено, що протягом досліджуваного періоду реальні відсоткові ставки за кредитами для підприємств МСБ скорочувалися, як для суб'єктів середнього, так і для суб'єктів малого бізнесу. Так, якщо в 2018 р. ставки за кредитуванням для середнього підприємництва склали 18,1 %, а для суб'єктів малого бізнесу – 17,0 %, то вже в 2020 р. знизилися відповідно до 13,3 % та 9,8 %, в 2021 відповідно 10,8% та 9,4%.

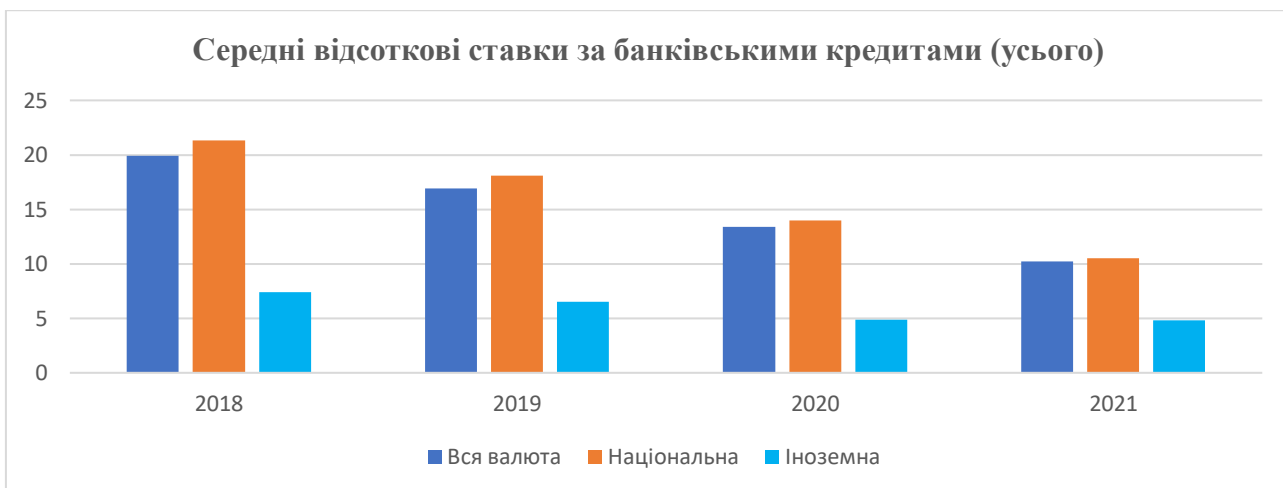


Рисунок 2.24 – Динаміка % ставок для підприємств МСБ у довоєнні роки

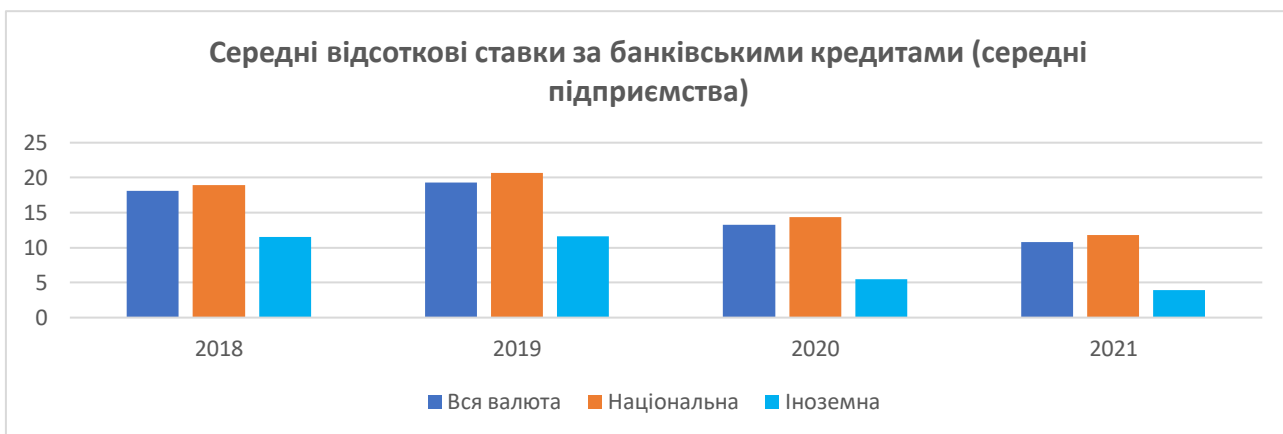


Рисунок 2.25 – Динаміка % ставок для середніх підприємств у довоєнні роки[38]

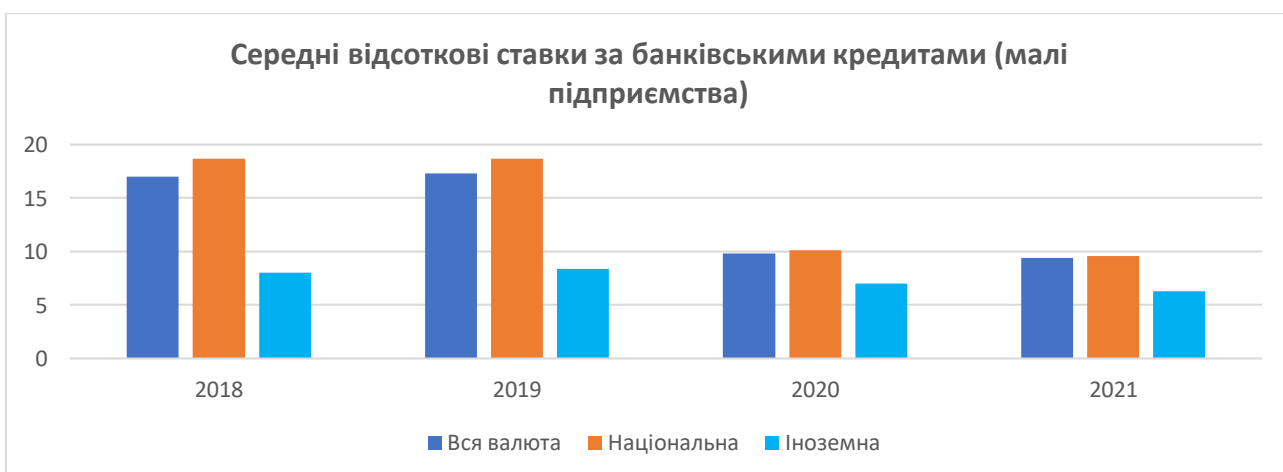


Рисунок 2.26 – Динаміка % ставок для малих підприємств у довоєнні роки

Отже, встановлено, що банки приймали ефективні рішення для підтримки малого та середнього бізнесу під час ситуації з пандемією. Деякі банки надавали

підприємствам МСБ кредитні канікули (переносили платежі по тілу кредиту та частково за відсотками, в період карантину, на наступні 3–6 місяців), скасували штрафні санкції за несвоєчасні платежі за кредитом та знижували процентні ставки кредитування для малого бізнесу, пропонували партнерські програми фінансування для малих сільськогосподарських підприємств, скасували комісію за POS-термінали по клієнтам, у яких не було оборотів.

Таблиця 2.10 – Рейтинг найкращих умов кредитування підприємств МСБ банками України в 2021 р. [39]

Банк	Програма кредитування	Ставка, %	комісія за видачу від суми кредиту, %	Термін
АТ «Кредобанк»	Спец. умови кредитування від німецько-українського фонду	8,03	1,0	До 5 років
АТ «Укрексімбанк»	Строковий кредит «Розвиток бізнесу»	11,40	відсутня	
АБ «Укргазбанк»	Непоновлювана кредитна лінія фінансова підтримка інвестиційних проектів МСБ ЕСО; непоновлювана кредитна лінія ЕСО; строковий кредит ЕСО	11,87	1,0	
АТ «Креді Агріколь банк»	Непоновлювана кредитна лінія	12,50	1,0	
АБ «Укргазбанк»	Строковий кредит «Програма розвитку бізнесу у рамках співпраці з німецько-українським фондом» ЕКО-кредит	12,85	1,0	
АТ КБ «ПриватБанк»	Непоновлювана кредитна лінія	13,00	1,0	
АБ «Укргазбанк»	Поновлювана кредитна лінія	13,35	1,0	
АТ «Укрексімбанк»	Непоновлювана кредитна лінія «Програма розвитку бізнесу у рамках співпраці з німецько-українським фондом»	13,35	1,0	

В рейтингу найкращих умов кредитування МСБ в 2021 році на першому місці АТ «Кредобанк», який бере участь у програмі німецько-українського

фонду по підтримці МСБ та реалізовує її, надаючи кредити під 8,03 % терміном до 5 років. АТ «Укрексімбанк» займає другу позицію і пропонує програму «Розвиток бізнесу» під 11,40 % терміном до 5 років. АБ «Укргазбанк» займає третє місце за умовами кредитування, пропонує різні програми кредитування під 11,87 % терміном до 5 років.

Отже, проведене дослідження банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні в довоєнні роки показало: слабкість охоплення кредитуванням сегменту малого та середнього бізнесу (понад 70 % усіх малих підприємств не використовують банківські кредити); жорсткі вимоги до забезпечення застави МСБ; здійснення кредитування МСБ не спеціалізованими банками, як у зарубіжних країнах, а універсальними. Для стимулювання розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні необхідно використовувати зарубіжний досвід, зокрема у створенні дієвих фондів сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу.

2.3 Аналіз кредитування малого та середнього бізнесу під час війни

Нами досліджено стан кредитування малих та середніх підприємств у довоєнні роки, які були складними в зв'язку з пандемією COVID 19 і тільки но економіка стала відроджуватися, як 24 лютого 2022 року сталося повномасштабне вторгнення росії в Україну.

В цей час економіка зазнала багато потрясінь та негативних змін. Як і інші галузі банківська сфера на початку війни працювала в умовах невизначеності. У перші тижні були призупинені усі кредитні операції для населення і малого та середнього бізнесу (коротко- та довгострокове кредитування, а також кредитні ліміти за рахунками фізичних та юридичних осіб). Але після першого шоку прийшло усвідомлення того, що потрібно працювати щоб підтримати бізнес, не допустити галопуючого падіння економіки, тому уже через декілька тижнів банки почали повертатися до нормального функціонування, але з урахуванням існуючих обставин робота відбувається з певними змінами, умови кредитування

стали ще більш жорсткішими. В порівнянні з довоєнними роками, середній бізнес поступово нарощує свої можливості в фінансуванні за рахунок банківського кредитування. В 2022 році підприємства середнього бізнесу отримали кредитних ресурсів більше порівняно з 2021 роком в цілому на 774 млн.грн. (при чому збільшилося кредитування як у національній так і іноземній валюті, до цього року кредити в іноземній валюті тільки зменшувалися (Таб.2.11, Рис.2.27-2.30).

Таблиця 2.11– Кредити, надані за розміром суб'єкта господарювання та видами валют[38]

Період	у тому числі за розміром суб'єкта господарювання					
	суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		національна валюта	іноземна валюта		національна валюта	іноземна валюта
2019	1 314	812	501	1 759	1 059	700
2020	1 607	1 171	436	1 320	895	425
2021	2 921	2 628	293	1 522	657	865
2022	3 695	2 396	1 298	417	368	50

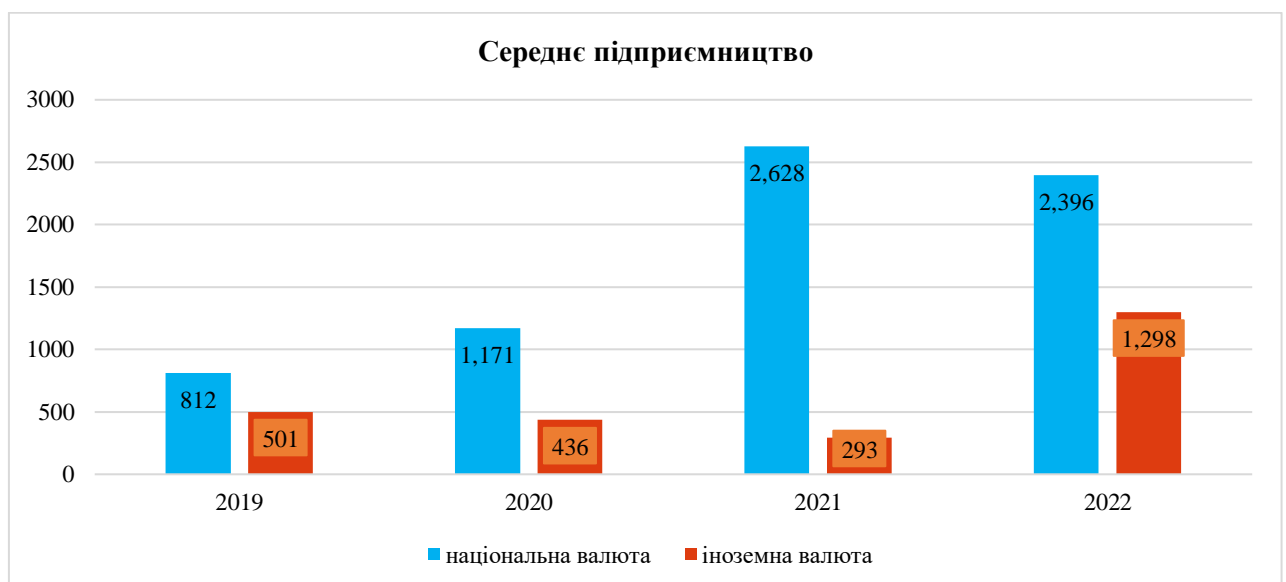


Рисунок 2.27 – Кредитування середніх підприємств[38]

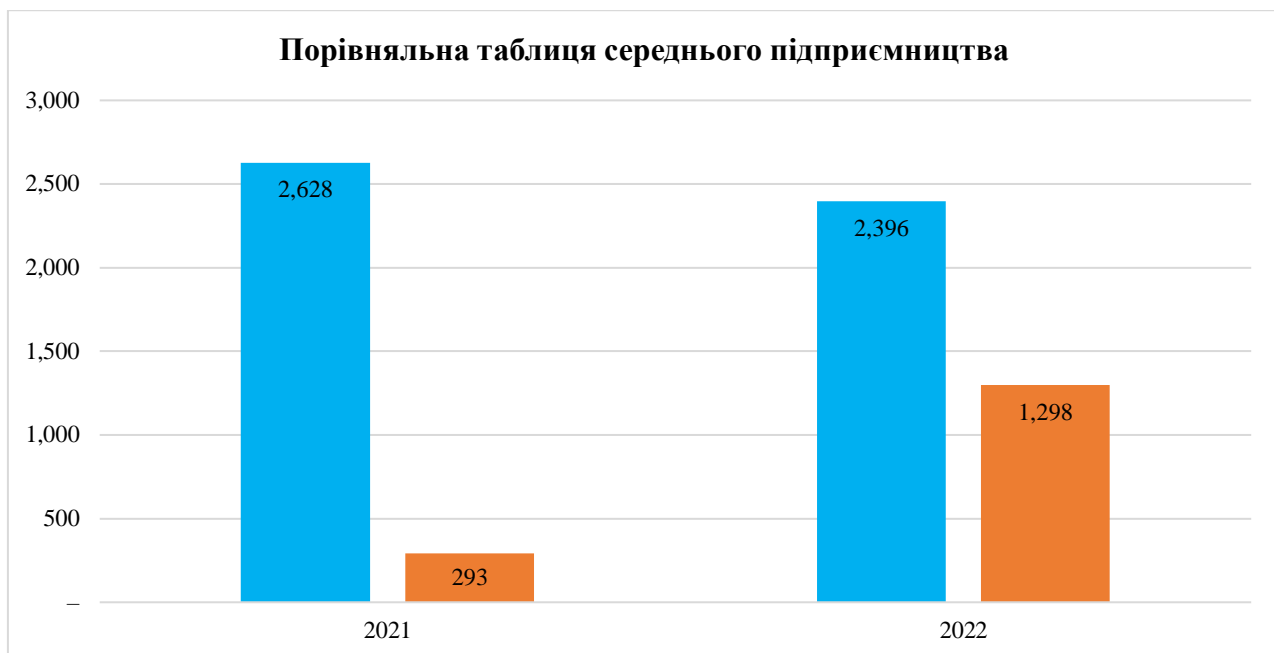


Рисунок 2.28 – Динаміка кредитування середніх підприємств[38]

Аналізуючи кредитування малих підприємств в порівнянні з довоєнними роками, слід відмітити, що банківське кредитування зменшилося більше ніж у 3 рази, порівняно з 2021 роком в цілому на 1 105 млн.грн. Таку стану саме банківського кредитування є багато пояснень.

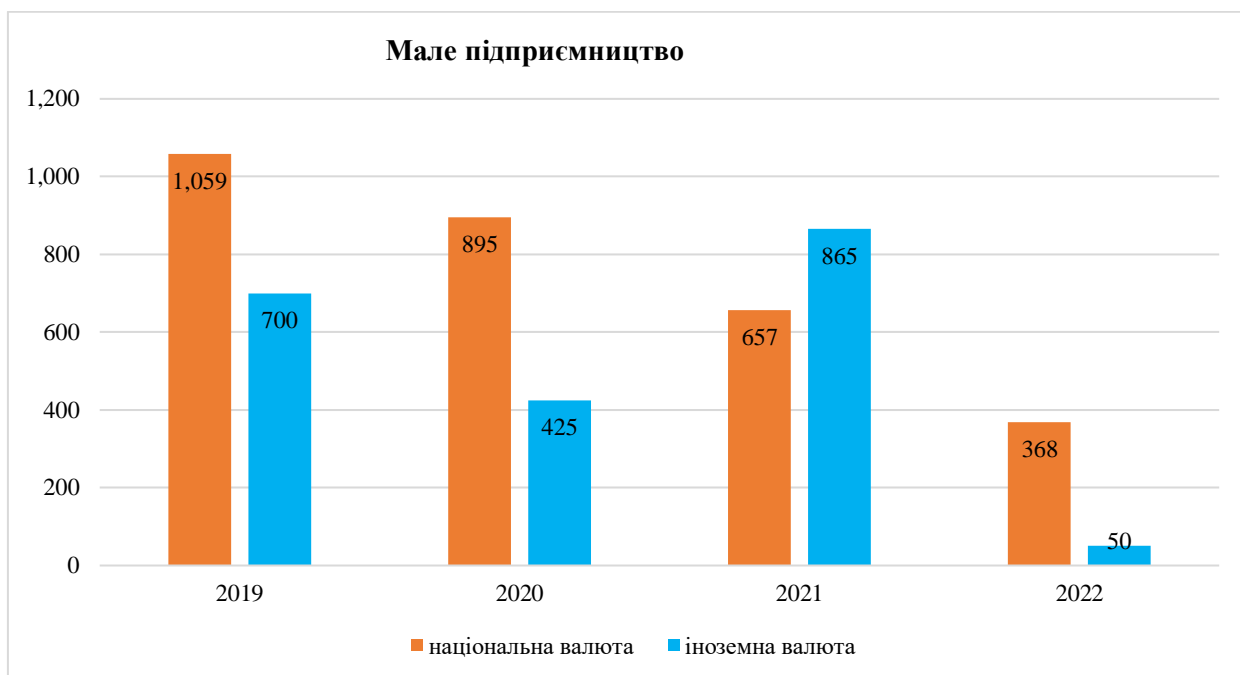


Рисунок 2.29 – Кредитування малих підприємств[38]

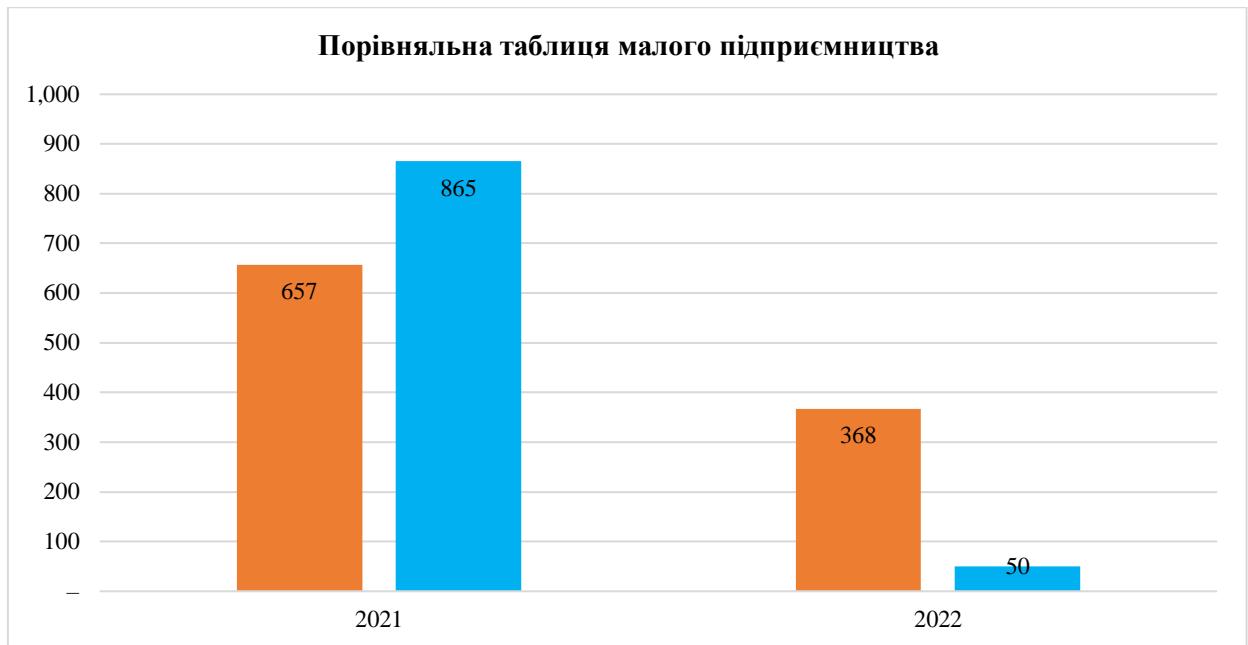


Рисунок 2.30 – Динаміка кредитування середніх підприємств[38]

Таблиця 2.12– Процентні ставки за новими кредитами, за розміром суб'єкта господарювання та видами валют[38]

Період	у тому числі за розміром суб'єкта господарювання					
	суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		національна валюта	іноземна валюта		національна валюта	іноземна валюта
2019	20,3	20,6	9,5	23,8	24,2	9,8
2020	16,7	17,0	8,0	20,0	20,1	5,8
2021	13,5	13,8	4,5	16,2	16,8	4,8
2022	16,5	17,0	3,7	16,7	16,9	2,9

Ми також дослідили та проаналізували відсоткові ставки за якими отримували кредитні ресурси підприємства МСБ. Ставка в національній валюті для підприємств середнього бізнесу зросла з 13,8% у 2021 році до 17% у 2022 році, тобто повернулася до розміру 2020 року, в іноземній валюті вона знизилася з 4, 5 % до 3,7%, але ці кредити недоступні для підприємств МСБ. Для малих підприємств відсоткові ставки зросли незначно з 16,8% до 16,9 % у національній валюті, але як нами вже відмічалось отримати кредитування малим підприємствам дуже проблематично.

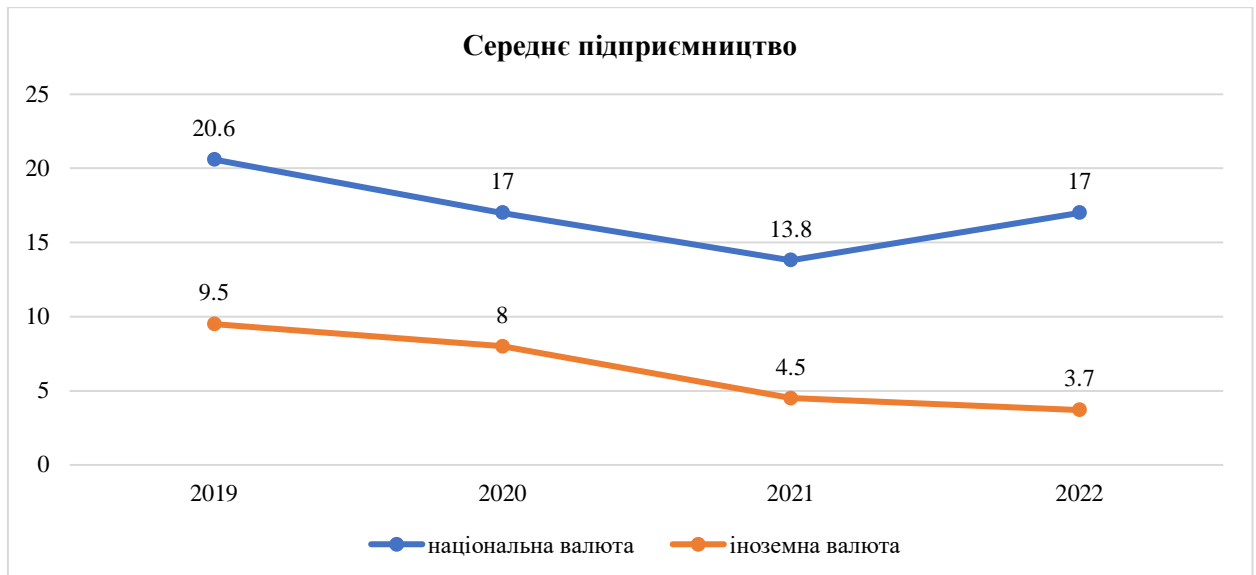


Рисунок 2.31 – Динаміка % ставок по кредитах для середніх підприємств[38]

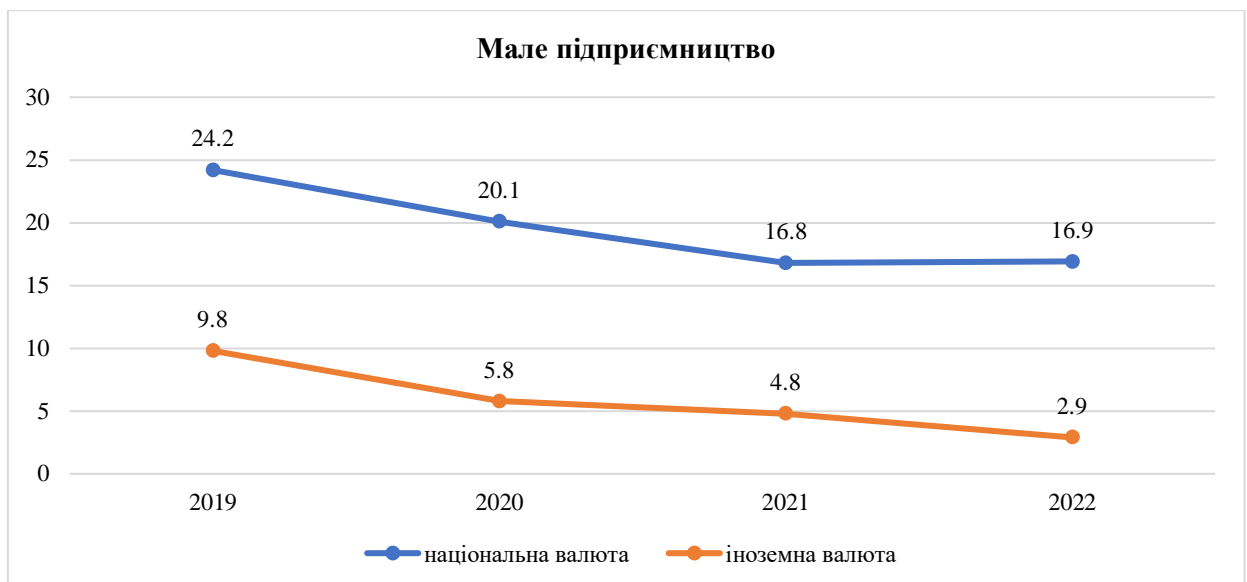


Рисунок 2.32 – Динаміка % ставок по кредитах для малих підприємств[38]

Програма «Доступні кредити 5-7-9%» не зупинила свою роботу під час війни, ця програма підтримується державою, саме за державних гарантій підприємствам малого та середнього бізнесу банки надають кредити за спрощеними умовами та приємними ставками, що в свою чергу дає можливість малим та середнім підприємствам зберегти свій бізнес, робочі місця, що дуже важливо під час війни.

Кредити за Програмою «Доступні кредити 5-7-9%» надаються виключно в гривні, за такими відсотковими ставками:

1. Ставка 5% - надається бізнесу з річним доходом до 50 млн грн. Головною умовою цієї категорії є працевлаштування якнайменше 2 нових працівників протягом одного кварталу з моменту отримання кредиту.

2. Ставка 7% - надається бізнесу з річним доходом до 50 млн грн. Хоча умови про річний дохід є тотожними з меншою ставкою, але в цьому пакеті немає обов'язкової умови на мінімальну кількість нових співробітників. В той же час є пільгова умова на зменшення відсоткової ставки на 0,5% за кожного нового співробітника (максимально можна знизити ставку до 5% річних).

3. Ставка 9% - надається бізнесу з річним доходом понад 50 млн грн. Аналогічно є пільгова умова на зменшення відсоткової ставки на 0,5% за кожного нового співробітника (максимально можна знизити ставку до 5% річних).

Кредитні гарантії надаються за кредитами мікро та малих підприємств, які не володіють достатнім розміром майна для передачі його в забезпечення за кредитом або характеризуються підвищеними кредитними ризиками, наприклад, як новостворені підприємства. Завдяки кредитним гарантіям держава через Фонд розвитку підприємництва покриває частину кредитного ризику ММП, створюючи умови для залучення банківського кредиту.

Державна підтримка у вигляді Кредитних гарантій надається виключно у поєднанні з підтримкою у вигляді компенсації процентів за кредитами ММП, які відповідають вимогам програми.

Плата за таку гарантію складає 0,5% річних від суми заборгованості за кредитом ММП. Рівень покриття за гарантією складає:

50% від суми заборгованості за кредитом ММП для діючого бізнесу;

80% від суми заборгованості за кредитом ММП для нового бізнесу.

Важливим у сприянні бізнесу була умова про призначення ставки 0% річних на період військового та місяць після його завершення [40].

За перший рік воєнного стану в країні в рамках Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» укладено 19 тис. 738 кредитних договорів з малим та середнім бізнесом на загальну суму 81,61 млрд грн.

За період всього воєнного стану (інформація станом на 22.05.2023 рік) укладено 27 170 кредитних договорів на загальну суму 109 млрд грн (у тому числі банками державного сектору – 20 538 кредитних договорів на суму 58,8 млрд грн млрд грн), з яких (рис.1):

2,81 млрд грн – на інвестиційні цілі;

7,41 млрд грн – як антикризові кредити;

4,31 млрд грн – як рефінансування попередньо отриманих кредитів;

30,61 млрд грн – кредити для сільськогосподарських товаровиробників;

56,08 млрд грн – на антивоєнні цілі.

За Державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%» ФРП уклав угоди про співробітництво з 45 банками. Держава продовжує здійснювати всі необхідні компенсаційні виплати на користь бізнесу за укладеними кредитними договорами у межах Програми.

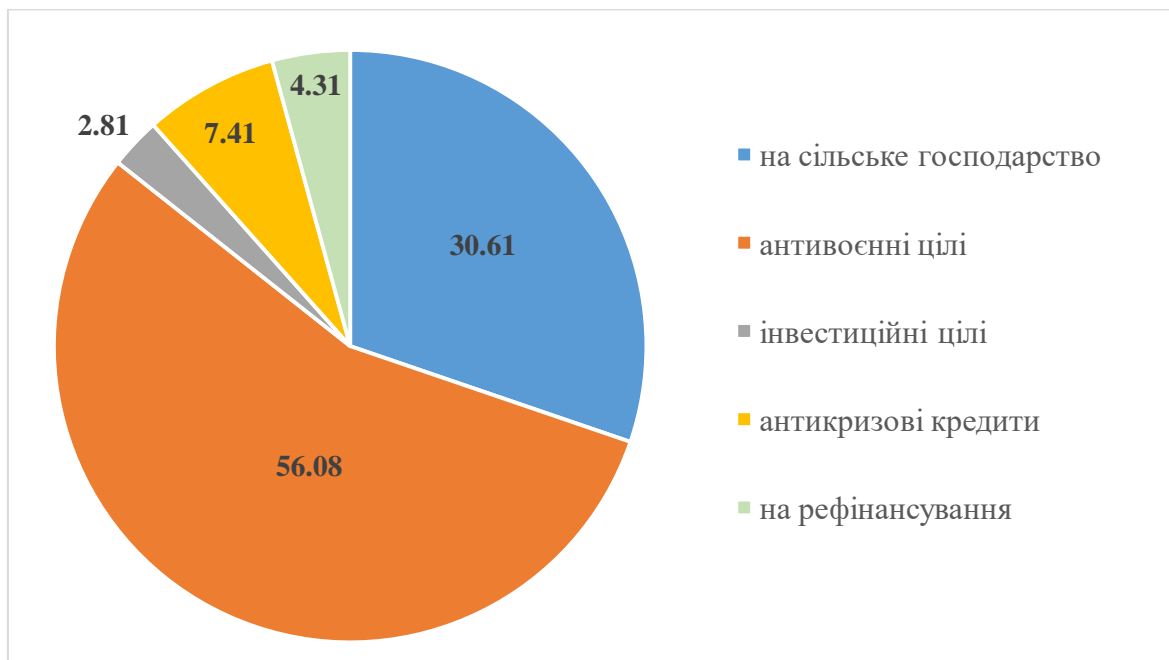


Рис 2.33 – Цільові направлення за кредитною програмою «5-7-9» надані державними банками[41]

До найбільших за кредитними пакетами уповноважених банків відносяться: «Приватбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Ощадбанк», «ПУМБ», «Укргазбанк», «ПроКредит Банк», «Креді Агріколь Банк», «Укрексімбанк», «Кредобанк» та «ОТП Банк» (табл 2.13).

Таблиця 2.13–10 найбільших банків-партнерів програми (за період 2022р.)

Банк	Кількість укладених договорів, шт	Сума укладених кредитних договорів, млн. грн
«Приватбанк»	27 185	37 366
«Райффайзен Банк Аваль»	5 297	25 223
«Ощадбанк»	9 338	24 387
«ПУМБ»	3 363	22 196
«Укргазбанк»	2 938	14 641
«ПроКредит Банк»	3 486	14 240
«Креді Агріколь Банк»	1 588	10 250
«Укрексімбанк»	1 005	9 483
«Кредобанк»	1 843	8 256
«ОТП Банк»	893	5 625

Таблиця 2.14– Цілі кредитування 10 найбільших банків-партнерів програми (за період 2022р.)

Банк	Інвестиційні	Антикризові	Рефінансування	Для с/г виробників	Антивоснні
«Приватбанк»	2 914	7 119	398	9 424	14 569
«Райффайзен Банк Аваль»	421	10 313	5 283	1 722	7 196
«Ощадбанк»	2 469	6 372	1 178	3 534	9 006
«ПУМБ»	342	6 889	4 435	2 673	6 142
«Укргазбанк»	91	4 875	3 257	1 176	2 520
«ПроКредит Банк»	1 862	2 852	951	2 707	3 643
«Креді Агріколь Банк»	0	3 627	4 095	540	1 418
«Укрексімбанк»	511	2 741	692	2 095	2 920
«Кредобанк»	573	3 582	1 421	370	405
«ОТП Банк»	74	3 861	566	297	815

Як уже відмічалось дослідженні, програма «Доступні кредити 5-7-9%» почала існувати ще у лютому 2020 року, але з настанням війни, через нагальну необхідність для бізнесу вона стала ще більш актуальною. В цей період сума наданих кредитів збільшилася на 109 млрд грн, а це 54,88% від загальної суми за весь час існування програми (3 роки і 3 місяці, з яких 1,5 року триває повномасштабна війна). Кількість наданих кредитів за час війни склала 43,82% від загальної кількості (27 170 з 61 992 кредитів)(рис 2.34).

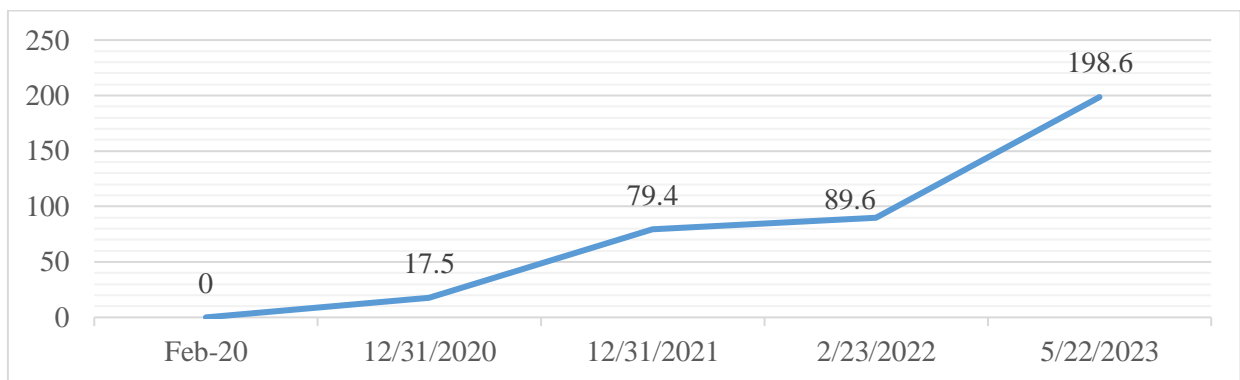


Рисунок 2. 34 – Динаміка зміни суми кредитування за програмою [13]

Щоб запобігти повному занепаду малого та середнього бізнесу, а в подальшому всієї економіки країни загалом урядом були введені зміни до постанов Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 28 і від 14 липня 2021 р. № 723, які розширювали пільги та можливості щодо одержання пільгового кредиту даним видам підприємств задля підтримки українського населення (зокрема власників таких підприємств, їх поточних робітників, а також громадян, що шукають роботу і в подальшому працевлаштовувалися на дані підприємства). За розширеними умовами підприємства звільнилися від сплати відсотків за кредитом на період війни та місяць після її завершення задля можливості розвитку свого бізнесу у такий складний час. В свою чергу власники бізнесу зобов'язувалися до розширення робочих місць.

Отже, програма «Доступні кредити 5-7-9%», через великі втрати підприємств під час війни і великі потреби у залученні коштів для збереження, відновлення та розвитку підприємств МСБ набула піку своєї популярності.

Висновки до розділу 2

Дослідження функціонування малих та середніх підприємств в довоєнні 2019-2021 роки та під час повномасштабного вторгнення дає можливість відмітити, що ці підприємства завжди відчували складнощі в організації своєї діяльності. Майже всі роки ці підприємства відчують нестачу фінансових ресурсів, обмежений доступ до банківського кредитування.

Але, незважаючи на всі складності, пов'язані функціонуванням, малі та середні підприємства мають значні переваги та можливості. За рахунок своєї гнучкості, можливості швидко реагувати на динамічні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища та зміни в потребах споживачів, вони змогли швидко переорієнтуватися та зберегти підприємства під час війни.

На нашу думку, основними факторами та загрозами, що уповільнюють розвиток малого бізнесу в Україні як до війни так і на поточному етапі його функціонування, є обмежений доступ до фінансових ресурсів, локальність ринків збуту та відсутність належної державної підтримки.

Дані фінансової статистики країн з ринками, що формуються, говорить про те, що Україна навіть у довоєнному 2021 році мала найнижчий рівень банківських кредитів серед країн цієї групи. Так, згідно з даними МВФ на кінець 2021 року, відношення працюючих банківських кредитів в економіку до ВВП в Україні складало лише 14%, а, наприклад, у Вірменії – 64%, в Чорногорії – 67%, у Грузії – 80%, у Бразилії – 85%, у Чилі – 97%, у Таїланді – 145%, у Малайзії – 145%. У середньому відношення працюючих банківських кредитів до ВВП у країнах з ринками, що формуються, було на рівні 63,2%. (Рис.2.15) [42].

Початок воєнних дій в Україні суттєво обмежив надання банками нових кредитів на звичайних умовах. Більшість нових кредитів підприємницькому сектору надавалася в межах кредитних програм, підтримуваних Урядом.

За даними МВФ, відношення портфеля наданих банками кредитів до ВВП зменшилося з 18,7% у 2021 р. до 16,2% у 2022 і трохи збільшиться у 2023 р. [42]

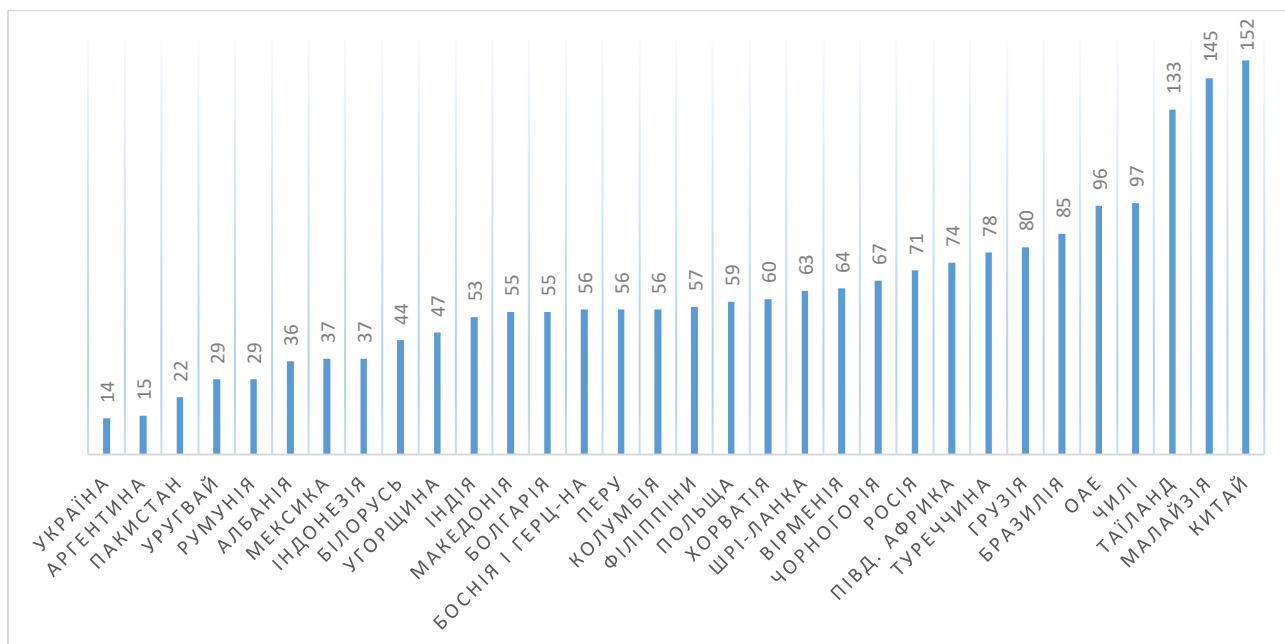


Рисунок 2. 35 – Відношення працюючих банківських кредитів в економіку до ВВП у 2021 р. у % [42]

Нами досліджено програми Уряду, стосовно підтримки функціонування підприємств малого та середнього бізнесу, слід відмітити, що завдяки цим програмам у воєнний 2022 рік підприємства середнього бізнесу отримали кредитних ресурсів більше порівняно з 2021 роком в цілому на 774 млн.грн. (при чому збільшилося кредитування як у національній так і іноземній валюті, до цього року кредити в іноземній валюті тільки зменшувалися (Таб.2.12, Рис.2.13), але підприємства малого бізнесу з де-більшого не мали можливості отримати таке кредитування.

Отже, Оцінка ефективності кредитування малого та середнього бізнесу під час війни є складною, оскільки кожний конфлікт майже кожного дня створює нові унікальні умови і виклики. Однак, загалом, слід враховувати, що кредитування може мати позитивний вплив на розвиток малого та середнього бізнесу під час війни, що дасть можливість зростання економіки України в цілому. Для покращення кредитних програм та ініціатив у майбутньому з метою підтримки малого та середнього бізнесу під час війни, може бути використаний досвід розвинених держав світу.

3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МСБ В УКРАЇНІ

3.1 Досвід країн Європи та США кредитування підприємств малого та середнього бізнесу

Лише долучившись ефективного ринкового господарювання Україна зможе стати гідним членом Європейського союзу, тому вважаємо за потрібне дослідити і запозичити досвід розвитку та кредитування малого та середнього бізнесу в розвинених країнах Європи.

В країнах Європи малий та середній бізнес займає провідне місце в економіці і забезпечує соціальну рівновагу, оскільки надає людям можливість самостійно вирішувати проблеми матеріального забезпечення, самостверджуватись та ефективно використовувати свою власність.

Влада цих країн приділяє велике значення стрімкому розвитку підприємств малого та середнього бізнесу і забезпечує суттєву підтримку їх діяльності.

Малі та середні підприємства відіграють вагомую роль в економіці Європейського союзу. На них припадає понад 99% від кількості усіх підприємств та близько двох третин усіх робочих місць у приватному секторі. Таким чином, наявність кредитування та доступ до фінансування мають важливе значення для їхнього зростання та успіху.

Правову основу політики ЄС щодо малих та середніх підприємств формує Закон про малий бізнес (Small business act, SBA). Його мета полягає в просуванні підприємництва в Європі, усуненні бар'єрів для розвитку малого та середнього бізнесу, а також спрощенні регуляторних приписів. Крім того, до пріоритетів закону входить спрощення доступу до фінансування та нових ринків.

Однією з найбільш актуальних проблем малого та середнього бізнесу, для забезпечення їх виживання та зростання, є доступ до фінансування.. Основи

європейської політики щодо МСБ були закладені за рахунок розвитку законодавства, спрямованого на створення сприятливих умов для розвитку бізнесу [43]

Урядові структури країн ЄС проводять активну та зважену політику в галузі регулювання й підтримки МСБ. Вони намагаються вирішити основні проблеми, з якими стикається МСБ за рахунок розробки та впровадження інноваційних рішень в економічній політиці, та податковій зокрема (Таб.3.1)

Таблиця 3.1– Ставки податків в окремих країнах ЄС

Країна	ПДФО	Податок на прибуток	ПДВ
Франція	прогресивна (5-ти ступенева) від 14 (для окремих виплат від 0) до 45%, - депозити і дивіденди 12,8%	31% МСП – 15%	20% Пільгові – 5,5% (в.т.ч. ліки і медзасоби)
Німеччина	прогресивна (5-ти ступенева) від 14 (для окремих виплат від 0) до 45%, депозити і дивіденди 25%	29,89%	19% Пільгові – 7% (в.т.ч. ліки і медзасоби)
Іспанія	прогресивна (5-ти ступенева) від 9,5 до 22,5%, депозити і дивіденди - 19%	25%	21% Пільгові – 10% (в.т.ч. ліки і медзасоби)
Угорщина	15%, депозити і дивіденди - 15%	9%	27% Пільгові – 5% (в.т.ч. ліки і медзасоби)
Польща	прогресивна (2-ох ступенева) 18 і 32%, депозити і дивіденди 19%	19% МСП – 15%	23% Пільгові – 8% (в.т.ч. ліки і медзасоби)
Румунія	10%, депозити - 10% і дивіденди 5%	16%	19% Пільгові – 9% (в.т.ч. ліки і медзасоби)
Словаччина	прогресивна (2-ох ступенева) 19 і 25%, депозити - 19% і дивіденди 7%	21%	20% Пільгові – 10% (в.т.ч. ліки і медзасоби)

В країнах ЄС формування системи підтримки розпочинається перш за все з організації навчання основам ведення власної справи, з консультаційної

допомоги. В розвинутих країнах Європи поширеною є система субпідрядів, саме вона дозволяє підприємствам МСБ отримати доступ до технологічних та комерційних «ноу-хау» великих корпорацій, налагодити виробництво власного кінцевого продукту і досягти більшої економічної самостійності.

Особлива увага приділяється фінансуванню малих та середніх підприємств. зокрема, поліпшенню доступу до фінансових ресурсів. Існують наступні способи фінансування малого та середнього бізнесу в ЄС:

1) пряме фінансування через гранти для конкретних проектів. гранти зазвичай встановлюються для конкретної мети (навколишнє середовище, наукові дослідження, освіта і т. д.);

2) непряме фінансування через фінансових посередників, таких як банки, кредитні установи та інвестиційні фонди.

Його мета полягає в тому, щоб збільшити кредитування МСБ, а також заохотити цих посередників для поліпшення кредитного потенціалу МСБ.

Майже всі держави члени ЄС роблять усе можливе для розвитку малого та середнього бізнесу, спрощують законодавчу базу, пом'якшують податкове навантаження на підприємства МСБ за рахунок зменшення ставок на деякі податки, надають різні види цільової фінансової допомоги для стимулювання та заохочення створення нових робочих місць, чим підтримують молодь та допомагають з створенням власного бізнесу, або працевлаштуванню на існуючі підприємства малого та середнього бізнесу.

Одним з напрямків державної політики підтримки МСБ в ЄС є усунення бюрократичних перешкод на шляху створення та функціонування. Країни Європейського союзу почали застосовувати заходи щодо усунення адміністративних бар'єрів для створення та функціонування МСБ, які були спрямовані здебільшого на усунення перешкод, що виникали під час реєстрації малих підприємств, їх ліквідації, ліцензування діяльності та сертифікації продукції [44]. Уряди країн Європи підтримують малий та середній бізнес, тому що його вклад в економіку країн важко переоцінити. Частка МСБ в сукупному ВВП ЄС становила 47%. Причому 48,9% всіх МСБ діяло у сфері послуг, і з

кожним роком зміст зайнятих у даній сфері зростає в середньому на 0,4%. Річний оборот таких підприємств знаходиться в інтервалі 16,5 тис. – 125 тис. євро; 31,4% у сфері виробництва і близько 19,7% в торгівлі, яка складає 10% валової доданої вартості і нараховує більше 610 тис. підприємств [79]. МСБ займає провідне місце і в частці зайнятих, і в створенні ВВП окремих країн ЄС (табл.3. 2).

Таблиця 3.2 – Внесок МСБ в забезпечення зайнятості та ВВП окремих країн ЄС, %

Країна	Частка зайнятих у МСБ	Частка МСБ у ВВП
Велика Британія	55	50
Франція	64	56
Італія	80	80

Як бачимо, частка МСБ у формуванні ВВП в розвинених країн коливається в інтервалі від 50 до 80%. наприклад, у Франції даний показник становить 56%, при цьому 64% населення країни зайняті в МСБ. В Англії внесок МСБ в економіку країни становить 50% ВВП та охоплює 55% зайнятих. Для Італії даний сектор забезпечує робочими місцями 80% економічно активного населення, частка у ВВП при цьому також складає 80%.

Враховуючи невелику кількість працівників, які швидко мобілізуються до змін на ринку, малий бізнес в розвинутих країнах стає тією важливою основою, за допомогою якої здійснюється поворот до позитивних господарських процесів. Важливим є те, що підприємства малого та середнього забезпечують працевлаштування соціально незахищених верств населення, зокрема, молоді, жінок, емігрантів. саме на цих підприємствах вони набувають досвіду, знань, отримують кар'єрний зріст та самореалізацію.

Слід зазначити, що розвитку малого та середнього бізнесу в європейських країнах притаманна диференціація за сферами економічної діяльності. В 2020 р. Передові позиції малий та середній бізнес посідає в таких галузях, як виробництво, будівництво, торгівля, бізнес-послуги, харчова промисловість (рис.1), забезпечуючи роботою дві третини від загальної кількості працівників та

більше половини сукупного ВВП. Ці п'ять секторів становлять 4/5 всього МСБ в ЄС.

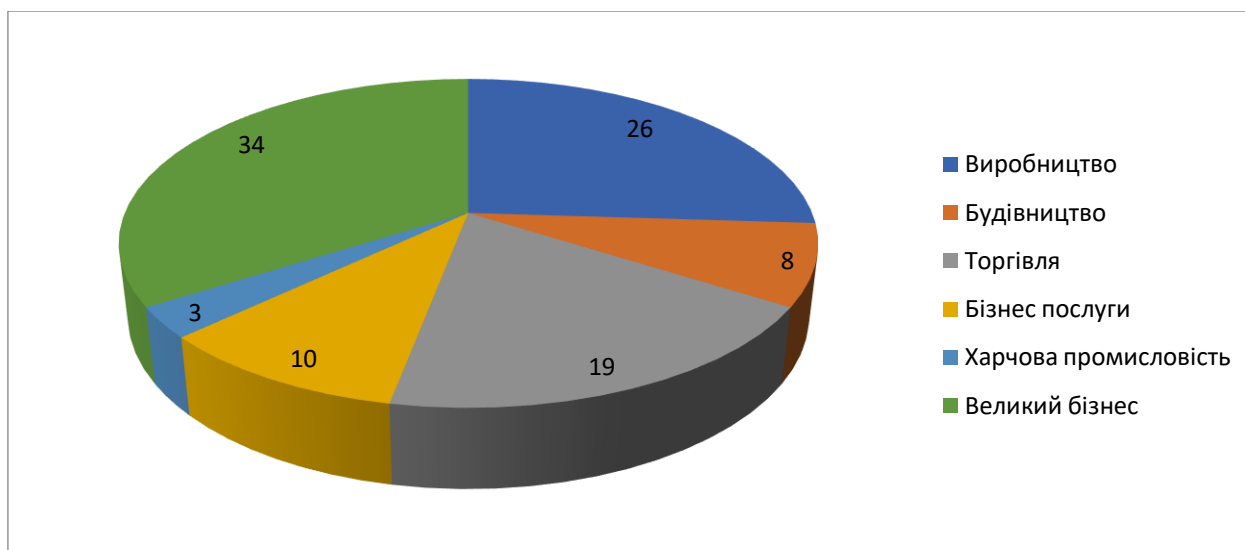


Рисунок 3.1- Загальна додана вартість за секторами в ЄС [45]

При цьому майже половина європейського малого та середнього бізнесу можуть вважатись інноваційними, оскільки самостійно або в партнерстві виконують науково-дослідні роботи, пропонують на ринку нові продукти й технології, здійснюють комерціалізацію уже наявних продуктів і технологій.

За результатами окремих досліджень малого та середнього бізнесу у західній Європі ефективніший щодо виконання науково-дослідних робіт та створення інноваційних продуктів, ніж великі підприємства. Понад 25% усього європейського МСБ, що працює у виробничій сфері, посідає досить високі конкурентні позиції на світовому ринку [45].

Більшість країн ЄС має спеціальні програми та ініціативи для підтримки кредитування МСП.

Німеччина. Банківські кредити є найбільш поширеним джерелом фінансування для малого та середнього бізнесу в Німеччині. Серед доступних типів кредитів є овердрафт, кредити на оборотний капітал та інвестиційні кредити. Проте останніми роками ситуація з кредитуванням МСП у Німеччині стала складнішою. Банки стали обережніше кредитувати МСП, особливо ті з них, які вважаються високоризиковими, такі як стартапи або підприємства, що

працюють у певних галузях. Це призвело до зростання попиту на альтернативні джерела фінансування, такі як краудфандинг і однорангове кредитування.

Для вирішення цієї проблеми уряд Німеччини вжив низку заходів щодо підтримки МСП, включаючи фінансування стартапів, податкові пільги для інвесторів та покращення доступу до кредитів через державні банки. Уряд також запустив кілька ініціатив щодо підтримки цифровізації МСП, яка розглядається як ключовий фактор стимулювання зростання та конкурентоспроможності.

Загалом, незважаючи на те, що останніми роками ситуація з кредитуванням МСП у Німеччині стала більш складною, для підприємств, які бажають отримати фінансування, все ще є кілька варіантів. KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) – німецький банк, надає фінансування та підтримку малим і середнім підприємствам за допомогою різноманітних програм, включаючи позики з низькими відсотками.

Однією з основних програм, що пропонуються KfW для малого та середнього бізнесу, є «Кредит для підприємців KfW». Цей кредит призначений для фінансування малого та середнього бізнесу, який хоче розпочати чи розширити свою діяльність. Кредит може бути використаний для різних цілей, включаючи інвестиції в машини та обладнання, будівництво та реконструкцію будівель та оборотний капітал.

KfW також пропонує інші варіанти фінансування, у тому числі стартовий кредит KfW, який забезпечує фінансування нових підприємств, що працюють менше п'яти років. Крім того, KfW пропонує фінансування для підприємств, які бажають провести енергоефективну модернізацію, а також підтримку для підприємств, які прагнуть розширення за кордоном [46].

Однією з ключових переваг роботи з KfW є те, що цей банк пропонує вигідні умови кредитування, у тому числі низькі процентні ставки та тривалі терміни погашення. Крім того, KfW тісно співпрацює з комерційними банками, що може допомогти підприємствам отримати доступ до додаткового фінансування та підтримки. Подібно до Німеччини у Франції є державна фінансова установа WriFrance, яка надає підтримку малим і середнім

підприємствам шляхом надання позик, гарантій та інвестицій в акціонерний капітал. Агентство також пропонує консультаційні послуги та допомагає підключити МСП до інших ресурсів і партнерів.

Однією з ключових програм, що пропонуються Bpifrance для МСП, є «Prêt Entreprises et Quartiers (PEQ)», яка надає кредити підприємствам, які працюють у неблагополучних районах. Програма спрямована на сприяння економічному розвитку підприємствам, які не мають доступу до традиційних джерел фінансування. Bpifrance також пропонує фінансування МСП в рамках програми «Prêt Croissance TPE/PME», яка надає кредити для підприємств, які прагнуть розширення та зростання. Крім того, банк пропонує підтримку підприємствам, які прагнуть впроваджувати інновації та розробляти нові продукти чи послуги, включаючи фінансування досліджень та розробок.

Крім фінансування, Bpifrance надає низку послуг підтримки для МСП, включаючи програми наставництва та коучингу, доступ до бізнес-мереж та підтримку міжнародної експансії. Банк також тісно співпрацює з регіональними агентствами з розвитку та іншими зацікавленими сторонами для сприяння економічному зростанню та підтримці МСП у всій Франції [41].

В Італії є державна установа Cassa Depositi e Prestiti (CDP), яка надає фінансування та підтримку низці секторів, включаючи МСП. CDP пропонує позики, гарантії та інші фінансові інструменти, щоб допомогти МСП розвиватися та інвестувати у свій бізнес. Однією з основних програм, які пропонує CDP для малого та середнього бізнесу, є програма «Nuova Sabatini», яка надає кредити на придбання нового обладнання та техніки. Ця програма має на меті допомогти МСП інвестувати в нові технології та модернізувати свою діяльність, що вважається ключовим фактором стимулювання зростання та конкурентоспроможності. CDP також пропонує фінансування малим і середнім підприємствам через програму «Impresa 4.0», яка надає позики та підтримку підприємствам, які прагнуть до інновацій та розробки нових продуктів або послуг. Програма зосереджена на розвитку цифрових технологій і спрямована на підтримку цифрової трансформації італійських МСП.

Загалом CDP є важливим джерелом фінансування та підтримки для малого та середнього бізнесу в Італії та пропонує низку програм і послуг, які допомагають бізнесу починати, рости та досягати успіху. Співпрацюючи з CDP, МСП отримують доступ до фінансування, необхідного для досягнення своїх цілей і стимулювання економічного зростання в Італії [47].

Одним із варіантів для малого та середнього бізнесу у Польщі є отримання фінансування від банків. Польські банки пропонують низку варіантів кредитування, спеціально призначених для МСП, які включають кредити на поповнення оборотного капіталу, інвестиційні кредити та лізинг. Процентні ставки та умови за цими кредитами варіюються в залежності від розміру та кредитоспроможності МСП, а також мети кредиту. Молоді польські компанії, що працюють хоча б рік і мають прозорий дохід відповідно до чіткого бізнес-плану, можуть отримати кредитування на рівні 6,5 відсотків.

Окрім банківського кредитування, МСП у Польщі також можуть отримати доступ до фінансування в рамках програм, що спонсоруються державою. Наприклад, Польське агентство розвитку підприємництва (ПАРП) пропонує низку фінансових інструментів для підтримки зростання МСП, включаючи гранти, кредити та гарантії. PARP - це урядова установа, що підтримує міжнародні стартап-групи, зацікавлені у запуску або розширенні своєї діяльності в Польщі. Програми ПАРП призначені для підтримки конкретних секторів та видів діяльності, таких як інновації, енергоефективність та експорт.

Іншим варіантом для МСП у Польщі є пошук фінансування альтернативних кредиторів, таких як небанківські фінансові установи та платформи однорангового кредитування. Такі кредитори пропонують більш гнучкі умови та вимоги, ніж традиційні банки, але і стягують вищі відсоткові ставки [48].

Уряд Іспанії відкрив кредитні лінії та позики для фінансування МСП, особливо в таких секторах, як туризм, експорт та інновації. Кредитні лінії часто пропонуються через державні організації, наприклад Офіційний кредитний інститут (ICO) та Іспанський інститут фінансування розвитку (COFIDES). Щоб

подати заявку на кредитування COFIDES, МСП повинні відповідати певним критеріям. Наприклад, таким як мати надійний бізнес-план, чисту кредитну історію та чітку стратегію інтернаціоналізації. COFIDES також враховує такі фактори, як економічна життєздатність проекту, потенціал для створення робочих місць і внесок у місцеву економіку. Гарантійні схеми забезпечують безпеку фінансових установ, які кредитують МСП, покриваючи частину кредиту у разі дефолту. Іспанський уряд запровадив кілька схем гарантій, таких як «Гарантійна лінія ICO» Офіційного кредитного інституту, яка покриває до 80% суми кредиту. В останні роки в Іспанії стали популярні альтернативні методи фінансування, такі як краудфандінг, однорангове кредитування та факторинг. Ці методи є альтернативою традиційним банківським кредитам і можуть бути доступнішими для МСП з обмеженим забезпеченням або кредитною історією [49].

Нідерланди. Схема кредитних гарантій для малого та середнього бізнесу (ВМКВ) – це програма кредитних гарантій, яку підтримує уряд Нідерландів для підтримки малих та середніх підприємств (МСП) у Нідерландах. Схема розроблена, щоб допомогти МСП отримати кредитування від банків та інших фінансових установ, надавши державну гарантію частині кредиту.

Відповідно до ВМКВ уряд гарантує погашення кредиту до 90% від його суми, знижуючи ризик для кредиторів та полегшуючи МСП отримання фінансування. Максимальна сума кредиту, яка може бути гарантована, становить 1,5 мільйона євро, а термін кредиту може змінюватись від 1 до 8 років.

Щоб мати право на отримання ВМКВ, МСП повинні відповідати певним критеріям, зокрема:

- 1) Компанія повинна мати оборот менш як 50 мільйонів євро та менше 250 співробітників.
- 2) Компанія має бути створена та зареєстрована в Нідерландах.
- 3) Компанія має бути спроможна продемонструвати, що вона постраждала від кризи COVID-19 або за рахунок зниження обороту, або за рахунок збільшення витрат.

4) Компанія повинна мати життєздатний бізнес-план та спроможність погасити кредит.

Гарантійний збір для ВМКВ варіюється в залежності від терміну кредиту та пов'язаного з ним ризику, але зазвичай становить від 2 до 3,9% від гарантованої суми кредиту [50].

Чехія. Міністерство промисловості та торгівлі Чехії пропонує різноманітні кредитні програми для підтримки малого та середнього бізнесу, у тому числі програму COVID – Mala úverová garance. Програма спрямована на надання кредитів на суму до 15 мільйонів чеських крон малим та середнім підприємствам, які постраждали від кризи COVID-19, із державною гарантією 95%.

Щоб мати право на участь у програмі «Mala úverová garance», МСП повинні відповідати певним критеріям, у тому числі:

- 1) Компанія має бути створена та зареєстрована в Чехії.
- 2) Компанія постраждала від кризи COVID-19 або через зниження обороту, або через збільшення витрат.
- 3) Станом на 31 грудня 2019 року компанія не повинна мати фінансових труднощів.
- 4) Кредит має бути використаний для операційних витрат, інвестицій чи оборотного капіталу.

Процентна ставка за кредитами в рамках програми «Mala úverová garance» встановлюється банком, що бере участь, або фінансовою установою і може змінюватись в залежності від суми та строку кредиту. Уряд стягує комісію за гарантію у вигляді від 0,2% до 1,5% від суми кредиту, залежно від ризику [63].

Окрім внутрішнього кредитування що існує в кожній окремій європейській країні слід відмітити, що існують загальноєвропейські програми кредитування підприємств малого та середнього бізнесу такі як:

Європейський інвестиційний фонд (EIF). Європейський інвестиційний фонд (EIF) є провідним європейським інвестором у галузі ризикового капіталу, основною місією якого є підтримка малих та середніх підприємств шляхом розширення їхнього доступу до фінансування. EIF надає гарантії та інші форми

підтримки фінансовим посередникам, таким як банки, фонди венчурного капіталу та мікрофінансові організації для збільшення кредитування МСП.

Працюючи у партнерстві з державними та приватними установами, EIF розробляє та розвиває ринкові інструменти, орієнтовані на сегмент малого та середнього бізнесу. EIF працює на ринкових умовах, щоб забезпечити відповідну фінансову віддачу для своїх акціонерів.

Однією з найуспішніших програм Європейського інвестиційного фонду є програма мікрофінансування «Progress», метою якої є розширення доступу до фінансування для осіб, які втратили або перебувають під загрозою втрати роботи або мають труднощі з виходом або повторним виходом на ринок праці. Програма також спрямована на осіб, які перебувають у несприятливому середовищі, включаючи людей, яким загрожує соціальне відчуження.

Так, наприклад, за цією програмою на початку 2023 року голландським малим та середнім підприємствам був наданий кредит на суму 1 мільярд євро. Виплата була проведена нідерландським банком «Rabobank» за підтримки EIF. Основною причиною виплати стала боротьба з наслідками COVID-19.

Також, за подібною схемою на 2023 рік заплановане надання кредиту на суму 211 мільйонів євро для малих підприємств Швеції. Цього разу партнером виступила шведська компанія «Almi», яка до речі належить державі. Очікується, що ця співпраця прискорить перехід багатьох шведських підприємств до «зелених» та сприятиме розробці та впровадженню нових продуктів, послуг та процесів.

Загалом, можна відмітити, що EIF завжди намагається співпрацювати в тандемі з місцевими фінансовими організаціями задля кращого розуміння потреб своїх клієнтів.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Є головним акціонером Європейського інвестиційного фонду. ЄІБ пропонує кредити та гарантії МСП через посередників, таких як національні та регіональні банки, для підтримки їхнього зростання та інвестиційних проектів. Штаб-квартира банку розташована у Люксембурзі, а його клієнтами на даний момент є 150 держав світу.

Банк займає гроші на ринках капіталу та позичає їх на вигідних умовах для проектів, які підтримують цілі ЄС. Близько 90% кредитів видаються в ЄС. Жодна з цих сум не надходить із бюджету ЄС. Кредитування складає понад 90% від усіх його фінансових зобов'язань. Банк кредитує клієнтів усіх розмірів для підтримки зростання та створення робочих місць, і ця підтримка часто допомагає залучити інших інвесторів. ЄІБ безпосередньо видає кредити на суму понад 25 мільйонів євро. Там, де йдеться про невеликі кредити, відкриваються кредитні лінії для фінансових установ, які потім позичають кошти кредиторам.

Як незалежний орган, Банк самостійно приймає рішення про позики та кредити. Він співпрацює з іншими інститутами ЄС, особливо з Європейською комісією, Європейським парламентом та Радою ЄС. Завдяки такому підходу будь-який підприємець може спробувати отримати кредит від ЄІБ. Для цього необхідно вести власний бізнес, працювати в державному секторі або мати унікальний проект, який може сприяти досягненню цілей політики ЄС. Щоб подати заявку, необхідно зв'язатися з ЄІБ електронною поштою, веб-формою або через його офіси, надавши достатню інформацію, щоб дозволити Банку судити, чи відповідає проект його цілям кредитування і чи має він добре розроблений бізнес-план.

Для прикладу, візьмемо проект «DEUTSCHE LEASING» для МСП. Проект стосується кредитування для збільшення фінансування малих та середніх підприємств в Німеччині та інших державах-членах, які приділяють особливу увагу боротьбі зі зміною клімату. Приблизна сума фінансування склала 250 мільйонів євро. Або інший проект: кредит «CALEF PAN-EU» для МСП на суму 400 мільйонів євро. Основною ціллю також стало фінансування проектів, що здійснюються малими та середніми підприємствами, з особливим акцентом на боротьбу зі зміною клімату. Посередником виступив усім відомий банк «CREDIT AGRICOLE». Проект охопив декілька країн, таких як Франція, Іспанія, Німеччина і Польща.

Можна помітити, що ЄІБ, так само як і Європейський інвестиційний фонд надає перевагу проектам з певним соціальним значенням. Тобто вони мають не

тільки приносити прибуток, а і певну користь людству. Європейський інвестиційний банк так само функціонує за допомогою посередників в окремих країнах [51].

Горизонт Європа є флагманською програмою Європейського Союзу з досліджень та інновацій, частиною довгострокової багаторічної фінансової програми (MFF) ЄС з бюджетом 95,5 мільярдів євро, який планується витратити протягом семирічного періоду (2021-2027). Ця програма надає можливості фінансування МСП за рахунок грантів, кредитів та інвестицій в акціонерний капітал для підтримки їх інноваційних проектів та спроб інтернаціоналізації.

Програма «Відмінна наука» спрямована на підвищення глобальної наукової конкурентоспроможності ЄС. Вона підтримує передові дослідницькі проекти, які проводяться провідними дослідниками через Європейську дослідницьку раду, фінансує стипендії для досвідчених дослідників, мережі навчання докторантів, а також інвестує в дослідницьку інфраструктуру світового класу.

Компонент Global Challenges and European Industrial Competitiveness підтримує дослідження, пов'язані з соціальними проблемами, і зміцнює технологічний і промисловий потенціал за допомогою кластерів. Він ставить перед місіями ЄС амбіційні цілі. Він також включає в себе Об'єднаний дослідницький центр, який підтримує європейські компанії незалежними науковими даними та технічною підтримкою. Програма «Інноваційна Європа» спрямована на те, щоб зробити Європу лідером в області інновацій через Європейську раду з інновацій. Вона також допомагає розвивати загальний інноваційний ландшафт ЄС через Європейський інститут інновацій та технологій, який дозволяє інтегрувати триаду освіти, досліджень та інновацій.

Як вже було сказано раніше, програма в основному надає кредити інноваційним проектам та стартапам в області медицини, наукових досліджень та інформаційних технологій. Проте вона також кредитує і бізнес. Так, наприклад, «Горизонт» надав фінансування невеликій компанії-розробнику ADAPT, яка створила систему підтримки прийняття рішень, щоб допомогти

новим гравцям на ринку у переговорах. Така система допомагає користувачам планувати свій вихід на ринок електроенергії та вести фактичний переговорний процес. ЄС хоче розвивати загальноєвропейський енергетичний ринок, на якому постачальники вільно конкурують та пропонують найкращі ціни на енергію, допомагаючи Європі повністю реалізувати свій потенціал поновлюваних джерел енергії, а такі невеликі стартапи, як ADAPT можуть значно допомогти спростити даний процес [52].

COSME (2014-2020). Програма ЄС COSME надавала доступ до фінансування та інших допоміжних послуг, включаючи наставництво та навчання, щоб допомогти МСП розширити свій бізнес та отримати доступ до нових ринків. На відміну від інших програм, COSME співпрацювала виключно з малими та середніми підприємствами, тому вона буде розглянута більш ретельно, незважаючи на те, що являється завершеною. Загальний бюджет програми склав 2,3 мільярди євро.

Для своєї діяльності COSME встановила 4 основні цілі: доступ до ринків, програмування, моніторинг та оцінка, підтримка підприємців і покращення умов для конкурентоздатності.

COSME фінансувало безліч ініціатив, які допомагали малим підприємствам вийти на нові ринки. Мережа «Enterprise Europe» надавала ресурси всім підприємствам, які бажають вийти на нові ринки. МСП могли звернутися до місцевого партнера у своєму регіоні за порадою та інформацією. Європейська мережа наставників для жінок-підприємців, створена COSME, надавала консультації та підтримку жінкам-підприємцям у відкритті, веденні та розвитку бізнесу в перші роки їх існування (з 2-го по 4-й рік роботи).

Також програма допомагала новим підприємцям (не обов'язково молодим за віком, але у віці їхнього бізнесу), пропонуючи їм можливість навчатися у досвідченішого підприємця, що приймає, в іншій країні. У свою чергу господар отримував вигоду від свіжого погляду на свій бізнес.

Також була створена спеціальна комісія, яка за законом країн ЄС була зобов'язана стежити за виконанням програми COSME, щорічно звітувати та

поширювати результати цього контролю. На даний момент комісія проводить остаточну оцінку програми COSME [53].

Європейські структурні та інвестиційні фонди (ESIF): Програма ESIF пропонує фінансову підтримку МСП у вигляді грантів, кредитів та інших форм фінансування для стимулювання економічного розвитку у регіонах ЄС. З усіх представлених вище програм, їхня діяльність є найбільш розгалуженою як за кількістю країн, так і за сферами діяльності.

Всього до даної структури на даний момент входять 5 фондів: Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF), Фонд згуртування (CF), Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських районів (EAFRD) та Європейський фонд морського та рибного господарства (EMFF).

Усіма цими фондами управляють самі країни ЄС через угоди про партнерство. Кожна країна у співпраці з Європейською комісією готує угоду, яка визначає, як кошти використовуватимуться протягом періоду фінансування.

Зупинимося саме на кредитуванні. ESIF Growth and Expansion Loans – фінансовий інструмент, ініційований Міністерством регіонального розвитку та фондами ЄС та NBOR у співпраці з комерційними банками.

Кредити на зростання і розширення ESIF є довгостроковими інвестиційними кредитами для малих і середніх підприємств, які працюють не менше двох років і інвестують в обробну промисловість, туризм, креативну індустрію та науку. Кредити ESIF для зростання та розширення фінансуються на 50 відсотків з Європейських структурних та інвестиційних фондів (ESIF) за нульовою процентною ставкою та на 50 відсотків із джерел комерційних банків за ринковими відсотковими ставками, які будуть визначатися комерційними банками. Такий спосіб фінансування означає, що остаточна процентна ставка для підприємців буде значно нижчою, ніж процентна ставка, яка б стягувалася, якби кошти ESIF не використовувалися.

Один підприємець може отримати лише один кредит зростання та розширення ESIF. Кредити видаються з терміном погашення 12 років

(включаючи пільговий період до 2 років), а сфері туризму до 17 років (включаючи пільговий період до 4 років). Мінімальна сума кредиту становить 100 тисяч євро, а максимальна - 3 мільйони євро або до 10 мільйонів євро для індустрії туризму. Загальний кредитний потенціал «Кредитів зростання та розширення ESIF» становить близько 200 мільйонів євро [54].

Проте програма займається також і мікрокредитуванням. Основною ціллю таких кредитів є підвищення конкурентоздатності малих та середніх компаній. Так, наприклад, у Хорватії ESIF діє у співтоваристві з Хорватським банком реконструкції та розвитку (НBOR) та надає мікрокредити загальною сумою не більше 60 мільйонів євро загалом [55].

Отже, загалом ЄС визнає важливість МСП для економіки та пропонує низку програм та ініціатив для підтримки їх доступу до фінансів та кредитів.

В США малий та середній бізнес є також, як і в країнах Європи важливою складовою економіки, ефективна робота якого впливає на її зростання, збільшення зайнятості та створення інновацій. У США підприємства малого та середнього бізнесу складають приблизно 99,7% усіх компаній. Є багато причин, чому МСБ настільки важливі для економіки країн:

- Вони забезпечують зайнятість населення;
- Сприяють доходам населення;
- Сприяють інноваціям і розвитку нових товарів та послуг;
- Покращують локальні економічні умови та належність до спільноти.

У США малий і середній бізнес отримує допомогу від Федераль-ного уряду та багатьох державних установ у вигляді податкових знижок, кредитних програм та інших ініціатив тому, що саме малий та середній бізнес є важливим стратегічним гравцем для розвитку економіки країни.

У США, СЛМБ (адміністрація малого бізнесу) надає гарантії позик для малого та середнього бізнесу. Крім того, існує багато банків, що спеціалізуються на кредитуванні саме підприємств МСБ, такі як, JPMorgan Chase, Wells Fargo, та

Bank of America . Зазвичай сума кредиту не перевищує певний поріг в залежності від кількості співвласників та величини річного доходу МСБ. Також у США існують різні форми фінансової підтримки МСБ, такі як гранти, кредити, гарантії та інші фінансові інструменти. Важливо, щоб МСБ знав про умови та доступні програми для надання цієї підтримки. Кредитування малого та середнього бізнесу також підтримується державними програмами, які надають фінансову допомогу та консультування для малих та середніх підприємств, що допомагає їм впроваджувати нові технології, розширювати ринки збуту та збільшувати прибуток. Позики SBA – це позики для малого бізнесу, гарантовані Управлінням малого бізнесу, включаючи програми SBA 7(a), 504, CAPLines, Export, Microloan і програми позик на випадок лиха. Ці позики зазвичай варіюються від 30 000 до 5 мільйонів доларів США з низькими процентними ставками та подовженими термінами погашення – до 25 років. Тим не менш, кваліфікаційні вимоги є більш вимогливими, ніж для інших позик, не забезпечених урядом, і процес подання заявки зазвичай займає більше часу.

Поширені типи кредитів SBA включають:

Позики SBA 7(a). З максимальною сумою кредиту до 5 мільйонів доларів США кредитна програма SBA 7(a) є основною пропозицією SBA. Позики зазвичай використовуються для купівлі нерухомості, але також можуть бути використані для обігового капіталу, рефінансування боргу та придбання матеріалів для бізнесу. Поточні відсоткові ставки станом на 7 жовтня для позик SBA 7(a) коливаються від 5,5% до 11,25%.

– Позики SBA 504. Позики SBA 504, доступні до 5 мільйонів доларів США, мають бути використані для основних основних засобів, таких як існуючі будівлі або земля, нові об'єкти та довгострокові машини та обладнання. Таким чином, кредити 504 не можуть бути використані для оборотного капіталу, запасів або інших звичайних комерційних цілей. Ставки за кредитами SBA 504 нижчі, ніж ставки, встановлені програмою 7(a), і коливаються приблизно від 2,81% до 4%.

– Мікропозики SBA. Мікропозики SBA надаються до 50 000 доларів США та призначені для того, щоб допомогти малому бізнесу почати або розвиватися. Це може включати використання коштів для оборотного капіталу, інвентарю, машин, обладнання та інших пристосувань і матеріалів, необхідних для ведення бізнесу. Ставки зазвичай коливаються від 8% до 13%, але це залежить від кредитора.

Термінові позики – це традиційна форма фінансування, яка повертається протягом установленого періоду години. Загалом короткострокові кредити коливаються лише від трьох до 18 місяців, тоді як довгострокові бізнес-кредити можуть бути продовжені на термін до 10 років. Хоча деякі строкові позики призначені для певних цілей, як-от фінансування обладнання чи інвентарю, строкові позики традиційно можна використовувати для фінансування більшості великих бізнес-покупок. Строкові кредити для бізнесу зазвичай доступні приблизно до 500 000 доларів США, а річні відсоткові ставки (APR) починаються приблизно з 9%.

Перелік документів може відрізнитись в залежності від банку чи програми, гранту на який ви подається, але серед основних документів, такі:

- Ділова документація (установчі документи, статут, рішення про створення, виписки з реєстрів)
- Назва компанії, офіційно зареєстрована адреса та податковий номер
- Інформація про місце створення юридичної особи – країна, місто
- Дата створення такої юридичної особи
- Номер соціального страхування
- Інформація про власників (паспорти, місця реєстрації)

Кредит на комерційну нерухомість – можливість купити нерухомість для ведення бізнесу, надається строком до 10 років (з умовою виплати), або до 15 (з повною амортизацією). Процентна віконниця – 5,25%. Сума – від 25 000 доларів США. Вимоги – мінімум 2 роки у бізнесі, а також річний дохід не менше 250 000 доларів США

Кредити на обладнання для здійснення підприємницької діяльності – видається на придбання інструментів та обладнання, необхідного для роботи. Даний кредит надається строком до 5 років – під заставу бізнес активів.

Процентна ставка – 6,25%

Сума – від 25 000 доларів США

Вимоги-мінімум 2 роки в бізнесі, а також річний дохід не менше 250 000 доларів США[56].

Отже, в США так як і в країнах Європи кредитуванню малого та середнього бізнесу приділяється велика увага, так як саме цей бізнес є локомотивом економічного та соціального розвитку. Але незважаючи на певну схожість в кредитуванні саме цієї галузі існують певні відмінності та особливості(Таб.3.3) Кредитування бізнесу в Європі та США має певні відмінності. Давайте розглянемо деякі з них:

Таблиця 3.2 – Схожість та відмінності кредитування підприємств МСБ в Європі та США

схожість
1.В обох регіонах використовуються комерційні банки та інші фінансові установи для надання кредитів.
2.Кредитування малого та середнього бізнесу є важливим засобом забезпечення економічного зростання та забезпечення робочих місць.
3.Для отримання кредиту необхідно мати гарну кредитну історію та показники доходності бізнесу
відмінності
1.В Європі, на відміну від США, частіше використовуються державні програми кредитування для підтримки малого та середнього бізнесу.
2.У США відкритості відносно кредитування малого та середнього бізнесу допомагають фінансові портали та агрегатори, які забезпечують доступ до більш широкої мережі кредиторів.
3.В Європі популярним є фінансування через краудфандинг, а в США - попередні продажі та венчурний капітал.
4.У кожній країні можуть бути свої особливості та програми для кредитування малого та середнього бізнесу, тому варто ретельно вивчати їх перед взяттям кредиту

Так як у США підприємства мають більші можливостей для зростання, то і розмір кредитів в цій країні зазвичай більший ніж в країнах Європи, а процентні ставки в європейських країнах нижчі, тому що вважається що в США ризики кредитування бізнесу вищі, попит вищий навіть на більш високі проценти. Кредитний сектор у США більш розвинений, існують різні програми кредитування підприємств малого та середнього бізнесу, але процес затвердження кредиту більш складний порівняно з Європою, де увага приділяється оцінці стабільності бізнесу та готовності платити відсотки та повертати кредит, тоді як у США можуть контролюватися і перевірятися балансування ризиків та фінансової безпеки. Європейські банки надають обов'язкові фінансові інструменти для бізнес-планів, та розглядають його складову як свою послугу. В США існує велика кількість платних консалтингових фірм, що надають такі послуги.

Отже, всі ці різниці відображають культурні та регуляторні відмінності між ландшафтами бізнесу в Європі та США. Всі ці відмінності повинні бути зрозумілі бізнесові, який шукає фінансування для своєї діяльності в різних країнах, щоб знайти кращі умови для фінансування своєї компанії.

3.2 Запропоновані напрямки щодо покращення можливостей кредитування підприємствами МСБ в Україні

В ході дослідження, ми проаналізували функціонування підприємств малого та середнього бізнесу до війни і під час військового вторгнення РФ, та можливості доступу до банківського кредитування підприємств цієї галузі. Нами досліджено як відбувається банківське кредитування підприємств малого та середнього бізнесу в розвинених країнах, та з'ясувані де-які особливості діагностики фінансового стану даних підприємств.

Для прикладу, управлінням звітності Банку Франції, для діагностування середніх і малих промислових підприємств був розроблений показник платоспроможності Z , який має наступний вигляд:

$$Z = -1,255 R1 + 2,003 R2 - 0,824 R3 + 5,221 R4 - 0,689 R5 - 1,164 R6 + 0,706 R7 + 1,408 R8 - 85,544 \quad (3.1)$$

- R1 - частка фінансових витрат у фінансовому результаті / валовий фінансовий результат;
- R2 - покриття інвестованого капіталу / інвестований капітал;
- R3 - платоспроможність / залучений капітал;
- R4 - норма валового прибутку / обсяг продажів;
- R5 - період погашення кредиту постачальників / закупівлі;
- R6 - відсоток зміни доданої вартості;
- R7 - період погашення дебіторської заборгованості / обсяг продажів;
- R8 - відсоток реальних інвестицій / додана вартість.

Якщо отриманий показник $> 0,125$, то становище підприємства вважається задовільним, якщо $< -0,25$, то вважається, що підприємству загрожують серйозні фінансові труднощі. При показниках, що знаходяться в межах $-0,25$ і $0,125$, становище підприємства і ризик його банкрутства вважаються невизначеними.

Також фінансова ситуація на підприємстві може бути охарактеризована за допомогою п'яти показників, що становлять у сукупності метод credit-men, розроблений Ж. Депеняном (Франція):

- коефіцієнт швидкої ліквідності: (дебіторська заборгованість + грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення) / короткострокові зобов'язання;
- коефіцієнт кредитоспроможності: капітал і резерви / зобов'язання;
- коефіцієнт імобілізації власного капіталу: капітал і резерви / необоротні активи;
- коефіцієнт оборотності запасів: собівартість проданих товарів / запаси;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості: виручка від продажу / дебіторська заборгованість [57].

Для кожного коефіцієнта встановлюється нормативне значення, яке порівнюють з показником на підприємстві і обчислюють значення функції N:

Для кожного коефіцієнта встановлюється нормативне значення, яке порівнюють з показником на підприємстві і обчислюють значення функції N:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5 \quad (3.2)$$

де R_i – значення показника для підприємства (N_i) / нормативне значення цього показника.

Якщо $N = 100$, то фінансова ситуація на підприємстві в межах норми, якщо $N > 100$, то ситуація позитивна, якщо $N < 100$, то ситуація на підприємстві негативна.

З розглянутих моделей оцінки фінансового стану впливає важливість підтримки коефіцієнтів швидкої ліквідності та платоспроможності на еталонних значеннях. Для цього ми пропонуємо в існуючі програми державної підтримки внести зміни і дати можливість підприємствам малого та середнього бізнесу отримувати кредити на поповнення обігових коштів не на три роки, а на п'ять. Такі зміни зможуть знизити потенційні ризики банкрутства підприємств майже на 40%, та зростання показника загального обсягу кредитування за програмою[58]. На нашу думку, такі зміни можуть бути тільки у реалізації ефективної співпраці держави та банків, а відповідальна участь в цьому процесі підприємств малого та середнього бізнесу сприятиме реалізації принципу «відповідальне кредитування», та поступового вирішення існуючих проблем.

Військові дії на території України призвели до зниження обсягів виробництва на підприємствах МСБ в результаті знищення інфраструктури, окупації територій тощо, що в свою чергу призвело до скорочення робочих місць. Деякі підприємства були змушені припинити свою діяльність через безпекові обмеження та недостатність ресурсів. Ця війна призвела до невизначеності економічної ситуації в країні, що в свою чергу створило ризики для інвесторів, які утримуються від інвестицій в українські підприємства. Також слід відмітити, що воєнні дії призвели до втрати логістичних зв'язків, та

налагоджених роками партнерських зв'язків як з постачальниками так і з покупцями. Через введення санкцій, блокади морських шляхів скоротився експорт продовольчої продукції (постраждали малі та середні підприємства агропромислового комплексу та переробчої галузі). Нестабільна економічна ситуація привела до зниження споживання в середині країни, що також впливає на роботу малого та середнього бізнесу.

Отже, військова агресія росії негативно вплинула на економіку України, створивши ряд викликів та обмежень які в свою чергу не пройшли повз функціонування малого та середнього бізнесу.

Нами з'ясовано, що для збереження та налагодження ефективної роботи малий та середній бізнес потребує фінансування, а саме доступу до банківського кредитування. Але враховуючи ситуацію слід відмітити, що банки також обережно ставляться до надання кредитних ресурсів особливо підприємствам що знаходяться на найбільш постраждалих територіях, побоюючись зниження ліквідності, неповернення тіла кредиту. Існуючі ризики спонукають банки до посилення вимог до забезпечення кредиту, до підвищення процентних ставок. Можливі коливання на валютному ринку спонукають банки до скорочення та відмов в наданні валютних кредитів. Такі умови ускладнюють доступ до кредитування, особливо підприємств МСБ. Все це призводить до обмеження можливостей малих та середніх підприємств отримати фінансування для забезпечення ефективної роботи.

Отже, без підтримки держави ефективно кредитування малого та середнього бізнесу під час війни майже неможливе. Тому під час військових дій держава запровадила декілька програм кредитування підприємств малого та середнього бізнесу, що спрямовані на забезпечення фінансової підтримки, реінтеграцію та розвиток:

– Програма «Антикризове кредитування», вона призначена для підтримки постраждалих від військових дій підприємств, надання пільгових кредитів з низькими відсотками, та гнучкими умовами погашення;

– Програма «Реінтегація та розвиток тимчасово окупованих територій» спрямована на допомогу реконструкції інфраструктури та консультативну підтримку і розвиток малих та середніх підприємств;

– Програма «Українські гарантії», спрямована на надання гарантій на кредити надані банками малому та середньому бізнесу, щоб знизити ризики для банків і забезпечити доступ до кредитування підприємств на постраждалих від конфлікту територіях.

Влада та НБУ, з початку війни докладають максимум зусиль, щоб стимулювати банківську систему до кредитування реального сектору в цих складних умовах. Зокрема, розширено дію пільгових державних програм, спрощено доступ бізнесу до дешевих кредитів, банки вчасно отримують рефінансування, необхідне для збільшення кредитних портфелів. Українська влада ухвалила десятки рішень для послаблення фіскального тиску на економіку, покращення фінансування реального сектору та полегшення доступу українського бізнесу до кредитних ресурсів. Адже у надзвичайно складних умовах війни ми куди глибше, ніж зазвичай, розуміємо суть здавалося б уже до дірок заяложеного політиками, бізнесменами, журналістами постулату про «гроші як кров економіки». Все просто: чим більше фінансової «крові» пульсуватиме в жилах зраненої національної економіки, тим менше шансів матиме ворог для того, щоб безкарно проливати кров мирних українців і наших захисників, тим більше буде можливостей дати агресорові по зубах. І тим швидше відбудуємо сплюндровану путіним країну після перемоги. [59]

Уряд намагається стимулювати банки до активнішого використання вільних коштів для розширення програм кредитування. Держава при цьому бере на себе дедалі більше зобов'язань щодо компенсації кредитних ставок для бізнесу. Відбулося розширення та зміна на час війни умов програми «Доступні кредити 5-7-9%». Згідно з ухвалою Кабінету міністрів, будь-який бізнес протягом дії воєнного стану та упродовж місяця після його завершення зможе отримати кредит під 0%. Після цього діятиме кредитна ставка у 5%. Максимальну суму кредиту збільшили до 60 мільйонів гривень. Уряд також

розширив перелік інструментів, які дозволять банкам надавати кредити в межах програми при нестачі забезпечення (застави). Експортно-кредитне агентство страхуватиме кредити підприємців-експортерів, що спростить їм доступ до дешевого фінансування.

Але, незважаючи на доволі стійку увагу Уряду та намагання вирішити питання кредитування малого та середнього бізнесу, невирішеними залишається питання адаптації державних регуляцій щодо поточної економічної ситуації яка ускладнюється військовими діями на території нашої країни.

Висновки до розділу 3

Отже, протягом дослідження нами з'ясовано, що отримати кредитування підприємство малого та середнього бізнесу у ЄС може двома способами: за допомогою участі у конкретній програмі європейських фондів і банків або безпосередньо звернувшись до спеціалізованих установ в власній країні.

Загальноєвропейські програми кредитування доволі часто співпрацюють з місцевими банківськими та іншими кредитними установами задля кращого розуміння куди саме і як направити кошти. Велика кількість проектів є тимчасовими, як наприклад COSME (2014-2020), проте більшість діє на постійній основі.

Ще однією спільною рисою таких проектів є їхня конкретна направленість. «Горизонт Європа» надає перевагу МСП з інноваційною діяльністю та схильністю до науки, серед програм Європейського інвестиційного банку згадується екологічна тематика, зміна клімату, допомога жінкам-підприємцям, соціальна відповідальність МСП. Чимало з ініціатив допомогло підприємцям, бізнес яких постраждав під час пандемії COVID-19.

Ми дійшли висновку, що для отримання кредиту від подібних організацій необхідно мати не тільки успішне підприємство, а і суспільно корисну ціль або унікальну пропозицію, яка зможе зацікавити потенційного кредитора.

На нашу думку, найкращими серед представлених у роботі є Європейські структурні та інвестиційні фонди (ESIF). Вони мають дуже розгалужену структуру, а отже і підтримують більше галузей. Також вони заключають угоди про партнерство з урядом або установами конкретної країни. Програма включає в себе безліч варіантів кредитів, у тому числі і мікрокредитування, якого не було у всіх інших представлених проектах.

Але, звичайно кожна країна ЄС має і власні ініціативи для підтримки малого та середнього бізнесу. Нами досліджено кредитування малого та середнього бізнесу 7 країнах ЄС, та з'ясовано що їхні програми кредитування малого та середнього бізнесу можна умовно поділити на 2 типи: ті, що діють виключно для місцевих компаній і ті, що діють на території держави, проте є доступними і для іноземців.

Прикладом першого типу можуть слугувати чеські та голландські ініціативи («Mala úverová garance» та ВМКВ відповідно), які доступні тільки для резидентів даних країн. До другого типу можна віднести програми Польського агентства розвитку підприємництва (ПАРП). Кожна з них має певні вимоги, проте можна знайти і ті, які підтримуватимуть і іноземних підприємців. Так, наприклад, деякі можливості кредитування доступні навіть українцям, а отже не обмежуються навіть кордонами Європейського Союзу.

Але найбільша доля кредитування припадає саме на банківські установи конкретних держав, таких як німецький банк Kreditanstalt für Wiederaufbau та фінансова установа «VriFrance» у Франції. Вони надають широкий спектр кредитних послуг для великого кола підприємців, які їх потребують. Зазвичай банки не накладають такі значні обмеження, як загальноєвропейські програми, а тому отримати кредит у них виходить простіше.

Уряди активно підтримують ініціативи з фінансування МСП. Найчастіше вони надають високий відсоток державної гарантії (90% і вище) та навіть можуть виплатити частину боргу.

На нашу думку, звернення за кредитом до установ своєї країни є більш виграним варіантом для пересічного підприємця з ЄС. Місцеві банківські і

небанківські установи надають ширший спектр послуг та підтримують більше галузей. До того ж більшість з них у будь-якому випадку співпрацює як з європейськими, так і міжнародними програмами фінансування.

Отже, ЄС надає чимало можливостей кредитування для власників малих та середніх підприємств. Для найбільш ефективного пошуку та подальшого отримання коштів необхідно мати чіткі цілі, розуміти, які існують напрями розвитку у компанії, чим вона є унікальною, чим виділяється серед інших, який посил несе. Надаючи МСП доступ до фінансування, державні та недержавні ініціативи сприятимуть економічному зростанню та розвитку в європейському регіоні.

ВИСНОВКИ

Майже всі роки існування незалежної України підприємства малого та середнього бізнесу відчують нестачу фінансових ресурсів, обмежений доступ до банківського кредитування.

Але, незважаючи на всі складності, пов'язані функціонуванням, малі та середні підприємства мають значні переваги та можливості. За рахунок своєї гнучкості, можливості швидко реагувати на динамічні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища та зміни в потребах споживачів, вони змогли швидко переорієнтуватися та зберегти підприємства під час війни.

В ході дослідження нами з'ясовано, що на сучасному етапі розвиток економіки неможливий без ефективного використання банківського кредитування не на макро не на мікро рівні. Одним з найважливіших факторів забезпечення механізму формування і використання фінансових ресурсів є банківське кредитування. Банківський кредит є дуже дієвим інструментом стимулювання розвитку усіх галузей та усіх підприємств незалежно від форми власності та розміру. Україна зараз переживає тяжкі часи, війна розв'язана російським агресором внесла свої негативні корективи у роботу, та навіть існування багатьох підприємств, без фінансової підтримки багатьом прийшлося призупинити, а деяким зупинити на завжди свою діяльність. Банки також знаходяться у стані невизначеності, їм складно оцінити наскільки ефективним буде кредитування малого та середнього бізнесу, оскільки кожен окремий випадок має свої унікальні умови і виклики. Географічне розташування підприємств, втрати від військових дій, як змінився попит на продукцію окремого підприємства під час війни- всі ці, та багато інших ознак визначають можливості співпраці підприємства з банком. Банк це також підприємство яке має ефективно працювати, для забезпечення прибутковості в поточному періоді і в перспективі, тому банки дуже ретельно та прискіпливо розглядають фінансово – господарську діяльність малих та середніх підприємств під час війни, побоюючись взяти на себе додаткові, невиправдані ризики. Саме тут

виникають певні протиріччя – з одного боку кредитування як ніколи потребують малі та середні підприємства, тому що їм необхідні кошти для розвитку, в деяких випадках для релокації та відновлення втрачених об'єктів, для придбання обладнання та збільшення обсягів виробництва, з іншого боку – для банків кредитування це можливість заробляти, але під час війни ця можливість пов'язана з підвищеним ризиком неповернення кредиту. Саме тому ми вважаємо, що зараз необхідно організувати тісну співпрацю між підприємствами, банками та державою, яка може виступити гарантом багатьох програм та угод. Кредитування може мати позитивний вплив на розвиток малого та середнього бізнесу під час війни за наступними причинами:

- перш за все це забезпечення фінансового ресурсу: це дозволить підприємствам отримати такі необхідні зараз кошти не тільки для розвитку виробництва, запуску нових продуктів або послуг, придбання обладнання та збільшення обсягів виробництва, а для можливості збереження існуючого виробництва та робочих місць;

- під час релокації, або перепрофілювання бізнесу кредитні гроші сприятимуть можливості модернізації технологічних процесів, підвищенню якості продукції при збереженні собівартості, впровадженню інновацій – все це підвищить можливість підприємств малого та середнього бізнесу зберегти та навіть збільшити свою конкурентоспроможність у складних умовах військового стану;

- кредитні ресурси сприятимуть розвиток малого та середнього бізнесу під час війни, бо саме цей бізнес є більш мобільним, дуже гнучким та швидким у прийнятті управлінських рішень, саме малий та середній бізнес миттєво реагує на зміну потреб споживача на внутрішньому ринку, отже його розвиток може призвести до збільшення кількості робочих місць, що сприяє зниженню безробіття, а це є дуже важливим для соціальної стабілізації під час війни;

- підтримуючи малий та середній бізнес, приймаючи участь у різних програмах разом з банками уряд тим самим сприяє економічному зростанню

незважаючи на війну, та відкриває нові можливості перед малим та середнім бізнесом у майбутньому – під час нашої відбудови по закінченню війни.

За підсумками проведених досліджень банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні було досить детально розглянуто характеристику поняття банківський кредит, виявлено причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення, проаналізовано стан банківського кредитування малого та середнього бізнесу до військового вторгнення РФ, та під час війни, зроблено висновки щодо шляхів покращення можливостей доступу до банківського кредитування підприємств МСБ на основі вивчення зарубіжного досвіду. Ми з'ясували, що політична і економічна ситуація в Україні є нестабільною протягом останніх років. Не тільки військові дії ускладнюють розвиток малого та середнього бізнесу в країні, а й недосконала законодавча база, що постійно змінюється та має досить неоднозначне тлумачення. Всі ці фактори в комплексі створюють проблеми та неможливість для ефективної діяльності та стратегічного розвитку малого та середнього бізнесу.

Під час свого дослідження нами були проаналізовані існуючі програми кредитування малого та середнього бізнесу, вивчений досвід інших розвинених країн з цього питання і ми вважаємо, що для покращення взаємодії банківської галузі та галузі МСБ з метою підтримки останньої, як під час війни так і в майбутньому під час відбудови України необхідно звернути увагу на наступне:

- в умовах невизначеності надати доступ підприємцям до консультаційних послуг та освітніх програм з фінансового планування бізнесу та управління ним. Це дуже важливо, бо більшість не має досвідчених фахівців і саме тому не може ефективно залучати та використовувати фінансові ресурси;

- в умовах конфлікту дуже важливо за підтримки урядових програм спростити процедури кредитування, зменшити вимоги до забезпечення, створити спеціальні регіональні банки по обслуговуванню малого та середнього бізнесу;

– продовжити дію усіх раніше запропонованих урядом програм пільгового кредитування, розширити обсяг та покриття програм державної підтримки малого та середнього бізнесу до завершення війни та після ще на 2-3 роки, що зменшить фінансове навантаження на підприємства та стимулюватиме їх відновлення та розвиток;

– розширити обсяг надання урядом гарантії кредитів та використовувати різні фінансові інструменти, спрямовані на підтримку забезпечення фінансової стабільності підприємств під час війни та під час повоєнної відбудови;

– врахувати досвід загальноєвропейських програм кредитування які доволі часто співпрацюють з місцевими банківськими та іншими кредитними установами задля кращого розуміння куди саме і як направити кошти;

– банкам адаптувати провідні європейські методики оцінювання фінансового стану саме малих і середніх підприємств до українських реалій, враховуючи поточні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища для кожного, окремого підприємства.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що деталізований і конкретизований аналіз банківського кредитування малого та середнього бізнесу дає можливість оцінити готовність уряду, банків та самих підприємців до ефективної співпраці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>
2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org> (дата звернення: 04.11.2023).
3. Дученко М.М, Єрешко Ю.О. Гроші та кредит: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2018. 108 с.
4. Світлична В. Ю. Гроші і кредит: підручник. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. 2020. 191 с.
5. Іванчук Н. В. Гроші і кредит: навч. посіб. Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія». 2021. 332 с.
6. Волкова В. В., Волкова Н. І. Гроші і кредит: навч. посіб. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2021. 300 с.
7. Базилюк А. В. Фінансові важелі розвитку малого бізнесу в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2018. №8. С. 29-35.
8. Василик О. Д. Теорія фінансів: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури. 2005. 480 с.
9. Васкіс О.П. Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку. Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. 2018. №2. С. 77-80.
10. Савлук М. І., Мороз А. М., М. В. Пудовкіна М. В. Гроші та кредит: підручник. Київ: КНЕУ. 2007. 602 с.
11. Шкварчук Л. О. Фінансовий ринок: навч. посіб. Київ: Знання. 2013. 382 с.
12. Бобров Є. А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу. Фінанси України. 2009. №6. С. 103-104.
13. Мінфін (2023). Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» за час війни. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2023/08/28/111558915/>

14. Володченко М. В. Перспективне кредитування для малого бізнесу. Бухгалтерія. 2008. №17/8. С. 8-9.
15. Сутність кредитного ринку та прояви його змісту в умовах трансформації суспільства. URL: http://eworks.com.ua/work/7297_Sytnist_kreditnogo_rinky_ta_proyavi_iogo_zmisty_v_ymovah_transformacii_suspilstva.htm
16. Інституційна структура кредитного ринку. URL: https://studme.com.ua/1425072510659/finansy/kreditnyy_rynok.ht (дата звернення: 04.11.2023).
17. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 04.11.2023).
18. Алексєєв С. Кредити «малому» бізнесу: проблеми та перспективи. URL: <http://bankstatey.com/index.php?newsid=681> (дата звернення: 04.11.2023).
19. Малий бізнес в Україні: Умови та перспективи роботи. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/maliy-biznes-v-ukrajini-umovi-roboti-perspektivi-chim-zaroblyaye-novini-ukrajini-50203466.html>
20. Зайцев О. Программы микрокредитования в США. Банковская практика за рубежом. 2003. № 2(50). С. 72-75.
21. Глінський Є. Г. Проблеми регіональної банківської конкуренції: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Черкаси. 15–16 жовт. 2009 р. Черкаси. ЧІБС УБС НБУ, 2009. С. 110 -112.
22. Ткач І. І. Моделювання кредитного процесу в банківських установах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.03.02. Львів, 2015. 23 с.
23. Офіційний сайт державної служби статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 04.11.2023)
24. Дернова І. А., Боровик Т. М. Проблеми малого та середнього бізнесу в умовах пандемії COVID 19: Європейський вимір. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. 2022. № 1 (7). С. 12.

25. Батракова Т.І., Веремеєнко Д.С. Проблеми і завдання бізнесу України під час війни та перспективи його розвитку і відновлення. Ефективна економіка. Дніпровський державний аграрно-економічний університет. 2023. № 6. С. 55-62.

26. Грабовська Я., Тобенко В. М., Зеваченкова О. Е. Роль малого та середнього бізнесу в економіці країни. Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 15 черв. 2020 р. ТДАТУ. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/>

27. Kreditanstalt für Wiederaufbau. URL: <https://www.kfw.de/kfw.de-2.html>

28. Кредитування МСБ – перспективи і умови зниження ставок кредитування бізнесу: стенограма круглого столу, 8 жовт. 2019 р. URL: <https://finclub.net/video-foto/kruglij-stil-kredituvannya-msb-perspektivi-i-umoviznizhennya-stavok-kredituvannya-biznes.htm>

29. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

30. Проблеми дешевих кредитів. Сайт Радіо Свобода. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/problemy-deshevyx-kredytiv/30803915.html>

31. Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 р. № 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020%D0%BF#Text>

32. Державна програма підтримки бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua/>

33. Уряд вніс зміни в умови Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%». Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/uriad_vnis_zmini_v_umovi_derzhavnoi_programi_dostupni_kredit_5-7-9-2477

34. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/>

35. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» URL: <https://www.oschadbank.ua/>

36. Офіційний сайт АТ «Укргазбанк» URL: <https://www.ukrgasbank.com/>

37. Офіційний сайт АТ «Укрсиббанк» URL: <https://my.ukrsibbank.com/>

(дата звернення: 04.11.2023).

38. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність 2022 рік.
URL:<https://bank.gov.ua/ua/stability/report>
39. Рейтинг банківських послуг: «Bankchart» URL:
<http://www.bankchart.com.ua>
40. Через війну компанії зіткнулись з падінням бізнесу URL:
<https://www.unian.ua/economics/finance/chez-viynu-80-kompaniy-zitknulisya-z-padinnyam-biznesu-opituvannya-12127062.html> (дата звернення: 04.11.2023).
41. Kreditanstalt für Wiederaufbau. URL: <https://www.kfw.de/kfw.de-2.html>
42. Доступ до кредитів визначає рівень економічного зростання URL:
<https://www.epravda.com.ua/columns/2023/04/27/699542/>
43. European Commission, «HORIZON 2020. The EU frame work programme for research and innovation» URL: <http://ec.europa.eu> (дата звернення: 04.11.2023).
44. Think Small First, A «Small Business Act» for Europe // Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European economic and social committee and the Committee of the regions – Brussels, 25.6.2008, COM (2008) 394 p.
45. European Commission, «Growth / Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs» URL: <http://ec.europa.eu>
46. Bpifrance, the one-stop shop for entrepreneurs. URL:
<https://www.bpifrance.com/>
47. Bpifrance, the one-stop shop for entrepreneurs. URL:
<https://www.bpifrance.com>
48. Cassa Depositi e Prestiti. URL:
<https://www.cdp.it/sitointernet/it/homepage.page>
49. Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw. URL:
<https://www.parp.gov.pl/>
50. Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw. URL:
<https://www.parp.gov.pl/>
51. Коротко про Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). URL:
<https://www.eib.org/fr/publications/20220244-eib-at-a-glance.htm?lang=uk>

52. Erasmus for young entrepreneurs. URL: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>
53. Європейський інвестиційний фонд. URL: <https://www.eif.org/index.html>
54. Європейський інвестиційний банк. URL: <https://www.eib.org/en/index.html>
55. Horizon Europe. URL: <https://www.horizon-eu.eu/>
56. Кредитування в США. URL: <https://prihodko.com.ua/poslugy/migracziya-do-yevrovy/ssha/kredyt-dlya-biznesu-v-ssha/>
57. Лагунова І.А. Сутність та принципи концепції ризикменеджменту. Актуальні проблеми державного управління. 2018. № 1 (53). С. 44-52.
58. Погореленко Н. П., Коваль В. О. Кредитування малого та середнього бізнесу: Аналіз діючих умов та підходи до підвищення ефективності його державної підтримки. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2021. № 4. С.218-229.
59. Кредитування економіки під час війни URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3452500-kredituvanna-ekonomiki-pid-cas-vijni-ak-dvigun-dla-povoennoi-vidbudovi.html#google_vignette
60. Версаль Н. Переваги та недоліки зовнішніх джерел фінансування малих та середніх підприємств в Україні. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2020. №1. С. 182-194.
61. Волкова Н.І., Свірідова К.Д. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. Фінанси, облік, банки. 2017. №1 (22). С. 55-62.
62. Донець О.Б. Кредитування малого і середнього бізнесу: дисертація кандидата екон. наук (доктора філософії): 08.00.08. Ірпінь, 2017. 259с.
63. Корнилюк Р.В., Корнилюк А.В. Фінансування малого та середнього бізнесу: тенденції, можливості, ризики. Інвестиції: практика та досвід. 2017. №24. С. 43-50.

64. Стрілець В.Ю. Зарубіжний досвід кредитування малого та середнього бізнесу. Бізнес-Інформ. 2019. №3. С. 44-50.

65. Романишин В.О., Уманців Г. В., Сясько І. В. Активізація кредитування суб`єктів малого та середнього підприємництва в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. №22. С. 70-77.

66. Юркевич О. М. Галабурда О. А., Завінський А. І. Шляхи залучення капіталу для малого та середнього бізнесу. Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами. IV Всеукр. наук.-практ. інтернетконф. студентів, аспірантів та молодих вчених, 18 листоп. 2020 р. Київ: КНЕУ, 2020. С. 532–535.

67. Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу. URL: https://espreso.tv/article/2017/07/11/malyu_seredniy_bizne

68. Статистика фінансового сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>

69. Державна програма підтримки бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua/>

70. Сич О.А., Волос І.І. Сучасний стан та умови кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. Молодий вчений. 2018. №2 (54). С. 421-423.

71. Кабмин изменил условия программы «Доступные кредиты 5-7-9%». URL: <https://minfin.com.ua/2020/10/10/53774902/>

72. Mala úverová garance. URL: <https://www.businessinfo.cz/clanky/slovinsko-mala-zeme-skyta-velke-obchody/>

ДОДАТОК А

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) іншим фінансовим корпораціям, за розміром суб'єкта господарювання та видами валют

Період	Усього	у тому числі за валютами		у тому числі за розміром суб'єкта господарювання								
				суб'єкти великого підприємництва			суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
		націо- нальна валюта	іно- земна валюта	усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
					націо- нальна валюта	іно- земна валюта		націо- нальна валюта	іно-земна валюта		націо- нальна валюта	іно-земна валюта
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2017	10 936	7 640	3 296	1 387	1 324	62	955	495	460	2 468	1 121	1 346
2018	9 222	6 892	2 330	1 330	1 330	0	1 972	1 289	684	1 998	888	1 110
2019	9 577	7 242	2 335	2 382	1 669	713	1 314	812	501	1 759	1 059	700
2020	5 701	4 467	1 234	503	495	8	1 607	1 171	436	1 320	895	425
2021	9 644	8 051	1 593	737	697	40	2 921	2 628	293	1 522	657	865
2022												
січень	10 520	8 453	2 067	519	479	39	4 108	3 028	1 080	585	454	132
лютий	11 132	8 916	2 216	718	679	39	4 464	3 396	1 067	705	555	150
березень	11 578	8 264	3 313	1 641	561	1 080	4 446	3 384	1 062	665	523	141
квітень	10 145	7 776	2 369	601	569	32	4 361	3 306	1 056	545	411	133
травень	9 812	7 227	2 585	518	497	21	4 046	2 896	1 150	375	336	40
червень	9 514	6 876	2 638	484	470	14	3 953	2 796	1 157	398	359	39
липень	9 830	6 613	3 217	474	457	17	4 189	2 760	1 430	381	341	40
серпень	9 014	5 678	3 336	343	288	55	3 623	2 243	1 381	439	400	39
вересень	7 145	5 025	2 120	274	228	46	3 238	1 867	1 370	423	385	38
жовтень	7 120	5 024	2 096	263	222	41	3 442	2 071	1 370	430	391	39
листопад	6 656	4 548	2 108	270	231	39	3 038	1 657	1 381	412	371	40
грудень	6 809	4 717	2 093	347	312	35	3 361	1 971	1 390	353	313	39

Продовження ДОДАТКУ А

2023							3 695	2 396	1 298	417	368	50
січень	6 143	4 053	2 090	328	297	31	2 858	1 457	1 401	285	240	45
лютий	6 092	4 026	2 065	308	280	28	2 752	1 358	1 394	295	252	44
березень	5 651	3 630	2 022	162	162	–	2 876	1 453	1 422	284	239	45
квітень	4 917	2 891	2 025	174	174	–	2 500	1 234	1 265	415	211	204

ДОДАТОК Б

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) іншим фінансовим корпораціям, за розміром суб'єкта господарювання та строками погашення

Період	Усього	у тому числі за строками			у тому числі за розміром суб'єкта господарювання											
					суб'єкти великого підприємництва				суб'єкти середнього підприємництва				суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)			
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років	усього	у тому числі			усього	у тому числі			усього	у тому числі		
						до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
2017	10 936	4 805	4 086	2 046	1 387	1 345	42	0	955	496	459	0	2 468	927	1 061	480
2018	9 222	4 940	3 402	880	1 330	1 167	163	0	1 972	1 117	855	0	1 998	843	739	416
2019	9 577	5 554	3 248	774	2 382	2 317	65	–	1 314	238	1 076	–	1 759	1 018	398	343
2020	5 701	3 057	2 277	367	503	359	145	–	1 607	1 030	515	62	1 320	617	696	6
2021	9 644	6 095	2 451	1 098	737	637	100	–	2 921	2 380	457	85	1 522	565	218	739
2022																
2023																
січень	6 143	2 369	2 509	1 264	328	183	145	–	2 858	1 440	407	1 011	285	156	129	–
лютий	6 092	2 418	2 412	1 262	308	174	134	–	2 752	1 348	394	1 010	295	167	128	–
березень	5 651	1 974	2 411	1 266	162	22	140	–	2 876	1 323	542	1 010	284	171	113	–
квітень	4 917	1 841	1 809	1 266	174	29	145	–	2 500	1 102	388	1 010	415	149	266	–

ДОДАТОК В

Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) іншим фінансовим корпораціям, за розміром суб'єкта господарювання та ознакою пов'язаності¹

Період	Усього	у тому числі за строками			у тому числі за розміром суб'єкта господарювання											
					суб'єкти великого підприємництва			суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)					
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років	усього	у тому числі			усього	у тому числі			усього	у тому числі		
						до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
2017	10 936	4 805	4 086	2 046	1 387	1 345	42	0	955	496	459	0	2 468	927	1 061	480
2018	9 222	4 940	3 402	880	1 330	1 167	163	0	1 972	1 117	855	0	1 998	843	739	416
2019	9 577	5 554	3 248	774	2 382	2 317	65	–	1 314	238	1 076	–	1 759	1 018	398	343
2020	5 701	3 057	2 277	367	503	359	145	–	1 607	1 030	515	62	1 320	617	696	6
2021	9 644	6 095	2 451	1 098	737	637	100	–	2 921	2 380	457	85	1 522	565	218	739
2022																
2023																
січень	6 143	2 369	2 509	1 264	328	183	145	–	2 858	1 440	407	1 011	285	156	129	–
лютий	6 092	2 418	2 412	1 262	308	174	134	–	2 752	1 348	394	1 010	295	167	128	–
березень	5 651	1 974	2 411	1 266	162	22	140	–	2 876	1 323	542	1 010	284	171	113	–
квітень	4 917	1 841	1 809	1 266	174	29	145	–	2 500	1 102	388	1 010	415	149	266	–

ДОДАТОК Г

Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за новими кредитами іншим фінансовим корпораціям, за розміром суб'єкта господарювання та видами валют

Період	Обсяги кредитів, усього, млн грн	У тому числі										
		у тому числі за валютами		у тому числі за розміром суб'єкта господарювання								
				суб'єкти великого підприємництва			суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
		національна валюта	іно-земна валюта	усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
					національна валюта	іно-земна валюта		національна валюта	іно-земна валюта		національна валюта	іно-земна валюта
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2017												
2018	16 225	14 562	1 662	4 978	4 223	755	2 782	2 503	279	2 716	2 289	428
2019	27 674	24 728	2 946	6 529	4 888	1 641	1 773	1 487	286	4 690	4 062	628
2020	51 194	48 118	3 076	14 294	12 980	1 314	3 062	2 701	360	7 662	7 502	270
2021	44 641	42 625	2 016	12 137	12 094	44	8 929	7 766	1 163	3 277	3 051	226
2022	25 379	25 156	222	3 016	3 009	7	5 199	5 159	39	801	798	3
2023												
січень	974	967	7	51	51	–	187	187	–	45	41	5
лютий	1 100	1 100	1	141	141	–	162	162	–	53	53	–
березень	1 367	1 208	159	64	64	–	368	211	157	52	52	–
квітень	1 117	1 113	5	121	121	–	272	272	–	19	16	3

ДОДАТОК Д

Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за новими кредитами іншим фінансовим корпораціям у національній валюті, за розміром суб'єкта господарювання та ознакою пов'язаності¹

Період	Обсяги кредитів, усього, млн грн	У тому числі										
		у тому числі за валютами		у тому числі за розміром суб'єкта господарювання								
				суб'єкти великого підприємництва			суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
		національна валюта	іно-земна валюта	усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
національна валюта	іно-земна валюта				національна валюта	іно-земна валюта		національна валюта	іно-земна валюта			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2017												
2018	16 225	14 562	1 662	4 978	4 223	755	2 782	2 503	279	2 716	2 289	428
2019	27 674	24 728	2 946	6 529	4 888	1 641	1 773	1 487	286	4 690	4 062	628
2020	51 194	48 118	3 076	14 294	12 980	1 314	3 062	2 701	360	7 662	7 502	270
2021	44 641	42 625	2 016	12 137	12 094	44	8 929	7 766	1 163	3 277	3 051	226
2022	25 379	25 156	222	3 016	3 009	7	5 199	5 159	39	801	798	3
2023												
січень	974	967	7	51	51	–	187	187	–	45	41	5
лютий	1 100	1 100	1	141	141	–	162	162	–	53	53	–
березень	1 367	1 208	159	64	64	–	368	211	157	52	52	–
квітень	1 117	1 113	5	121	121	–	272	272	–	19	16	3

ДОДАТОК Е

Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за новими кредитами іншим фінансовим корпораціям у іноземній валюті, за розміром суб'єкта господарювання та ознакою пов'язаності¹

Період	Обсяги кредитів, усього, млн грн	У тому числі										
		у тому числі		у тому числі за розміром суб'єкта господарювання								
				суб'єкти великого підприємництва			суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
		пов'язані	непов'язані	усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
пов'язані	непов'язані				пов'язані	непов'язані		пов'язані	непов'язані			
1	2	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	2,10	2,11
2019												
2020	3 076	2 126	950	1 314	1 146	168	360	262	98	270	233	37
2021	2 016	1 761	255	44	7	36	1 163	1 088	75	226	200	26
2022	222	144	78	7	–	7	39	32	8	3	–	3
2023												
січень	7	2	5	–	–	–	–	–	–	5	–	5
лютий	1	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
березень	159	159	–	–	–	–	157	157	–	–	–	–
квітень	5	2	3	–	–	–	–	–	–	3	–	3

Декларація академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Сопова Софія Русланівна, студентка 2 курсу, заочної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», освітньої програми «Фінанси і кредит», адреса електронної пошти: isonechka30@gmail.com

– підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Кредитування малого та середнього бізнесу банками України» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

– заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

– згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата _____

Підпис _____

Сопова С.Р.

ПІБ (студента)

Дата _____

Підпис _____

Батракова Т.І.

ПІБ (наукового керівника)