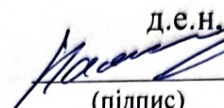


Київський столичний університет імені Бориса Грінченка
Факультет економіки та управління
Кафедра фінансів

«Допущено до захисту»
Завідувач кафедри фінансів
д.е.н. професор
Рамський А.Ю.

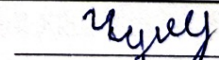

(підпис)
«15» Гравня 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: «Банківське кредитування малого та середнього бізнесу в
Україні»

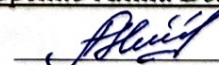
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ
072.00.01 «Фінанси і кредит»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Кваліфікація: Бакалавр фінансів, банківської справи та страхування

Виконала
студентка групи ФіКб-1-22-4.0д
Чуднівєць Анастасія Богданівна


(підпис)

Науковий керівник
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Нечипоренко Аліна Володимирівна


(підпис)

Київ – 2026

Київський столичний університет імені Бориса Грінченка
Факультет економіки та управління
Кафедра фінансів

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри фінансів,
д.е.н., професор

 Рамський А.Ю.

ЗАВДАННЯ НА ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
студентки групи ФіК6-1-22-4.0д
(шифр групи)

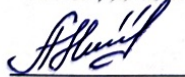
Чуднівєць Анастасії Богданівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема роботи «Банківське кредитування малого та середнього бізнесу в Україні»

1. Вихідні дані: наукові публікації вітчизняних та зарубіжних авторів; нормативно-правові акти, що регулюють банківську діяльність; офіційні статистичні дані; джерела мережі Інтернет.
2. Основні завдання: визначити теоретичні аспекти банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, охарактеризувати особливості кредитування малого та середнього бізнесу, здійснити аналіз фінансового стану малого та середнього бізнесу, проаналізувати сучасний стан банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, представити напрями вдосконалення банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.
3. Пояснювальна записка: кваліфікаційна робота містить вступ, основну частину, яка містить три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.
4. Графічні матеріали: рисунки в кількості - 9, таблиці - 14.
5. Додатки: 6 додатків, що охоплюють питання теми кваліфікаційної роботи.
6. Строк подання роботи на кафедру « 05 » 06 2026 р.

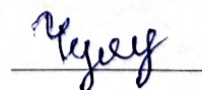
Науковий керівник

к.е.н., доцент кафедри фінансів

 Нечипоренко А. В.

Завдання прийняв до виконання

« 10 » 02 2026 р.



ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

студентки групи ФіК6-1-22-4.0д

Чуднівська Анастасія Богданівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема роботи «Банківське кредитування малого та середнього бізнесу в Україні»

№ зп	Види роботи, завдань, заходів	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	Постановка задачі. Предмет, мета, завдання	10.02 - 15.02.2026	виконано
2	Робота з джерелами за темою роботи	16.02 - 01.03.2026	виконано
3	Визначення змісту кваліфікаційної роботи	02.03 - 05.03.2026	виконано
4	Теоретико-методологічний розділ:	06.03 - 25.03.2026	виконано
	теоретичні аспекти досліджуваного питання	06.03 - 12.03.2026	виконано
	- літературний огляд та аналіз історичного досвіду	13.03 - 19.03.2026	виконано
	- методичні підходи до вивчення проблеми	20.03 - 25.03.2026	виконано
5	Дослідницько-аналітичний розділ:	26.03 - 20.04.2026	виконано
	- опис основних параметрів та характеристик предмета дослідження	26.03 - 02.04.2026	виконано
	- ґрунтовний аналіз предмета дослідження	03.04 - 13.04.2026	виконано
	- механізми, методики, моделі й рекомендації для вдосконалення проблеми	14.04 - 20.04.2026	виконано
6	Проектно-рекомендаційний розділ:	21.04 - 12.05.2026	виконано
	- аналіз результатів дослідження та механізм (або методичне забезпечення) рішення проблеми дослідження	21.04 - 27.04.2026	виконано
	визначення напрямків удосконалення або розвитку сфери фінансово-кредитних відносин, що є предметом аналізу	28.04 - 05.05.2026	виконано
	- конкретні науково обґрунтовані пропозиції щодо поліпшення предмета дослідження	06.05 - 12.05.2026	виконано
7	Висновки	13.05 - 14.05.2026	виконано
8	Оформлення кваліфікаційної роботи	15.05 - 26.05.2026	виконано
9	Подання роботи на відгук	27.05 - 31.05.2026	виконано
10	Рецензування	01.06 - 04.06.2026	виконано
11	Підготовка до захисту	05.06 - 15.06.2026	виконано
12	Захист кваліфікаційної роботи	16.06.2026	виконано

«Затверджую»

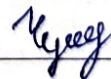
Науковий керівник



(підпис)

« 10 » 02 2026 р.

Індивідуальний план склав



(підпис студента)

« 10 » 02 2026 р.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота: 75 с., 9 рис., 14 табл., 40 посилань.

Актуальність полягає в необхідності забезпечення ефективного фінансування суб'єктів малого та середнього бізнесу (МСБ) банківською системою задля нарощування їхнього кредитного портфелю та підтримки фінансової стійкості, що потребує поглибленого дослідження механізмів адаптації кредитування до сучасних потреб МСБ в умовах воєнного стану.

Об'єкт дослідження: кредитні відносини, що виникають між банками та малими і середніми підприємствами.

Предмет дослідження: комплекс методів та інструментів банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Мета роботи: аналіз сучасного стану банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, а також розробка рекомендацій щодо подальшого вдосконалення.

Завдання:

- розкрити економічну сутність банківського кредитування;
- дослідити особливості кредитування малого та середнього бізнесу;
- вивчити зарубіжний досвід кредитування малого та середнього бізнесу;
- здійснити аналіз фінансового стану малого та середнього бізнесу в Україні;
- проаналізувати сучасний стан і тенденції банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні;
- провести аналіз державних програм підтримки кредитування малого та середнього бізнесу;
- представити напрями удосконалення механізму надання пільгових кредитів для малого та середнього бізнесу в Україні;
- окреслити перспективи розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

В роботі висвітлено сучасний стан і ключові тенденції фінансування малого та середнього бізнесу, розроблено рекомендації щодо оптимізації кредитних процесів банківських установ, представлено напрями вдосконалення банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Результати даної роботи можуть бути використані для оптимізації кредитних процесів у практичній діяльності банківських установ, а також як інформаційна база для керівників МСБ під час прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: банківське кредитування, фінансування, малий та середній бізнес, мікробізнес, МСБ, державні програми підтримки, пільгові кредити, фінансовий стан.

ABSTRACT

Bachelor's qualification thesis: 75 pages, 9 figures, 14 tables, 40 references.

Relevance lies in the necessity of ensuring efficient financing of small and medium-sized enterprises (SMEs) by the banking system in order to expand their loan portfolio and maintain financial stability, which requires an in-depth study of the mechanisms for adapting lending to the contemporary needs of SMEs under martial law.

Object of research: credit relations arising between banks and small and medium-sized enterprises.

Subject of research: a complex of methods and instruments of bank lending to small and medium-sized businesses in Ukraine.

Purpose of work: to analyze the current state of bank lending to small and medium-sized businesses in Ukraine, as well as to develop recommendations for its further improvement.

Tasks:

- to explain the economic essence of bank lending;
- to investigate the features of lending to small and medium-sized businesses;
- to study foreign experience in lending to small and medium-sized businesses;
- to analyze the financial condition of small and medium-sized businesses in Ukraine;
- to analyze the current state and trends of bank lending to small and medium-sized businesses in Ukraine;
- to analyze state programs to support lending to small and medium-sized businesses;
- to present directions for improving the mechanism for providing preferential loans to small and medium-sized businesses in Ukraine;
- to outline the prospects for the development of bank lending to small and medium-sized businesses in Ukraine.

The work shows the current state and key trends in financing small and medium-sized businesses, develops recommendations for optimizing the credit processes of banking institutions, creates directions for improving bank lending to small and medium-sized businesses in Ukraine.

The results of this work can be used for optimizing credit processes in the practical activities of banking institutions, as well as serving as an information base for SME managers when making managerial decisions.

Keywords: bank lending, financing, small and medium-sized business, micro-business, SMEs, state support programs, preferential loans, financial standing.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	12
1.1. Економічна сутність банківського кредитування.....	12
1.2. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу	18
1.3. Зарубіжний досвід кредитування малого та середнього бізнесу	22
Висновки до розділу 1	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	28
2.1. Фінансовий стан малого та середнього бізнесу в Україні	28
2.2. Сучасний стан і тенденції банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні	35
2.3. Аналіз державних програм підтримки кредитування малого та середнього бізнесу	42
Висновки до розділу 2	50
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ...	52
3.1. Удосконалення механізму надання пільгових кредитів для малого та середнього бізнесу в Україні	52
3.2. Перспективи розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні	56
Висновки до розділу 3	60
ВИСНОВКИ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ	69

ВСТУП

Кредитні відносини відіграють фундаментальну роль у сучасній економічній системі. За рівнем функціональної складності та впливом на процеси суспільного відтворення кредит є другим за важливістю інструментом після грошей.

Кредитні операції формують фундаментальну частку банківських доходів, проте їх реалізація нерозривно пов'язана з кредитним ризиком, що обумовлено ймовірністю невиконання позичальниками своїх зобов'язань. Сучасна архітектура кредитування в Україні базується на фундаментальних економічних закономірностях, оскільки без ефективного механізму перерозподілу капіталу повноцінне функціонування ринкових відносин стає практично неможливим.

Актуальність роботи полягає в тому, що важливим завданням банківської системи є забезпечення ефективного фінансування суб'єктів малого та середнього бізнесу. Оскільки відсотки за виданими кредитами займаються велику частку основних доходів фінансових установ, то нарощування кредитного портфелю банків є ключовою ознакою їх фінансової стійкості.

Питанням щодо дослідження банківського кредитування присвячено наукові праці вітчизняних дослідників, а саме: Н. Блещук-Дев'яткіна, У. Владичин, С. Глущенко, О. Дзюблюк, О. Євтух, О. Трегубов, В. Клочковська, О. Клочковський та ін. Однак, в сучасних умовах є необхідність проведення більш поглибленого дослідження механізмів адаптації банківського кредитування до сучасних потреб малого та середнього бізнесу, особливо в умовах війни.

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз сучасного стану банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, а також розробка рекомендацій щодо його подальшого вдосконалення.

Задля досягнення поставленої мети були сформовані наступні **завдання**:

- розкрити економічну сутність банківського кредитування;
- дослідити особливості кредитування малого та середнього бізнесу;
- вивчити зарубіжний досвід кредитування малого та середнього бізнесу;
- здійснити аналіз фінансового стану малого та середнього бізнесу в Україні;
- проаналізувати сучасний стан і тенденції банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні;
- провести аналіз державних програм підтримки кредитування малого та середнього бізнесу;
- представити напрями удосконалення механізму надання пільгових кредитів для малого та середнього бізнесу в Україні;
- окреслити перспективи розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Об’єкт дослідження – кредитні відносини, що виникають між банками та малими і середніми підприємствами.

Предмет дослідження – комплекс методів та інструментів банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Під час написання роботи було використано комплекс загальнонаукових і спеціальних **методів дослідження**, зокрема: системного та порівняльного аналізу, метод індукції, метод синтезу, узагальнення та ін.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості впровадження розроблених рекомендацій у діяльність банківських установ для оптимізації кредитних процесів. Крім того, запропоновані методичні підходи можуть слугувати інформаційною базою для керівників малого та середнього бізнесу при прийнятті рішень щодо залучення позикового капіталу.

Апробація результатів дослідження відбулася на XI Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції “Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку”, яка проводилась 16 травня 2025 р.

(м.Київ) та XI Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи», яка проводилася 7 грудня 2023 року (м. Київ).

Інформаційна база дослідження – нормативно-правові акти Національного банку України, наукові статті та посібники фахівців банківської сфери, фінансова звітність АТ КБ «ПриватБанк» за 2023-2025 рр., дані із сайту державної статистики та ін.

Кваліфікаційна робота має наступну структуру: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел, додатки. Зміст роботи висвітлено на 57 сторінках основного тексту, містить в собі 14 таблиць, 9 рисунків, список використаних джерел налічує 40 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Економічна сутність банківського кредитування

Малий та середній бізнес є основою розвитку економіки країни [1]. Завдяки функціонуванню цих підприємств, вирішується ряд важливих проблем суспільства, таких як: економічні, науково-технічні та соціальні. Проте, через складну ситуацію в Україні, рівень розвитку малого та середнього бізнесу є недостатнім, тому цей сектор економіки не приносить того вкладу, який мав би у формуванні податкових надходжень та створенні нових робочих місць.

Основними перешкодами в розвитку малого та середнього підприємництва є нестача фінансових ресурсів, що викликає потребу пошуку нових джерел коштів та їхнє залучення на фінансовому ринку, зокрема через отримання банківських кредитів [2].

Найпоширенішим видом фінансових зобов'язань є банківський кредит. Проте, в науковій літературі немає єдиного погляду на його сутність. Більшість дослідників пояснюють це питання спрощено, порівнюючи кредит або з самими ресурсами, якими обмінюють сторони кредитної угоди, або безпосередньо із процесом надання коштів у тимчасове користування. Погляди науковців наведені в табл.1.1.

Таблиця 1.1

Трактування науковцями сутності терміну «кредит»

Автор	Визначення
У.Владичин	“Сума тимчасово вільних грошових коштів банку, які він надає або зобов'язується надати позичальнику на умовах забезпечення, повернення у визначений строк, сплати відсотків та цільового використання”[3]

Продовження табл. 1.1.

Б. Луців	“Економічні відносини між суб’єктами ринку щодо перерозподілу вартості на засадах повернення, платності та строковості”[4]
С. Мочерний	“Рух позичкового капіталу, який здійснюється на засадах строковості, повернення та платності”[5]
С. Глущенко	“Кредит є перерозподілом вартості оснований на засадах зворотності, строковості та платності між суб’єктами економіки”[6]
Стаття 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність»	“Банківський 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”[7]

Джерело: створено на основі джерел [3-7]

Аналізуючи погляди вчених, можна помітити, що кожен із них бачить сутність кредиту по-своєму, залежно від того на що акцентує увагу. Наприклад, У. Владичин підходить до цього питання із більш практичного боку, розглядаючи кредит як вільні ресурси банку, які надаються клієнту на певний строк за окрему плату. При цьому автор окремо наголошує на важливості твердого забезпечення та цільового використання коштів.

З іншого боку, такі науковці як Б. Луців та С. Глущенко, дивляться на це питання глибше та визначають кредит як систему економічних відносин. Для них це передусім процес перерозподілу вартості між різними учасниками ринку, де головними умовами залишаються повернення грошей та плата за їх користування. Схожої думки дотримується і С. Мочерний, який визначає кредит як особливу форму руху капіталу. Тобто, гроші не просто передаються між учасниками кредитного процесу, а постійно повертаються до власниками приносячи прибуток.

Найбільш повне та офіційне визначення бачимо в Законі України «Про банки і банківську діяльність». Тут кредит розглядається не лише як видача готівки, а як будь-яке зобов’язання банку, включаючи гарантії чи право на

вимогу банку. Це наголошує, що в сучасних умовах кредит – це дуже гнучкий фінансовий інструмент.

Тобто, банківський кредит являє собою суму тимчасово вільних грошових коштів, які є у банку, які він надає чи зобов'язується надати позичальнику на певний строк у користування, на умовах належного забезпечення, вчасного повернення, повної оплати та цільового використання [8].

Питання банківського кредитування для малих та середніх підприємств активізувалося під час пандемії COVID-19, адже вона принесла чимало проблем для українських бізнесів.

Кредитні відносини тримаються на постійному русі капіталу. Хоча цей процес і є циклічним, він ніколи не буває лінійним: грошові потоки то зростають, то вщухають, створюючи моменти, коли бізнесу гостро бракує власних коштів або, навпаки, виникає їхній тимчасовий надлишок.

Метою кредитування є:

- для кредитора – отримання прибутку у вигляді відсотку за користування кредитними ресурсами;
- для позичальника – певне тимчасове задоволення власних потреб у додаткових фінансових ресурсах [9]

На рис. 1.1. наведені види та форми кредитів, які надаються суб'єктам господарювання.

Виходячи з інформації, наведеної на рисунку 1.1, існує 4 види кредитів, які може отримати бізнес. До них належить: банківський, комерційний, державний та лізинговий кредити. Ці види позик можна розділити ще на дві підгрупи:

- 1) Кредити, що надаються і погашаються у грошовій формі (банківські та державні кредити);
- 2) Кредити, що надаються і погашаються у товарній формі (комерційні та лізингові кредити).

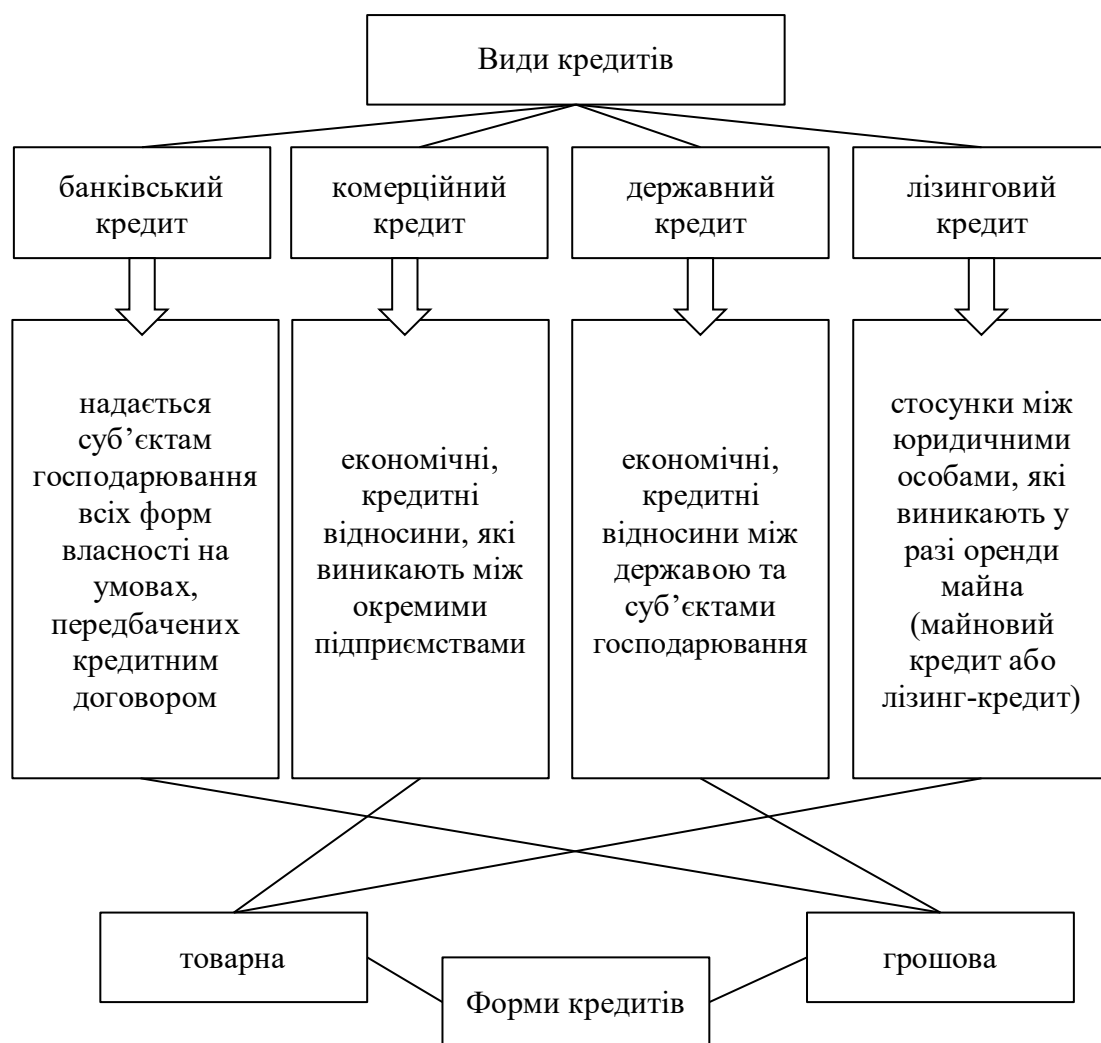


Рис. 1.1. Види та форми кредитів, які надаються суб'єктам господарювання

Джерело: [10]

Завдяки отриманню кредитів, підприємства можуть розвиватися та реалізувати поставленні цілі та завдання. Також завдяки додатковим коштам, бізнес не зупиняє кругообіг ресурсів, а постійно перебуває в русі. Завдяки цьому підприємства отримують дохід від діяльності, адже вчасно виконують замовлення контрагентів та розраховуються з підрядниками, сплачують податки, виплачують заробітні плати працівникам та ін.

Основними функціями, що виконує кредит в економіці, є: акумулювання банками тимчасово вільних грошових ресурсів, що забезпечують централізацію та концентрацію капіталу; стимулювання сукупного платоспроможного попиту через надання позик для фінансування витрат

різних секторів економіки; перерозподіл фінансових ресурсів між галузями, регіонами, суб'єктами господарювання відповідно до пріоритетів економічного розвитку в країні; грошова емісія через створення кредитних засобів обігу; регулювання та контроль загального обсягу грошової маси в обороті [11].

Банківські кредити розділяють за різними ознаками, зокрема за терміном використання. До такої класифікації належать такі кредити:

а) короткострокові (до 1 року) – зазвичай це кредити на поповнення обігових коштів, які допомагають вирішити нагальні потреби (сплатити податки, виплатити заробітну плату, закупити сировину та ін.);

б) середньострокові (від 1 до 3 років) – це вже більш серйозні кредити, які надають підприємствам для закупівлі обладнання, капітальних вкладень тощо;

в) довгострокові (від 3 років) – найчастіше надаються для втілення інвестиційних цілей (покупка приміщення, комерційної техніки та ін.), тобто дороговартісні придбання, які мають більший термін окупності [12].

Також важливим критерієм розподілу банківських кредитів є наявність забезпечення (застави). Відповідно кредити можна поділити на такі групи:

а) заставні – кредити, що забезпеченні майновими правами, цінними паперами або ж власним майном підприємства чи власників;

б) беззаставні – кредити, які не покриваються твердим забезпеченням;

в) гарантовані – кредити, які забезпечуються майновими правами 3-ї особи, або ж банк виступає гарантом;

г) кредити з іншим забезпеченням.

На сьогодні, згідно з вимогами Постанови НБУ №351, оцінка кредитів ґрунтується на визначенні класу боржника [13]. Для корпоративного сектору передбачено шкалу з 10 класів, де найвищий рівень надійності відповідає першому класу, а десятий – дефолтному стану. Такий підхід дозволяє банкам більш гнучко формувати резерви, орієнтуючись не лише на факт прострочення, а й на прогностичну ймовірність невиконання зобов'язань.

Нині суб'єкти господарювання на постійній основі користуються кредитами. Для цього вони укладають кредитні договори з банківськими установами, у яких зазначається: ціль кредитування, сума фінансування, строк, забезпечення, поручитель, процентна ставка та інші умови. Процес отримання позики базується на певних принципах (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Принципи отримання банківського кредиту

Назва принципу	Характеристика
Принцип терміновості (строковості)	Означає, що кредит має бути поверненим у визначений термін, отже, позичальник має можливість отримати нові кредити, уникнути сплати банку підвищених відсотків за несвоєчасне погашення позики.
Принцип повернення	Означає, що кредит має бути погашений у термін, визначений кредитною угодою. Кредит надається підприємству на строго визначені цілі.
Принцип забезпеченості кредиту	Означає наявність у підприємства юридично оформлених документів, що гарантують своєчасне повернення кредиту.
Принцип платності	Означає, що підприємство має внести в банк визначену плату за користування кредитом.
Принцип цільового характеру	Означає, позичальник, який хоче отримати позику повинен чітко визначити мету використання коштів.

Джерело: складено автором на основі [14].

Малі та середні підприємства потребують банківського кредитування на різні потреби – від поповнення обігових коштів до масштабних інвестиційних проєктів. Проте, з огляду на високу ризиковість, високі процентні ставки та інші супутні фактори – отримання банківського кредиту є досить складним процесом.

Дане дослідження базується на розв'язанні суперечностей, які заважають активному залученню банківського капіталу в сектор малого та середнього бізнесу. Поточні умови господарювання в Україні вимагають нестандартних рішень, оскільки старі моделі фінансування часто не стикуються з реальними можливостями малого підприємництва в кризовий період.

Малий бізнес є дуже важливою частиною економіки країни. Завдяки функціонуванню даних суб'єктів господарювання темпи функціонування національної економіки значно пришвидшуються, з'являються нові товари на ринку країни, створюються нові робочі місця та підтримується здорова конкуренція на ринку послуг, що забезпечує низький рівень монополізму великих компаній.

Згідно з останніми звітами Європейської Комісії (SME Performance Review), малий та середній бізнес залишається фундаментом європейської економіки. На сьогодні у країнах ЄС функціонує понад 26 мільйонів таких підприємств, що становить 99,8% від їхньої загальної кількості, а рівень залученості працездатного населення у цьому секторі наближається до позначки 67% [15].

Отже, можна зробити висновок, що кредит – це вид економічних відносин, що виникають між кредитором та позичальником під час передачі грошових зобов'язань, які базуються на основі принципів кредитування. Основною метою встановлення даних відносин є забезпечення потреб позичальника. Малий та середній бізнес використовує банківське кредитування для різноманітних цілей своєї діяльності.

1.2. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу

Як вже зазначалось вище, однією із важливих складових національної економіки країни є малий та середній бізнес. У зарубіжних країнах, такі компанії забезпечують понад 70% ВВП та понад 60% робочих місць. Завдяки здоровій конкуренції даних суб'єктів господарювання на ринку створюють якісніші товари та послуги [16].

Український малий та середній бізнес останнім часом опинився в епіцентрі подвійного удару: наслідки глобального пандемічного затишшя змінилися руйнівними викликами великої війни. Таке поєднання зовнішніх

факторів критично підірвало фінансову стійкість підприємців, зробивши їх залежними від зовнішньої підтримки. В умовах гострого дефіциту власних обігових коштів саме залучення кредитних ресурсів стає для більшості компаній головним інструментом виживання та подальшої адаптації до ринку.

Кредитування стало способом виживання малих та середніх підприємств в умовах сьогодення. Цей вид фінансового зобов'язання має як свої переваги, так і недоліки. До переваг відноситься наступне: велике різноманіття банківських кредитних продуктів; велика кількість банків, які пропонують кредитування (завдяки цьому можна обрати вигідну відсоткову ставку); можливість отримати велику суму грошових ресурсів. До недоліків відноситься: значні відсоткові ставки (кредити є досить дорогими); за рахунок отримання фінансування знижується фінансова стійкість, так як у структурі ресурсів збільшується частка залучених коштів; банки можуть встановлювати фінансові ковенанти для отримання власних вигод від надання кредиту.

Процес отримання банківського кредиту має обов'язкові умови, за допомогою яких визначається фінансова спроможність підприємства повертати свої зобов'язання. Серед них:

- 1) банк проводить обов'язковий фінансовий аналіз підприємства, до якого входить: визначення кредитоспроможності підприємства, обрахунок фінансових показників (ліквідності, платоспроможності, рентабельності);
- 2) розраховується рівень ЕС-ризиків;
- 3) проводиться перевірка відповідності зазначено у статі основного КВЕДУ до фактичної діяльності;
- 4) підприємство повинне мати майно та відповідний розмір власного капіталу для покриття кредитних зобов'язань.

Нижче представлені етапи укладання кредитної угоди між бізнесом та банком:

- 1) зустріч позичальника з банком для представлення умов кредитного продукту;
- 2) позичальник збирає пакет документів та подає кредитну заяву в банк;

- 3) банк, проводить оцінку фінансового стану позичальника та визначає доцільність видачі нового кредиту;
- 4) банк надає відповідь клієнту про отримання ним кредиту (згоду або відмову);
- 5) між банком та позичальником підписується кредитна угода;
- 6) отримання кредиту позичальником (однією сумою, або у вигляді траншів, або одразу на рахунок постачальнику, якщо це інвестиційний кредит);
- 7) щоквартально банк перевіряє дотримання ковенант підприємством, у разі невиконання, кредитор може накласти штраф або збільшити відсоткову ставку;
- 8) погашення кредитного договору підприємством.

За поточних умов функціонування (наявність військових дій на території країни), банки повинні підлаштовуватись та враховувати додаткові ризики. На рис. 1.2. наведені особливості кредитування малих та середніх підприємств в умовах війни.

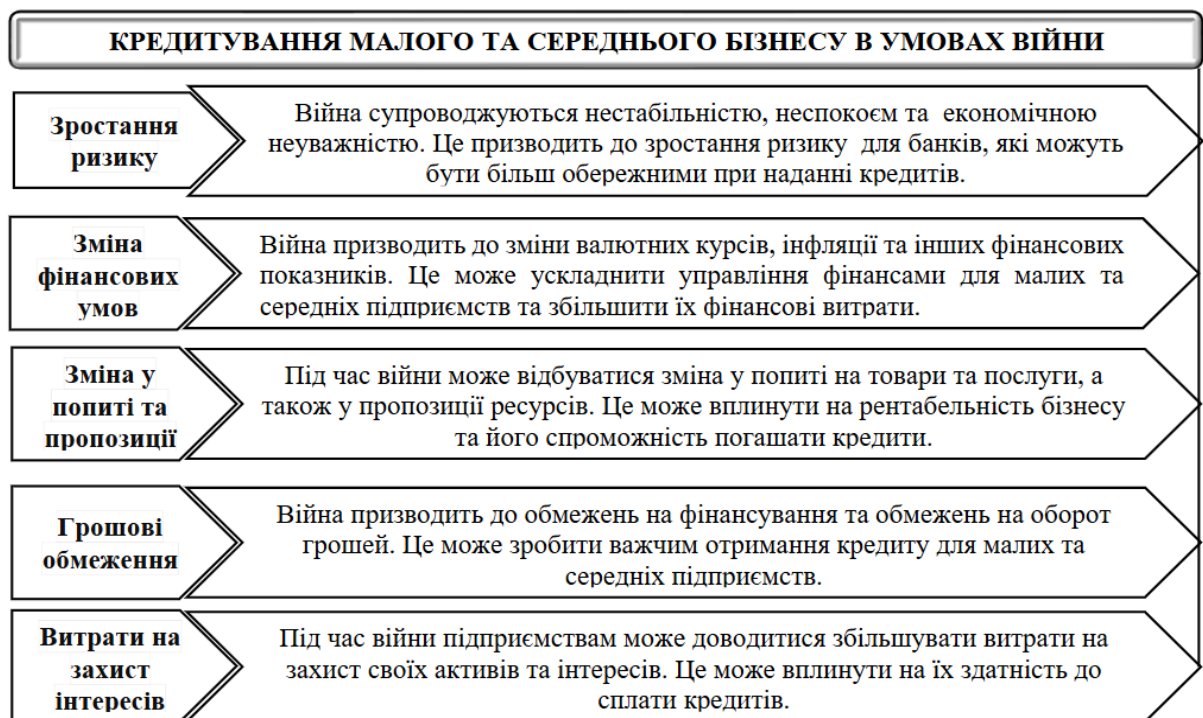


Рис.1.2. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу в умовах війни

Джерело: [17]

Через військові дії на території України багато підприємств, які знаходяться в епіцентрі конфлікту або на тимчасово окупованих територіях зазнали суттєвих випробувань (знищені виробничі приміщення, втрата ресурсів та клієнтів, економічна криза та ін.).

Проте, незважаючи на складні умови праці, для підтримання економіки країни потрібно відновлювати роботу підприємств. Це можна реалізувати за допомогою програм державної підтримки. Однак, потрібно обирати програму фінансування, яка буде відображати обрану ціль фінансування, так як є не тільки кредитні програми, а й можна отримати грант від держави на розвиток бізнесу.

З початком військових дій, фінансова активність банків дещо знизилась. У результаті процес отримання фінансування став складнішим, відсоткові ставки збільшились, вимоги до забезпечення стали жорсткішими, обмеження по сумі кредиту теж збільшились. Всі ці фактори обмежили можливість малого та середнього бізнесу отримати кредитні кошти для ведення поточної та інвестиційної діяльності.

Через таку ситуацію виникає потреба у програмах державної підтримки, щоб підтримати підприємства і збільшити доходи державного бюджету. За допомогою цих програм підвищується фінансова активність підприємств, яка в умовах війни знизилась.

З 2020 року в Україні почала діяти програма державної підтримки «Доступні кредити 5-7-9%» [18]. Ця програма стала основною отримання кредитів, за зниженою відсотковою ставкою для малих та середніх підприємств в умовах карантину та повномасштабного вторгнення 2022 року.

Початковою метою створення державної програми підтримки було фінансування інвестиційних проєктів та створення нових робочих місць для населення. Проте згодом це змінилось, уряд вніс правки до умов кредитування, тепер кредит можна отримати на фінансування не тільки інвестиційної, а й поточної діяльності за зниженими відсотковими ставками, з'явилися програми фінансування під 0% (енерго кредити) та інше.

Отже, основним кредитором малого та середнього бізнесу є банки. Саме вони забезпечують левову частку кредитних надходжень до бюджетів підприємств. У цьому їм допомагає держава, яка створює програми підтримки, а саме пільгове фінансування, яке підприємства можуть використати на будь-які цілі, починаючи з фінансування поточної діяльності і закінчуючи великими інвестиційними проектами.

1.3. Зарубіжний досвід кредитування малого та середнього бізнесу

В європейських країнах малий та середній бізнес (МСБ) є значущою ланкою економіки. Його розвитку приділяється велика увага та надаються широкі можливості. Адже за допомогою малого та середнього бізнесу населення має роботу, та забезпечує гідний рівень життя.

Малий та середній бізнес в країнах Європи працює на основі Акту з питань малого бізнесу для Європи (Small business act, SBA). Цей акт покликаний дати новий імпульс підприємницькому духу в Європі. Його реалізація дозволяє прибрати штучні обмеження, з якими стикається малий бізнес і суттєво спростити правила гри на ринку. Водночас закон фокусується на найбільш критичних точках росту: доступному фінансуванню та відкритті нових ніш для збуту продукції [19].

Проблема у доступності отримання кредитування є однією із найважливіших для європейських бізнесів. Адже за допомогою залучених коштів вони можуть розвиватись та функціонувати загалом.

Держави Європейського Союзу намагаються враховувати інтереси всіх представників бізнесу при прийнятті законів. За допомогою прийнятих рішень вони намагаються вирішити всі перешкоди на шляху до розвитку для малих та середніх підприємств. Це стосується не тільки сфери кредитування, а й податкової та ін.

Європейська стратегія стимулювання підприємництва базується на пріоритеті інтелектуального капіталу: спочатку бізнес отримує фундамент у вигляді фахової освіти та експертного супроводу. Особливе місце в цій архітектурі посідає субконтрактація. Співпраця з промисловими гігантами стає для малих фірм своєрідним «технологічним ліфтом», що дозволяє переймати передові методики та унікальні комерційні розробки. Така симбіотична модель не просто завантажує потужності МСБ, а й виводить їх на рівень створення власних високотехнологічних продуктів, забезпечуючи реальну фінансову стійкість.

Ключовий акцент приділяється спрощенню процедури надання фінансування суб'єктам малого та середнього бізнесу. У країнах Європейського Союзу існують такі види додаткового фінансування:

- 1) надання додаткових коштів через гранти, вони спрямовуються на конкретну ціль (дослідження, інвестиційна діяльність, купівля обладнання та ін.);
- 2) фінансування через банки, фінансові установи та ін.

Залучення інших фінансових установ потрібне для збільшення можливостей отримання кредитування малих та середніх підприємств й забезпечення безпосереднього їхнього розвитку за допомогою цих коштів.

Переважає більшість зарубіжних країн має власні програми підтримки сектору МСБ. Так, в Німеччині основною частина коштів у структурі капіталу малих та середніх підприємств є кредити. Найпопулярнішими кредитами є: кредити на поповнення обігових коштів, овердрафти та інвестиційні кредити. Проте, через нестабільну ситуацію у світі та високу ризиковість певних підприємств, банки почали ставитись з обережністю до надання фінансування для деяких підприємств. Це призвело до активної уваги до альтернативних джерел отримання коштів, таких як краудфандинг і однорангове кредитування.

Уряд Німеччини приймає низку законів для розв'язання даної проблеми. Вони реалізують програми фінансування для стартапів, запроваджують зниження податків для інвесторів та інше.

Одним із ключових гравців на ринку банківського кредитування в Німеччині є KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) [20]. Це німецький банк, який надає кредитні кошти для розвитку малого та середнього бізнесу. Одним із основних кредитних продуктів цього банку є «Кредит для підприємців KfW». Цей кредит розрахований на суб'єктів господарювання, які хочуть модернізувати або розпочати свій бізнес. Ці кошти можуть бути використані на різноманітні цілі, такі як: поповнення власного оборотного капіталу, купівля основних засобів, будівництво та ремонт тощо [21].

KfW пропонує безліч кредитних програм для бізнесу. Вони фінансують стартапи, які працюють менше 5 років, допомагають розвивати бізнес за кордоном та ін.

Схожою фінансовою установою є Bpifrance у Франції [22]. Вони також надають вигідні програми для розвитку малих та середніх підприємств. Найважливішою програмою фінансування, у даній установі, є «Prêt Entreprises et Quartiers (PEQ)». Вона забезпечує отримання кредитів для суб'єктів господарювання, які працюють у неблагополучних районах. Ця програма забезпечує отримання додаткових коштів, для підприємств, які не можуть скористатись традиційними способами залучити ресурси. Також фінансова установа надає можливість отримати кошти на різні інвестиційні цілі задля розвитку підприємств.

Досвід Італії у підтримці національного підприємництва зосереджений навколо діяльності державної фінансової установи Cassa Depositi e Prestiti (CDP), яка виступає ключовим фінансовим кредитором для малого бізнесу. Стратегія CDP ґрунтується на точковому стимулюванні оновлення основних засобів [23]. Яскравим прикладом є програма «Nuova Sabatini», спрямована на технічне оновлення: через пільгові позики держава фактично підштовхує МСБ до заміни застарілих верстатів на сучасне обладнання. Паралельно з цим,

ініціатива «Impresa 4.0» базується на інтелектуальному розвитку, фінансуючи цифрову трансформацію та впровадження інноваційних продуктів. Таке поєднання технологічної модернізації та діджиталізації дозволяє італійським компаніям не просто виживати, а й успішно конкурувати на глобальному рівні, спираючись на системну кредитну підтримку з боку CDP.

Досвід сусідньої країни Польщі є дуже корисним, оскільки країні вдалось побудувати ефективну систему підтримки МСБ через державний банк розвитку - Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) [24]. Основна ідея моделі полягає у тому, що держава не просто дає гроші, а виступає головним гарантом для приватних банків. Найпопулярнішим інструментом є програма портфельних гарантій «de minimis». Завдяки їй підприємства, які не мають твердого забезпечення можуть отримати фінансування, оскільки BGK бере на себе до 80% ризику перед банком. Це значно спрощує доступ до капіталу для початківців та тих хто хоче розширити власне виробництво.

Крім гарантій, польський уряд приділяє велику увагу інноваціям через програму «Технологічний кредит». Це особливий продукт, де частина кредиту, взятого на впровадження нових технологій, може бути погашена коштами державного гранту. Такий підхід стимулює бізнес не просто купувати старе обладнання, а інвестувати у розробки, які підвищують конкурентність польських товарів на ринку ЄС.

Вищенаведену інформацію систематизуємо в таблицю 1.3.

Таблиця 1.3

Програми підтримки кредитування МСБ в країнах ЄС

Країна	Фінансова установа	Основна програма кредитування	Цільове спрямування
Німеччина	KfW	«Кредит для підприємців KfW»	Модернізація, стартапи, енергоефективність
Франція	Bpifrance	"Prêt Entreprises et Quartiers"	Підтримка бізнесу в проблемних регіонах та інновації
Італія	CDP	«Nuova Sabatini»	Пільгові позики на

			оновлення обладнання	парку
Польща	BGK	Гарантії "de minimis"	Кредитування бізнесу з недостатнім рівнем застави	

Джерело: складено автором на основі джерел [21-24]

Отже, функціонування малих та середніх підприємств посідає важливу нішу у формуванні економіки країн ЄС. Уряди країн проводять роботу не тільки у сфері оподаткування, вони створюють різні програми підтримки для кредитування даних суб'єктів господарювання, а банки та фінансові установи їх підтримують. Завдяки цьому європейський бізнес розвивається не зважаючи на поточні труднощі та виклики.

Висновки до розділу 1

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що малий та середній бізнес є невід'ємною частиною економіки будь-якої країни. За допомогою роботи даних підприємств створюються нові робочі місця, удосконалюються товари та послуги на ринках та ін. На поточному етапі розвитку кредитування виступає основним чинником «виживання» для бізнесу, адже вони працюють у надзвичайно важких умовах. Кредит забезпечує не тільки фінансування поточної діяльності, а й інвестиційний розвиток підприємств.

Дослідження показало, що банківський кредит – це не просто гроші, а складний вид економічних відносин між банком та позичальником. Відзначено, що кредит базується на таких принципах: повернення, платності, строковості, забезпеченості та цільовому використанні.

Процес отримання кредиту постійно вдосконалюється та набирає нових обертів. Регулятором виступає Національний банк України, який за

допомогою прийнятих нормативних документів модернізує даний процес. Зміни торкнулись і визначення платоспроможності підприємства, тепер всі позичальники мають свій фінансовий клас, який позначає їх фінансовий стан. Завдяки цим нововведенням отримати стандартні програми фінансування стало складніше. Саме тому уряд країни створив програму підтримки «Доступні кредити 5-7-9%», за допомогою якої бізнес отримує кредити за зниженою відсотковою ставкою. Це дозволяє малим та середнім підприємствам постійно розвиватись.

Досвід європейських країн доводить, що важливо побудувати ефективну систему співпраці уряду держави з її фінансовими установами. У Німеччині, Франції та Італії фінансові позики використовуються не тільки для фінансування оборотних коштів, а й для технологічного оснащення та діджиталізації. Це дозволяє їхнім підприємствам «не відставати» від світового процесу розвитку та використовувати новітні технології в діяльності.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

2.1. Фінансовий стан малого та середнього бізнесу в Україні

Малий та середній бізнес є фундаментом для ефективного розвитку економіки країни. «Малий та середній бізнес багато у чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту. Головними стимулами для розвитку малого та середнього бізнесу є те, що по-перше, невеликі компанії мають більший обсяг реалізації, ніж великі, по-друге суми податків, які сплачують суб'єкти малого та середнього бізнесу, більші. По-третє, малий та середній бізнес забезпечує робочими місцями населення, є гнучким до ринкових змін та несприятливих економічних ситуацій, вирізняється ініціативністю в технологічних новаціях та високим рівнем соціальної відповідальності» [25].

Проведемо аналіз щодо розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в період 2022-2024 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки кількості малого та середнього підприємництва за період 2022-2024 рр., тис. грн

Показник	Розріз	2022	2023	2024	Відхилення 2024/2022, +-
Кількість діючих суб'єктів господарювання	Середні	15037	14296	14208	-829
Кількість діючих суб'єктів господарювання з них мікро бізнесу:	Малі	1716977	1898385	1934640	217663
	Мікро	1671558	1853874	1890506	218948
Кількість діючих суб'єктів господарювання	Усього	1732508	1913193	1949408	216900
Кількість діючих суб'єктів господарювання, усього, у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	Середні	0.9	0.8	0.7	-0,2

Продовження табл. 2.1

Кількість діючих суб'єктів господарювання, усього, у % до загального показника суб'єктів господарювання	Малі	99.1	99.2	99.3	0,2
Кількість діючих суб'єктів господарювання, усього, у % до загального показника суб'єктів господарювання	Мікро	96.5	96.9	97	0,5

Джерело: створено автором на основі [26]

Для наочності представимо динаміку кількості діючих суб'єктів господарювання у 2022-2024 рр. на рис. 2.1.

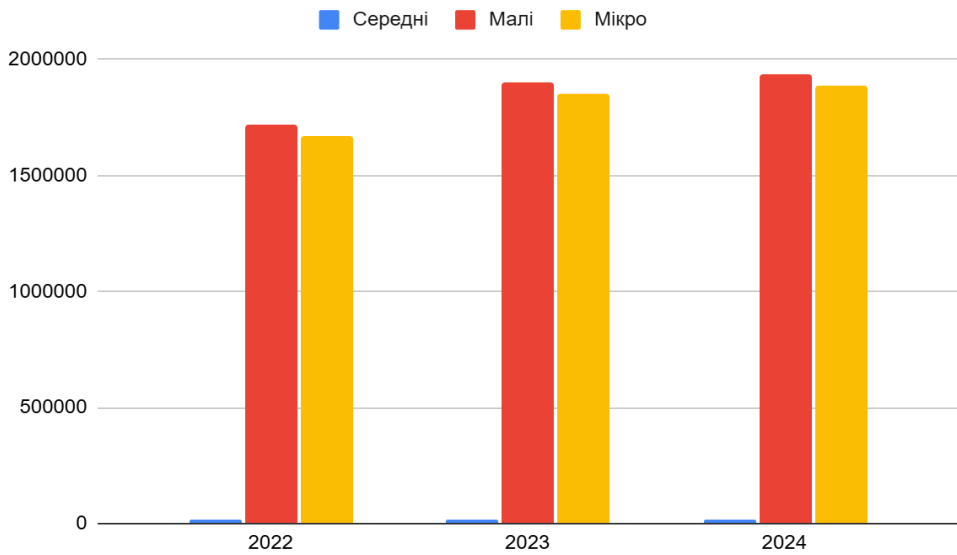


Рис.2.1. Динаміка кількості діючих суб'єктів господарювання у 2022-2024 рр.

Джерело: створено автором на основі [26]

Наведені дані свідчать про скорочення кількості середніх підприємств впродовж останніх трьох років. Даний процес має назву «трансформаційне стиснення», тобто частина компаній перейшла в малий бізнес (скорочення штату, доходу, падіння фінансових показників та ін.), а інша частина взагалі припинила функціонування через руйнування виробничих ланцюгів. Зниження кількості підприємств можна також пояснити початком повномасштабного вторгнення. Така тенденція є негативною, так як середній бізнес є однією із основних ланок за допомогою якої економіка розвивається.

Позитивну динаміку розвитку має мікро та малий бізнес. Це пояснюється низкою факторів:

- а) спрощена процедура реєстрації ФОП через сервіс ДІЯ;
- б) часто великий бізнес оформлює співробітників як ФОП задля зменшення податкового навантаження;
- в) після розпаду великих підприємств власники переходять до меншого сегменту господарювання задля збереження бізнесу.

Станом на 2024 рік у структурі всіх суб’єктів господарювання найбільшу частку займає саме малий бізнес 99,3% (включаючи мікробізнес). Таке становище економіки має як переваги, так і недоліки. Основною перевагою є гнучкість такого бізнесу, вони можуть задовольнити будь-яку потребу користувача, змінювати графіки поставки та ін. Проте, суб’єкти малого бізнесу не можуть залучати інвестиції у великих обсягах через діючі ліміти кредитування, які в свою чергу визначають за сегментом господарюванням, доходу, строку роботи тощо.

Загалом кількість суб’єктів господарювання зросла на 12,5% за три роки, що є непоганою динамікою. Проте, це зростання відбулося за рахунок приросту мікро та малого бізнесу, що вказує на поступову «мікронізацію» української економіки та зміну її структурних пріоритетів у бік самозайнятості та дрібного підприємництва.

В таблиці 2.2 представлено дані щодо обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) мікро, малого та середнього бізнесу у 2022-2024 рр.

Таблиця 2.2

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) мікро, малого та середнього бізнесу у 2022-2024 рр., тис. грн

Показник	Розріз	2022	2023	2024	Відхилення 2024/2022, +-
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб’єктів господарювання	Середні	4938613543	6032664000	7127629571	2189016027

Продовження табл. 2.2.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання з них мікро бізнесу:	Малі	2156994917	2745244000	2899716517	742721599,7
	Мікро	704033940,1	916647000	119122962,8	-584910977,3
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання	Усього (враховуючи великі підприємства)	11119875562	13574894898	15829566583	4709691022

Джерело: створено автором на основі [26]

Динаміка обсягу реалізованої продукції суб'єктами господарювання у 2022-2024 рр. представлена на рис. 2.2.

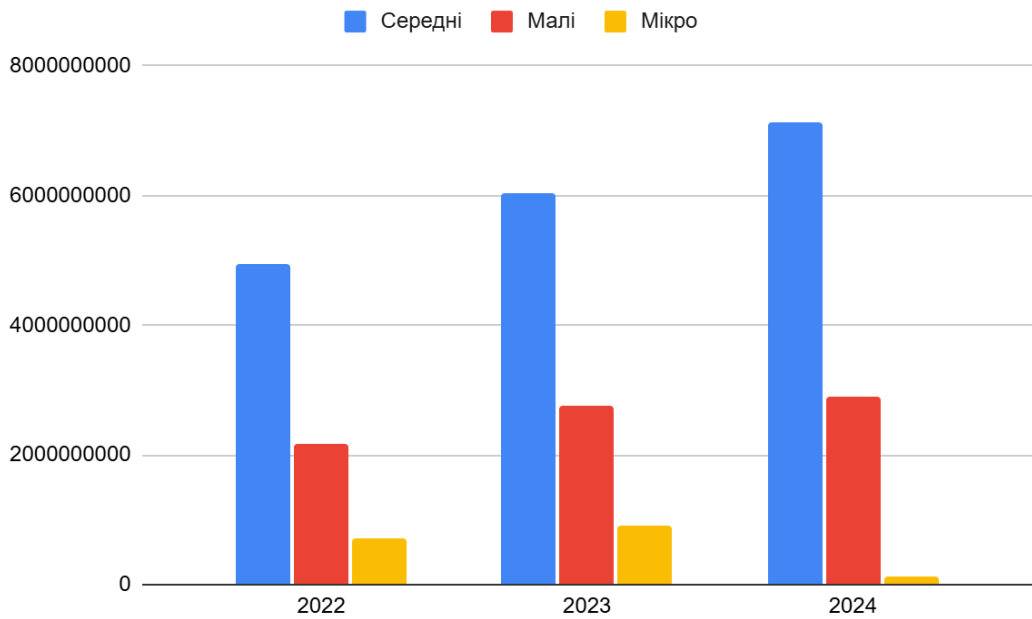


Рис.2.2. Динаміка обсягу реалізованої продукції суб'єктами господарювання у 2022-2024 рр.

Джерело: створено автором на основі [26]

Показник обсяг реалізації (виручка або ж дохід від реалізації) є одним із ключовим факторів, який показує активність підприємства та його платоспроможність. Протягом трьох років всі суб'єкти господарювання розвивались по-різному.

Незважаючи на стрімке зменшення кількості середнього підприємництва їх внесок у загальну структуру обсягу реалізації збільшилась на 2,18 млрд грн. Це свідчить про концентрацію капіталу: великі за масштабами середні компанії, що вистояли під час кризи, посилили свої ринкові позиції, адаптували логістику та змогли збільшити ціни на свою продукцію відповідно до інфляційних процесів [27]. Саме тому середній бізнес залишається основним «наповнювачем» національного бюджету.

Найтривожніше є стрімке зменшення обсягу реалізації мікробізнесу (на - 584,9 млн грн). Це відбулось за рахунок:

- високої конкуренції;
- нестабільності попиту;
- більшість ФОП працюють не на дохід, а на самоокупність через нестачі клієнтів, конкуренцію, інфляцію та ін.

Мале підприємництво в країні зростає поступово (+742,7 млн грн) за останні 3 роки. Така тенденція відображає зміцнення позицій тих бізнес-одиниць, які подолали поріг мікробізнесу. Завдяки наявності постійної аудиторії та вибудованій взаємодії з фінансовими установами вони отримали можливість досить оперативно поповнювати свої оборотні кошти, використовуючи кредитування, що робить їх ключовими елементами ринкової стабільності.

Далі проаналізуємо фінансові результати діяльності підприємств (табл. 2.3).

З наведених в таблиці 2.3 даних можемо зробити висновок, що поступово українських бізнес виходить із кризи. У 2022 році, через повномасштабне вторгнення, більшість підприємств працювали збитково. Так, збитки середнього бізнесу становили 28,5% від усіх підприємств, а малого та мікробізнесу 34,5% та 36,1% відповідно. Проте протягом аналізованого періоду спостерігаємо позитивні зміни.

Таблиця 2.3

**Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств за 2022-2024 рр.,
тис. грн.**

Розмір підприємств	Роки	Чистий прибуток (збиток), тис. грн (Сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			у % до загал. кільк. п-тв	фінансовий результат, тис. грн	у % до загал. кільк. п-тв	фінансовий результат, тис. грн
Середні підприємства	2022	-56 358 725,4	71,5	287 190 857,9	28,5	343 549 583,3
	2023	237 805 394,5	75,9	395 281 124,1	24,1	157 475 729,6
	2024	304 412 314,6	77,5	471 110 381,9	22,5	166 698 067,3
Відхилення (+/-)	2024 /2022	+360 771 040,0	+6	+183 919 524,0	-6	-176 851 516,0
Малі підприємства	2022	-93 114 442,8	65,5	162 811 832,6	34,5	255 926 275,4
	2023	-12 444 748,8	70,4	213 761 877,2	29,6	226 206 626,0
	2024	108 029 240,4	71,2	281 108 241,0	28,8	173 079 000,6
Відхилення (+/-)	2024/2022	+201 143 683,2	+5,7	+118 296 408,4	-5,7	-82 847 274,8
у тому числі мікро-	2022	-72 939 781,0	63,9	57 256 535,4	36,1	130 196 316,4
	2023	-4 780 413,0	68,7	79 013 325,2	31,3	83 793 738,2
	2024	-1 410 598,2	69,6	100 946 464,9	30,4	102 357 063,1
Відхилення (+/-)	2024/2022	+71 529 182,8	+5,7	+43 689 929,5	-5,7	-27 839 253,3

Джерело: створено автором на основі [26]

Середній бізнес значно покращив свої показники. Вони не просто перекрыли збитки 2022 року, а отримали досить непогані прибутки - у 2024 році частка прибуткових компаній зросла на 6% і досягла 77,5%. За два роки їх фінансовий результат виріс на 360 млрд. грн. Це свідчить про те, що підприємства мали достатній рівень забезпеченості ресурсами, щоб адаптуватися під поточну ситуацію в країні.

Малі підприємства теж показали хороший результат. Вони змогли подолати труднощі та перекрыти збиток 2022 року, коли мінус становив 93

млрд. грн. і вийти на прибуток у 2024 році (108 млрд. грн.). Наприкінці аналізованого періоду прибутковий сегмент малого бізнесу досягнув відмітки у 71,2% (приріст на 5,7%).

Проте, незважаючи на позитивну динаміку роботи середнього та малого бізнесу, мікропідприємства залишаються найбільш збитковими. У них є позитивна динаміка - збитки скоротились на 71 млрд. грн, а питома вага прибутковості зросла на 5,7%. Через те, що не весь мікробізнес зміг вийти на прибуток загальний показник групи залишається негативним. Проте, це вже не такі великі втрати, які були на початку періоду, мікробізнес почав “одужувати”.

Можна зробити висновок, що великим компаніям легше відновлюватись. Середні компанії мають більше коштів для маневрів, тому їм вдалось вийти із кризи швидше. Малий та мікробізнес дуже гнучкі, вони швидко знаходять нові ідеї, але їм важче накопичувати капітал, щоб повністю покрити старі борги.

Далі розглянемо показники діяльності юридичних осіб АТ КБ «ПриватБанк» за 2023-2025 рр.

Таблиця 2.4

Динаміка та аналіз обсягів грошових коштів юридичних осіб на рахунках АТ КБ «ПриватБанк» за 2023–2025 рр., млн грн

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2023	2024	2025		
Поточні/розрахункові рахунки	145493	159053	181291	35798	124,60%
Строкові депозити	12677	14691	14741	2064	116,28%

Джерело: створено автором на основі додатку А.

З наведених даних можна зробити висновок, що незважаючи на важкий економічний стан в країні, бізнес продовжує розвиватися, відкриваються нові підприємства, а існуючі продовжують працювати на нарощувати потужності.

Показник “поточні/розрахункові рахунки” має тенденцію до збільшення (на 35798 млн. грн за 3 роки). Це є позитивним фактором і свідчить про стабільний розвиток юридичних осіб, про стабілізацію фінансового стану.

Показник “строкові депозити” теж зростає (на 2064 млн. грн за 3 роки). Це свідчить про те, що в бізнесу з’явилися надлишкові кошти, які він готовий накопичувати для подальших потреб, або при виникненні надзвичайних ситуацій.

Отже, незважаючи на складну ситуацію в країні український бізнес продовжує функціонувати та розвиватися. Динаміка кількості середнього підприємництва є негативною тенденцією, проте податковий внесок цієї групи залишається найбільш вагомим, що робить підтримку їхньої життєздатності пріоритетним завданням для стабілізації державних фінансів. Малі підприємства не мають стрімких “злетів” чи “падінь”, вони розвиваються у помірному темпі.

Позитивною тенденцією є вихід із кризи малих та середніх підприємств. Вони змоги покрити збитки та вийти на високий рівень прибутковості у 2024 році. Мікробізнес залишається збитковим, проте ситуація з кожним роком покращується.

2.2. Сучасний стан і тенденції банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Для функціонування бізнесу досить важливим моментом є достатній рівень забезпеченості грошовими коштами. Адже без фінансових активів у підприємства не буде можливості закупити сировину, розрахуватись з підрядниками, виплатити зарплату, сплатити податки і т.д. Саме тому

розвиток банківського кредитування є невід’ємною частиною фінансової стабільності сектору малого та середнього бізнесу.

Враховуючи ситуацію в Україні, на сьогодні потреба бізнесу у залучених коштів є найбільш відчутною. Це пов’язано, насамперед, з військовими діями, адже початок повномасштабного вторгнення суттєво вніс корективи у діяльність кожного господарюючого суб’єкта.

Кредитування нефінансових корпорацій (або, як їх частіше називають у звітах НБУ та банківській практиці – корпоративні кредити) наразі становить основу кредитного портфеля всієї банківської системи нашої країни.

Нижче наведені дані, які відображають сучасний стан банківського кредитування малого та середнього бізнесу у 2023-2025 рр. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз банківського кредитування сектору МСБ за 2023-2025 рр., млн грн

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
Суб’єкти середнього підприємництва, в т.ч.:	244 358	270 500	250 002	5 644	102,31%
у національній валюті	159 553	186 705	164 122	4 569	102,86%
у іноземній валюті	84 804	83 795	85 880	1 076	101,27%
Суб’єкти малого підприємництва (крім мікро), в т.ч.:	76 575	79 738	98 178	21 603	128,21%
у національній валюті	58 935	63 041	78 640	19 704	133,43%
у іноземній валюті	17 639	16 697	19 538	1 899	110,76%
Мікро (дохід від 500 тис. до 2 млн євро), в т.ч.:	50 657	44 938	34 687	-15 970	68,47%
у національній валюті	44 693	39 396	28 552	-16 140	63,89%
у іноземній валюті	5 964	5 542	6 134	170	102,86%
Мікро (дохід від 50 ±тис. до 500 тис. євро), в т.ч.:	32 340	26 066	19 750	-12 590	61,07%
у національній валюті	30 477	23 791	17 093	-13 384	56,08%
у іноземній валюті	1 863	2 275	2 657	794	142,62%

Продовження табл. 2.5.

Мікро (дохід до 50 тис. євро), в т.ч.:	68 614	71 225	8 362	–60 252	12,19%
у національній валюті	65 882	70 144	6 235	–59 647	9,46%
у іноземній валюті	2 732	1 081	2 127	–605	77,85%
Всього	472 543	492 468	410 979	–61 564	86,97%

Джерело: сформовано автором на основі [28].

Аналіз залучених фінансових ресурсів сектором МСБ за 2023-2025 рр., показує, що відбулась певна трансформація кредитного портфеля. Загальний результат має негативну динаміку (зменшення на 61564 млн грн), проте окремі суб'єкти господарювання продемонстрували тенденцію до зростання, це свідчить про те, що банки стали більш детально вивчати клієнтів, та обирати найбільш фінансово стійких та надійних.

Найбільш позитивні результати показали суб'єкти малого підприємництва. Загальна маса залучених коштів зросла на 21603 млн грн (або ж на 28,21%), із них кредитування у національній валюті на 33,43% (або ж на 19704 млн грн). Дана тенденція свідчить про активну фазу капіталізації малого підприємництва та його здатність адаптувати операційні процеси до поточних кредитних ставок.

Середній бізнес показав стабільний результат. Протягом аналізованого періоду не спостерігається стрімких «злетів» чи «падінь». Показник кредитування збільшився на 2,31% (або ж на 5644 млн. грн). Це свідчить про те, що загалом банківське кредитування спрямоване на рефінансування поточних зобов'язань та на підтримку рівня ліквідності, а не на пошук нових залучень.

Негативна динаміка спостерігається у секторі мікропідприємництва, а саме з доходом до 50 тис. євро (скорочення на 60252 млн грн, або ж на 12,19%). Така ситуація вказує на високу вразливість суб'єктів мікро бізнесу до макроекономічних ризиків, а також на ймовірне посилення вимог банків до фінансового стану позичальників та їх кредитоспроможності.

Проте, незважаючи на скорочення фінансування суб'єктів мікро бізнесу, валютне фінансування зросло на 42,6% (у секторі доходу до 500 тис євро). Це може бути наслідком орієнтованості банків на суб'єктів господарювання, які мають стабільну валютну виручку від закордонних партнерів.

Отже, можна зробити висновок, що на кінець 2025 року відбулась зміна структури кредитного портфелю. Сума фінансування мікробізнесу значно зменшилась, а суб'єктів сектору МСБ збільшилась. Зниження загального показника свідчить про те, що банки стали більш вимогливими до своїх клієнтів, і орієнтуються на стабільних та кредитоспроможних клієнтів.

Для більшої наочності сформуємо діаграму (рис. 2.3).

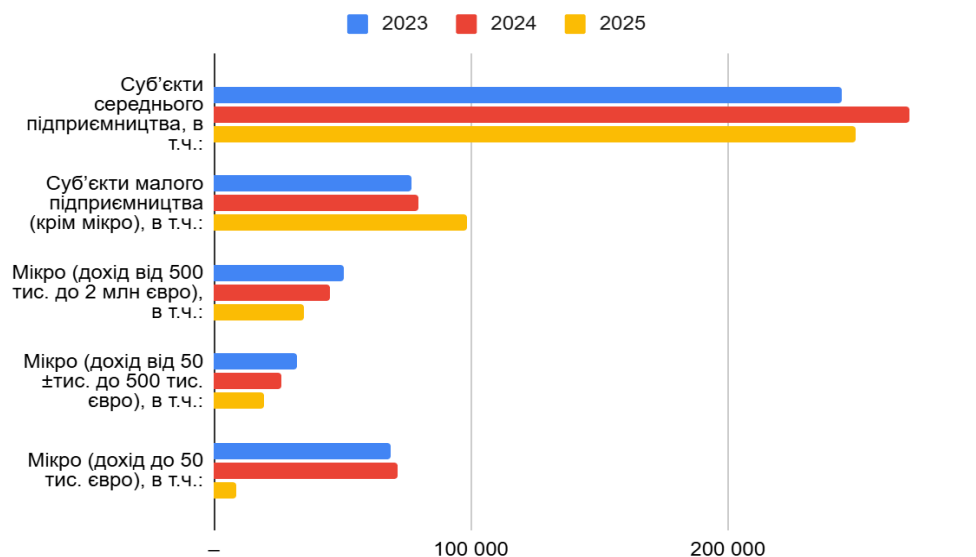


Рис.2.3. Динаміка кредитного портфелю середньо, малого та мікро бізнесу у період з 2023 р. по 2025 р.

Джерело: складено автором на основі додатку Б.

Основним банківським кредитором юридичних осіб є АТ КБ «ПриватБанк». Зі слів Звернення Голови Правління Карла Мікаеля Бьоркнерта: «Кредитний портфель банку збільшився на 39% до 156 млрд грн, а корпоративний портфель зріс в 1,7 рази, що зміцнило фінансування критично важливих секторів економіки» [29].

Аналіз кредитного портфелю АТ КБ “ПриватБанк” за 2023-2025 рр. представлено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Аналіз кредитного портфелю АТ КБ “ПриватБанк” за 2023-2025 рр.,
млн грн**

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2023	2024	2025		
Кредити та аванси клієнтам	92019	112761	156362	64343	169,92%
Кредити юридичним особам та підприємствам середнього бізнесу	6386	9112	24398	18012	382,05%
Кредити підприємствам мікро та малого бізнесу	25454	23606	28508	3054	112,00%
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	809	1835	5639	4830	697,03%

Джерело: сформовано автором на основі додатку В.

Для наочності представимо дані у вигляді діаграми (рис. 2.4).

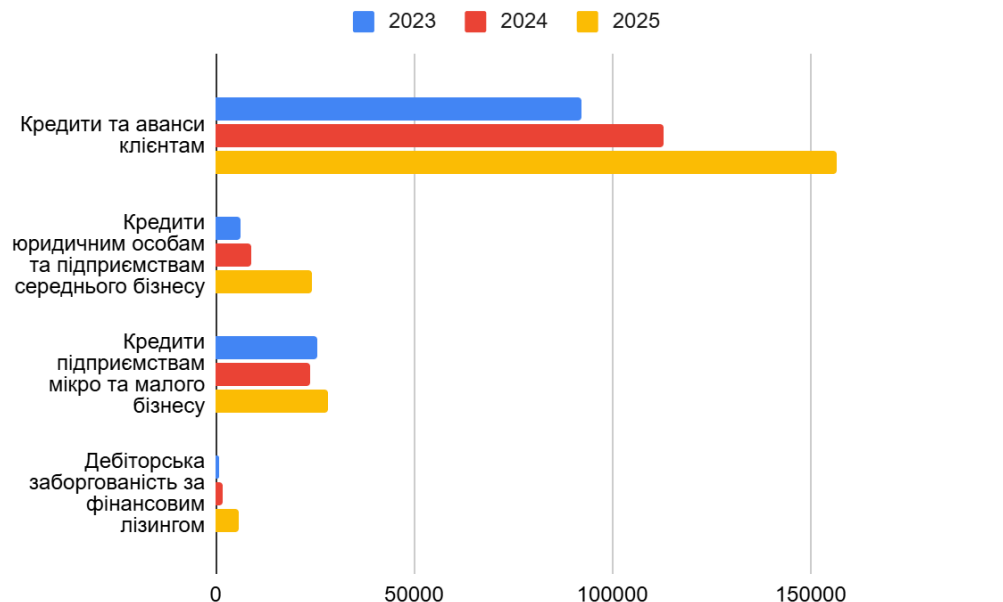


Рис.2.4. Кредитний портфель АТ КБ “ПриватБанк” за 2023-2025 рр.

Джерело: сформовано автором на основі додатку В.

Дослідження кредитних операцій АТ КБ “ПриватБанку” за 2023-2025 рр., виявило тенденцію до збільшення кредитного портфелю. Протягом аналізованого періоду спостерігається стійке збільшення сукупної кількості кредитів наданих клієнтам (на 64343 млн грн. або ж на 69,9%). Такі показники свідчать про те, що банк не тільки утримує лідерські позиції у секторі кредитування, а й підтримує власні фінансові показники на високому рівні.

Найбільш виражена позитивна динаміка у підприємств середнього бізнесу (збільшення показника на 18012 млн грн). Така зміна підтверджує, що банк зосередився на залученні потужніших позичальників. Проте, сектор малого та мікробізнесу теж має тенденцію до зростання. Не дивлячись, на незначне просідання у 2024 році (до 23606 млн грн.) у 2025 році показник зріс на 12% у порівнянні з 2023 роком та досягнув 28508 млн грн.

Особливу увагу слід приділити фінансовому лізингу. Даний вид кредитування набирає обертів, та збільшився, протягом аналізованого періоду, більше ніж у 6 разів. Таке різке зростання пояснюється адаптивністю лізингового механізму до сучасних умов ведення бізнесу. За допомогою даного виду кредитування підприємство може оновлювати основні засоби без великих капіталовкладень та виведення обігових коштів з обороту. Підводячи підсумки, можна стверджувати, що “ПриватБанк” зміг трансформувати кредитні продукти під вимоги клієнтів, що у свою чергу допомагає банку триматись на лідерських позиціях в українській банківській системі.

У таблиці 2.6 представимо ТОП-5 галузей - лідерів за обсягами фінансування в АТ КБ “ПриватБанк” за 2025 рік.

Таблиця 2.7

**ТОП-5 галузей - лідерів за обсягами фінансування в АТ КБ
“ПриватБанк” за 2025 рік, млн грн**

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2023	2024	2025		
Рослинництво	12194	10542	15115	2921	123,95%

Продовження табл.2.7

Паливно-енергетичний комплекс	830	1326	11648	10818	1403,37%
Оптова торгівля	3948	3869	5337	1389	135,18%
Роздрібна торгівля	4077	4294	5185	1108	127,18%
Виробництво товарів народного споживання	1424	2422	3087	1663	216,78%

Джерело: сформовано автором на основі додатку Г.

Для наочності представимо дані у вигляді діаграми (рис. 2.5).

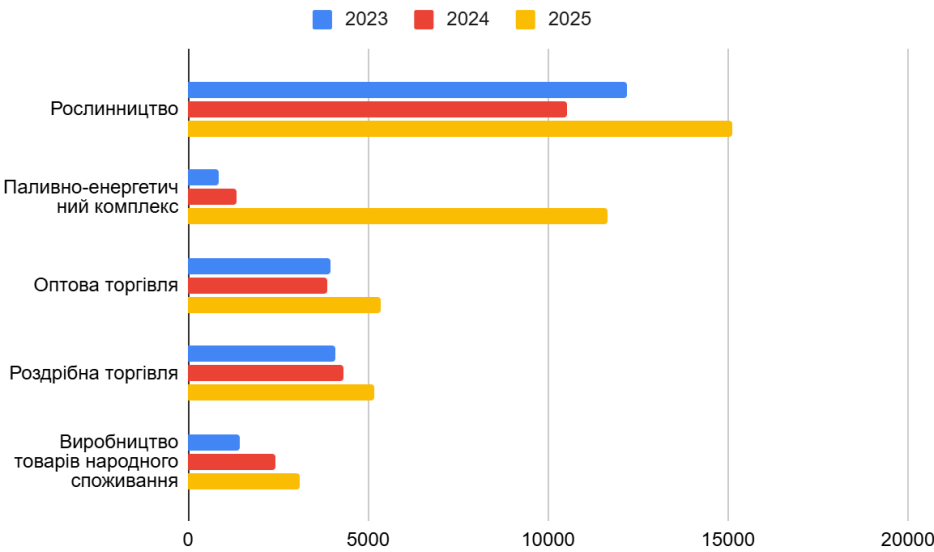


Рис.2.5. ТОП-5 галузей - лідерів за обсягами фінансування в АТ КБ “ПриватБанк” за 2025 рік

Джерело: сформовано автором на основі додатку Г.

З представлених даних можна зробити висновок, що АТ КБ “ПриватБанк” активно підтримує стратегічно важливі економічні галузі нашої країни.

Найбільш динамічним є розвиток паливно-енергетичного комплексу (зріс до 11648 млн. грн, на 1403,37%). Це свідчить про орієнтацію банку на підтримку енергетичного сектору (кредитування на відбудову енергетичних об'єктів, кредит на придбання СЕС, ВЕС, генераторів і т.д).

Рослинництво традиційно займає перше місце у рейтингу кредитування. У 2025 році сума кредитів зросла на 2921 млн грн. Така динаміка підтверджує, що банку є основним партнером аграріїв, який забезпечує посівну кампанію, оновлення сільськогосподарської техніки та інше.

Торгівельний сектор теж поступово зростає на 35,2% (оптова торгівля) та 27,2% (роздрібна торгівля). Це вказує на відновлення споживчого попиту та необхідність поповнення обігових коштів підприємств, задля підтримання внутрішнього товарної логістики.

Сектор виробництва товарів народного споживання теж показав позитивну динаміку росту (зріс на 1663 млн. грн). Це свідчить про підтримку вітчизняного виробництва, які орієнтовані на внутрішній ринок.

Отже, можна зробити висновок, що кредитна політика АТ КБ “ПриватБанк” зазнала кардинальної трансформації, адаптувавшись до сучасних потреб та зорієнтувавшись на енергетичний та агро сектори. Попри зменшення кредитування мікропідприємництва, спостерігається збільшення частки кредитів малого та середнього бізнесу, що свідчить про орієнтацію банку на більш стійких суб'єктів господарювання.

2.3. Аналіз державних програм підтримки кредитування малого та середнього бізнесу

Нині в Україні діє державна програма фінансування, яка має назву “Доступні кредити 5-7-9%”. Вона доступна для всіх секторів бізнесу. За допомогою цієї програми суб'єкти господарювання отримують кредити за зниженими процентними ставками. Якщо підприємець наймає 1 працівника

під час дії кредиту, він зможе знизити відсоткову ставку на 1% пункт. Рівень процентної ставки залежить від обраної програми фінансування.

Зокрема в ст. 4 Закону України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” йдеться про те, що одним із основних напрямів державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є «забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо» [30].

У 2024 році Уряд змінив програму “Доступні кредит 5-7-9%” переорієнтувавши її на інвестиційні цілі та підтримку переробної промисловості. Уряд обмежив кредити на поповнення оборотного капіталу 5 млн грн, водночас зберіг високі ліміти до 150 млн грн для інвестиційних цілей і підприємств переробки [31].

У 2025 році програма зазнала змін знову. Для аграріїв продовжили термін кредитування до 31.03.2027 року, щоб вони змогли провести посівну та зменшити кількість дефолтів у галузі. Для продовження терміну кредиту підприємці підписували додаткові угоди в банках.

На початку 2026 року Уряд додав ще одну ціль кредитування у дану програму. Кредит на альтернативну енергетику (встановлення генераторів, сонячних електростанцій і т.д.) під 0% річних терміном до 3 років, сума кредиту до 10 млн грн. Завдяки цьому бізнес зміг придбати альтернативні джерела живлення для своїх бізнесів, щоб працювати не дивлячись на складну ситуацію зі світлом, через збройну агресію рф.

У даній програмі підтримки бере участь 48 банків, серед них: ПриватБанк, Ощадбанк, ПУМБ, Райффайзен Банк, ПроКредит Банк, Укргазбанк, Укресімбанк, ОТП банк, Кредобанк, Креді Акріголь Банк та ін.

Таблиця 2.8

Топ - 10 банків учасників програми “Доступні кредити 5-7-9%” станом на 23.03.2026 р.

Назва банку	Кількість укладених кредитних угод, шт.	Сума укладених договорів, млрд грн
ПриватБанк	64828	98177
Ощадбанк	21363	60215
ПУМБ	7333	51475
Райффайзен Банк	7793	37782
ПроКредит Банк	6416	36581
Укргазбанк	7677	35142
Укрексімбанк	2120	22677
ОТП банк	2773	20489
Кредобанк	3721	20066
Креді Агріколь Банк	2389	17898

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Безпосереднім лідером видачі кредитів по державній програмі підтримки є АТ КБ “ПриватБанк”. На другому місці АТ “Ощадбанк”, який відстає на 43465 договорів від АТ КБ “ПриватБанк”.

Пільговий державний кредит «5-7-9» для бізнесу дають з певною метою, до прикладу, в АТ КБ “ПриватБанк” можна отримати кредит на такі цілі:

а) придбання та/або модернізація основних засобів суб’єктом підприємництва, зокрема придбання транспортних засобів комерційного та виробничого призначення;

б) придбання нежитлової нерухомості та/або земельних ділянок;

в) здійснення будівництва, реконструкції, ремонту в нежитлових приміщеннях;

г) придбання об’єктів права інтелектуальної власності;

д) впровадження заходів з енергоефективності для ОСББ та ЖБК [33].

«За час дії воєнного стану в Україні видано 105 994 кредити на 400,8 млрд грн (у тому числі банками державного сектору – 75 994 кредити на 196,5 млрд грн), з яких станом на 23 березня поточного року:

- 60,13 млрд грн – на інвестиційні цілі;
- 82,95 млрд грн – на фінансування оборотного капіталу;
- 52,90 млрд грн – кредити для сільськогосподарських товаровиробників;
- 64,96 млрд грн – на переробку сільськогосподарської продукції;
- 5,02 млрд грн – на фінансування енергосервісу;
- 56,82 млрд грн – на антивоєнні цілі;
- 65,73 млрд грн – кредитування в зоні високого воєнного ризику.

Усього з моменту старту Програми підписано 140 816 кредитних договорів на 490,5 млрд грн, з них банками державного сектору економіки – 96 450 договорів на 223,1 млрд гривень» [32].

Динаміки виданих кредитів за програмою “Доступні кредити 5-7-9%” за 2020-2025 рр. представлена на рис. 2.6.

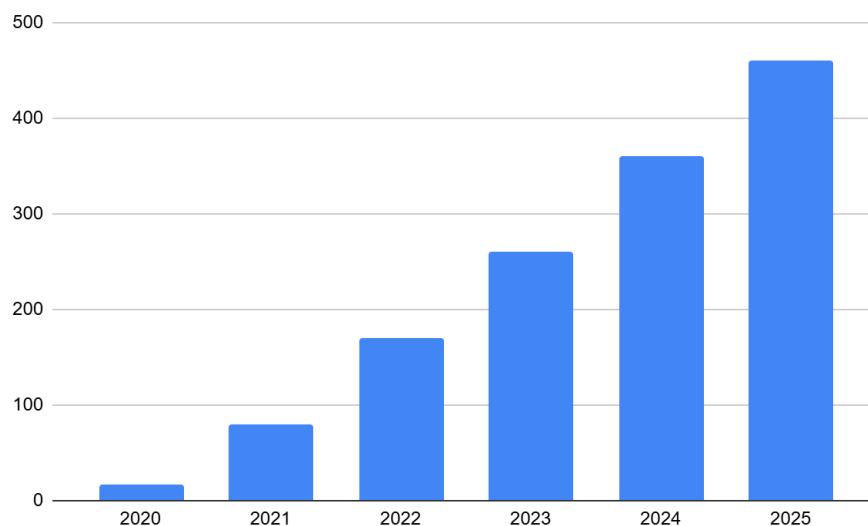


Рис.2.6. Динаміки виданих кредитів за програмою “Доступні кредити 5-7-9%” за 2020-2025 рр.

Джерело: [32]

З рис. 2.6 можна зробити висновок, що протягом дії програми “Доступні кредити 5-7-9%” сума виданих кредитів постійно зростає. Бізнес використовує

цей фінансовий інструмент для ефективної роботи. Незважаючи на повномасштабне вторгнення суб'єкти господарювання продовжують розвиватись і використовувати державні програми підтримки.

Важливим напрямом фінансування є оновлення основних засобів. Саме тому, державою було створено програму “Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%”. “Основною метою створення даної програми є:

- 1) посилення інвестиційної активності ММСП;
- 2) розширення альтернативних джерел фінансування ММСП;
- 3) забезпечення рівної конкуренції на фінансовому ринку, що сприятиме природному зменшенню вартості фінансування;
- 4) спрощення доступу ММСП до фінансового лізингу” [34].

Програма спрямована на технічне оновлення основних засобів для українського бізнесу. На відміну від звичайного кредиту, лізинг дозволяє позичальнику отримати необхідні активи без вилучення значних сум із обороту компанії.

За державною програмою можна отримати фінансування на:

а) оновлення агропромислового парку. Фермерські господарства або ж підприємства, які працюють у агросфері можуть придбати комбайни, трактори, сівалки та іншу техніку. У свою чергу, це забезпечує безперервний цикл роботи, навіть за обмеженим послугою до отримання банківських кредитів;

б) оновлення логістичних автопарків. Програма дозволяє купити вантажний автомобільний транспорт, обладнання для облаштування складів та ін.

в) купівлю нерухомості та інше обладнання.

Суть програми полягає у зменшенні відсоткової ставки для підприємця. Держава покриває частину за власні кошти, і в результаті бізнес має процентну ставку на рівні 5%, 7% або ж 9%.

На основі статистичних даних станом на 01.05.2026, можна провести аналіз реалізації державної програми “Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%” (Додаток Е).

Із наведених в Додатку Е даних можна зробити висновок, що державна програма “Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%” остаточно перетворилася на фундаментальний інструмент капітальних інвестицій для українського бізнесу. Загальна вартість перевищила позначку у 28 млрд грн, що свідчить про високий рівень довіри бізнесу до даної програми.

Розподіл ринку між фінансовими установами демонструє чітку концентрацію ресурсів у провідних українських державних банків, серед яких лідером залишається АТ КБ “ПриватБанк”. Його частка охоплює понад третину всього кредитного портфеля програми.

Показники приросту за звітний місяць, що виражаються у залученні понад 1,6 млрд. грн. нових інвестицій, свідчать про адаптацію українського бізнесу до воєнних умов роботи. Підприємці не тільки підтримують свою поточну роботу, а й охоче вкладають кошти у технічне оновлення власних основних засобів, що підтверджується середньою сумою кредитного договору (на рівні 4,7 млн грн.). Такий обсяг фінансування є оптимальним для закупівлі медичного обладнання, сільськогосподарської техніки, енергоефективних установок та ін.

Ключовий фактором життєздатності програми є прогнозована сума державної підтримки, яка становить 9,3 млрд грн. Це означає, що держава бере на себе третину зобов’язань з оновлення основних засобів підприємств, роблячи лізинг доступнішим за інші кредитні програми.

Розподіл виданих фінансових лізингів за розміром бізнесу представлено на рис. 2.7.

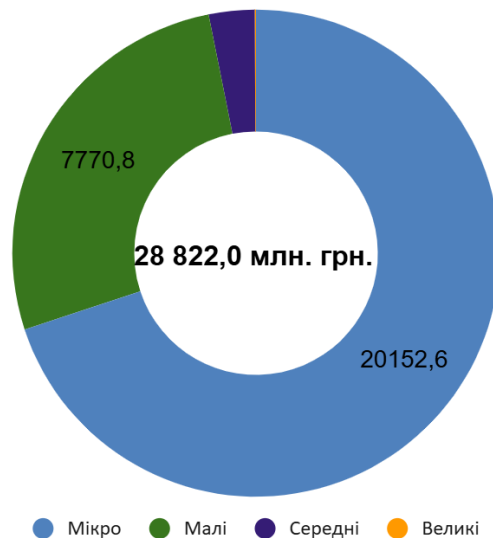


Рис.2.7. Розподіл виданих фінансових лізингів за розміром бізнесу станом на 01.05.2026

Джерело: [35]

З рис. 2.7 можна зробити висновок, що левову частку фінансування (69,9%) отримує саме мікробізнес. Це свідчить про те, що програма виконує свою основну функцію - відкриває доступ до “дешевих” грошей.

Другим за обсягом сегментом є малий бізнес (27,0%) . Поєднання часток мікро та малого бізнесу (сукупно майже 97%) демонструє, що програма є таргетованою та не допускає поглинання лімітів великими підприємствами.

Середній бізнес охоплює лише 3%, а частка великих підприємств є статистичною незначущою. Це підкреслює ефективність встановлених державою обмежень щодо річного доходу та кількості працюючих за умовами програми.

Отже, можна зробити висновок, що дана програма є ефективним інструментом підтримки підприємств, які хочуть оновити власні основні засобами. Дана програма є популярною серед мікро та малих підприємств та поступово набирає обертів.

Ще одна програма державної підтримки – “єРобота”. “Це урядова програма безповоротних грантів, започаткована влітку 2022 року для стимулювання підприємництва та створення робочих місць в Україні.

Головна мета програми – дати фінансовий імпульс малому та середньому бізнесу, аби українці могли започаткувати власну справу або розширити існуючу, що своєю чергою сприятиме створенню нових робочих місць та економічній стійкості держави” [36].

Дана програма містить п’ять напрямків фінансування. Гранти надають на безповоротній основі, кошти до державного бюджету будуть повертатись у вигляді податків за працевлаштованих осіб. Розглянемо кожен із напрямків фінансування:

1. Найпопулярнішим напрямом фінансування є “Власна справа”. Вона надається у розмірі від 50 тис. грн до 350 тис. грн для стартапів, або ж для розвитку вже працюючого бізнесу [37]. Отримані кошти можна використати на закупівлю сировини, матеріалів, обладнання та ін.

2. Напрямок “Свій сад” зосереджений на розвиток садівництва, ягідництва, виноградарства. Грантові кошти надаються для створення нового саду та його облаштування, площа має не перевищувати 25 га. Підприємець має зробити власний внесок у розмірі 30% від вартості проекту, проте заборгованість на 1 га немає перевищувати 400 тисяч гривень. Тобто максимально підприємець може отримати 10 млн. грн. Проте, обсяг фінансування залежить від виду насаджень.

3. “Новий рівень” – це програма надання грантових коштів до 8 млн. грн для переробних підприємств. Кошти надаються на купівлю нового обладнання для розширення їх цехів. Це стосується виробників меблів, будматеріалів, текстилю чи продуктів харчування. Основна ідея в тому, щоб продавати за кордон вже готову продукцію, а не сировину. Окрім розвитку самого бізнесу, вирішується проблема безробіття, адже для отримання фінансування потрібно створити до 25 робочих місць.

4. “Своя теплиця” – це програма зосереджена на розвиток тепличного бізнесу. Максимальна сума на яку можна розраховувати становить 7 млн. грн (з розрахунку на 2 га площі), проте держава готова покрити лише до 70% усіх витрат. Решту 30% фінансує сам підприємець з власних або кредитних коштів.

Кошти можна витратити на придбання насіння, розсади або ж для створення теплиці з нуля. Основною умовою отримання коштів є створення 14 робочих місць на сільськогосподарського підприємстві.

5. “ІТ-стартап” – грантова програма для технологічних початківців-підприємців у розмірі до 3,5 млн. грн. Ці гроші можна спрямувати на закупівлю обладнання, програмного забезпечення, на оплату маркетингових послуг, виплату заробітної плати та ін.

Заявку на отримання будь-якого із вищенаведеного гранту можна подати через сервіс “ДІЯ”. Потім необхідно відкрити рахунок в “Ощадбанку” для зарахування коштів.

“За словами директорки Державної служби зайнятості Юлії Жовтяк, проєкт вже допоміг 34 тисячам грантерів, які отримали від держави загалом 8,8 млрд грн. При цьому 80% коштів було спрямовано на масштабування вже існуючого бізнесу” [38].

Отже, попри складну ситуацію в країні Уряд продовжує підтримувати український бізнес. Завдяки державній програмі підтримки “Доступні кредити 5-7-9%” можна отримати кошти під знижені відсотки для підтримання бізнес діяльності в складні часи, оновити основні засобами, втілити інвестиційні амбіції тощо. Також можна отримати кошти на безповоротній основі за програмою “єРобота”, проте важливо дотримуватись умов надання грантів, а саме створення нових робочих місць.

Висновки до розділу 2

Після проведеного аналізу можна зробити наступні висновки.

1. Кількість діючих суб'єктів господарювання має тенденцію до “дрібнішання”. У сучасній структурі юридичних осіб України переважають суб'єкти мікропідприємництва, тоді як частка середнього бізнесу поступово скорочується внаслідок нищівного впливу війни та розриву виробничо-

фінансових ланцюгів. Попри таку негативну динаміку, саме середній бізнес утримує лідерські позиції за обсягом реалізації продукції, що підтверджує його вагому роль у економіці країни. Позитивною динамікою є подолання негативних наслідків війни малими та середніми підприємствами. Їм вдалось покрити збитки та вийти на високий прибуток у 2024 році. Проте мікробізнес ще знаходиться у кризовому стані. Але незважаючи на негативну динаміку він поступово “одужує”.

2. Під час аналізу АТ КБ “ПриватБанк” відмічено, що рівень довіри клієнтів до банку зростає, так як спостерігається стабільний приріст залишку на поточних рахунках юридичних осіб (на 24,6%) та строкових депозитів (на 16,3%). Кредитна політика зазнала кардинальних змін: наразі, банк орієнтується на енергетичну та агро галузі. Зростання дебіторської заборгованості за фінансовим лізингом (майже у 7 разів) вказує на перехід підприємств до фінансових інструментів за допомогою яких можна оновити основні засоби не виводячи з обігу багато коштів.

3. Доведено, що вирішальну роль у пільгову кредитування сектору МСБ має держава. Уряд створив програму “Доступні кредити 5-7-9%” та “Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%” за допомогою, яких підприємці отримують кредити за зниженими відсотковими ставками. Кошти можна витрати на купівлю основних засобів (лізинг), поповнення обігових коштів та ін. Завдяки цій програмі бізнес отримав кредитів на 490,5 млрд грн. Також є програма “єРобота” завдяки якій бізнес отримує гранти на безповоротній основі на різні цілі.

Загалом, незважаючи на зменшення кредитування мікробізнесу, через посилення вимог до їх кредитоспроможності, банківський сектор успішно трансформувався до умов сьогодення. Підприємства отримують додаткові кошти та розвивають свій бізнес. Подальший розвиток банківського кредитування залежатиме від успішної взаємної роботи банків та держави.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1. Удосконалення механізму надання пільгових кредитів для малого та середнього бізнесу в Україні

На сучасному етапі українська економіка повинна переходити від моделі “виживання” до моделі “адаптаційного розвитку”. Удосконалення механізму надання пільгових кредитів повинно ґрунтуватись не лише на зниженні відсоткових ставок, а й на перегляд ставлення до різних категорій позичальників.

Основні напрямки покращення пільгових програм полягають у наступному:

1. Одним із найважливіших факторів прийняття рішення про надання кредиту банком є наявність твердого забезпечення. Саме тому, варто почати з перегляду критерії оцінки застави. Для суб’єктів малого підприємництва це є основною причиною неотримання кредитів. Вважаємо, що необхідно переглянути державні гарантії, за допомогою яких держава покриває до 50% вартості кредиту. До прикладу, в АТ КБ “ПриватБанк” можна отримати кредит застосовуючи три види гарантій: гарантія Кабінету Міністрів України (КМУ), гарантія Європейського банку Реконструкції та Розвитку(ЄБРР) [39] та гарантія Міжнародної фінансової корпорації (МФК) [40]. Кожна із цих гарантій покриває 50% від вартості кредиту.

Слід додати нові гарантії, які будуть покривати до 80% від вартості кредиту. Також розширити перелік майна, яке банки можуть брати в заставу. Наразі, банк може брати в заставу: рухоме/нерухоме майно, обладнання. Доцільно буде розширити цей список, додати інтелектуальні права, готову продукцію та ін.

2. Потрібно змінити підхід до встановлення відсоткових ставок в залежності від галузі. Тобто, надавати кредити за зниженими процентами для

представників: аграрної та переробної промисловості, ІТ-сектору. Так як саме ці галузі створюють високу додану вартість.

3. Важливо створювати нові продукти, які будуть зменшувати кредитне навантаження на нові бізнеси для того, щоб давати їм можливість розвиватись. Пропонуємо створити продукт, який буде поєднанням гранту та звичайного кредиту. Тобто частина коштів надається як грант, а інша частина як звичайний кредит.

Проте, вважаємо, що грантова частина має надаватись виключно на інвестиційні цілі (купівля обладнання, сонячних панелей, генераторів і тд), а кредитна частина (під пільгові відсотки) на поповнення обігових коштів.

Такий підхід створює подвійну мотивацію:

а) бізнес отримує безкоштовну допомогу на налагодження виробничого процесу, що в свою чергу, знижує його точку безбитковості;

б) надані кредитні кошти стимулюються підприємства ефективніше працювати, задля погашення заборгованостей.

Для наочності згрупуємо дані в таблицю 3.1.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика механізму кредитування

Показник	Поточний механізм	Запропоновані зміни
Критерій відбору	Загальний для всіх галузей	Визначення пріоритетних галузей
Роль держави	Компенсація відсотків	Компенсація відсотків, надання державних гарантій, для забезпечення кредитів
Тверде забезпечення	Тверда застава (рухоме/нерухоме майно, обладнання)	Інтелектуальна власність, державні гарантії, готова продукція та ін.

Джерело: створено автором на основі власного дослідження.

Також важливо не зупинятись на програмі “Доступні кредити 5-7-9%”, потрібно створювати нові програми на рівні муніципальної влади. Необхідно

формувати регіональні фонди підтримки, які будуть дофінансовувати банки, для зниження відсоткової ставки до 1-2% для критично важливих проєктів.

Муніципальні органи влади мають краще розуміти потреби місцевого бізнесу. Якщо регіон є аграрним, місцевий фонд підтримки може компенсувати для них відсоткову ставку на додаткові 2-3% річних. Це стимулюватиме бізнес розвиватись і, в свою чергу, розвивати територіальні громади.

Наступним кроком пропонуємо створити єдиний сервіс, де позичальники можуть бачити, які їм доступні програми кредитування і віддалено подавати заявки на отримання фінансування у різні банки-партнери. За допомогою цього, підприємства зможуть значно скоротити час на пошук оптимального рішення та мінімізувати бюрократичні питання.

Далі на державному рівні можна розглянути спрощення вимог Постанови №351. Для кредитів, які надані у межах пільгових програм, доцільно запровадити “спрощений клас оцінки”, якщо позичальник є учасником державної програми підтримки та має позитивну кредитну історію.

Важливим аспектом удосконалення є впровадження механізму страхування воєнних ризиків, як обов’язкового елементу для пільгових кредитів. За час повномасштабної війни банки стали більш вимогливими до розташування підприємств та не фінансують бізнес, який знаходиться близько біля зони бойових дій. Якщо держава створить страховий фонд, який буде брати на себе ризики знищення заставного майна, то банківські установи зможуть активніше кредитування такі бізнеси.

У межах діджиталізації, раніше запропонований єдиний сервіс, має бути інтегрований із хмарними бухгалтерськими системами. Цей крок дозволить реалізувати систему превентивного скорингу. Ця модель дозволяє автоматично формувати попередні ліміти для фінансування підприємств на основі фінансових звітів та реальних оборотів позичальника. Клієнт зможе бачити ці ліміти та планувати подальшу бізнес-діяльність на їх основі.

Таблиця 3.2

Етапи цифрової трансформації механізму кредитування МСБ

Етап	Суть	Результат
1-й	Поєднання баз даних ДПС, реєстрів майна та банківських виписок	Миттєва верифікація позичальника без застосування паперових носіїв
2-й	Впровадження алгоритмів аналізу грошових потоків	Формування індивідуальних графіків погашення під сезонність бізнесу
3-й	Автоматичний контроль цільового використання коштів	Зниження відсотка дефолтних кредитів та ризику корупції

Джерело: створено автором на основі проведеного дослідження.

Наступним кроком вдосконалення системи надання пільгових кредитів має стати впровадження адаптивних кредитних канікул. Більшість аграрних підприємств має сезонний характер роботи. У динаміці їх надходжень є періоди, коли виручка відсутня зовсім. Тому для такого бізнесу важливо, щоб у них була можливість сплачувати кредитні платежі в індивідуальному порядку, тому що більшість банків вимагає сплати кредитних платежів стабільно кожного місяця. Ми пропонуємо встановити “пільговий період” для таких клієнтів, враховуючи динаміку їх грошових потоків, щоб у них була можливість отримувати фінансування для ведення діяльності.

Крім того необхідно, розробити механізм закриття кредитів підприємств, які постраждали, через зовнішні чинники, на які вони не мають впливу (енергетична криза, логістична блокада тощо) за рахунок державних гарантій, або миттєву реструктуризацію даних зобов'язань.

Запропоновані заходи допоможуть оптимізувати механізм надання пільгових кредитів, та перетворити даний фінансовий продукт з тимчасовою допомогою на постійний економічний стимул. Перехід до цифрових технологій оцінки, розширення заставної бази та впровадження комбінованих продуктів, створять можливість для розвитку нових бізнесів. Головним результатом даних змін стане підвищення адаптивності українського бізнесу до кризових ситуацій, та закладення фундаменту для післявоєнної відбудови, де малий та

середній бізнес відіграватиме ключову роль у створенні нових робочих місць та у формуванні ВВП.

3.2. Перспективи розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Перспективи розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні на сучасному етапі пов'язані з процесами післявоєнної відбудови, взаємодією із європейським економічним простором та цифровізацією фінансового сектору. У наступні роки банківське кредитування має трансформуватись із інструменту підтримки ліквідності у фінансовий інструмент, який виведе національну економіку на новий рівень.

Однією із найбільш значущих перспектив є залучення банківського сектору до розподілу коштів у межах багаторічної програми підтримки від ЄС. Дана програма включає в себе не тільки стабільне фінансування, а й впровадження системи інвестиційних гарантій. У найближчі роки очікується, що європейські організації (ЄБРР, ЄІБ) будуть виступати контр-гарантами для українських банків. До прикладу, як вже згадувалось вище, в АТ КБ “ПриватБанк” можна вже отримати кредит із застосуванням гарантії ЄБРР. Проте, ця тема потребує подальшого аналізу та розширення пропозицій від ЄБРР та ЄІБ щодо покриття як і кредитних, так й інших специфічних ризиків.

Враховуючи ситуацію з електроенергією, пріоритетним напрямом кредитування стає фінансування альтернативних джерел енергетики. Наразі, як зазначалось вище, держава внесла зміни у програму “Доступні кредити 5-7-9%” та додала можливість купувати альтернативні джерела енергетики під 0%. Проте, ми вважаємо, що кожен банк повинен створити свої кредитні продукти, які будуть закривати потреби бізнесу в купівлі сонячних панелей, ВЕС, генераторів та ін. Цей продукт має враховувати особливості діяльності кожного підприємства, забезпечувати індивідуальний підхід до вирішення

енергетичних проблем. Щоб продукт дійсно працював, то при розробці потрібно враховувати такі фактори:

1) наявність гнучкого графіку погашень. Деякі підприємства (агросектор, туристичні агенції та ін.) мають нестабільний обіг, тому важливо надавати їм відтермінування платежів, щоб у них не виникав дефіцит обігових коштів і такі бізнеси могли ефективно працювати;

2) можливість надавати панелі в заставу. Так як для більшості клієнтів надання застави є проблемою, то даний продукт має дозволяти брати банку в заставу об'єкт кредитування (сонячні панелі, ВЕС, генератори та ін.);

3) надання профільної допомоги у визначенні необхідної потужності енергетичної установки;

4) страхування об'єкта фінансування від технічних ризиків (поломки, заводські браки та ін.).

Технологічний розвиток банківської системи відкриває перспективи впровадження моделі «Banking-as-a-Service» (BaaS) для малого бізнесу. Завдяки застосуванню системи Open Banking, банки зможуть отримувати фінансову інформацію про клієнта з різних джерел (митниця, податкова, електронні платформи торгівлі та ін.) у режимі реального часу. Це матиме наступні позитивні наслідки:

1) надасть можливість банкам створювати індивідуальні пропозиції для закриття потреб кожного підприємства;

2) рішення по мікрокредитам будуть прийматись швидше на основі зібраної фінансової інформації та без застосування людських ресурсів;

3) надасть можливість використовувати штучний інтелект для прогнозування фінансового стану позичальника та в разі негативної динаміки роботи банки зможуть надавати негайну реструктуризацію.

Перспективною моделлю взаємодії є перетворення банку з установи, яка лише видає кредити, у повноцінного фінансового консультанта. Банківські установи можуть створювати навколо себе цілі екосистеми нефінансових послуг: від допомоги у веденні бухгалтерського обліку до допомоги у пошуках

партнерів за кордоном. Для малого та середнього бізнесу це означає зниження адміністративних витрат та підвищення якості управління ризиками.

Стабільне зростання кредитування неможливе без страхування воєнних ризиків. Адже кожного дня є ризик втрати виробничих приміщень, обладнання та ін. Перспективою є створення групи страховиків, перестраховиків, які будуть поєднанні з банківським процесом. На нашу думку, кожен кредитний договір має включати страховий поліс, вартість якого покриватиме держава. Це дасть можливість, отримати фінансування підприємствам, які знаходяться на деокупованих та прифронтових територіях.

Ще однією перспективою є перехід банків до кредитування під заставу нематеріальних активів. Ми вважаємо, що для українського бізнесу, де ІТ-сектор та креативні індустрії займають значну частку, це стане справжнім “кроком уперед”. На сучасному етапі розвитку, банківські установи неохоче кредитують підприємства, які не мають нерухомого або ж рухомого майна, яке можна використати як тверде забезпечення зобов'язання. Проте у майбутньому банки повинні, брати до уваги, такі нематеріальні активи як: патенти, програмні коди, авторські права та ін. Це нововведення значно розширить коло потенційних позичальників та дозволить молодим й інноваційним компаніям отримати додатковий капітал на розвиток бізнесу.

Також цікавою моделлю є розвиток кооперативного або “синдикованого” кредитування для малого бізнесу на рівні територіальних громад. Це означає, що декілька підприємств однієї громади можуть об'єднуватись для отримання кредиту під спільну гарантію чи заставу, на один великий кредит. До прикладу, група фермерів може взяти кредит на будівництво сучасного елеватора, яким будуть користуватись всі учасники. За допомогою такої моделі, банки отримають менші ризики, а підприємства - доступ до потужностей, які б ніколи не отримали самотійно.

Для кращого розуміння цих моделей згрупуємо дані в таблицю 3.3.

Таблиця 3.3

**Новітні фінансові інструменти для стимулювання розвитку
кредитування МСБ**

Категорія	Опис інструменту/моделі	Очікуваний результат
Міжнародна підтримка	Контр-гарантії від європейських організацій (ЄБРР, ЄІБ)	Залучення коштів програм ЄС та покриття кредитних і специфічних ризиків для банків.
Енергонезалежність	Спеціальні кредити на альтернативну енергетику	Фінансування сонячних панелей, ВЕС та генераторів за індивідуальними графіками та відсотковими ставками
Технологічна трансформація	Модель «Banking-as-a-Service» та Open Banking	Отримання даних про клієнта (митниця, податкова та ін.) у реальному часі для швидкого прийняття рішень
Аналітика та моніторинг	Штучний інтелект (ШІ)	Прогнозування фінансового стану позичальника та проактивна пропозиція негайної реструктуризації у разі проблем
Сервісна модель	Банк як фінансовий консультант	Надання нефінансових послуг: бухгалтерський облік, пошук нових партнерів за кордоном, юридичний супровід
Безпека та ризики	Страховання воєнних ризиків	Включення страхового полісу у кожен кредитний договір із покриттям його вартості державою для роботи на прифронтових територіях
Заставна політика	Кредитування під забезпечення нематеріальними активами	Прийняття як забезпечення програмних кодів, патентів та авторських прав
Кооперація	Синдиковане (кооперативне) кредитування	Об'єднання кількох підприємців однієї громади для отримання великого кредиту під спільну заставу

Джерело: створено автором на основі власного дослідження.

Дані інструменти допоможуть банківській системі відійти від ролі звичайного кредитора та стати повноцінним партнером для бізнесу в умовах післявоєнної відбудови.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу лежить у площині поєднання технологій та індивідуального підходу до позичальника. Відмова від бюрократії, впровадження енергоефективних програм, страхування воєнних ризиків, створення сумісних програм кредитування – це ті кроки, які допоможуть модернізувати банківську систему до нового рівня.

Висновки до розділу 3

Підбиваючи підсумки можна стверджувати, що на сьогодні банківське кредитування стоїть на порозі великих змін, де основним завданням є перехід від моделі “виживання” до стратегії впевненого розвитку. Пільгове кредитування має перейти на новий рівень функціонування та стати фундаментом для будівництва нової економіки. Це можливо реалізувати тільки, якщо банки перестануть орієнтувати виключно на тверду заставу. Слід розширити перелік державних гарантій та збільшити відсоток покриття (з 50% до 80%) і почати брати в заставу нематеріальні активи. Це дозволить збільшити коло потенційних позичальників та фінансувати молоді інноваційні компанії.

Дуже важливою частиною цього процесу є впровадження нових фінансових продуктів, які б поєднували в собі безкоштовні гранти на закупівлю обладнання та пільгові кредити на поповнення обігових коштів. Такий підхід має подвійну вигоду: з одного боку, дозволить бізнесу швидше та без зайвих витрат налагодити виробничий процес, а з іншого - надасть мотивацію для розвитку, щоб покрити отримані кредити. Крім того, важливо залучати муніципальні фонди, які можуть знижувати додатково відсоткові ставки для профільних підприємств власної громади.

Банки повинні розвивати процеси цифровізації. Вважаємо, що створення єдиного сервісу, де бізнес зможе миттєво бачити доступні програми

фінансування та подавати заявки на кредит, значно зекономить час та сили підприємств. Завдяки штучному інтелекту банки зможуть бачити реальний стан справ в режимі онлайн і, якщо виникнуть якісь труднощі, одразу запропонувати переглянути умови платежів ще до виникнення серйозних боргів. Це дозволить банкам стати справжніми партнерами для бізнесу, а не просто кредитором.

Особливу увагу варто приділити енергетичній незалежності та підтримці територіальних громад. Створення спільних кредитних продуктів на сонячні панелі чи вітрові установки з індивідуальними графіками погашення дозволить бізнесу працювати навіть під час енергетичних криз. Також пропонуємо розвивати модель спільного кредитування всередині громад, де декілька підприємців можуть об'єднатися для реалізації великих проектів, які неможливо втілити самотійно. Разом із обов'язковим страхуванням воєнних ризиків, де держава бере на себе відповідальність за збереження майна, це створить надійний захист для підприємств по всій країні. Такий комплексний підхід допоможе створити нові робочі місця та стане основою для сильної української економіки після нашої перемоги.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження, присвяченого сучасному стану банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, сформовано такі висновки:

По-перше, на основі теоретичної інформації визначено, що кредитування МСБ це не просто банківська операція, а фундамент стабільності національної економіки. Доведено, що сучасне кредитування базується не тільки на стандартних принципах (строковості, платності, поверненості), а й на принципах адаптивності до кризових ситуацій. Досвід розвинених країн наочно демонструє, що успіх малого та середнього бізнесу залежить від того, наскільки держава готова розділяти ризики з комерційними банками через гарантії та компенсації відсоткових ставок.

По-друге, дослідження трансформації сектору МСБ за 2022-2025 рр. показало певну динаміку. Спостерігається ситуація, коли велика кількість підприємств була змушена трансформувати у малі та мікро форми для збереження власної мобільності. Попри загальне падіння показників у деяких галузях, обсяги реалізації середнього бізнесу зросли на 7127 млрд грн., що підтверджує їх вагомий внесок у загальний ВВП країни. Також підприємства поступово виходять із кризового стану. Прибуток середнього бізнесу у 2024 році склав 360 млрд.грн, малого - 201 млрд.грн. Для порівняння у 2022 році обидва сегменти були у великих збитках. Проте змоги адаптуватись до нових умов роботи та вийти на позитивний результат. Проте мікробізнес все ще збитковий. Але протягом аналізованого періоду спостерігається позитивна динаміка подолання кризових явищ. Важливим є й те, що незважаючи на важку ситуацію в Україні, довіра клієнтів до банків-лідерів, зокрема до ПриватБанку, поступово зростає, це підтверджується зростанням залишків на поточних рахунках підприємств та збільшення суми строкових депозитів. Бізнес сприймає банк як надійного партнера для зберігання власних коштів.

По-третє, результати аналізу кредитного портфеля АТ КБ “ПриватБанк” дозволяють виокремити кілька важливих тенденцій. Так, фокус уваги банків змінився на критично важливі галузі: агросектор, енергетика та логістика. Особливої уваги заслуговує фінансовий лізинг. Протягом аналізованого періоду він зріс майже у 7 разів. Це підтверджує, що в умовах дефіциту ліквідності компанії обирають оновлення техніки з мінімальним першим внеском та щомісячними платежами, що є значно вигідніше за звичайні інвестиційні кредити. Водночас виявлено зменшення показників кредитування мікробізнесу за аналізований період. Це пов’язано із посиленням вимог до бізнесу через поточну ситуацію в країні.

По-четверте, внесок державних програм підтримки, зокрема “Доступні кредити 5-7-9%” та “Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%”, неможливо переоцінити. Під час дослідження з’ясовано, що за допомогою даних програм було видано велику кількість кредитів. Якби їх не було, тоді б показники банківського кредитування були б значно нижчі. Також досліджено програму “єРобота”, яка дозволяє отримати кошти бізнесу на безповоротній основі. Малий та середній бізнес може реалізувати інвестиційні проекти, проте повинні найняти додаткових працівників, для того щоб отримати грантові кошти. Ця програма допомагає не тільки вже працюючому бізнесу, а й стартапам.

По-п’яте, завдяки проведеному дослідженню було розроблено рекомендації щодо подальшого розвитку банківського кредитування:

1. Банківським установам необхідно змінити ставлення до забезпечення кредиту. Потрібно розширити список активів, які можуть виступати заставою та включити туди нематеріальні засоби. Також потрібно збільшити відсоток покриття гарантіями з 50% до 80%.

2. У сучасних умовах розвитку інформаційних технологій необхідно модернізувати підходи до оцінки фінансового стану позичальника. Пропонується впровадження системи, яка в режимі реального часу, буде аналізувати фінансову звітність та рух грошових коштів по рахунку задля

швидкого прийняття рішень щодо надання мікрокредитів (овердрафт, короткострокові кредити та ін.).

3. Враховуючи складну ситуацію з енергозабезпеченням, важливо, щоб банки створили окремі програми кредитування, які будуть закривати потреби бізнесу в енергетичних установках.

4. В умовах війни важливо запровадити систему страхування воєнних ризиків. Це дозволить кредитувати бізнес, який знаходиться на прифронтових територіях та допомагати їм у складних ситуаціях.

5. Банкам необхідного не просто продавати кредитний продукт, а надавати професійний супровід клієнту. Це можуть бути: бухгалтерські послуги, юридичні послуги, допомога у складанні бізнес-планів, допомога у пошуку закордонних партнерів та ін.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що банківське кредитування сектору малого та середнього бізнесу в Україні сьогодні перебуває у стані оновлення - від традиційного підходу до високотехнологічного та соціально-відповідального партнерства. Післявоєнна відбудова буде залежати сам від того, наскільки швидко банки зможуть адаптувати свої внутрішні процедури до потреб компаній. Запропоновані у роботі рекомендації мають на меті не просто покращити показники окремих фінансових установ, а створити стійку екосистему, де кредит є доступним, прозорим та ефективним інструментом зростання. Поєднання державних інтересів, банківських інновацій та незламності українського бізнесу є тим фундаментом, на якому будуватиметься нова економічна реальність України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Косач І. А., Дегтярьов А. В. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємництва в умовах трансформаційної економіки. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 2. С. 16–22. URL: <https://doi.org/10.54929/pmt-issue2-2021-3>
2. Дзюблюк О. Активізація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в системі заходів із подолання фінансово-економічної кризи. *Світ фінансів*. 2010. Вип. 3. С. 7–13.
3. Владичин У. В. Банківське кредитування : навч. посіб. / за ред. д. е. н., проф. С. К. Реверчука. Київ : Вид-во «Атіка», 2019. 355 с.
4. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях / за ред. Б. Луціва. Тернопіль : Карт-бланш, 2000. 225 с.
5. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3. Київ : видавничий центр «Академія», 2002.
6. Глуценко С. Гроші. Кредит. Кредитний ринок: підручник. Київ: НАУКМА, 2015. 300 с.
7. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 №2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
8. Євтух О. Кредит як соціально-економічне явище. *Вісник НБУ*. 2006. № 4. С. 44–48.
9. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль : навч. посібн. Київ: Знання, 2008. 463 с.
10. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін. ; за наук. ред. М. І. Савлука. 6-те вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2011. 589 с.
11. Світлична В. Ю., Гроші і кредит: підручник; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 191 с.

12. Блащук-Дев'яткіна Н., Себестянович І. Кредитування малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. *Молодий вчений*. 2021. № 3 (91). С. 341–344.

13. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова НБУ від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>

14. Ливдар М., Валігура Н. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. *Наука і техніка сьогодні*. 2022. № 13(13). URL: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-13\(13\)-168-176](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-13(13)-168-176)

15. SME Performance Review. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-strategy-and-sme-friendly-business-conditions/sme-performance-review_en?prefLang=uk#annual-report

16. OECD SME and Entrepreneurship Outlook. URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook_8d707502-en.html

17. Фольтович Д., Блащук-Дев'яткіна Н. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу в умовах війни. *Innovation and Sustainability*. 2024. №2. С. 82–91. URL: <https://ins.vntu.edu.ua/index.php/ins/article/view/256>

18. Програма “Доступні кредити 5-7-9%”. URL: <https://bdf.gov.ua/wp-content/uploads/2021/03/Prohrama-Dostupni-kredyty-5-7-9.pdf>

19. Реалізація реформ у сфері малого та середнього бізнесу в центрі уваги. ОЕСР розпочинає оцінку виконання Акту з питань малого бізнесу для Європи в Україні. URL: <https://eu4business.org.ua/news/sme-reforms-in-focus-as-oecd-launches-small-business-act-for-europe-assessment-in-ukraine/>

20. Німецький державний банк розвитку (KfW). URL: <https://www.dw.com/uk/%D0%BD%D1%96%D0%BC%D0%B5%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA->

[%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83-kfw/t-38096834](#)

21. Портфель державного німецького банку KfW. URL: <https://ukrainian-climate-office.org/project/portfel-derzhavnoho-nimetskoho-banku-kfw/>

22. Bpifrance.com: Homepage. URL: <https://www.bpifrance.com/>

23. CDP: Cassa Depositi e Prestiti. URL: <https://www.cdp.it/sitointernet/en/homepage.page>

24. Bank Gospodarstwa Krajowego. URL: <https://www.en.bgk.pl/>

25. Трегубов О., Ключковська В., Ключковський О. Державне регулювання розвитку малого бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-62>

26. Сайт державної статистики України. URL: <https://stat.gov.ua/uk/explorer>

27. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua/ua>

28. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

29. Фінансова звітність АТ КБ “ПриватБанк” за 2025 рік. URL: https://static.privatbank.ua/files/finzvrit2025.pdf?_gl=1*1hck0in*_gcl_au*MjA0OTgwNTM1My4xNzc2NjA3MzQx*_ga*MTI4NDE4NDA2MS4xNzc2NjA3MzQy*_ga_C7N2L9Ycq9*czE3Nzc2MTk1MDUkbzMkZzEkdDE3Nzc2MjA1ODUkajI5JGwwJGgyMDMyODQ5OTM5*_ga_DGVZL2ZBH8*czE3Nzc2MTk1MDckbzMkZzEkdDE3Nzc2MjA1ODQkajMwJGwwJGgw

30. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

31. «Доступні кредити 5-7-9%»: за шість років дії програми український бізнес отримав 471,4 млрд грн пільгових кредитів. URL: <https://business.diia.gov.ua/news/za-6-rokiv-dii-prohramy-biznes-otrymav-4714-mlrd-hrn-pilhovyykh-kredytiv>

32. Мінфін: За час повномасштабної війни підприємці отримали 106 тис. пільгових кредитів на 400,8 млрд грн за держпрограмою «5-7-9%». URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_za_chas_povnomasshtabnoi_viini_pidpriiemtsi_otrimali_106_tis_pilgovikh_kreditiv_na_4008_mlrld_grn_za_derzhprogramoiu_5-7-9-5643

33. ПриватБанк - учасник програми «доступні кредити 5-7-9%. URL: <https://privatbank.ua/business/5-7-9>

34. Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%. URL: <https://bdf.gov.ua/programs/prohrama-dostupnyy-finansovyy-lizynh-5-7-9/>

35. Інформація про результати державної програми “Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%”. URL: <https://bdf.gov.ua/informatsiia-pro-rezultaty-derzhavnoi-prohramy-dostupnyy-finansovyy-lizynh-5-7-9/>

36. ЄРобота: як отримати грант на бізнес - покроковий гід із порадами. URL: <https://getgrant.ua/erobota-yak-otrymaty-grant-na-biznes/>

37. ЄРобота. URL: <https://erobota.diia.gov.ua/>

38. Більше коштів на старт: у 2026 році за програмою «Власна справа» зростуть суми грантів. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2026/01/07/165774118/>

39. Програма Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: <https://privatbank.ua/business/prohrama-yevropeyskogo-banku-rekonstruktsiyi-ta-rozvytku>

40. Приватбанк та Міжнародна фінансова корпорація (IFC) запустили механізми розподілу ризиків на \$100 млн для МСП та гарантій для торговельного фінансування на \$20 млн. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2025/09/08/158183182/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Кошти клієнтів на рахунках АТ КБ “ПриватБанк” за 2023-2025 рр.

14 Кошти клієнтів

<i>У тисячах українських гривень</i>	31 грудня 2025 р.	31 грудня 2024 р.
Фізичні особи		
- Строкові депозити	90 352 285	79 503 041
- Поточні рахунки/рахунки до запитання	444 045 767	367 096 196
Юридичні особи		
- Строкові депозити	14 741 335	14 691 380
- Поточні/розрахункові рахунки	181 291 065	159 053 365
Державні організації		
- Поточні/розрахункові рахунки	1 140 590	1 251 546
Всього коштів клієнтів	731 571 042	621 595 528

15 Кошти клієнтів

<i>У мільйонах українських гривень</i>	31 грудня 2024 р.	31 грудня 2023 р.
Фізичні особи		
- Строкові депозити	79 503	76 075
- Поточні рахунки/рахунки до запитання	367 097	320 437
Юридичні особи		
- Строкові депозити	14 691	12 677
- Поточні/розрахункові рахунки	159 053	145 493
Державні організації		
- Поточні/розрахункові рахунки	1 252	843
Всього коштів клієнтів	621 596	555 525

Додаток Б

Видані кредити юридичним особам в Україні за 2019-2025 рр.

Період	Усього	у тому числі за валютами		у тому числі за розміром суб'єкта господарювання																			розмір не визна- чно
				суб'єкти великого підприємництва			суб'єкти середнього підприємництва			суб'єкти малого підприємництва			суб'єкти мікропідприємництва										
											річний дохід від 500 тис. євро до 2 млн. євро			річний дохід від 50 тис. євро до 500 тис. євро			річний дохід до 50 тис. євро						
		усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі					
	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта	націо-н альна валюта	іно-зем на валюта			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
2019	744 648	426 514	318 134	234 658	115 639	119 019	184 783	93 439	91 344	73 807	39 753	34 054	44 625	36 183	8 442	44 420	28 816	15 604	76 455	67 977	8 478	85 900	
2020	724 157	409 517	314 640	220 837	91 555	129 283	213 960	117 905	96 054	70 135	38 806	31 330	46 026	34 679	11 347	42 342	27 453	14 889	72 350	65 368	6 983	58 506	
2021	752 324	484 060	268 264	204 204	104 399	99 805	213 231	135 335	77 896	86 517	54 670	31 847	52 254	44 223	8 031	33 998	31 222	2 776	72 560	68 065	4 495	89 561	
2022	754 371	504 306	250 066	206 195	107 904	98 291	208 200	143 244	64 956	81 767	59 007	22 760	55 601	50 151	5 451	34 078	31 112	2 966	66 201	64 271	1 930	102 329	
2023	735 295	495 414	239 881	185 033	98 037	86 996	244 358	159 553	84 804	76 575	58 935	17 639	50 657	44 693	5 964	32 340	30 477	1 863	68 614	65 882	2 732	77 719	
2024	782 219	531 409	250 811	208 157	108 748	99 408	270 500	186 705	83 795	79 738	63 041	16 697	44 938	39 396	5 542	26 066	23 791	2 275	71 225	70 144	1 081	81 595	
2025																							
лютий	788 998	549 133	239 865	204 276	116 651	87 625	278 870	195 161	83 709	81 652	62 740	18 913	45 784	39 825	5 959	25 387	23 519	1 867	71 063	70 004	1 059	81 966	
березень	804 409	563 630	240 779	212 739	124 046	88 694	281 589	196 353	85 236	83 286	66 057	17 230	46 098	40 642	5 456	25 587	23 522	2 064	71 374	70 331	1 042	83 735	
квітень	816 914	569 073	247 841	213 163	123 219	89 944	286 806	200 069	86 737	87 204	68 475	18 729	45 872	40 569	5 304	25 216	22 816	2 400	71 760	70 465	1 295	86 893	
травень	827 592	582 968	244 624	216 731	127 755	88 977	289 354	204 031	85 323	89 179	71 151	18 028	46 756	41 693	5 063	25 794	23 423	2 371	73 001	71 284	1 717	86 777	
червень	839 082	591 110	247 972	222 476	129 336	93 140	290 736	206 570	84 166	91 465	73 034	18 432	50 380	45 280	5 100	29 943	27 304	2 638	66 245	64 764	1 481	87 838	
липень	852 322	604 160	248 162	230 791	137 027	93 764	292 475	207 775	84 700	92 055	74 827	17 228	51 123	46 030	5 093	30 209	27 577	2 632	65 907	64 447	1 459	89 763	
серпень	869 723	618 552	251 171	237 541	143 243	94 298	299 303	212 834	86 470	93 557	76 073	17 485	51 467	46 475	4 992	30 652	27 841	2 811	65 920	64 486	1 434	91 283	
вересень	881 241	621 496	259 745	239 825	141 397	98 428	303 266	213 893	89 373	93 984	77 401	16 582	52 910	47 374	5 535	30 912	28 033	2 879	66 642	65 032	1 610	93 703	
жовтень	905 172	630 500	274 672	252 963	145 048	107 915	308 457	217 185	91 273	95 448	78 443	17 005	53 082	47 523	5 559	31 079	28 178	2 900	67 093	65 217	1 876	97 050	
листопад	925 792	643 228	282 564	264 766	151 886	112 881	311 935	219 978	91 957	97 595	79 597	17 997	53 944	47 803	6 141	31 002	28 106	2 896	67 230	65 292	1 938	99 319	
грудень	775 865	490 268	285 596	267 965	148 431	119 534	250 002	164 122	85 880	98 178	78 640	19 538	34 687	28 552	6 134	19 750	17 093	2 657	8 362	6 235	2 127	96 920	

Джерело: [28]

Кредити та аванси клієнтам АТ КБ “ПриватБанк” за 2023-2025 рр.

8 Кредити та аванси клієнтам

<i>У мільйонах українських гривень</i>	31 грудня 2024 р.	31 грудня 2023 р.
Кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляються як окремий портфель	162 410	170 042
Кредити юридичним особам та підприємствам середнього бізнесу	9 112	6 386
Кредити юридичним особам, що надані за операціями РЕПО	160	1 459
Кредити фізичним особам – кредитні картки	62 703	54 500
Кредити фізичним особам – споживчі кредити	12 738	9 764
Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	8 559	5 618
Кредити фізичним особам – кредити на придбання автомобіля	2 675	885
Кредити підприємствам мікро та малого бізнесу	23 606	25 454
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	1 835	809
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	283 798	274 917
Мінус: резерв під очікувані кредитні збитки	(171 037)	(182 898)
Всього кредитів та авансів клієнтам	112 761	92 019

8 Кредити та аванси клієнтам

<i>У тисячах українських гривень</i>	31 грудня 2025 р.	31 грудня 2024 р.
Кредити, що управляються як окремий портфель	11 857 456	162 410 183
Кредити юридичним особам та підприємствам середнього бізнесу	24 398 216	9 111 805
Кредити юридичним особам, що надані за операціями РЕПО	-	160 412
Кредити фізичним особам – кредитні картки	72 873 632	62 701 517
Кредити фізичним особам – споживчі кредити	16 292 975	12 738 412
Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	10 319 158	8 558 942
Кредити фізичним особам – кредити на придбання автомобіля	7 003 076	2 674 558
Кредити підприємствам мікро та малого бізнесу	28 507 963	23 606 465
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	5 639 461	1 835 509
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	176 891 937	283 797 803
Мінус: резерв під очікувані кредитні збитки	(20 529 633)	(171 036 528)
Всього кредитів та авансів клієнтам	156 362 304	112 761 275

Кредити та аванси клієнтам АТ КБ “ПриватБанк” за 2023-2025 рр. за видами діяльності

8 Кредити та аванси клієнтам (продовження)

Концентрація клієнтського кредитного портфелю за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності була такою:

У тисячах українських гривень	31 грудня 2025р.		31 грудня 2024р.	
	Сума	%	Сума	%
Кредити фізичним особам	106 522 507	60	86 735 594	31
Кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляються як окремий портфель	11 857 456	6	162 410 183	57
Кредити юридичним особам та підприємствам мікро, малого та середнього бізнесу (МСП)				
Рослинництво	15 115 170	8	10 541 969	4
Паливно-енергетичний комплекс	11 647 613	7	1 325 614	1
Оптова торгівля	5 336 718	3	3 869 235	2
Роздрібна торгівля	5 184 764	3	4 294 397	2
Виробництво товарів народного споживання	3 086 924	2	2 422 248	1
Інфраструктура	2 807 122	2	2 076 428	1
Харчова промисловість	2 040 554	1	1 321 159	-
Устаткування та обладнання	1 718 530	1	1 500 960	1
Автомобільні дилери	1 613 451	1	1 203 804	-
Будівельні матеріали	1 473 203	1	860 687	-
Переробка сільськогосподарської продукції	1 355 648	1	460 752	-
Будівництво та нерухомість	1 018 262	1	705 911	-
Інше АПК та пов'язані галузі	933 097	1	489 250	-
Металургійний комплекс	923 010	1	606 200	-
Соціальний сектор	917 758	1	583 466	-
Тваринництво	829 894	-	216 201	-
Послуги	790 847	-	583 572	-
Торгівля сільськогосподарською продукцією	630 433	-	620 886	-
Хімічний комплекс	404 306	-	316 162	-
Авіабудування	326 830	-	301 304	-
Автомобілебудування	35 633	-	28 782	-
Фінансовий сектор	4	-	160 417	-
Суднобудування	1	-	3 853	-
Інше	322 202	-	158 769	-
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	176 891 937	100	283 797 803	100

Продовження Додатку Г

Кредити та аванси клієнтам АТ КБ “ПриватБанк” за 2023-2025 рр. за видами діяльності

8 Кредити та аванси клієнтам (продовження)

Концентрація клієнтського кредитного портфелю за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності була такою:

У мільйонах українських гривень	31 грудня 2024р.		31 грудня 2023р.	
	Сума	%	Сума	%
Кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляються як окремий портфель	162 410	57	170 042	62
Кредити фізичним особам	86 737	31	70 914	26
Кредити юридичним особам та підприємствам мікро, малого та середнього бізнесу (МСП)				
Рослинництво	10 542	4	12 194	5
Роздрібна торгівля	4 294	2	4 077	2
Оптова торгівля	3 869	2	3 948	2
Виробництво товарів народного споживання	2 422	1	1 424	1
Інфраструктура	2 076	1	1 856	1
Устаткування та обладнання	1 501	1	1 024	-
Паливно-енергетичний комплекс	1 326	1	830	-
Харчова промисловість	1 321	-	956	-
Автомобільні дилери	1 204	-	1 040	-
Будівельні матеріали	861	-	557	-
Будівництво та нерухомість	706	-	622	-
Торгівля сільськогосподарською продукцією	621	-	650	-
Металургійний комплекс	606	-	514	-
Послуги	584	-	642	-
Соціальний сектор	583	-	505	-
Інше АПК та пов'язані галузі	489	-	467	-
Переробка сільськогосподарської продукції	461	-	358	-
Хімічний комплекс	316	-	315	-
Авіабудування	301	-	137	-
Тваринництво	216	-	233	-
Фінансовий сектор	160	-	1 462	1
Автомобілебудування	29	-	6	-
Суднобудування	4	-	2	-
Інше	159	-	142	-
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	283 798	100	274 917	100

Результати реалізації державної програми підтримки “Доступні кредити 5-7-9%” за 2020-2025 рр.

Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» в цифрах



48

банків
здіяно
в програмі



140 816

договорів
кількість укладених
кредитних договорів



490,5 млрд

гривень
сума укладених
кредитних договорів

ТОП-10 банків у розрізі укладених кредитних договорів



Державна підтримка ММСП
(мікро, малого та середнього підприємництва)

579 доступні кредити



Міністерство
фінансів
України

НУР

З початку дії програми

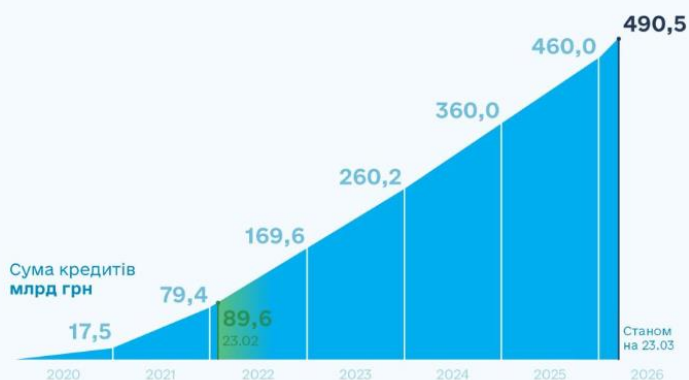
490,5 гривень
млрд
сума **140 816** кредитів

За минулий тиждень

3,2 гривень
млрд
сума **417** кредитів

За час дії воєнного стану

400,8 гривень
млрд
сума **105 994** кредитів



Інформація щодо Державної програми “Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%”

579Інформація про результати Державної програми
"Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%" станом на 01.05.2026**НУР**

Таблиця 1. Узагальнена інформація

Назва Лізингодавця	Кількість заявок (шт.)	Приріст заявок МтМ (шт.)	Кількість договорів (шт.)	Приріст договорів МтМ (шт.)	Кількість ММСП (од.)	Приріст ММСП МтМ (од.)	Сума за договором лізингу (вартість інвестиційного проекту), млн. грн.	Приріст суми МтМ, млн. грн.	Прогнозна сума Державної підтримки, млн. грн.	Приріст суми підтримки МтМ, млн. грн.
AT КБ "ПРИВАТБАНК"	1397	73	1397	73	990	44	10 501,45	472,95	3 192,61	144,78
ТОВ "ОТП Лізинг"	1013	65	1013	65	620	41	5 367,74	373,19	1 858,94	123,47
AT "КРЕДОБАНК"	585	27	613	27	376	16	3 401,89	103,52	817,64	21,21
AT "ПУМБ"	812	67	812	67	531	35	3 275,74	266,56	1 649,16	146,84
ТОВ "УЛФ-ФІНАНС"	1051	59	1051	59	516	21	1 647,36	129,35	300,53	17,01
AT "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	214	11	214	11	148	8	1 094,99	60,16	415,53	23,02
AT "УКРЕКСІМБАНК"	121	2	121	2	80	2	834,64	39,96	476,96	5,43
AT "ЮНЕКС БАНК"	207	35	206	35	137	16	636,16	121,82	197,20	35,50
ТОВ "ФК "АТОМ ФІНАНС"	273	7	273	7	178	4	559,57	9,71	124,80	-1,31
ТОВ "ФК "ФІНВІН"	142	12	144	12	76	5	397,90	34,14	94,99	6,41
ТОВ "ТЕКОМ-ЛІЗИНГ"	19	3	29	3	13	2	307,76	30,99	42,81	3,30
AT "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	24	5	24	5	18	4	229,84	29,60	67,71	12,32
ТОВ "БЕСТ ЛІЗИНГ"	69	5	69	5	47	3	156,07	-52,50	34,08	1,28
НАК "Укргролізинг"	55	6	71	8	39	3	132,05	7,48	41,08	2,16
ПАТ "МТБ БАНК"	4	0	4	0	2	0	81,87	0,00	41,40	0,00
AT "ТАСКОМБАНК"	19	3	19	3	15	3	68,02	21,75	11,64	4,69
AT "КБ "ГЛОБУС"	13	0	15	0	9	0	51,44	0,00	9,82	0,00
ТОВ "ЕКСІМЛІЗИНГ"	7	1	7	1	4	1	50,22	8,92	8,19	2,14
ТОВ "ЕСКА КАПІТАЛ"	12	1	12	1	6	0	27,30	0,96	5,85	0,08
Усього	6037	382	6094	384	3805	203	28 822,01	1 658,58	9 390,93	548,33