

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет  
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту  
Кафедра фінансових технологій та підприємництва

Курбатов Максим Володимирович

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**  
Кредитування малого і середнього бізнесу в Україні

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студента 4 курсу М. В. Курбатова  
групи БС-81а

Подається на здобуття освітнього ступеня бакалавр.

Кваліфікаційна робота бакалавра містить результати власних досліджень.  
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на  
відповідне джерело \_\_\_\_\_ М. В. Курбатов

Керівник д.е.н., професор \_\_\_\_\_ Є. О. Балацький

## АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи бакалавра

на тему:

Кредитування малого і середнього бізнесу в Україні

(назва кваліфікаційної роботи)

Курбатова Максима Володимировича

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Малий та середній бізнес є рушійною силою економіки будь-якої країни. У розвинутих західних країн малий та середній бізнес створюють до 80% ВВП та забезпечують робочими місцями близько 70% працюючого населення країни. Малий та середній бізнес формують конкуренцію на ринку, що в свою чергу підвищує якість товарів та послуг. Також суб'єкти МСБ сприяють укріпленню економіки у перехідний період. Негативно сказалося на малому та середньому підприємстві і світова криза, викликана пандемією COVID-19, так як зазвичай на таких підприємствах немає достатньої кількості резервних фінансових ресурсів для подолання труднощів пов'язаних з результатами кризи.

Мета кваліфікаційної роботи – розкриття сутності банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні, а також його аналіз.

Об'єкт дослідження – програми банківського кредитування малого і середнього бізнесу.

Предмет дослідження – діяльність комерційних банків, яка спрямована на надання кредитів суб'єктів малого та середнього бізнесу для забезпечення їх поточних потреб а також розвитку.

Основний результат роботи полягає в тому, що поради щодо удосконалення банківських програм кредитування бізнесу наведені в роботі, можуть бути прийняті до уваги у практичній частині діяльності банківських установ, з метою покращення своєї кредитної політики відносно малого та середнього підприємництва.

Ключові слова: банківське кредитування, малий та середній бізнес, кредитні ресурси.

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 24 сторінках, з яких список використаних джерел із 35 найменувань. Робота містить 5 таблиць, 3 рисунка, а також 0 додатків.

Рік захисту роботи – 2022 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту  
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри, д.е.н., проф.

\_\_\_\_\_ Лариса ГРИЦЕНКО  
(підпис)

«\_\_»\_\_\_\_\_ 202 р.

## ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи бакалавра

Студент(-ка) групи \_\_\_\_\_ *БС-81а* \_\_\_\_\_ інституту (центру) \_\_\_\_\_ *ННІ БіЕМ* \_\_\_\_\_  
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

\_\_\_\_\_ *Курбатова Максима Володимировича* \_\_\_\_\_

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Тема роботи: *Кредитування малого та середнього бізнесу в Україні*

Затверджено наказом по СумДУ № 0430-VI від «10» червня 2022 р.

Термін здачі студентом завершеної роботи «17» червня 2022 р.

**Вихідні дані до роботи:** Закони України, Укази Президента України, статистичні звіти Національного банку України, комерційних банків та підприємств, як статистична і фактологічна основа.

***Зміст основної частини роботи*** (перелік питань для розроблення):

Розкрити теоретичні аспекти кредитування малого та середнього бізнесу в Україні; провести аналітичний огляд ринку банківських кредитів для малого та середнього бізнесу України; проаналізувати світовий досвід та вітчизняну практику фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу; виявити проблемні аспекти в процесах кредитування малого та середнього бізнесу; знайти шляхи вирішення проблем, щодо кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Дата видачі завдання: «02» травня 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: \_\_\_\_\_ Є. О. Балацький  
(підпис) (ініціали, прізвище)

Завдання прийнято до виконання «02» травня 2022 р. \_\_\_\_\_ М. В.  
Курбатов

(підпис) (ініціали, прізвище студента)

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	5
2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	12
3 ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	22
ВИСНОВКИ.....	29
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Малий та середній бізнес є рушійною силою економіки будь-якої країни. У розвинутих західних країн малий та середній бізнес створюють до 80% ВВП та забезпечують робочими місцями близько 70% працюючого населення країни. Малий та середній бізнес формують конкуренцію на ринку, що в свою чергу підвищує якість товарів та послуг. Також суб'єкти МСБ сприяють укріпленню економіки у перехідний період.

Негативно сказалася на малому та середньому підприємстві і світова криза, викликана пандемією COVID-19, так як зазвичай на таких підприємствах немає достатньої кількості резервних фінансових ресурсів для подолання труднощів пов'язаних з результатами кризи.

Тож нами було обрано тему пов'язану з кредитуванням малого і середнього бізнесу в Україні, аби дослідити його сучасний стан.

**Мета дипломної роботи.** Метою цієї дипломної роботи, є розкриття сутності банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні, а також його аналіз.

**Завдання дипломної роботи.** Завданням даної дипломної роботи є дослідження теоретичних і практичних засад банківського кредитування малого і середнього бізнесу в Україні, аналіз сучасного стану банківського кредитування підприємств та визначення проблем такого кредитування, а також шляхів їх вирішення.

**Об'єкт дослідження.** Об'єктом дослідження дипломної роботи є програми банківського кредитування малого і середнього бізнесу.

**Предмет дослідження.** Предметом дослідження є діяльність комерційних банків, яка спрямована на надання кредитів суб'єктів малого та середнього бізнесу для забезпечення їх поточних потреб а також розвитку.

**Методи дослідження.** Для дослідження стану банківського кредитування малого та середнього підприємництва в Україні, ми використовували статистичні та математичні методи, також було використано методи прогнозування, фінансового аналізу та спостереження.

**Інформаційна база роботи.** Для написання дипломної роботи були використані Закони України, Укази Президента України, статистичні звіти Національного банку України, комерційних банків та підприємств, як статистична і фактологічна основа.

**Огляд літератури з теми дослідження.** Над проблемами які пов'язані з кредитування малого та середнього підприємництва, у сучасній економічній літературі працювала велика кількість вчених-економістів, зокрема: О. Вовчак, В. Лагутін, М. Савлук, С. Мочерний, С. Глущенко, С. Дрига та інші.

**Практичне значення роботи.** Полягає в тому, що поради щодо удосконалення банківських програм кредитування бізнесу наведені в роботі, можуть бути прийняті до уваги у практичній частині діяльності банківських установ, з метою покращення своєї кредитної політики відносно малого та середнього підприємництва.

**Структура дипломної роботи.** Дипломна робота складається з вступу, трьох розділів, теоритичного і аналітичних, висновків та списку використаних джерел.



## 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах економічної кризи та нехватки фінансових ресурсів, саме малі та середні підприємства, котрі не потребують значних інвестицій на розвиток, здатні за належної підтримки ефективно і швидко вирішувати проблеми в кризовій економіці України, при цьому стимулюючи конкуренцію та економічне зростання.

Суб'єкти малого та середнього бізнесу генерують більшу половину ВВП України – 52% у 2020 році [33], таким чином забезпечуючи конкуренцію на ринку, що в свою чергу підвищує якість товарів та послуг і максимізує задоволення всіх потреб споживачів. Також з розвитком МСБ збільшується і кількість робочих місць, що є дуже позитивним показником для держави.

Для розвитку бізнесу обов'язковою умовою є наявність вільних грошових коштів, які будуть спрямовуватися в найпривабливіші сфери бізнесу.

Отже кредитування є одним з найважливіших елементів ринкової економіки, і можливо єдиним джерелом вирішення проблем забезпечення безперервної та ритмічної роботи малих та середніх підприємств в усіх галузях, так як кредитування зазвичай потребують вже існуючі підприємства.

У самому базовому сенсі кредит – це передача від одного власника до іншого на деякий час у користування цінностей, найчастіше в грошовому або товарному еквіваленті, на умовах зворотності, терміновості і платності. У цьому виді економічних відносин беруть участь:

1. Кредитор – особа, яка надає кошти для тимчасового користування
2. Позичальник – це особа, яка за плату за відсотки по кредиту бере кошти кредитора в користування.

3. Специфічні умови, які прописані в кредитному договорі і визначають формат відносин, а також права, обов'язки і обов'язки їх учасників [23].

Термін «кредит» як економічну категорію вчені-економісти трактують по різному, в залежності від їх поглядів щодо його ролі та значення у загальноекономічних процесах, це наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Трагування терміну «кредит»

Автор	Визначення терміну	Особливість трактування
О. Вовчак, В. Лагутін [3,13]	Економічні відносини між кредитором і позичальником, які виникають під час одержання позики, користування нею та її повернення.	Економічні відносини
М. Савлук [30]	Економічні відносини між державою, юридичними та фізичними особами щодо перерозподілу вартості на умовах повернення та з виплатою відсотків.	Економічні відносини
С. Мочерний [16]	Рух позичкового капіталу, що здійснюється на засадах строковості, повернення та платності.	Форма руху позичкового капіталу
С. Глущенко [5]	Кредит – це перерозподіл вартості на засадах строковості, зворотності та платності між суб'єктами економіки.	Форма перерозподілу вартості коштів
ЗУ «Про банки і банківську діяльність» [26]	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.	Зобов'язання
Податковий кодекс [25]	Кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа за законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають, згідно з відповідним законодавством, статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або її офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами, юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під відсоток	Кошти

Як ми можемо побачити, трактування терміну «кредит» відрізняється у кожного науковця. Але ми надаємо перевагу визначенню С. Мочерного, він трактує «кредит» як рух позичкового капіталу, що здійснюється на засадах

строковості, повернення та платності, на нашу думку таке визначення є найбільш точним та зрозумілим.

Досвід багатьох світових підприємств показує, що кредит відіграє вагомую роль в економіці, сучасне підприємство не зможе стабільно функціонувати без кредиту.

Роль кредиту відображається в результатах його застосування для економіки. Кредитування впливає на процеси: виробництва, реалізації, споживання продукції, а також на обсяг грошового обороту. Роль кредиту проявляється у його впливі на безперервність процесів виробництва та реалізації продукції. Завдяки надходженню кредитних коштів для задоволення поточних потреб відбуваються «припливи» і «відливи» коштів позичальників. Така система допомагає подолати затримки відтворювального процесу, забезпечити його безперервність і сприяє прискоренню виробництва. Кредит має важливу роль у швидкому задоволенні тимчасової потреби в кредитних ресурсах, яка наприклад може бути зумовлена сезонністю виробництва і реалізації продукції. Використання кредитних коштів дозволяє утворювати сезонні запаси і таким чином здійснювати сезонні витрати бізнесів відповідних галузей народного господарства.

Також кредит має значну роль і в розширенні виробництва. Кредитні кошти сприяють нарощенню запасів і витрат, що потрібні для розширення виробництва товарів та їх реалізації, а також позикові кошти використовуються для укріплення основних фондів підприємства. У сфері грошового обороту кредит забезпечує видачу готівки та її вилучення з обороту через каси банків на кредитних засадах. Завдяки цьому кредит відіграє дуже важливу роль в створенні коштів для готівкового та безготівкового обороту, а також забезпечує безперервність безготівкового.

Ще одна дуже важлива роль кредиту проявляється в умовах функціонування неповноцінних грошей. Це пов'язано зі збільшенням грошової маси при функціонуванні в економіці неповноцінних грошей на кредитних засадах. Беручи до уваги те, що інфляція в сучасних умовах є

постійним явищем в економіці, підвищується роль кредиту в таких умовах. Грошова маса в обороті регулюється за допомогою кредиту, це забезпечує купівельну спроможність грошової одиниці.

Зміни які відбуваються в умовах розвитку економіки посилюють роль комерційних та іпотечних кредитів. В свою чергу це дає можливість використовувати кредит, як додаткове джерело капіталовкладень. За рахунок збільшення і розвитку акціонерного капіталу, було викликане розширення кредитних операцій з цінними паперами та особливо кредити під заставу цінних паперів.

Отже, слід виділити напрями, в яких підвищується роль кредиту[1]:

- 1) перерозподіл матеріальних ресурсів в інтересах виробництва і реалізації продукції за допомогою надання позик і залучення коштів юридичних і фізичних осіб;
- 2) вплив на безперервність процесів відтворення через надання кредитів;
- 3) участь у розширенні виробництва через видачу позикових коштів на поповнення основного капіталу та лізинговий кредит;
- 4) економне використання позичальниками власних і позичених коштів;
- 5) прискорення споживачами отримання товарів, послуг за рахунок використання позикових коштів;
- 6) регулювання випуску в обіг та вилучення з нього готівкових грошей на основі кредитних відносин і забезпечення безготівкового грошового обороту платіжними засобами.

Малий та середній бізнес в умовах ринкової економіки є провідним сектором, що прискорює темпи економічного зростання, визначає структуру і якість ВВП. Порівняно з попередніми роками, показник кількості підприємств малого та середнього бізнесу на тисячу населення України значно виріс і на 2020 рік становить – 62,7. Таким чином зріс і внесок МСБ у

ВВП країни, тож можна сказати що суб'єкти МСБ відіграють суттєву роль у забезпеченні економічного зростання України.

Стратегія кредитування малого та середнього бізнесу комерційними банками залежить від характеристик їхньої ресурсної бази. У цьому і проявляється одна з проблем банківської системи: можливості комерційного банку не відповідають потребам ринку фінансової послуги – кредитування малого та середнього бізнесу.

З наведеного вище можемо зробити висновки, що значення стратегії кредитування малого та середнього підприємництва зводиться здебільшого до:

- пошуку джерел формування ресурсної бази, що дозволить комерційним банкам задовольнити у повному обсязі потреби клієнтів (на практиці банки України мають короткострокову ресурсну базу, тоді як підприємці потребують більш довгострокових ресурсів);

- визначення напрямків ефективного використання ресурсів (банки фактично на свій розсуд встановлюють показники підприємств, за виконання яких можуть надаватися кредити, тобто визначають ризиковість операцій та гарантії по кредиту);

- послаблення залежності суб'єктів МСБ від інших джерел фінансування.

Але такі характеристики повинні враховувати основні переваги та характерні риси суб'єктів МСБ, а саме:

- можливість більш гнучких й оперативних рішень. Порівняно з великими корпораціями в малому бізнесі спрощена структура прийняття управлінських рішень, це дозволяє швидко й гнучко реагувати на кон'юнктурні зміни, у тому числі шляхом маневру капіталу при переході з одного виду діяльності на інший [11];

- орієнтованість бізнесу переважно на регіональний ринок. Малий та середній бізнес ідеально пристосований для визначення побажань, переваг, звичаїв, звичок й інших характеристик регіонального ринку;

– підтримка зайнятості й створення нових робочих місць. Ця проблема надзвичайно актуальна для нашої країни; процес приватизації забере баласт із підприємств, а дрібний бізнес міг би зіграти роль амортизатора, увібравши в себе вільну робочу силу [6];

– виконання допоміжних функцій стосовно великого бізнесу. Великі підприємства децентралізують виробничий процес, передаючи деякі його фази малим підприємствам на основі субкооператорів;

– незначний первісний обсяг інвестицій. У малих та середніх підприємств значно менші строки будівництва;

– невеликі розміри виробничої лінії, МСБ швидше й дешевше переобладнують виробництво, впроваджують нові технології й автоматизації виробництва, досягають оптимального поєднання машинної й ручної праці;

– економічна ефективність виробництва в МСБ.

Комерційні банки повинні мати чіткі стратегічні цілі кредитування малого та середнього бізнесу, які відповідають наявній або легко нарощуваній ресурсній базі. Потреба у забезпеченні стабільного та збалансованого розвитку кредитних процесів, проявляє проблему генерування формування кредитних ресурсів для фінансування кредитних програм. Додатково складна економічна ситуація в країні породжує нові проблеми для розвитку банківського кредитування суб'єктів МСБ, що в свою чергу зумовлює потребу у розробці та впровадженні нових шляхів фінансового забезпечення. Також потрібно звернути увагу на питання, які пов'язані із вдосконаленням практичного досвіду комерційних банків, щодо створення і управління ресурсами для кредитування малого та середнього бізнесу.

Тож можемо виділити основні проблеми, що сповільнюють розвиток кредитування МСБ в Україні та на які слід звернути першочергову увагу при розробці нових кредитних стратегій.

Спочатку розберемо проблеми з точки зору кредиторів, до них можна віднести: непрозорість малих підприємств; мала економічна та юридична

грамотність підприємців; високий ризик неповернення кредитів; відсутність масштабної підтримки від держави.

Далі розглянемо проблеми з точки зору позичальників, до них можна віднести: висока вартість позикових коштів; жорсткі умови отримання кредитів; довгі строки розгляду заявок на кредитування.

Зацікавленість комерційних банків у розвитку МСБ зумовлюється перспективами розширення ринку збуту їх послуг, за рахунок нового сектору економіки, а також перевагами які має кредитування малого та середнього бізнесу в порівнянні з «великим» [8].

Для розвитку та зростання малого та середнього бізнесу, банківські кредити є життєво необхідними. Власні кошти підприємств повинні вкладатися в кожен інвестицію разом з її фінансуванням за рахунок кредиту, демонструючи готовність підприємця ризикувати частиною своїх коштів, це дасть можливість переконати банк у кредитоспроможності суб'єкта МСБ.

## 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Банківський кредит є класичною формою залучення потрібних підприємству фінансових ресурсів. Банківські кредити дозволяють підприємствам які їх беруть витратити кошти на придбання основних засобів, поточних активів, покривати витрати на збільшення виробничих запасів тощо.

Кредитні ресурси дозволяють об'єднувати джерела оборотних активів і сильно впливають на формування запасів готової продукції, сировини або інших матеріальних цінностей.

Комерційні банки дуже обережно відносяться до видачі кредитів малому і середньому бізнесам. До чинників, які можуть обмежувати можливість підприємств на отримання кредиту можна віднести: жорсткі вимоги комерційних банків та специфічна структура активів малих та середніх підприємств (нерухомість представлена мінімальною часткою, яка могла б бути заставою за кредитом).

Для того щоб виявити основні тенденції розширення спектру продуктового ряду банків для підприємств, необхідно виявити основні позитивні і негативні ознаки реалізації основних форм кредитів для підприємств в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Порівняльна характеристика основних форм банківських кредитів [2]

Форма кредиту	Позитивні ознаки	Негативні ознаки	Висновок
Кредит на термін	Можливість отримання всієї суми кредиту відразу. Відносно проста процедура отримання кредиту.	Високі ставки. Невеликі обсяги залученого фінансування. Обов'язкова наявність застави	Може бути використаний тільки для фінансування поточної діяльності. Зручний для фінансування короткострокових недорогих проектів. З ростом суми і термінів знижується ймовірність отримання



Продовження таблиці 2.1

Кредитна лінія	Середньостроковий характер Можливість залучення більш великих обсягів фінансування	Обов'язкова наявність застави Довготривала і трудомістка процедура отримання даного виду кредиту	Основна перевага полягає в тому, що він може бути використаний для розширення виробництва за рахунок середньострокового характеру і значних обсягів залучених коштів.
Овердрафт	Відсутність застави. Можливість оперативного отримання коштів. Простота оформлення	Короткостроковий характер Незначні ліміти фінансування	Зручний, використовується, як правило, для фінансування поточних торгових операцій. Непридатний для фінансування проектів навіть короткострокових. Основна перевага - налагодженість механізму його отримання.
Онкольний кредит	Низька процентна ставка	Обов'язковість забезпечення. Обмеження суми наданим забезпеченням	Незручний тим, що видається тільки в межах застави. Зручний лише для фінансування поточних торгових операцій.
Проектне фінансування	Особливий вид забезпечення - сам проект Можливість залучення значних обсягів грошових коштів на тривалий термін Можливість управляти ціною залученого капіталу	Нерозвиненість даного виду кредитування	Зручний для фінансування довгострокових інвестиційних проектів. Основною проблемою є нерозвиненість механізму надання даного виду кредиту.
Факторинг	Для постачальника: Не вилучення коштів з обороту, відпадає необхідність управління дебіторською заборгованістю; Відсутній ризик неплатежу Для покупця: отсрочка платежу; отсутствие залога;	Наявність жорстких вимог, що пред'являються до оформлення документів і до легальності угод, які здійснюються в рамках факторингових договорів	Зручний для розрахунків за поточними контрактами. Не підходить для фінансування проектів.

Виявлені характеристики основних форм банківського кредитування дають підстави стверджувати, що для розробки новітніх банківських кредитних продуктів для бізнесу необхідно розвивати подальші теоретико-методологічні засади.

Також банки зазвичай спрямовують свою увагу на обслуговування великих підприємств, що в свою чергу значно впливає на вартість залучених коштів для суб'єктів МСБ. Для комерційного банку робота з клієнтом, який отримує незначні кредити є низькорентабельною.

На початку 2021 року Національний банк переглянув ряд вимог щодо визначення лімітів кредитного ризику для активних операцій банків. Це розширює можливості для кредитування МСП. По-перше, НБУ розширює коло позичальників, кредитну оцінку ризиків яких можна оцінити за спрощеною процедурою, тобто на основі статусу обслуговування боргу. Спрощена процедура дозволить оцінювати кредити, в тому числі іпотечні, до 0,1% основного капіталу банку. По-друге, для іпотечних кредитів НБУ дозволив враховувати доходи членів сім'ї боржника – фізичної особи при оцінці його матеріального становища. Банки також мають право не робити огляд стану житла, за наявності договору обов'язкового страхування цієї іпотеки. По-третє, банкам було надано право визначати клас боржників, які належать до групи юридичних осіб під спільним контролем з урахуванням класу групи, визначеного на підставі кредитного рейтингу материнської компанії за міжнародною шкалою. По четверте, НБУ знижує значення нижнього значення діапазону PD (ймовірність дефолту) під час розрахунку розміру кредитного ризику за заборгованістю клієнтів – юридичних осіб на груповій основі, до рівня 0,005, що є аналогічним показником для нижньої межі діапазону, встановленого для оцінювання на індивідуальній основі [22].

Таким чином комерційні банки зможуть оцінювати невеликі кредити, що не створюють великих ризиків за спрощеною процедурою. Зокрема це стосується кредитів які надаються малим та середнім підприємствам а також іпотечних кредитів.

Далі розглянемо умови кредитів, які пропонують деякі українські банки для малого та середнього бізнесу в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Характеристика банківських продуктів для підприємств від банків України [17, 18, 19]

Банк	Продукт	Відсоткова ставка, %
«ПриватБанк»	Кредитна лінія для МСБ	15
	Інвестиційний кредит для МСБ	14
	Бізнес-іпотека	14
«Ощадбанк»	Овердрафт	Від 10
	Поповнення обігових коштів	Від 12,25
	Придбання транспортних засобів та обладнання	Від 12,25
«УКРГАЗБАНК»	Овердрафт для клієнтів МСБ	Від 15,78
	Фінансова підтримка інвестиційних проектів клієнтів МСБ	Від 12,37
	Оборотний капітал для клієнтів МСБ	Від 13,1

Як ми бачимо, з таблиці 2.2, українські банки пропонують свої послуги приблизно за однаковою ціною, в середньому за 13-14% річних. Порівнюючи поточну ціну кредитів, з вартістю, що була декілька років тому, можемо сказати, що кредитні ресурси значно подешевшали, приблизно в два рази, а в деяких випадках навіть у три рази. Проте, у 2020 році кількість підприємств зменшилася (рис. 2.1), не зважаючи на відносно дешеві кредитні ресурси. З цього ми можемо зробити висновок, що проблема не в вартості ресурсів, а у можливості їх отримати, адже не всім підприємцям банки одобряють кредитні заявки.

Протягом останніх декількох років, малий та середній бізнес в Україні, посилювали свій внесок до валового продукту. Так у 2018 році внесок суб'єктів МСП до ВВП України становив 55%, а у 2020 році їх внесок становив вже 60%. При чому в 2020 році МСБ забезпечував 7 мільйонів робочих місць та 40% податкових надходжень, що демонструє значимість такого бізнесу для економіки країни.

Для прискорення розвитку економіки країни, потрібно не тільки розвивати вже існуючий бізнес, а також стимулювати та інвестувати в

розвиток нових підприємств. Розглянемо динаміку кількості суб'єктів МСБ в Україні за останні роки на рисунку 2.1.

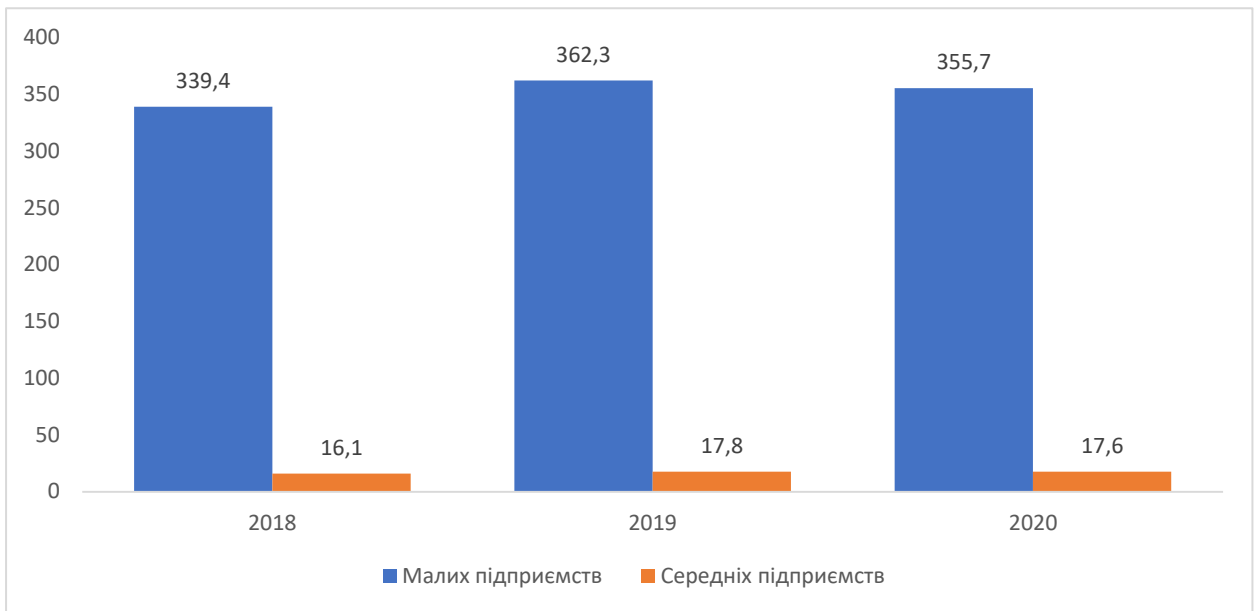


Рисунок 2.1 – Динаміка кількості суб'єктів МСБ в Україні, тис.

*Джерело: побудовано автором за даними [20]*

Виходячи з даних наведених на рисунку 2.1, можемо зробити висновки, що протягом 3 років аналізованого періоду кількість як малих так і середніх підприємств спочатку зросла в 2019 році, а потім зменшилась в 2020. Скоріш за все це пов'язано з карантинними обмеженнями, які були введені на початку 2020 року. Це вразило саме малі та середні підприємства, адже у них зазвичай немає запасу коштів, аби пом'якшити складні періоди.

Таким чином, зостатися на плаву могли підприємства, які брали кредити, та мали чіткий план дій, для успішного ведення бізнесу в нових умовах та повернення боргів.

На початку 2020 року, за ініціативи президента України та Прем'єр-міністра України було запроваджено програму «Доступні кредити 5-7-9%». За інформацією від провідних бізнес-асоціацій України, одною з найбільших проблем для малого та середнього бізнесу є проблема доступу до вільних кредитних ресурсів.

Вирішення даної проблеми дозволило зменшити кінцеву відсоткову ставку за банківськими кредитами, та повинно збільшити інтерес населення до створення своїх власних бізнесів.

Розглянемо умови, критерії та відсоткові ставки даної програми на поточний рік у таблицях 2.3.1 та 2.3.2.

Таблиця 2.3.1 – Характеристика умов програми кредитування «Доступні кредити 5-7-9%» для розвитку підприємництва [7]

Вид кредиту	Невідновлювана кредитна лінія	Відновлювана кредитна лінія
Строк дії лінії	До 5 років	До 3 років
Сума лінії	Від 100 000 до 50 000 000 гривень	
Ставка	7% або 9% річних – у першому кварталі (залежить від суми отриманого доходу на групу за останній звітний рік). Від 5% до 9% річних – з наступного кварталу (залежить від кількості нових робочих місць, переглядається щокварталу)	
Обов'язкові умови	Для стартапів: наявність якісного бізнес-плану	

Таблиця 2.3.2 – Характеристика умов програми кредитування «Доступні кредити 5-7-9%» для антикризових заходів [7]

Цілі	Підтримка інвестиційних проєктів, пов'язаних з виробництвом лікарських засобів, медичних виробів, медичного обладнання	Поповнення обігових коштів без прив'язки до витрат за інвестиційним проєктом	Рефінансування наявної заборгованості за кредитами бізнесу в банках України під 0%
Вид кредиту	Невідновлювана кредитна лінія	Відновлювана кредитна лінія	Відновлювана кредитна лінія Невідновлювана кредитна лінія
Строк дії лінії	До 5 років	До 3 років	До 5 років для невідновлювальних ліній До 3 років – для відновлювальних ліній
Сума лінії	Від 100 000 до 50 000 000 гривень		

## Продовження таблиці 2.3.2

Ставка	Ставка - 0% річних – на період карантину та обмежувальних заходів, 7% річних – через 90 днів після їхнього скасування	3% річних
Обов'язкові умови	Для стартапів: наявність якісного бізнес-плану	Річний дохід від діяльності на групу не більше ніж екв. 20 млн євро. Збереження не менше ніж 50% фонду оплати праці працівників (порівняно з 01.03.2020). Збереження середньої чисельності працівників на рівні не менше ніж 50% (порівняно з 01.03.2020).

Аналізуючи умови кредитування наведені в таблицях вище, можемо зробити деякі висновки. По-перше, за такої програми дійсно спрощує доступ малих та середніх підприємств до кредитних ресурсів, що в свою чергу повинно підвищити інтерес населення до створення нових бізнесів та втілення нових ідей в реальність. По-друге, це дає гарну можливість вже існуючим підприємствам продовжувати працювати в кризовий період.

За рік роботи програми «Доступні кредити 5-7-9%», станом на кінець I кварталу 2021 року, підприємці отримали кредитів на суму 32 мільярди гривень. При чому близько половини з них – 14,5 мільярдів гривень пішли не на розвиток бізнесу, а на рефінансування старої заборгованості під 0% річних. Ще 12,7 мільярдів із загальної суми пішли на антикризові кредити на поповнення оборотного капіталу підприємств під 0-3% річних. І лише 4,8 мільярди гривень від виданих за програмою кредитів – це інвестиційні кредити підприємцям, які створюють та розвивають бізнес а також збільшують кількість робочих місць, нагадаємо, що саме для цього і була

створена дана програма. Для візуалізації розподілу ресурсів за даною програмою, ми побудували рисунок 2.2.



Рисунок 2.2 – Розподіл ресурсів програми «Доступні кредити 5-7-9%» за рік її існування

*Джерело: побудовано автором за даними [9]*

Органи влади декілька разів корегували державну програму «Доступні кредити 5-7-9%». На початку метою програми було фінансування інвестиційних проектів бізнесу, і головним критерієм для участі в ній було створення нових робочих місць. Ставка кредиту в розмірі 5% річних встановлювалася для нових і існуючих підприємств, які створять не менше двох робочих місць, 7% річних – для підприємств з виручкою до 25 млн. грн., які не створять робочих місць. Також за кожного працівника ставка кредиту зменшується на 0,5%. Для діючих підприємств із доходом 25-50 млн. грн. пропонувалася ставка 9% річних.

Згодом до участі в програмі були допущені підприємства, які бажали рефінансувати свої кредити за нижчими або навіть нульовими відсотковими ставками. Це правильний крок, який допоміг запобігти кризі неплатежів у банківському секторі під час кризи пов'язаній з пандемією Covid-19.

Наприкінці 2020 року програма знову розширилася, надаючи можливість отримати фінансування для доповнення оборотних коштів. Розрахунок стосувався торгівлі, що постраждала від карантину. Однак на неї припало 20% кредитів, а на агробізнес 53%.

В результаті Україна застрягла в дещо парадоксальній ситуації. Підприємства, які впроваджують програму та створюють робочі місця, повинні платити 5-9% щорічно за кредитами. А ті підприємства, які пізніше приєднуються до програми, рефінансують або поповнюють оборотні кошти за рахунок кредитів, не мають зобов'язань створювати робочі місця та не сплачують проценти за використання державних коштів.

Щодо кредитування малого та середнього бізнесу поза програмою державної підтримки «Доступні кредити 5-7-9%», то при залученні кредитних ресурсів МСБ надають перевагу позикам у національній валюті, кількість яких з кожним роком повільно, але неухильно зростає. Але одночасно з цим обсяги кредитів, залучених в іноземній валюті показують зменшення з кожним роком, це можна спостерігати на рисунку 2.3.



Рисунок 2.3 – Обсяги кредитування малого та середнього бізнесу в Україні за 2017-2020 роки, млрд. грн.

*Джерело: побудовано автором за даними [22]*



Позитивний вплив на збільшення обсягів кредитування малих і середніх підприємств за останні роки, мала середня ставка за кредитами в національній валюті. Але слід зазначити, що кредити для мікробізнесу мають найвищі процентні ставки. Таким чином, станом на кінець 2020 року розмір процентної ставки по кредиту для середнього бізнесу становив – 15,27%, для малого бізнесу – 16,4%, а для мікробізнесу – 19,82% [22].

Отже підсумовуючи все вищенаведене, можемо сказати, що за останні роки, НБУ значно пом'якшив умови кредитування малого та середнього бізнесу, спростив деякі процедури для комерційних банків а також знизив облікову ставку. Все це повинно було сильно підняти інтерес підприємців до залучення кредитних коштів, але нажаль цього не сталося. Головною проблемою в цій ситуації звичайно є пандемія COVID-19 та карантинні обмеження, що її супроводжують. Та слід зауважити, що навіть у такий складний час для будь-якого бізнесу, підприємці все одно намагаються розвивати та покращувати свій бізнес, брати нові кредити та рефінансувати вже існуючі. Також програма державної підтримки малого та середнього бізнесів дещо відклонилося від свого першого плану, але уряд поступово вирішує цю проблему, аби дати змогу не тільки захищати від банкрутства старі підприємства, які не створюють робочі місця, а і стимулювати розвиток нових підприємств, які стануть каталізаторами нашої економіки.

### **3 ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Незважаючи на заходи уряду, 2020 рік не буде роком для кредитування малого бізнесу в Україні. Навіть дешеве рефінансування НБУ та надлишкова ліквідність у банківській системі не призвели до зростання ризикованого кредитного бізнесу банку. Урядовий план підтримки малого та середнього бізнесу насправді зосереджується на пільговому рефінансуванні старих банківських кредитів, а не на підтримці видачі нових позик. Сьогодні банки продовжують використовувати надлишкову ліквідність на скупку ОВДП як на первинному ринку так і на вторинному.

На початку 2021 року програма «Доступні кредити 5-7-9%» включає 24 банки. Враховуючи середню кількість кредитів на рік для одного банку – 315, можна зробити висновок, що держава має заохочувати банки стати членами програми, що призведе до збільшення кількості виданих кредитів.

Кредитування є основним і найпоширенішим видом діяльності банків. Але в ньому є певні ризики. Серед основних проблем які відносяться до банківського кредитування можна виділити:

- високі проценти по кредитах;
- відмови у наданні позик;
- відсутність заходів страхування кредитних ризиків;
- недосконале законодавство.

Розглянемо кожну проблему окремо. Перша проблема – висока ціна кредитів. Середня процентна ставка за кредитами підприємців двозначна, тоді як у розвинених країнах, таких як Данія, Франція, Італія, Австрія, річна процентна ставка становить 2-3%. Ми вважаємо, що є дві вагомі причини чому процентні ставки в нашій країні були на такому рівні. Першим фактором, що впливає на ціну кредитів, є облікова ставка Національного

банку України, від якої залежать відсотки за кредитами, наданими комерційними банками. Кредитори не можуть встановлювати відсоток, нижчий за облікову ставку НБУ. Друга причина – це дохід самого банку, адже потрібно платити за всі послуги, які банк використовує для оформлення та обслуговування кредиту. найдешевшими є кредити, які мають в умовах лише певний відсоток за користування кредитними ресурсами.

Друга проблема – це відмова надавати кредити деяким підприємствам. Найбільш яскраво ця проблема проявляється в нинішній програмі «Доступні кредити 5-7-9%». Згідно з інформацією, наданою Мінфіну Фондом розвитку підприємництва, який адмініструє програму «Доступні кредити 5-7-9%,» станом на 10 червня 2020 року банки-партнери отримали 24 720 заявок на участь у програмі. Проте лише 3 500 клієнтів сформували та подали до банку відповідний пакет документів для участі в програмі. Видано 605 кредитів на суму 381 млн. грн. Ще 1792 заявки знаходяться в роботі банків [34]. Найпоширенішими причинами відмови в кредиті є: ділова репутація – 60%, необґрунтований бізнес-план – 11%, невідповідність цільового призначення кредиту – 12%, збиткова діяльність МСП – 4% та надлишок доходу – 3%.

Третя проблема – відсутність заходів страхування кредитних ризиків. Страхування кредиту засноване на ідентифікації ризику неплатоспроможності, який формуються в процесі кредитування. Банки не страхують 100% позичальників, навіть якщо у них є договори страхування. На жаль, якщо боржник не зможе погасити борг у зазначений термін протягом строку кредитного договору, кредитор має право стягнути заставу, а також не повертати суму, яку підприємець виплатив банку.

Четверта проблема – недосконала законодавча база. Українські комерційні банки при діяльності мають свої проблеми і певні характеристики. Максимальний ефект стабільності та розвитку у сфері кредитування МСП буде давати налагоджена співпраця держави та банківських установ. Що стосується комерційних банків, то вони повинні будувати кампанію таким чином, щоб головна мета була спрямована на

високий рівень ділової та інвестиційної активності. Держава повинні координувати діяльність усіх підрозділів та галузей, а також забезпечити насичення коштами економіки, що в свою чергу повинно мати цільовий характер та найбільше ефективність для самої держави, при чому не тільки з точки зору стимулювання попиту, але і з точки зору створення таких довгострокових умов/, при яких буде забезпечено стаłe зростання економіки, розширення ринку всередині країни а також збільшення експорту, і на кінець створення нових робочих місць в достатній кількості.

Проаналізувавши вищезазначені проблеми банківського кредитування, ми можемо порозмислити, як позбутися від таких проблем, і чи роблять банки та держава на цьому етапі для пошуку шляхів їх подолання.

Відповідно до першої проблеми яка стосується високих відсоткових ставок, можемо сказати, що за останні декілька років ситуація значно покращилася, якщо років 5-7 назад ціна кредитів могла сягати до 30-40% тільки номінальної вартості, то на даний час це в середньому кредити з ціною 12-14% річних. Це пов'язано зі зниженням облікової ставки Національним Банком України. Наприклад в 2019 році облікова ставка була 18%, а до червня 2022 року вона була на рівні до 10% річних, але у зв'язку з війною НБУ підняв облікову ставку до 25%. Зниження облікової ставки було гарною тенденцією для споживачів, адже якщо банки будуть брати дешевші кредити, то і надавати кредити вони будуть за меншою ціною. Якщо порівняти українську облікову ставку яка була в минулому році та облікові ставки розвинених країн, то можна підкреслити те, що навіть облікова ставка 8-10% для розвинених країн це дуже багато. Наприклад в Південній Кореї – 1,25%, США – 1,5%, ЄС – 0%. Тому Україні потрібно ще удосконалювати всю систему кредитування, і дуже добре що здвиги в цьому напрямку вже спостерігалися.

Розглядаючи другу наведену нами проблему банківського кредитування, можна зробити висновок, що банки відмовляють клієнтам в наданні кредиту найчастіше із-за їхньої ділової репутації та

необґрунтованості бізнес-плану. Оскільки ця проблема притаманна для актуальної програми доступних кредитів, то можна зробити наступні висновки: велика кількість суб'єктів які бажають взяти кредит не до кінця розуміють як повинен працювати бізнес, або не вміють скласти економічно обґрунтований бізнес-план. На цю ситуацію можна вплинути надаючи людям фінансову освіту, від держави, банків, або створити спеціальні інституції, які будуть допомагати майбутнім підприємцям. Зрушення і в цьому напрямку також є. На головному сайті «Доступні кредити 5-7-9», можна пройти курс підготовки підприємця, для того щоб розуміти як працює дана програма та як створювати свій бізнес. Але більшість людей цим не цікавиться і тому ми маємо таку слабку статистику.

Третю проблему зі страхуванням кредитних ризиків повинна врегульовувати держава та Національний Банк України, створюючи відповідні закони та норми. Якщо це буде зроблено, банківське кредитування буде більш привітним до підприємців, та дозволить банкам не так переживати за свої ресурси.

Четверту проблему повинна вирішувати виключно держава, можливо за підтримки банків, які усвідомлюють, як працює сьогодення економіка. В Україні за формування та реалізацію політики у сфері підприємництва відповідає Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (департамент розвитку підприємництва та регуляторної політики). Згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [27] передбачено часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах МСП для започаткування власної справи. Проте, документ носить виключно декларативний характер. Фінансово-кредитна підтримка МСП державою є досить незначною і закритою бюрократичними перепонами.

Також проаналізуємо варіанти підвищення ефективності кредитування суб'єктів МСБ в Україні, спираючись на зарубіжний досвід. Для підвищення ефективності таких кредитів потрібно виконати низку завдань:

– Враховуючи необхідність подолання негативних наслідків кризи спричиненої COVID-19, необхідно забезпечити спеціального суб'єкта як ефективного посередника між банківськими установами та бізнесом у секторі МСП. Таким ефективним посередником мають бути державні органи. Зокрема, на державному рівні це має поліпшити правовий нагляд за кредитною діяльністю та сприяти активізації банківської галузі надання кредитів МСП, шляхом реалізації програм цільового фінансування та пільгового кредитування. Цікавим в цьому сенсі є досвід Ізраїлю, який створив спеціальний фіскальний фонд наприкінці 1980-х років для підтримки стартапів у пріоритетних секторах, таких як сільське господарство, туризм, IT, оборона, медицина та охорона здоров'я або біотехнології. Кожен стартап ретельно перевіряється, що призводить до значно нижчих рівнів банкрутства стартапів. Сьогодні таким чином створюється мільярдна вартість таких підприємств, утворюючи новий сектор економіки [12]. Тому Україні також слід створити спеціальний фонд підтримки компаній-початківців з умовами фінансування, подібними до ізраїльського фонду підтримки. Дешевші кредити за рахунок бюджетних коштів та наявності гарантій та механізм передачі певного ризику на такі фонди, допомогли б зробити банківське кредитування більш привабливим для малого та середнього бізнесу. Також рекомендується, щоб були внесені державою правки до програми «Доступні кредити 5-7-9%» для забезпечення пільгових умов лізингових кредитів для малого та середнього бізнесу. Так, з одного боку, це сприятиме покращенню технічної підтримки малого та середнього бізнесу, з іншого – посиленню лізингового банківського портфелю;

– Для зниження рівня кредитного ризику необхідно розвиватися банківським установам, а саме запровадити диференційовані методи кредитування малих, середніх та мікропідприємств. Варто наголосити на тому, що банки не можуть діяти як венчурні фонди, коли вони надають кредити лише підприємствам які тільки створюються, адже ймовірність

банкрутства такого підприємства дуже висока близько 90%. У цьому випадку вартість кредиту має бути занадто великою. Тому банкам рекомендується розділяти МСП на окремі сегменти ринку. Сегменти МСП, які є абсолютно різними і потребують різні методи взаємодії і на основі цього вдосконалювати методику виявлення ризиків при оцінці кредитоспроможності позичальника. Банкам при визначенні ризиків кредитування МСП, потрібно не тільки аналізувати показники фінансової звітності підприємства за декілька звітних періодів, а й прогнозувати очікувані результати діяльності підприємства протягом періоду кредитування;

– також бажане використання цифрових технологій для покращення фінансово-кредитного забезпечення діяльності МСБ, особливо розвиток факторингового онлайн-кредитування. З цією метою в 2020 році в Україні Створено онлайн-платформу «Factoring Hub», що дозволяє малому бізнесу використовувати платформу для подачі заявок на участь у державних закупівлях та отримувати від банків пропозиції факторингу без регресу. Завдяки інформації про платіжну дисципліну клієнтів та інтеграції відкритих даних із системи Prozorro, комерційні банки мають можливість витратити мінімальні ресурси для оцінки кредитного ризику клієнтів [15]. У той самий час, важливі завдання, які необхідно вирішити для безперебійного розвитку факторингового бізнесу кредитування МСБ в Україні є вдосконаленням нормативної бази факторингу;

– значно заважає успішному вирішенню питань активізації банківського кредитування суб'єктів МСБ відсутність у працівників різних підприємств і банків спільних уявлень про суть такої діяльності. Для того, щоб одна сторона отримала банківський кредит на прийнятних умовах, а інша сторона – мала змогу повернути свої кошти разом із належними відсотками, контрагент повинен повністю знати про свої інтереси, і проблеми, а також домовитися про оцінку реальних наслідків кредиту.

Рекомендується з одного боку, здійснити низку заходів щодо підвищення фінансової грамотності співробітників малого та середнього бізнесу, а з іншого боку – підвищити обізнаність банківських працівників про особливості операцій, функціонування, проблем та ризиків малого підприємництва виробничо-господарської діяльності.

- створити механізм для стимулювання процесу спрямування частини фінансових ресурсів муніципалітетів, які могли накопичитись через процеси децентралізації на їх рахунках, на інвестування в пільгові програми кредитування місцевих МСБ;

- налагодження ефективного функціонування державного експортно-кредитного агентства України, з метою збільшення виробництва товарів у нашій країні, в тому числі на малих і середніх підприємствах, на засадах кредитування вітчизняними та іноземними банками.

Наведені вище ідеї для заходів покращення ситуації на ринку кредитів для суб'єктів МСБ, будуть сприяти зміцненню фінансового забезпечення діяльності малих та середніх підприємств, і таким чином зададуть новий курс розвитку як окремих галузей економіки так і в цілому економіки України.



## ВИСНОВКИ

Розвиток малого та середнього бізнесу, є життєво-необхідним для ринкової економіки в сучасних умовах. Такий бізнес забезпечує економічне, науково-технічне та соціальне зростання країни, а також відіграє дуже важливу роль у стабілізації економічної ситуації.

Дослідження та аналіз банківського кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних умовах в яких зараз знаходиться Україна, дало змогу оцінити ситуацію та зробити деякі висновки, а саме:

1. Однією з головних проблем банківського кредитування суб'єктів МСБ, є недостатність вільних ресурсів для кредитування. Це спричинено тим, що у вітчизняних банків зазвичай короткострокова кредитна база, а підприємствам потрібне фінансування на тривалі терміни. Для вирішення цієї проблеми банкам потрібно переглянути шляхи залучення фінансових ресурсів та оптимізувати їх під сучасну ситуацію на ринку. Ще одним вирішенням цієї проблеми, може стати залучення коштів із-за кордону, адже зарубіжні банки мають більш масивну і стабільну ресурсну базу.

2. Наступною проблемою, але не меншою по значимості можемо назвати кризу яка сталася в результаті пандемії COVID-19 та карантинних обмежень. Це дуже складний період саме для малого та середнього бізнесу, адже такі підприємства не мають достатньо коштів, щоб без додаткового залучення ресурсів протриматися на плаву за діючих обмежень. Цю проблему частково вирішила програма державної підтримки бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», яка дозволила малому та середньому бізнесу проводити рефінансування під 0% річних, але з цього випливає інша проблема, дана програма на етапі створення мала інші цілі та завдання, саме тому її перероблювали та адаптували декілька разів.

3. На сучасному етапі банківського кредитування малого та середнього бізнесу зрозуміло, що багато заявок на кредитування просто відхилюється. Це пов'язано з низькою діловою репутацією підприємців, необізнаністю їх у економічних процесах та відсутністю якісних бізнес-планів, які б могли задовольнити кредитора. Дану проблему повинні вирішувати обидві сторони. Зі сторони позичальника потрібно проходити курси по створенню чітких бізнес-планів та поглиблюватися у теоретичні засади функціонування економіки, а зі сторони кредитора – передивитись свою політику, щодо оцінки ділової репутації підприємців та оцінки кредитних ризиків відносно малих та середніх підприємств.

4. Ще одною перешкодою для створення бізнесу є висока вартість банківських кредитів. В порівнянні із зарубіжними банками, українські банки мають значно більшу вартість кредитів яка перевищує вартість іноземних в декілька разів. Таку проблему повинен вирішувати НБУ, знижуючи облікову ставку, але різка зміна облікової ставки в меншу сторону може призвести до підвищеної інфляції, тому з цим аспектом потрібно бути дуже обережним. А якщо брати до уваги, що українська економіка переживає дуже болючу кризу, то на її стабілізацію підуть роки.

5. Попри скрутну економічну ситуацію, бізнес в Україні все одно розвивається. Так протягом останніх 4 років спостерігалось збільшення суб'єктів малого та середнього бізнесу, тільки в 2020 році, коли були найжорсткіші обмеження спостерігалось зменшення підприємств.

Отже на сучасному етапі розвитку банківського кредитування можна сказати, що держава та комерційні банки роблять кроки до покращення та збільшення даного ринку. Але сильно заважає економічна ситуація в якій знаходиться Україна сьогодні, це ситуація невизначеності. Але з часом все повинно налагодитись.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александрова М. М., Маслова С. О. Гроші. Фінанси. Кредит: навчально-методичний посібник 2-ге вид., переробл. і доп. Київ: ЦУЛ, 2015. 336 с.
2. Біломістний О. М. Проблеми фінансування малих підприємств за рахунок банківського кредитування. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2016. № 1. С. 81–84.
3. Вовчак О., Руцишин Н. Кредит і банківська справа: підручник. Київ: Знання, 2013. 564 с.
4. Волкова Н. І., Свірідова К. Д. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. Фінанси, облік, банки. 2017. № 22. С. 55–62.
5. Глущенко С. Гроші. Кредит. Кредитний ринок: підручник. Київ: НаУКМА, 2015. 300 с.
6. Гольченко І. Е. Тенденції розвитку міжнародної та вітчизняної банківських систем. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2004. 374 с.
7. Доступні кредити 5-7-9. Державна програма. URL: <https://5-7-9.gov.ua>
8. Дребот Н. П. Проблеми та перспективи активізації співпраці банків з малим та середнім бізнесом. Регіональна економіка. 2007. № 1. С. 200–208.
9. Дубогриз Є. Кредити 5-7-9% не стали інструментом розвитку бізнесу: на що пішли кошти платників податків. Економічна правда. 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2021/04/19/673128>
10. Жежерун Ю. В., Бартош О. М. Перспективи відновлення банківського кредитування реального сектору економіки. Фінансові дослідження. 2017. № 2. С. 144–152.

11. Ключко Ю. О. Проблеми малого бізнесу в Україні. Економіка України. 2016. № 1. С. 8–12.
12. Кредитування МСБ – перспективи і умови зниження ставок кредитування бізнесу: стенограма круглого столу 08.10.2019р. URL: <https://finclub.net>
13. Лагутін В. Кредитування: теорія і практика: навч. посібник. Київ: Знання, КОО, 2010. 215 с.
14. Лемешко М. О. Екосистема підтримки бізнесу в умовах пандемії COVID-19 в Україні та в окремих країнах ЄС. Економіка і організація управління. 2020. № 38. С. 109–123.
15. Мінекономіки посилює підтримку малого і середнього бізнесу новим інструментом – факторингом. «Дебет-Кредит» Український фінансово бухгалтерський портал. 2020. URL: <https://news.dtkr.ua/society/economics/63975>
16. Мочерний С. Економічна енциклопедія: Т. 3. Київ: видавничий центр «Академія», 2002.
17. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua>
18. Офіційний сайт АТ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua>
19. Офіційний сайт АТ «УКРГАЗБАНК». URL: <https://www.ukrgasbank.com>
20. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
21. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua>
22. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>
23. Офіційний сайт фінансової компанії «ПАСТУЛАТО КАПІТАЛ». URL: <https://sweetmoney.com.ua>
24. Партин Г. О., Загородній А. Г. Джерела та інструменти залучення коштів для фінансування малих і середніх підприємств України. Банківська справа. 2020. № 151. С. 105–117.

25. Податковий кодекс України. Офіційний сайт податкової адміністрації України. URL: [http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=300762&cat\\_id=300760](http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=300762&cat_id=300760)

26. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 12 грудня 2008 р. із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

27. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

28. Реформа підтримки малого і середнього підприємництва. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/pidtrimka-malogo-i-serednogo-pidpriyemnictva>

29. Романишин В. О., Уманців Г. В., Сясько І. В. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. Економічна наука. 2018. С. 70–77.

30. Савлук М., Мороз А., Пудовкіна М. та ін. Гроші та кредит / за ред. М. Савлука. Київ: КНЕУ, 2015. 602 с.

31. Садовничий В. 7 трендів року коронакризи на фінансовому ринку України. Фінансовий клуб. 2020. URL: <https://finclub.net/infografika/7-trendiv-goda-na-finansovomu-rynku-ukrainy.html>

32. Тимченко О. І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2018. № 8. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/8\\_2018/46.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/8_2018/46.pdf)

33. Угніва С. Хребет національної економіки. Чим живем малий і середній бізнес в Україні та як він відвойовує свою частку у національному ВВП. Інтернет-видання «НВ». 2021. № 48. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics>

34. Чому підприємцям відмовляють у наданні дешевих кредитів – Мінфін. URL: [https://biz.ligazakon.net/news/196074\\_chomu-pdprimtsyam-vdmovlyayut-u-nadann-deshevikh-kreditv---mnfn](https://biz.ligazakon.net/news/196074_chomu-pdprimtsyam-vdmovlyayut-u-nadann-deshevikh-kreditv---mnfn)

35. Як влада допомагає малому та середньому бізнесу в різних країнах. Електронне видання «Відомості». 2020. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/04/08/827470-pomogayut-malomu-biznesu>