

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконав: студент II курсу, групи 672-2
денної форми навчання
спеціальність 072 «Фінанси, банківська
справа, страхування та фондовий ринок»
Кій Максим Іванович _____

Керівник:
доцент кафедри фінансів і кредиту
Абрамова Алла Сергіївна _____

До захисту допущено на засіданні кафедри
протокол № __-__ від _____ 2024 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ проф. Нікіфоров П.О.

АНОТАЦІЯ

Кій М.І. Фінансове забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2024.

У кваліфікаційній роботі проведено дослідження теорії і практики фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу. Досліджено соціально-економічне значення малого та середнього бізнесу, основи фінансового забезпечення комерційними банками та небанківськими інститутами його розвитку. Проведено аналіз результатів фінансового забезпечення розвитку бізнесу в Україні. Запропоновано шляхи підвищення рівня фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, у тому числі на основі провідного зарубіжного досвіду.

Ключові слова: малий та середній бізнес, комерційний банк, небанківські фінансово-кредитні інститути, кредит, лізинг, факторинг, програма державної підтримки.

ANNOTATION

Kii M.I. Financial support for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine. – Manuscript. Qualification work for obtaining the second (master's) level of higher education in specialty 072 «Finance, banking, insurance and stock market». Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2024.

In the qualification work, the author studies the theory and practice of financial support for the development of small and medium-sized businesses. The socio-economic significance of small and medium-sized businesses, the basics of financial support by commercial banks and non-banking institutions for their development are investigated. The results of financial support for business development in Ukraine are analysed. Ways to improve the level of financial support for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine, including on the basis of leading foreign experience, are proposed.

Keywords: small and medium-sized business, commercial bank, non-bank financial and credit institutions, credit, leasing, factoring, state support programme.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ M.I. Kii

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	6
1.1. Соціально-економічне значення малого та середнього бізнесу	6
1.2. Роль комерційних банків у фінансовому забезпеченні розвитку малого та середнього бізнесу.....	12
1.3. Небанківські інститути у системі фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу.....	19
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У 2019-2023 РОКАХ.....	27
2.1. Аналіз показників розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.....	27
2.2. Оцінка результатів фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу комерційними банками в Україні.....	34
2.3. Аналіз програм державної підтримки фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні.....	42
Висновки до розділу 2.....	48
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	51
3.1. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку МСБ	51
3.2. Проблематика фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні та шляхи її вирішення.....	58
Висновки до розділу 3.....	66
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72

ВСТУП

Досягнення високого рівня національної конкурентоспроможності неможливе без забезпечення ефективної роботи підприємств малого та середнього бізнесу, які є одним із масових секторів економіки в багатьох країнах світу і стимулюють створення значної кількості робочих місць. Малий і середній бізнес у сучасних умовах високої невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища оперативно реагує на зміну ринкової кон'юнктури, що сприяє швидкій адаптації та перебудові структури національної економіки в кризових умовах.

Одне з найважливіших питань розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу виступає доступність та якість фінансування. Але в Україні зазначена проблематика вирішується складно та малоефективно. Багато аналітиків та економістів вважають практично повну відсутність в Україні небанківських джерел фінансування, а банківські позики слугують чи не єдиним джерелом залучення фінансових ресурсів розвитку. Механізми фінансової підтримки працюють не повною мірою, на відміну від зарубіжних країн.

Фінансове забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні – це складний процес. Банківські кредити для підприємців-початківців через важкі умови практично недоступні, про повноцінне венчурне фінансування говорити дуже рано. Заявлені аргументи визначають актуальність теми дослідження та зумовили її вибір.

Всебічне вивчення питань фінансового забезпечення суб'єктів малого та середнього бізнесу, а також чинників, що визначають його ефективність, відображено в наукових працях Винник Т., Загородній А., Партин Г., Пильнової В., Стельмах А. та інших учених. Проте, і надалі потребують уваги питання вчасної адаптації бізнесу до виникаючих викликів на основі належного рівня фінансового забезпечення, стабільності та можливості подальшого розвитку.

Метою магістерського дослідження є дослідження тенденцій і перспектив фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні, виявлення

проблемних питань та ефективних механізмів їх вирішення в кризових умовах господарювання.

Основними завданнями є:

- 1) дослідження соціально-економічного значення малого та середнього бізнесу;
- 2) визначення ролі комерційних банків у фінансовому забезпеченні розвитку малого та середнього бізнесу;
- 3) виділення небанківських інститутів у системі фінансового забезпечення бізнесу;
- 4) аналіз показників розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у 2019-2023 роках;
- 5) оцінка результатів фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу комерційними банками в Україні;
- 6) аналіз результатів фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу небанківськими установами в Україні.
- 7) зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку МСБ;
- 8) проблематика фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні та шляхи її вирішення.

Об'єктом дослідження виступають форми та способи фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу.

Предметом дослідження є відносини, які виникають у процесі фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні, встановлення проблематики та пошуку шляхів її вирішення в існуючих умовах господарювання.

Теоретичною та інформаційною базою дослідження є наукові дослідження та розробки вітчизняних і зарубіжних учених та практиків у сфері фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу, нормативні документи, офіційні статистичні дані.

Методологічну базу дослідження склали загальнонаукові методи: аналіз і синтез, порівняння, методи опрацювання статичних даних і графічного

відображення результатів, узагальнення.

Наукова новизна дослідження пов'язана з обґрунтуванням концептуальних положень удосконалення засад фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, у тому числі на основі передового світового досвіду та практики, а також вимог діджиталізації та цифровізації. Дістали подальшого розвитку заходи розвитку відносин фінансового забезпечення бізнесу в специфічних, воєнних умовах господарювання, у тому числі в результаті впровадження цифровізаційних засобів і методів підвищення їх ефективності.

Завершені результати дослідження можуть бути використані при удосконаленні нормативно-правової та методичної бази фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні як банківськими, так і небанківськими інституціями.

Магістерське дослідження вміщує вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 78 сторінок друкованого тексту, основний зміст роботи викладено на 68 сторінках. Робота вміщує 14 таблиць та 6 рисунків, список використаних джерел включає 60 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Соціально-економічне значення малого та середнього бізнесу

Нині пріоритетним завданням розвитку кожної держави є досягнення високих темпів економічного зростання з метою забезпечення соціально-економічного розвитку країни та підвищення рівня добробуту населення. Малий та середній бізнес (далі – МСБ) виступає невід’ємною частиною сучасної ринкової системи на державному та місцевому рівнях. Саме розвиток малих форм бізнесу є одним із пріоритетних напрямів прискореного зростання економіки країни.

В економічній літературі є значна кількість публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних учених, присвячених проблемі розкриття сутності категорії «малий та середній бізнес». Однак єдиного ний підхід до розуміння цієї категорії, що обґрунтовує подібності та відмінності з поняттям «малий бізнес» не сформовано. У зв’язку з цим мета цього дослідження полягає в узагальненні та систематизації підходів до визначення категорії «малий та середній бізнес», та виявленні його функцій в економіці.

Низка авторів [6; 15] ототожнюють поняття «малий бізнес» і «мале підприємництво», оскільки «бізнес» є англomовною версією поняття, яке позначає діяльність з метою отримання доходу, а «підприємництво» - українськомовне поняття, що має схоже трактування. Під бізнесом розуміється економічна діяльність, яка спрямована на виробництво, придбання товарів або надання послуг з метою отримання взаємної вигоди господарюючих суб’єктів [1]. На наш погляд, це визначення відображає основну функцію бізнесу, а саме задоволення потреб населення шляхом виробництва товарів і послуг з метою отримання прибутку.

У науковій літературі «підприємництво» як економічна категорія вперше

було введено в обіг Р. Кантільйоном у XVIII ст. і розумілося як активна економічна поведінка, основною характерною рисою якої є ризик [17]. У середині XX ст. Й. Шумпетером було сформовано теорію підприємництва, в якій центральне місце посідає інноваційна концепція. Підприємці є рушійною силою економіки, функцією яких є здійснення нових комбінацій, тобто реалізація нововведень. Й. Шумпетер розглядає інновації як нову комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом. Так, четвертий фактор виробництва - підприємницькі здібності. У цій концепції було закладено роль інноваційної діяльності як чинника, що впливає на розвиток економіки [17].

У сучасній науковій літературі бізнес розглядають як ініціативну самостійну діяльність, спрямовану на реалізацію інновацій для створення нових або вдосконалення наявних продуктів, здійснювану на власний ризик, з метою отримання прибутку (табл. 1.1.).

У результаті аналізу наукової літератури було виявлено, що «бізнес» являє собою економічну діяльність, головною метою якої є отримання прибутку, а може містити інноваційну складову, яка проявляється в новаторській діяльності, головною метою якої є отримання прибутку. Аналіз літератури засвідчив наявність трьох основних теоретичних підходів до визначення категорії «малий та середній бізнес». Відсутність єдиного підходу пов'язана, насамперед, з різними цілями і завданнями досліджень учених.

У рамках першого підходу мале підприємництво розглядається як складна і динамічна економічна система. У цьому разі малий та середній бізнес являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють певну цілісність, яка створює нові якісні характеристики, не властиві окремим елементам. Також виокремлюються такі відмінні риси малого та середнього бізнесу, як самостійність і можливість саморегулювання. Варто зазначити, що підхід не розкриває функцій суб'єктів господарювання в економіці, а виокремлює горизонтальні та вертикальні зв'язки взаємовідносин у процесі створення, доведення товарів і послуг до споживача. У рамках цього підходу малий та середній бізнес розглядають також як окрему підсистему загальної економічної

системи.

Таблиця 1.1.

Систематизація підходів до визначення категорії «малий та середній бізнес»

Підхід	Визначення категорії «малий та середній бізнес»
Як економічна система	складна, імовірна, динамічна економічна система, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних благ [32, с. 105]
	сукупність взаємопов'язаних між собою економічних елементів, що утворюють стійку цілісність і є підсистемою економічної системи [33]
Як сектор економіки	сукупність взаємозв'язків і взаємозалежностей господарюючих суб'єктів, що розрізняються місцем у суспільному поділі праці та в соціально-економічній структурі, наявними ресурсами, цінностями, потребами та інтересами [48]
	система відносин, що здійснюється за допомогою специфічної підприємницької діяльності між суб'єктами права [52]
Як вид економічної діяльності	масове явище, сутність якого полягає у специфічній діяльності малих форм, головним чином підприємця-власника в умовах конкурентного середовища щодо здійснення пошуку найефективнішого рішення в галузі поєднання економічних, трудових та інших типів ресурсів на інноваційній, ризиковій та законодавчій основі з метою отримання прибутку [53]
	ініціативна, незалежна, цілеспрямована, швидко адаптована діяльність господарюючих суб'єктів, що здійснюється відповідно до встановленого законодавством країни, в якому зареєстровано підприємство, здійснювана з в особистих і суспільних цілях, за рахунок виробництва і реалізації товарів або послуг під свою майнову відповідальність і на свій ризик [60]
	бізнес невеликих фірм, малих підприємств, що спирається на підприємницьку діяльність, спрямовану на отримання прибутку [54, с. 78]
	цілеспрямована підприємницька діяльність фізичної або юридичної особи, відповідно до критеріїв віднесення до малого підприємництва, заснована на використанні інноваційної ідеї, пов'язаної з використанням інноваційної ідеї, з підвищеним ризиком, основною метою якої є максимізація прибутку [38]
	соціально-економічна категорія, що включає специфічну креативну діяльність суб'єктів в особі мікро- та малих підприємств, спрямовану на комбінування ресурсів, результатом чого є випуск товарів або послуг та отримання підприємницького доходу [56]

В основі другого підходу лежить дослідження цієї категорії як сектора економіки. Представники цього напряму розглядають господарські суб'єкти як складну сукупність їх взаємозв'язків, що розрізняються місцем у соціально-економічній структурі. Очевидно, що підхід до розуміння МСБ як системи є повнішим, на відміну від сектору економіки, оскільки сукупність взаємопов'язаних між собою господарських суб'єктів утворює економічну систему. У цьому підході сектор МСБ є елементом господарської системи. Наступний підхід характеризує малий та середній бізнес як вид економічної діяльності, що вирізняється цілеспрямованістю, ініціативністю, креативністю, а

також інноваційністю. Слід врахувати той факт, що цю діяльність необхідно здійснювати відповідно до законодавства країни.

Аналіз наведених підходів до визначення категорії «МСБ» показав відсутність єдиного розуміння цієї дефініції. Саме тому вважаємо, що «малий та середній бізнес» є видом економічної діяльності, спрямованим на реалізацію інновацій, з метою максимізації прибутку, здійснюваним малими та середніми формами господарських суб'єктів, відповідно до законодавства країни. При цьому МСБ представлено не тільки у вигляді сукупності господарських елементів, взаємопов'язаних між собою, але також включає специфічну, ризиковану діяльність на інноваційній основі.

У світовій практиці відомі різні підходи до віднесення суб'єкта господарювання до МСБ. В економічній літературі виокремлюють три групи критеріїв [48]. До кількісних належать показники чисельності співробітників організації, виручка від реалізації товарів, сумарна частка в статутному капіталі комерційних, державних підприємств (табл. 1.2.).

Таблиця 1.2.

Порівняльна таблиця критеріїв, які визначають суб'єктів МСБ в ЄС, [58]

Максимальне значення критеріїв	Категорії підприємств			
	мікро-	малі	середні	великі підприємства
кількість зайнятих, ос.	≤ 9	10 - 49	50 - 249	≥ 250
річний оборот, євро	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	≤ 50 млн.	> 50 млн.
річний результат балансу, євро	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	≤ 43 млн.	> 43 млн.
ступінь незалежності	граничне значення участі в капіталі чи прав голосу, які належать іншим підприємствам, становлять 25%, крім встановлених винятків			

Відмінністю якісних критеріїв від кількісних є відсутність законодавчого закріплення, оскільки в їхній основі лежить суб'єктивна оцінка (мобільність, вузькість ринків збуту, уразливість від зовнішніх чинників, ключову роль керівника, особистісний характер відносин усередині підприємства, а також інноваційний потенціал і соціальну відповідальність). Недоліком якісних критеріїв є складність практичного застосування та законодавчого закріплення.

Комбіновані критерії включають як кількісні, так і якісні критерії визначення МСБ.

Кількісні критерії віднесення до суб'єктів МСБ закріплюються на законодавчому рівні в кожній країні. Аналіз значень показників у різних країнах виявив відсутність єдиного підходу до типологізації. Так, у Європейському Союзі, згідно з рекомендаціями Європейської комісії, виокремлюють два критерії визначення МСБ: чисельність співробітників і річний оборот. У США, Канаді і Японії, критерієм є приналежність підприємства до тієї чи іншої галузі економіки та виду діяльності [58]. Відповідно, вид діяльності являє собою чіткий критерій при визначенні МСБ поряд з іншими кількісними критеріями. Слід зазначити, що для одних видів діяльності за критерій приймається чисельність зайнятих, в інших – величина доходу. Таким чином, через різноманітність конкретних видів діяльності не існує стандартної загальної моделі віднесення суб'єктів до категорії МСБ.

В Україні базовим законодавством у сфері діяльності МСБ є Конституція України [19], Господарський [5], Податковий кодекси України [37]. Базові вимоги визначення категорії МСБ закріплено Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (табл. 1.3.) [43].

Таблиця 1.3.

Критерії визначення малого та середнього бізнесу в Україні

Господарська одиниця	Характеристика	Вид підприємств		
		мікро-	малі	великі
Фізичні особи- підприємці	середня кількість працівників за календарний рік, ос.	≤ 10	11 - 50	-
	річний дохід (євро)	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	
	вид діяльності	будь - яка		
Юридичні особи-суб'єкти господарювання	середня кількість працівників за календарний рік, ос.	≤ 10	11 - 50	> 250
	річний дохід, євро	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	> 50 млн.
	вид діяльності	будь - яка		

Відповідно до законодавства України організаційно-правова форма суб'єктів МСБ може бути представлена у вигляді господарських товариств,

господарських партнерств, виробничих кооперативів, сільськогосподарських споживчих кооперативів та індивідуальних підприємців тощо.

МСБ має велике соціально-економічне значення, оскільки він відіграє ключову роль у розвитку економіки та суспільства:

1. Економічне значення реалізується через створення робочих місць. МСБ є основним роботодавцем у багатьох країнах. Згідно з дослідженнями, МСБ забезпечують до 70% робочих місць у різних країнах світу, сприяючи зниженню рівня безробіття.

2. Стимулювання економічного зростання. МСБ сприяють економічному динамізму, створюючи нові товари та послуги, які підвищують ринкову конкурентоспроможність та сприяють інноваціям.

3. На МСБ припадає значна частка податкових надходжень як загальної, так і спрощеної системи оподаткування обліку та звітності, які формують основу національного бюджету.

4. МСБ сприяють економічному розвитку регіонів, зменшуючи диспропорції між різними частинами країни.

5. МСБ реалізує ресурсну функцію – оптимально комбінує основні економічні ресурси (матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні тощо). МСБ орієнтоване на ефективне використання як відтворюваних, так і обмежених ресурсів, що забезпечить досягнення максимального економічного ефекту.

6. Соціальна важливість функціонування МСБ проявляється через соціальну стабільність, адже МСБ сприяє соціальній стабільності та зниженню рівня бідності, створюючи робочі місця та підвищуючи рівень життя.

7. МСБ створюють можливості для людей реалізувати власний потенціал, заохочуючи ініціативу та інновації.

8. МСБ організовує та формує бізнес управління, створює стратегії діяльності підприємства і включає, головним чином, ухвалення підприємцями самостійних рішень у рамках реалізації підприємницьких можливостей.

9. МСБ покращують якість життя громадян, надаючи доступні та різноманітні послуги і товари.

8. МСП часто беруть активну участь у вирішенні місцевих проблем, наприклад, через екологічні ініціативи або підтримку освітніх та культурних проектів.

Проаналізувавши соціально-економічну сутність МСБ через основні функції, важливо зазначити, що розвиток даного сектору стимулює економічне зростання, оскільки розвиваються конкурентні відносини, виникають додаткові робочі місця, здійснюється технологічна і структурна модернізація за допомогою впровадження інновацій і досягнень науково-технічного прогресу, тим самим активніше йде реструктуризація економіки. Оскільки як сфера виробництва є реальним сектором економіки, саме малі та середні виробничі підприємства орієнтовані на впровадження наукомісткої продукції, а також доведення результатів наукової діяльності до кінцевого споживача. Крім того, розвиток МСБ веде до насичення ринку товарами та послугами, до підвищення експортного потенціалу, кращого використання місцевих сировинних ресурсів. Як наслідок, МСБ створює передумови для прискореного зростання економіки регіонів.

Таким чином, МСБ є основою економіки, яка забезпечує стійкість та розвиток суспільства. Інвестування в розвиток цього сектору шляхом спрощення регуляторних норм, забезпечення доступу до фінансування та підтримки інновацій сприяє загальному процвітанню країни.

1.2. Роль комерційних банків у фінансовому забезпеченні розвитку малого та середнього бізнесу

Більша частина суб'єктів малого та середнього бізнесу, скуті обмеженим лімітом власних фінансових ресурсів, часто відчувають потребу в підтримці фінансовими ресурсами ззовні. Підприємства мають досить широку варіативність отримання цієї допомоги. Основне і найбільш значуще для організації джерело надання фінансової допомоги – це кредит у комерційному банку (рис. 1.1.).

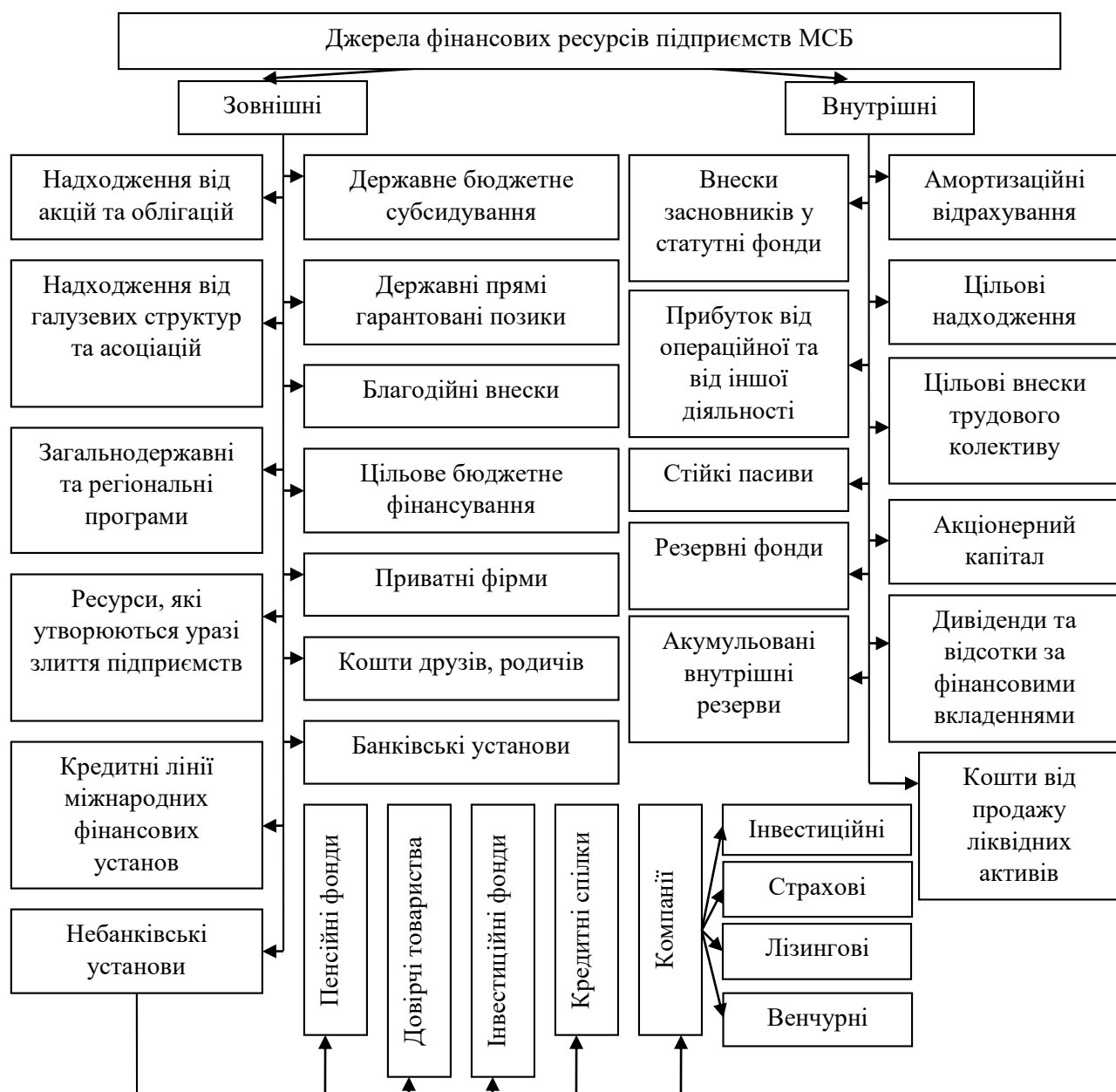


Рис. 1.1. Джерела фінансових ресурсів підприємств МСБ, [43]

Кредитування юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців являється послугою банку, за якої суб'єкти бізнесу, які потребують грошової підтримки, при зверненні в банк отримували певну кількість грошових коштів на певний строк і під певний відсоток банку. Причини привабливості сегменту МСБ для банків представлені на рис. 1.2 [34].

Загалом, кредитна політика комерційного банку є комплексом факторів, нормативних документів та заходів, які визначають напрямки розвитку банку в сфері кредитування клієнтів. Вона встановлює цілі та пріоритети кредитної

діяльності, способи та методи їх досягнення, а також принципи й порядок організації кредитного процесу. Кредитна політика слугує базою для організації роботи з кредитування у відповідності до загальної стратегії банку, а також є важливою передумовою для розробки системи документів, що регламентують кредитний процес.



Рис. 1.2. Причини привабливості кредитування МСБ банківськими установами

Практика кредитування вітчизняною банківською системою підприємств в Україні свідчить про орієнтацію переважно на обслуговування великих суб'єктів господарювання. Проте, присутність банків на ринку кредитування малого та середнього бізнесу постійно зростає у зв'язку з розширенням діяльності існуючих комерційних банків, а також виходом на ринок нових учасників, а головне – в результаті державних програм розвитку бізнесу.

Існує кілька основних видів кредиту, які банк може надати юридичним особам та фізичним особам – підприємцям (рис. 1.3.) [51, с. 192].



Рис. 1.3. Кредитні продукти, які банки можуть надавати МСБ

До основних з них належать наступні:

1) простий (комерційний) кредит. Цей вид кредиту надається підприємству на домовлений заздалегідь термін для поповнення оборотних коштів, на закупівлю товарів або обладнання, розвитку бізнесу;

2) кредитна лінія. Ця форма кредитування юридичних осіб є складнішою порівняно з попередньою, за цієї форми банк і позичальник проводять переговори головною метою яких є домовленість про можливість кредитування, про розмір суми кредиту і термін, на який він надається;

3) револьверний (поновлюваний) кредит. Ця форма кредитування являє собою проміжну станцію між комерційним кредитом і складнішою формою кредиту - кредитною лінією. Позичальник має право на узгодження з банком кількох позик у будь-якому заданому діапазоні часу. Новий транш може видаватися після розрахунку за раніше виданим. Перевага для позичальника – одноразове оформлення забезпечення, яке, як правило, вимагає великих витрат часу;

4) синдикований (консорціальний) кредит. Надається для фінансування об'ємних проєктів, ця форма вирізняється власною, неповторною особливістю: формі кредитування є своя особливість, вона полягає в тому, що коли банк не має необхідної кількості ресурсів, тоді цей банк залучає для видачі кредиту інші банки. Спільна участь банків у великих проєктах зменшує ризик цієї операції для кожного окремого банку;

5) овердрафт. Спосіб короткострокового кредитування позичальника за нестачі або відсутності коштів на розрахунковому рахунку позичальника;

6) в умовах здійснення господарської діяльності у суб'єкта МСБ часто виникає необхідність для придбання, модернізації обладнання, транспортних засобів, нерухомої власності, а також для реалізації нових проектів. За таких умов у нагоді стає інвестиційний кредит. Для суб'єктів МСБ це можливість залучення довгострокової позики в тому числі і для розширення власного бізнесу, покращення структури власного балансу, підкріплена ефективним бізнес-планом.

В основному, інвестиційний кредит надається в термін до 10 років з чітко аргументованим графіком повернення або єдиною сумою, або частинами, за типом кредитної лінії;

7) сутність вексельного фінансування полягає у кредитуванні банком підприємства МСБ шляхом надання векселя банку, а процедура його оформлення повністю аналогічна процедурі при звичайному кредитуванні. Однак основна мета вексельного кредитування передбачає придбання векселів банку-кредитора. При цьому відбувається оформлення і договору застави. При використанні кредиту банк зараховує гроші на розрахунковий рахунок позичальника. Одночасно ця сума списується з розрахункового рахунку позичальника в рахунок покупки векселя банку. Тут можливі кілька варіантів. Наприклад, банк разом з підписанням кредитних договорів укладає з позичальником договір про придбання векселя банку з наданням останньому права безакцептного списання коштів, або ж вимагає від позичальника пред'явити платіжне доручення на перерахування з його розрахункового рахунку суми кредиту в рахунок покупки векселів банку. У будь-якому випадку важливий тільки результат, адже зарахування грошових коштів на розрахунковий рахунок позичальника – лише формальність. Позичальник розпорядитися грошима не може, навіть порушивши кредитну угоду, адже проводки щодо зарахування суми кредиту та списання коштів у рахунок покупки векселя робляться банком одночасно.

8) міжбанківський кредит та інші.

Кредит юридичним особам та фізичним особам-підприємцям може надаватися на різні цілі:

- 1) на поповнення обігових коштів, тобто для фінансування поточної діяльності, сплату податків і зборів, виплату заробітної плати тощо;
- 2) на придбання рухомого або нерухомого майна;
- 3) з метою інвестування проєктів;
- 4) розширення свого бізнесу;
- 5) для погашення заборгованості перед своїми кредиторами та інші.

Загалом, кредитний процес складається з таких етапів:

- 1) верифікації кредитної заявки;
- 2) проведення експертизи кредитної заявки та структурування кредитної угоди;
- 3) прийняття рішення за кредитною заявкою уповноваженим органом кредитора;
- 4) юридичного оформлення та підписання договору;
- 5) надання Кредиту;
- 6) моніторингу, супроводу та закриття кредитного договору.

Залежно від сегмента кредитування можуть застосовуватися різні технології та процеси кредитування (наприклад використання автоматичного (пре)скорингу кредитних заявок з невеликим лімітом, телефонної верифікації, процесів прискореного прийняття рішень тощо). Процедури та процеси кредитного циклу мають бути формалізовані у внутрішніх нормативних документах комерційного банку-кредитора та застосовуватися як головним офісом, так і всіма філіями/відділеннями такого банку. При цьому, функції та повноваження всіх підрозділів, що беруть участь у кредитному процесі, мають бути чітко розподілені та зафіксовані у внутрішніх нормативних документах.

Вважаємо, що кредитування МСБ має всі перспективи у майбутньому стати передовим напрямом діяльності банків щодо ефективного використання їх фінансово-кредитних ресурсів, адже аналізувати та контролювати їх діяльність

простіше у порівнянні з великим бізнесом.

Проаналізувавши банківські продукти, які можуть використовуватися для фінансового забезпечення МСБ, представимо відповідність етапів життєвого циклу МСБ та банківських продуктів, які економічно правильно застосовувати (табл. 1.4.) [52].

Таблиця 1.4.

Відповідність банківських продуктів та форм державної підтримки суб'єктів МСБ залежно від стадії їх життєвого циклу

Стадія життєвого циклу		Фінансові проблеми	Види банківських продуктів	Форми державної підтримки
Суб'єкти МСБ	Етап заснування та розвитку	Відсутність початкового капіталу для заснування та виходу на ринок, відсутність кредитної історії	Терміновий кредит, кредитна лінія, цільове кредитування, проектне фінансування, мікрокредитування	Гранти, гарантії
	Етап зростання	Відсутність фінансових ресурсів для розширення діяльності	Терміновий кредит, овердрафт, кредитна лінія, цільове кредитування, мікрокредитування, факторинг, операції РЕПО, інвестиційний, контокорентний, онкольний кредит	Субсидування процентної ставки, надання гарантії банківського кредитування, мікрокредитування
	Етап спаду	Відсутність фінансових ресурсів для посилення ринкових позицій, збільшення обсягів виробництва	Терміновий кредит, овердрафт, кредитна лінія, цільове кредитування, факторинг, інвестиційний, контокорентний, онкольний кредит	Надання гарантії банківського кредитування

Таким чином, простежується позитивна тенденція зростання зацікавленості великих банків у кредитуванні МСБ, а основними причинами цього є зростання рівня конкуренції у даному сегменті ринку, можливість отримання більших прибутків та потреба у диверсифікації кредитного портфеля з метою уникнути залежності банку від стану бізнесу обмеженого числа великих клієнтів.

Однак, існуючий набір кредитних продуктів не в повній мірі відповідає фінансовим потребам МСБ. Тому, головними засадами, на яких повинен

базуватися механізм фінансового забезпечення бізнесу повинні стати гарантії держави за кредитами та гнучка процентна політика, пільгові процентні ставки за рахунок компенсації частини доходу банку державою, розширення діапазону інвесторів, банкам здійснювати ефективні заходи оцінки кредитоспроможності позичальника і контролю за цільовим використанням позик.

1.3. Небанківські інститути у системі фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу

Провідну роль у питанні фінансового забезпечення МСБ відіграють окремі державні, недержавні та іноземні установи. Ведучи мову про недержавну інституційну складову варто виокремити банківські та небанківські установи (рис. 1.4.) [57].

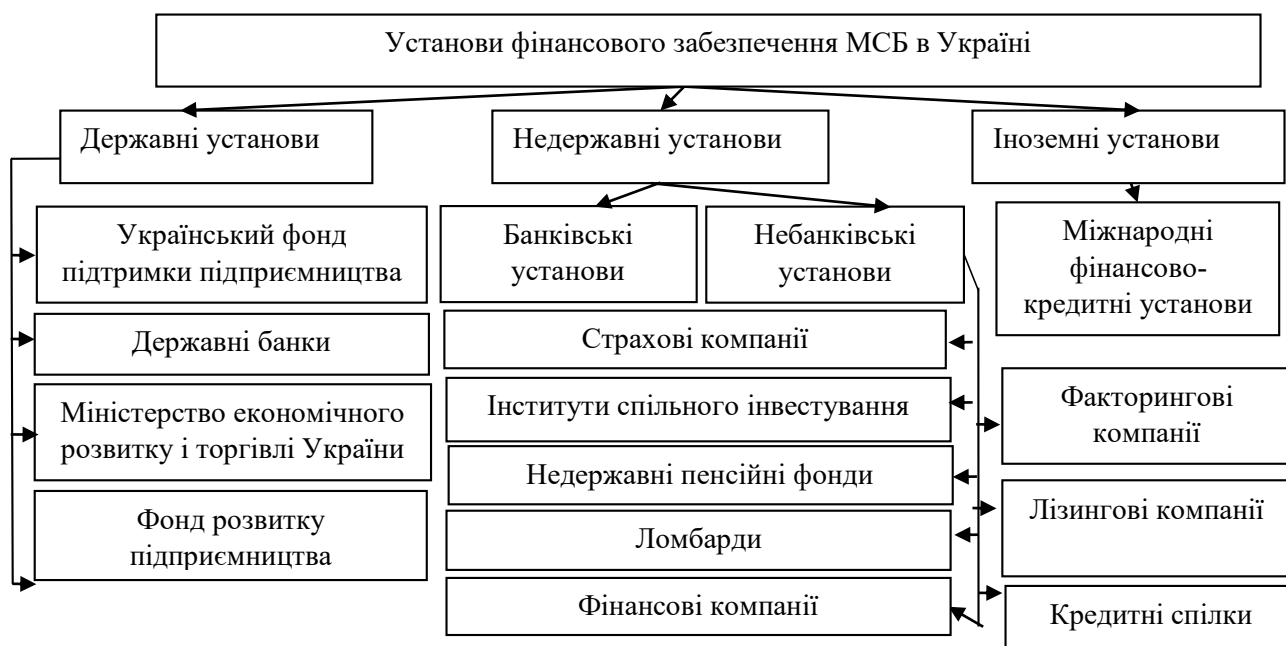


Рис. 1.4. Установи фінансового забезпечення МСБ в Україні

Небанківські фінансові установи відіграють важливу роль у фінансуванні малого та середнього бізнесу і доповнюють діяльність традиційних банків. Вони надають компаніям доступ до фінансування на умовах, які часто є більш гнучкими та пристосованими до їхніх потреб. Так, основними типами небанківських установ є:

1. Кредитні спілки креруються у своїй діяльності Законом України «Про кредитні спілки» [42] і є важливими фінансовими установами, які підтримують розвиток МСБ в Україні, пропонуючи їм гнучкі умови кредитування, особливо в регіонах, де доступ до банківських послуг може бути обмеженим. Кредитні спілки зазвичай надають кредити на розширення бізнесу, придбання обладнання, закупівлю сировини та матеріалів та іноді на інвестиції в нові проекти. Окремі кредитні спілки активно підтримують новий бізнес, надаючи кредити для стартапів. Дані структури пропонують менші суми, ніж банки, що підходить для бізнесу, який не потребує великих капіталовкладень. Зазвичай вони фінансують на коротко- та середньостроковий період (від кількох місяців до кількох років).

Кредитні спілки задовольняють індивідуальні потреби компаній і можуть пропонувати більш лояльні умови для своїх членів. Може вимагатися застава (майно, техніка) або поручителі, але умови часто є менш суворими, ніж у банках. Процедура отримання кредиту спрощена, а бюрократичне навантаження є низьким.

Недоліками залучення коштів у вигляді позик є розміри їх власного капіталу, що обмежує суми, які вони можуть надавати. Кредитні спілки часто співпрацюють з міжнародними донорами, такими як USAID або Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), які надають технічну допомогу та фінансування для розбудови їх потенціалу. Також, українське законодавство може накладати обмеження на максимальну суму кредиту.

2. Лізингові компанії є потужним фінансовим інструментом для українського МСБ. Дані установи функціонують на основі положень закону України «Про фінансовий лізинг» [46], допомагаючи підприємцям розширювати бізнес без значного фінансового навантаження, надаючи їм можливість користуватися необхідним обладнанням, транспортом або технікою без значних початкових витрат. Це особливо актуально для бізнесів, які не можуть дозволити собі пряме придбання основних засобів через обмеженість капіталу. Загалом, лізинг передбачає передачу майна в користування підприємству з правом викупу або без нього. Лізингова компанія купує необхідне майно і здає його бізнесу в

оренду на певний строк, протягом якого підприємець поступово оплачує вартість об'єкта.

Виділяють фінансовий лізинг, який передбачає право викупу майна після закінчення договору і зручним для МСБ, які планують стати власниками активу, а також операційний лізинг, представлений орендою без обов'язкового викупу, майно повертається компанії після закінчення терміну договору. Останній вид є вигідним для короткострокового використання обладнання або техніки.

Основними галузями фінансування лізинговими компаніями МСБ є транспорт (комерційні автомобілі, вантажівки, сільськогосподарська та будівельна техніка), обладнання (виробниче, медична техніка, для харчової промисловості), нерухомість, ІТ-обладнання (комп'ютерна техніка, сервери, програмне забезпечення) тощо.

Основними перевагами лізингу для МСБ є низькі початкові витрати (відсутня потреба у великому авансі), швидке оформлення, збереження ліквідності (бізнес може використовувати ресурси для поточних операцій, не витрачаючи їх на придбання основних засобів), витрати на лізинг можуть бути віднесені до витрат, зменшуючи оподатковуваний прибуток, гнучкість (лізингові договори часто адаптуються до потреб бізнесу, включаючи терміни, графік платежів) тощо.

Основними умовами фінансування є:

1. Авансовий платіж – в розмірі 10-30% від вартості майна.
2. Процентна ставка: фіксована або плаваюча, залежно від ринкових умов.
3. Строк лізингу: від 1 до 5 років, залежно від виду майна та потреб бізнесу.
4. Забезпечення: об'єкт лізингу є заставою, тому додаткове забезпечення часто не потрібне.

Деякі лізингові компанії в Україні теж працюють з міжнародними фінансовими організаціями (EBRD, USAID), що сприяє зниженню вартості їх фінансування.

3. Факторингові компанії, керуючись у своїй діяльності Законом України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» [45], забезпечують можливості

бізнесу отримувати гроші за поставлені товари або послуги до того, як вони будуть фактично оплачені клієнтами, допомагаючи уникнути касових розривів і забезпечити стабільний грошовий потік.

Основною схемою факторингу є послідовність наступних процедур: МСБ продає факторинговій компанії права вимоги до своїх клієнтів (дебіторів), факторингова компанія негайно виплачує частину (зазвичай 70-90%) вартості рахунку-фактури. Після того, як клієнт компанії (боржник) оплачує рахунок-фактуру, факторингова компанія виплачує решту суми за вирахуванням комісій.

Основними видами факторингу є:

1. Фінансовий факторинг – компанія бере на себе ризик неплатоспроможності боржника.

2. Револьверний факторинг – компанія може подавати нові рахунки-фактури на регулярній основі, щоб забезпечити безперервне фінансування.

3. Зворотний факторинг – організовується з великими покупцями, які гарантують оплату рахунків-фактур, щоб постачальники могли отримати фінансування на більш вигідних умовах.

Основними перевагами факторингу для МСБ є: швидке отримання коштів (до 90% суми рахунку-фактури протягом декількох днів), перевірка платоспроможності дебіторів, а не самої компанії, при безрегресному факторингу факторингова компанія бере на себе ризик неплатежу, завдяки збільшенню обігових коштів можна вчасно виконувати свої зобов'язання перед постачальниками та працівниками, спрощення управління дебіторською заборгованістю (компанія часто бере на себе управління платежами та стягнення заборгованості).

Як факторинг допомагає МСП в Україні наступним чином: дозволяє фінансувати нові контракти або збільшувати обсяги поставок, завдяки своєчасній оплаті зобов'язань перед партнерами компанії можуть отримати більш вигідні умови співпраці, МСБ, особливо ті, що працюють у сфері торгівлі, послуг або виробництва, можуть продовжувати свою діяльність, не чекаючи на кошти від клієнтів.

Умови факторингу:

1. Обсяг фінансування - до 90% від вартості інвойсу.
2. Комісії – компанії стягують комісійні за свої послуги, які включають наступне: фіксовану ставку (1-3% від суми інвойсу), відсоткову ставку за користування авансом (залежно від строку та суми).
3. Терміни фінансування – від декількох днів до декількох місяців, залежно від термінів оплати дебіторів.

Факторингові послуги активно використовуються в наступних галузях: аграрний сектор (для поповнення обігових коштів під час сезонних продажів), логістика і транспорт (для забезпечення поточного фінансування довгострокових контрактів), виробництво (для своєчасної закупівлі сировини та матеріалів), торгівля (для підтримання товарообігу та зменшення залежності від кредитів).

Отож, факторинг є ефективним інструментом для малого та середнього бізнесу в Україні, що дозволяє швидко отримати фінансування та мінімізувати ризики неплатежів.

4. Мікрофінансові організації (Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» [45]) пропонують мікропозики підприємцям, особливо тим, хто не може отримати фінансування в банках через відсутність кредитної історії або застави, а також реалізують швидку обробку заявок та виставляють мінімальні вимоги до документів.

Умови фінансування мікрофінансових організацій:

1. Цільове фінансування – позики можуть бути використані для збільшення оборотного капіталу, придбання товарів і обладнання або розширення бізнесу.
2. Термін позики – від кількох тижнів до 12 місяців.
3. Відсоткова ставка варіюється від 20-60% річних, залежно від умов і репутації позичальника.
4. Забезпечення – у більшості випадків кредити надаються без забезпечення, хоча іноді може знадобитися порука або застава майна.

МФО часто пропонують спеціальні програми для підприємців, наприклад:

1. «Швидкий бізнес-кредит» - кредит для підприємців без застави.

2. Мікроінвестиції – фінансування на розвиток інфраструктури або модернізацію обладнання.

Мікрофінансові організації продовжують залишатися важливим інструментом для тих, хто шукає швидке і просте фінансування, коли доступ до традиційних банківських послуг обмежений.

5. Страхові компанії в Україні згідно Закону України «Про страхування» [44] зазвичай не надають прямого фінансування МСБ, як це роблять банки, мікрофінансові або факторингові компанії. Однак вони відіграють важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності компаній, захисті активів та зменшенні ризиків, що опосередковано підтримує фінансові показники компаній. Страхові поліси захищають компанії від непередбачуваних подій, які можуть вплинути на фінансову стабільність. Це дозволяє МСБ зосередитися на розвитку та залученні зовнішнього фінансування. Страхові компанії пропонують поліси кредитного страхування, які захищають компанії від ризику дефолту клієнтів. Це полегшує доступ до банківських кредитів або факторингу, оскільки фінансові установи вважають застраховані компанії менш ризикованими. МСБ можуть укласти договори страхування для захисту застави, що часто є необхідною умовою для отримання кредитів або лізингових угод.

Основними видами страхування, які є корисними для МСБ, є: страхування майна, відповідальності (захист від фінансових втрат через претензії клієнтів або партнерів (наприклад, помилки в наданні послуг або виробничі дефекти), страхування життя та здоров'я працівників, страхування кредитів, транспорту. Таким чином, страхування не тільки допомагає захистити компанію від ризиків, але й відкриває можливості для більш вигідного фінансування та сталого розвитку.

6. Венчурні фонди та бізнес-ангели інвестують у стартапи та інноваційні проекти. Окрім фінансової підтримки, вони також можуть запропонувати експертизу, поради та менторство.

7. Державні та міжнародні фінансові фонди фінансують МСБ через гранти, субсидії або кредити під низькі відсотки. Вони є популярними у сферах екології,

інновацій та соціального підприємництва.

Останніх два джерела фінансування є малодієвими у вітчизняній практиці.

Таким чином, небанківські установи є важливим джерелом фінансування для МСБ та сприяють розвитку підприємництва, просуванню інновацій та регіональної економіки. Підтримка таких установ з боку держави та суспільства є важливою передумовою їх ефективного функціонування.

Висновки до розділу 1

Малий та середній бізнес розглядається в науковій літературі як економічна система або підсистема, як сектор економіки. Цілям проведеного дослідження відповідає підхід, у якому цю категорію визначають як вид економічної діяльності, пов'язаний зі створенням і використанням інновацій, спрямований на одержання максимального прибутку, здійснюваний малими формами господарських суб'єктів відповідно до законодавства. Для віднесення форм господарювання до малих встановлюються кількісні, якісні або комбіновані критерії. Проведений аналіз підходів, застосовуваних у різних країнах, показав, що на законодавчому рівні закріплюють тільки кількісні критерії (чисельність співробітників, дохід тощо), що зумовлено їхньою об'єктивністю та однозначністю інтерпретації. Водночас у США та Канаді значення кількісних показників різняться залежно від виду діяльності суб'єкта, причому для виробництва характерні вищі значення, ніж для сфери торгівлі та послуг. В Україні критерії віднесення суб'єктів господарювання до МСБ закріплені у Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» і включають у себе чисельність персоналу, дохід, вид діяльності.

Дослідження сутності МСБ через виконувані функції в економіці засвідчило, що МСБ вирізняються гнучкістю і пристосованістю як до нових умов ринку, так і запитів споживачів, що забезпечує розвиток ринкової економіки та її диверсифікацію. Специфічна функція МСБ – генерація підприємницького

потенціалу. Тобто створення і використання творчого та новаторського потенціалу особистості з метою забезпечення інноваційного розвитку, розроблення та впровадження наукомістких видів продукції. У виробничій діяльності реалізація цієї функції найпомітніша, оскільки в результаті формується матеріальне підґрунтя для інтенсивного економічного зростання, заснованого на реалізації інновацій.

Важливим питанням функціонування МСБ виступає фінансове забезпечення, як при його створенні та виходу на ринок, так і в ході здійснення господарської діяльності. Досліджуючи джерела їх фінансування, встановлено їх зовнішні складові та внутрішні. Серед інституцій, які найбільш продуктивно і за кількісними, і за якісними показниками фінансують МСБ виділяють комерційні банки. З іншої сторони, встановлено причини привабливості кредитування МСБ банківськими установами. Детально представлено склад основних кредитних продуктів, які сьогодні пропонуються банківськими установами суб'єктам МСБ: кредит, кредитна лінія, поновлювальний кредит, овердрафт, інвестиційний кредит тощо. Встановлено відповідність банківських продуктів та форм державної підтримки суб'єктів МСБ залежно від стадії їх життєвого циклу

Небанківські фінансово-кредитні установи почали набувати важливого значення у фінансуванні МСБ завдяки гнучкості їх фінансування. Вони часто пропонують фінансування на простіших умовах, без суворих вимог до застави або тривалих процедур подання заявки. Завдяки своєму підходу ці установи є особливо важливими для стартапів та компаній з недостатньою кредитоспроможністю. Окрім фінансування, багато установ пропонують освітні послуги, бізнес-консультації або юридичну підтримку, які допомагають бізнесу розвиватися. Диверсифікуючи джерела фінансування, компанії можуть уникнути ризиків, пов'язаних із суворими банківськими умовами або їх недоступністю під час кризи.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У 2019-2023 РОКАХ

2.1. Аналіз показників розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Суб'єкти малого та середнього бізнесу є найбільшим сегментом за кількістю учасників бізнесу, тому більшою мірою впливають на рівень розвитку економіки держави, як соціальної та економічної, так і політичної її складової. Власники МСБ відіграють одразу дві соціальні ролі в житті держави і населення, будучи при цьому за масовістю більшою його частиною. Вони виступають і як виробники, і як споживачі широкої асортиментної лінійки товарів і послуг на ринку. У сфері малого підприємництва розробляється і обертається велика частина ресурсної бази держави, що виступає потім як основа для розвитку середнього і великого підприємництва

Розвиток МСБ створює сприятливі умови для оздоровлення економіки: розвивається конкурентне середовище, створюються додаткові робочі місця, активніше йде структурна перебудова, розширюється споживчий сектор. Розвиток МСБ веде до насичення ринку товарами та послугами, підвищення експортного потенціалу, більш раціонального використання місцевих сировинних ресурсів

На основі офіційних статистичних даних Державної служби статистики України проведемо дослідження динаміки складу та структури суб'єктів МСБ в Україні у 2019-2023 роках (табл. 2.1.).

Кількість підприємств МСБ в Україні в період з 2019 по 2023 рік зазнала негативних тенденцій зменшення чисельності, головним чином через економічні та соціальні виклики, зокрема пандемію COVID-19 та тотальну війну. Так, у 2019 році в Україні налічувалося понад 380,59 тис. суб'єктів бізнесу, у тому числі близько 17,75 тис. середніх підприємств та понад 313,38 тис. малих підприємств. У цей період МСБ генерували близько 43% економічної активності країни, а малі

підприємства відповідали за 19% загального обсягу реалізації продукції.

Таблиця 2.1

Динаміка чисельності суб'єктів МСБ в Україні за 2013-2015 роки, [29]

Підприємство	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Всього, тис. од., з них:	380,6	373,82	370,83	261,92	307,85	-72,75	45,93
великі	0,52	0,51	0,61	0,5	0,51	-0,01	0,01
Частка, %	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0
середні	17,75	17,6	17,5	14,78	14,07	-3,68	-0,71
Частка, %	4,7	4,7	4,7	5,6	4,6	-0,1	-1
малі	362,33	355,71	352,72	246,64	293,27	-69,06	46,63
Частка, %	95,2	95,2	95,1	94,2	95,2	0	1

У 2021 році кількість середнього бізнесу зменшилася з 17,75 тис. у 2019 році до 17,5 тис. осіб, а малих – з 362,33 тис. до 352,72 тис. суб'єктів, в основному через вплив пандемії та економічної нестабільності. У 2022 році кількість малого бізнесу скоротилася порівняно у 2019 роком з 362,33 тис. активних компаній до 293,27 тис., а середнього – з 17,75 тим. суб'єктів до 14,78 тис., що пов'язано з війною. Падіння було особливо помітним серед малих підприємств. Певне відновлення спостерігається з 2023 року за малим бізнесом – його кількість зросла до 293,27 тис. суб'єктів, але все ще залишається значно нижчою за довоєнний рівень.

Найбільшими викликами для бізнесу є складний доступ до фінансування, непередбачувані економічні умови та ризики, пов'язані з державним регулюванням.

Структура суб'єктів МСБ представлена на рис. 2.1.

Тільки підприємства малого бізнесу наважуються використовувати будь-які можливості, будь-які ніші та напрямки для реалізації своєї підприємницької діяльності, на відміну від своїх більших і сильніших конкурентів, які іноді занадто розбірливі у веденні свого бізнесу та віддають перевагу економічно розвиненим районам.

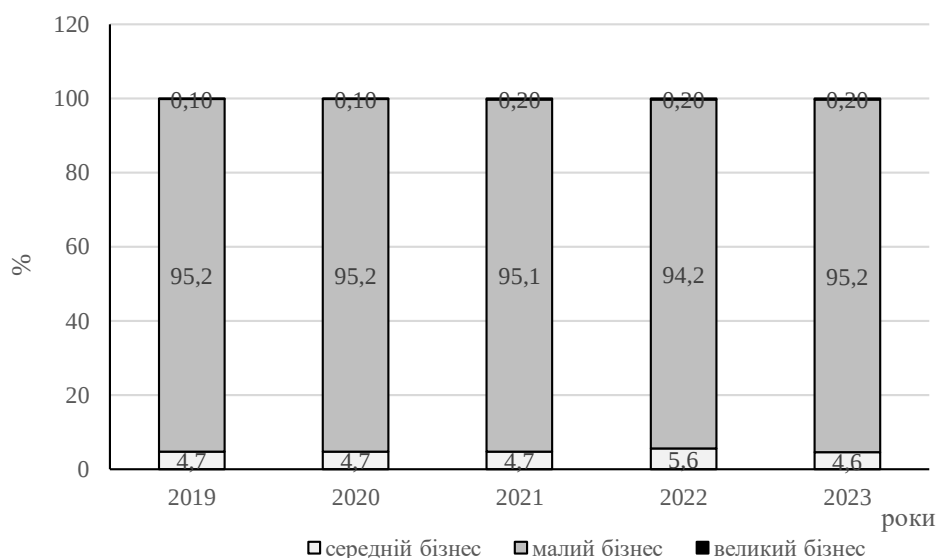


Рис. 2.1. Динаміка структури суб'єктів бізнесу в Україні у 2019-2023 роках, [29]

Звернемо увагу на той факт, що забезпечення зайнятості населення МСБ виражається у двох аспектах. Першим аспектом є забезпечення робочими місцями найманих працівників на підприємстві, а другим – самозайнятість самих власників компаній у процесі її діяльності, а, можливо, і зайнятість і їхніх сімей для формування сімейних підприємств. МСБ виступають як плацдарм для розвитку ще недосвідчених працівників, тобто вони фактично вирощують потенційних працівників-професіоналів для підприємств середнього та великого бізнесу (табл. 2.2.).

Чисельність зайнятих працівників на малих і середніх підприємствах в Україні в період 2019-2023 рр. схильна до значних змін у зв'язку з економічними, соціальними та геополітичними викликами. Так, у 2019 році частку МСБ припадало близько 60% зайнятості у приватному секторі, що свідчить про їхню значну роль у створенні робочих місць. Зайнятість була здебільшого зосереджена в торгівлі, обробній промисловості, транспорті та сфері послуг. У зв'язку з карантинними обмеженнями багато компаній скоротили свою діяльність, кількість працівників у МСП скоротилася на 10-15% залежно від регіону та сектору економіки. Найбільше постраждали мікро- та малі підприємства, які мають обмежений доступ до державної підтримки. У 2022-2023 роках війна значно скоротила кількість працівників у МСБ через

руйнування інфраструктури та переміщення компаній.

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки чисельності найманих та зайнятих працівників на підприємствах МСБ України у 2019-2023 роках, [29]

Підприємство	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітнього періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Кількість зайнятих робітників, % до загальної кількості							
Всього (тис. ос.), з них:	6407,53	6366,10	6391,66	5382,37	5052,27	-1355,26	-330,1
Великий бізнес	25,1	24,7	25,8	25,4	26,2	1,1	0,8
Середній бізнес	47,6	48,5	46,4	48,0	46,2	-1,4	-1,8
Малий бізнес	27,3	26,8	27,8	26,6	27,6	0,3	1
Кількість найманих робітників, % до загальної кількості							
Всього (тис. ос.), з них:	6241,89	6288,38	6289,73	5335,04	4970,35	-1271,54	-364,69
Великий бізнес	25,8	25,0	26,2	25,7	26,6	0,8	0,9
Середній бізнес	48,9	49,1	47,2	48,4	47,0	-1,9	-1,4
Малий бізнес	25,3	25,9	26,6	25,9	26,4	1,1	0,5

За оцінками, 26% робочих місць у МСБ було втрачено, і близько 16% співробітників перебували в стані прихованого безробіття (неоплачувана відпустка). Незважаючи на труднощі, багато компаній адаптувалися, реорганізували виробництво, особливо для підтримки армії, і розширили свою діяльність на внутрішньому ринку.

Кількість найманих працівників у секторі МСБ в Україні суттєво зміниться з 2019 по 2023 рік під впливом економічних викликів, таких як пандемія COVID-19 та тотальна війна. До пандемії у 2019 році частка зайнятості в МСБ була стабільною (48,9% середній бізнес та 25,3% малий). На малий бізнес припадала значна частка зайнятості, особливо в торгівлі, сфері послуг та виробництві. У 2020-2021 роках кількість працівників скоротилася через економічний спад та закриття підприємств. Це особливо вплинуло на малі підприємства, які мали обмежений доступ до фінансування та резервів для підтримки персоналу.

Повномасштабна війна мала значний вплив на бізнес. Частка скорочених працівників у МСБ зросла до 26% порівняно з довоєнним рівнем. У багатьох

випадках працівники отримують меншу зарплату або йдуть у неоплачувані відпустки. У той же час, деякі компанії продовжують працювати і адаптують свої бізнес-процеси до нових умов.

Мобільність МСБ та його швидке реагування на коливання ринкової системи допомагають створювати новий ринковий попит, а також створювати і задовольняти ринковий попит на товари та послуги. Широкий асортимент продукції пропонують широкий вибір для всіх споживачів, від простого покупця до великих корпорацій, що, безсумнівно, підвищує рівень життя держави та її населення.

Суб'єкти МСБ забезпечують гідне і здорове конкурентне середовище на ринку, що сприятливо позначається на економічному прогресі регіонів і держави в цілому. Малі підприємства, на відміну від великих опонентів, легше і якісно краще адаптуються до постійно мінливих ринкових умов, при цьому вони формують переваги споживачів і зменшують виробничі витрати шляхом безпосереднього задоволення потреб населення та диференціації товарів і послуг (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Аналіз динаміки обсягів реалізованої продукції МСБ України
у 2019-2023 роках, [29]

Підприємство	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Всього, млрд. грн., з них:	9639,73	10049,87	13616,80	11033,02	13456,37	3816,64	2423,35
великі	3631,41	3626,38	5140,37	4024,27	4796,98	1165,57	772,71
Частка, %	37,7	36,1	37,8	36,5	35,7	-2	-0,8
середні	4168,44	4359,36	5900,05	4906,84	5990,51	1822,07	1083,67
Частка, %	43,2	43,4	43,3	44,5	44,5	-1,3	0
малі	1839,87	2064,12	2576,37	2101,91	2668,86	828,99	566,95
Частка, %	19,1	20,5	18,9	19,0	19,8	0,7	0,8

У 2019-2023 роках динаміка продажів товарів, робіт і послуг в Україні суттєво зміниться через вплив вже відомих чинників. У 2019 році МСБ стабільно

генерував значну частку обороту в приватному секторі, особливо в торгівлі, виробництві та сфері послуг. На малі компанії припадало близько 19,1% від загального обсягу, тоді як середні компанії генерували понад 43,2%. У 2020-2021 роках карантинні обмеження мали значний вплив на обсяги продажів, особливо для мікро- та малих підприємств, які залежали від місцевих ринків. За оцінками, загальний обсяг продажів впав на 10-15% залежно від сектору.

У 2022-2023 роках обсяги продажів значно скоротилися через військові дії, втрату ринків збуту та руйнування інфраструктури. Лише 36,5% МСБ змогли продовжити свою діяльність. Найбільших втрат зазнали транспортний, будівельний та туристичний сектори. Однак деякі сектори, такі як сільське господарство та ІТ, змогли частково зберегти обсяги виробництва шляхом внесення коректив.

Програми підтримки, такі як «5-7-9», мали обмежений вплив, оскільки вони були недоступні для більшості компаній. Однак податкові пільги та субсидії допомогли підтримати певні сектори, зокрема промисловість та ключові послуги.

Останніми роками в Україні спостерігається стійка тенденція щодо зростання доданої вартості, створеної суб'єктами МСБ. Так, якщо у 2019 році цей показник сумарно дорівнював 1744,65 млрд. грн., то у 2023 році він зріс у 1,8 рази, до 3106,21 млрд. грн., не зважаючи на економічні, пандемічні і військові виклики (табл. 2.4) [29].

У 2019 році на частку МСБ припадала значна частка доданої вартості в економіці України, яка залежала від секторів торгівлі, послуг та сільського господарства. Середні підприємства генерували більшу частку доданої вартості, ніж малі, завдяки більшій операційній ефективності та доступу до ресурсів.

У 2020-2021 роках економічна активність знизилася через закриття підприємств. Найбільше постраждали малі підприємства, особливо мікропідприємства, які втратили до 15 % виручки. Середні компанії частково компенсували втрати, оскільки могли краще реагувати на зміни ринку.

У 2022-2023 роках воєнного часу додана вартість у секторі МСБ значно

знизилися через зруйновану інфраструктуру, втрату ринків збуту та відтік кваліфікованої робочої сили.

Таблиця 2.4

Аналіз динаміки доданої вартості, виробленої суб'єктами МСБ в Україні за їх розмірами у 2019-2023 роках, [29]

Підприємство	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Всього, млрд. грн., з них:	2744,29	2883,24	4089,06	3638,47	4422,90	1678,61	784,43
великі	999,62	935,90	1502,08	1014,95	1316,70	317,08	301,75
Частка, %	36,4	32,4	36,7	27,9	29,8	-6,6	1,9
середні	1175,65	1141,17	1688,36	1645,51	1878,50	702,85	232,99
Частка, %	42,9	39,6	41,3	45,2	42,5	-0,4	-2,7
малі	569,02	806,17	898,61	978,01	1227,71	658,69	249,7
Частка, %	20,7	28,0	22,0	26,9	27,7	7	0,8

На цей момент в Україні суб'єкти малого та середнього бізнесу не є потенційно масивним і значним механізмом, який є гарантом стабільного розвитку країни загалом та її регіонів зокрема. За таких умов державна підтримка повинна здійснюватися не лише через податкові пільги та програми пільгового кредитування, а і шляхом залучення інвестицій у сектори з високою доданою вартістю, особливо в технологічний і виробничий сектори.

Таким чином, хоч невелике, та все ж дослідження показників діяльності суб'єктів МСБ свідчить про вагому їх роль у розбудові економіки України, адже динаміка характеризується позитивними зростаючими показниками діяльності. Для стабілізації та відновлення показників функціонування МСБ в Україні необхідні додаткові інвестиції в інфраструктуру, доступні кредити, стимулювання внутрішнього споживання та відкриття нових ринків. Державна політика має бути спрямована на створення сприятливого бізнес-клімату, особливо шляхом зменшення бюрократичної тяганини та розвитку логістики.

2.2.Оцінка результатів фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу комерційними банками в Україні

Першочерговою проблемою розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є обмеженість фінансових ресурсів, яка заважає підприємцям розвивати свій бізнес. Цю проблему обмеженості фінансових ресурсів у силах вирішити кредитування малого бізнесу, у тому числі за допомогою програми державної підтримки його розвитку. Підтримка та розвиток МСБ неможливі без належної інфраструктури, яка сприятиме його ефективному функціонуванню. Ключовим фактором є забезпечення доступу до фінансових ресурсів. Наразі близько 40% фінансування МСБ формується за рахунок власного капіталу, тоді як решта 60% припадає на зовнішні джерела, зокрема банківські кредити, які відіграють вирішальну роль у фінансовому забезпеченні підприємств МСБ.

З точки зору банківських установ, МСБ нині є цільовим сегментом банківського кредитування, адже саме цей ринок перебуває на стадії «дозрівання», що зумовлено значним потенціалом ринку кредитування МСБ, його перспективою в якості клієнта банків і загальною спрямованістю державної політики України. Незважаючи на переваги кредитування МСБ для банків, даний сегмент освоєний ними вкрай мало, близько 16,7%

В Україні активне кредитування бізнесу почалося у 2000 р. З того часу і до тепер кожен банк створює і забезпечує функціонування відділів кредитування МСБ. Особливо активний розвиток кредитування даних суб'єктів спостерігалось у 2003 р. – першій половині 2008 року, коли банки активізували програми їх кредитування (кредитування збільшилося у 8 разів, при цьому більше 30% суб'єктів використовували кредит чи кредитну лінію). Такий динамічний розвиток банківського сектора зробив для МСБ в кожному місті доступним широкий набір банківських продуктів. Крім того, доступ банків до дешевих фінансових ресурсів на світовому ринку дозволив надавати дешеві кредити у валюті під 12-14%, значно збільшуючи попит МСБ на позики.

До найбільших банків, які сьогодні кредитують МСБ в Україні, належать:

АТ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСиббанк», АТ АБ «Укргазбанк», АТ «ПУМБ», АТ «А-банк», АТ «Credit Agricole», АТ «ТАСКОМБАНК», АТ «Укрексімбанк», АТ «ОТП Банк» [30].

У 2019-2023 роках джерела фінансування МСБ в Україні мали кілька основних напрямів, зокрема власні ресурси, банківські кредити, державні програми підтримки та міжнародні гранти. У середньому близько 40% фінансування МСБ забезпечувалося за рахунок власного капіталу підприємств. Цей тип фінансування є найбільш доступним, але обмежує можливості для масштабного розвитку. Банківські кредити у досліджуваному періоді становили близько 60% зовнішніх джерел фінансування. У 2022-2023 роках банки, особливо державні, активізували кредитування. Наприклад, АТ «ПриватБанк» у 2023 році мав найбільший кредитний портфель для МСБ, що сягнув 33,3 млрд. грн.

Проведемо дослідження стану кредитування суб'єктів МСБ комерційними банками в Україні у 2019-2023 роках (табл. 2.5.).

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки обсягів кредитування суб'єктів МСБ комерційними банками України у 2019-2023 роках, [30]

млрд. грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Всього, з них:	9,57	5,7	9,64	6,8	7,36	-2,21	0,56
Великий бізнес	2,38	0,5	0,73	0,34	0,09	-2,29	-0,25
Середній бізнес	1,31	1,6	2,92	3,36	2,25	0,94	-1,11
Малий бізнес	1,76	1,32	1,52	0,35	1,89	0,13	1,54
Мікро-бізнес	1,82	0,93	0,86	0,85	1,33	-0,49	0,48
Розмір не визначено	2,3	1,35	3,61	1,9	1,8	-0,5	-0,1

Аналіз динаміки кредитування малого та середнього бізнесу комерційними банками в Україні у 2019-2023 роках виявив кілька важливих тенденцій:

1. Зростання ролі державних банків: Протягом цього періоду державні

банки активно підтримували кредитування МСБ. Наприклад, АТ «ПриватБанк» є лідером за розміром кредитного портфеля МСБ і за останні два роки майже подвоїв обсяг кредитів. У 2023 році його портфель становив понад 33 млрд. грн., а загальний обсяг кредитування МСБ в Україні сягнув 158 млрд. грн.

2. У 2020 році спостерігалось зниження активності через пандемію COVID-19, що мало вплив на попит та пропозицію кредитів. Однак згодом ринок відновився завдяки програмам державної підтримки, зокрема «Доступні кредити 5-7-9%», які стимулювали підприємців брати кредити для бізнесу.

3. Кількість діючих банків скоротилася з 82 у 2018 році до 67 комерційних банків у 2023 році. Тим не менш, загальний обсяг кредитування збільшився, що свідчить про більш ефективне використання ресурсів меншою кількістю банківських установ.

6. Військовий вплив у 2022-2023 роках – вторгнення росії в Україну у 2022 році мало значний вплив на економічну ситуацію. Однак банківський сектор продовжував підтримувати компанії та МСБ в адаптації до нових умов та зосереджувався на розвитку навіть за складних обставин.

Зважаючи на заявлені фактори відзначимо, що фактичний обсяг кредитів, наданих суб'єктам МСБ у 2023 році становив 5,47 млрд. грн., що на 0,58 млрд. грн. або на 111,9% більше за аналогічний показник 2019 року. Фактично, найбільших обсягів кредитування досягнуто у 2021 році – 5,3 млрд. грн., а найменший – у 2022 році – всього 4,56 млрд. грн.

Структура обсягів наданих кредитів суб'єктам МСБ у загальному обсязі кредитів, наданих вітчизняному бізнесу, продемонстровано на рис. 2.2. так, дані рис. 2.2. засвідчують, що неоднозначні тенденції розвитку кредитування суб'єктів МСБ. Протягом досліджуваного періоду найбільше було прокредитовано суб'єктів середнього бізнесу: починаючи з 2020 року дані обсяги становили 41,6%, у 2022 році – 73,7%, а у звітному періоді скоротилися до 41,1%. Найменші обсяги кредитів за весь період було спрямовано у діяльність мікро-бізнесу: від 37,2% у 2019 році до 24,3% - у 2023 році. Найменші обсяги було помічено у 2021 році – на рівні 16,2%.

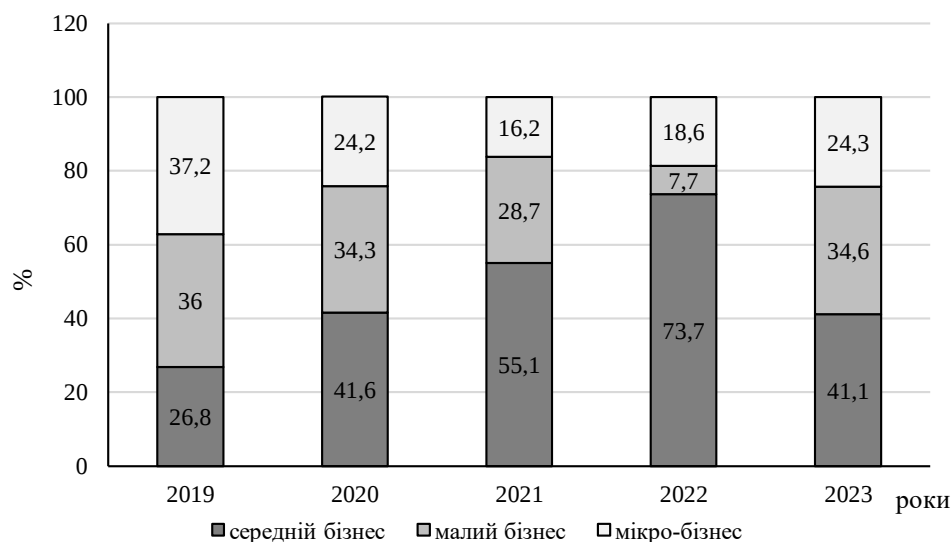


Рис. 2.2. Динаміка структури банківських кредитів суб'єктам МСБ у 2019-2023 роках, [30]

Існує кілька основних причин, через які в Україні комерційні банки віддають перевагу кредитуванню середнього бізнесу:

1. Стабільність і надійність позичальників – компанії середнього розміру часто мають більшу фінансову стабільність і кращу репутацію, ніж малі компанії. Це робить їх більш привабливими для банків, оскільки вони мають вищий рівень платоспроможності та менший ризик неповернення кредиту.

2. Середні компанії зазвичай мають більший обсяг виробництва або послуг, що дозволяє банкам отримувати більший дохід за кредитами. Крім того, такі суб'єкти висувають вищі вимоги до капіталу, включно з фінансуванням модернізації, розширення виробництва або виходом на нові ринки.

3. Такі програми, як «Доступні кредити 5-7-9%», спрямовані на підтримку малих і середніх підприємств, але у середніх підприємств більше ресурсів для підготовки документації та відповідності критеріям цих програм. Це дає їм перевагу в отриманні фінансування.

4. Зацікавленість банків у довгострокових клієнтах. Середній бізнес часто мають довгострокові цілі розвитку та прагнуть до довгострокових партнерських відносин з фінансовими установами. Це приваблює банки, які шукають стабільних клієнтів для своїх портфелів.

5. МСБ найчастіше беруть участь у міжнародній торгівлі або міжнародному співробітництві, що робить їх більш привабливими для іноземних банків або програм фінансування експорту тощо.

Стосовно валюти кредитування МСБ, то основні показники представлено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки показників валюти кредитування суб'єктів МСБ комерційними банками України у 2019-2023 роках, [30]

млрд. грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Середній бізнес:	1,31	1,6	2,92	3,36	2,25	0,94	-1,11
-національна валюта	0,81	1,17	2,63	1,97	2,09	1,28	0,12
-іноземна валюта	0,5	0,43	0,29	1,39	0,16	-0,34	-1,23
Малий бізнес	1,76	1,32	1,52	0,35	1,89	0,13	1,54
-національна валюта	1,06	0,89	0,65	0,31	1,68	0,62	1,37
-іноземна валюта	0,7	0,43	0,87	0,04	0,21	-0,49	0,17
Мікро-бізнес	1,82	0,93	0,86	0,85	1,33	-0,49	0,48
-національна валюта	1,64	0,77	0,71	0,5	1,02	-0,62	0,52
-іноземна валюта	0,18	0,16	0,15	0,35	0,31	0,13	-0,04

Аналіз динаміки валютних кредитів МСБ в Україні за період 2019-2023 років свідчить про кілька важливих тенденцій. По-перше, протягом останніх років переважає кредитування МСБ у національній валюті (гривні). Це пов'язано з підтримкою державних програм, таких як «Доступні кредити 5-7-9%», які працюють переважно з гривневими кредитами. Комерційні банки також намагаються зменшити валютні ризики для себе та позичальників у нестабільних економічних умовах. Кредитування в іноземній валюті значно скоротилося з 2022 року через зростання валютних ризиків та падіння валютних надходжень у багатьох секторах. Нестабільність під час війни збільшила попит на гривневі кредити, оскільки вони є більш передбачуваними.

Кредити в іноземній валюті залишаються особливо актуальними для МСБ, які працюють на зовнішніх ринках і мають доходи в іноземній валюті. Для них

такі кредити залишаються вигідними через уникнення курсових втрат. Через облікову ставку НБУ та інфляційні ризики гривневі кредити були дорожчими. Це стимулювало обмежений попит на кредити в іноземній валюті з боку позичальників, які могли мінімізувати валютні ризики за рахунок експорту.

Показники термінів кредитування суб'єктів МСБ представлено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз динаміки показників строковості кредитування суб'єктів МСБ
комерційними банками України у 2019-2023 роках, [30]

млрд. грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітної періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Середній бізнес:	1,31	1,6	2,92	3,36	2,25	0,94	-1,11
-до 1 року	0,24	1,03	2,38	1,91	0,2	-0,04	-1,71
-1-5 років	1,07	0,51	0,46	0,43	2	0,93	1,57
-більше 5 років	-	0,06	0,08	1,02	-	-	-
Малий бізнес	1,76	1,32	1,52	0,35	1,89	0,13	1,54
-до 1 року	1,01	0,62	0,56	0,14	1,76	0,75	1,62
-1-5 років	0,4	0,7	0,22	0,21	0,12	-0,28	-0,09
-більше 5 років	0,35	0	0,74	0	0,01	-0,34	0,01
Мікро-бізнес	1,82	0,93	0,86	0,85	1,33	-0,49	0,48
-до 1 року	0,37	0,37	0,27	0,24	0,58	0,21	0,34
-1-5 років	1,07	0,26	0,32	0,35	0,53	-0,54	0,18
-більше 5 років	0,38	0,3	0,27	0,26	0,22	-0,16	-0,04

Дані табл. 2.7 свідчать про домінування короткострокових кредитів у період з 2019 по 2023 роки – найбільш поширеними є короткострокові кредити (до 1 року). Це пов'язано з потребою компаній у швидкому отриманні обігових коштів на поточні витрати, особливо в умовах економічної нестабільності та війни. Так, більше половини нових кредитів у 2022-2023 роках було видано на термін до 12 місяців, чому також сприяли такі державні програми, як «Доступні кредити 5-7-9%».

Через високі ризики, спричинені пандемією COVID-19 та подальшою війною, довгострокові кредити (понад три роки) значно зменшилися. Відсутність стабільності відбила бажання як у комерційних банків, так і в позичальників

укладати угоди з довгостроковими зобов'язаннями. У 2021-2023 роках зросла частка середньострокових кредитів (від 1 до 5 років), особливо для компаній, які потребували інвестицій для свого розвитку. Комерційні банки знизили вимоги до таких кредитів у рамках гарантованих державою програм, що підтримувало стабільний попит.

Під час війни МСБ надавали перевагу короткостроковим кредитам для підтримання діяльності, а банки скоригували свої програми, зменшивши пропозицію довгострокового фінансування через високі ризики дефолту. Водночас, фермери та стратегічні компанії отримали пільгові умови за підтримки уряду.

Важливим чинником впливу на обсяги кредитування виступає вартість залучених кредитних коштів суб'єктів МСБ (табл. 2.8.).

Таблиця 2.8

Аналіз динаміки величини процентних ставок за кредитами, наданими суб'єктам МСБ комерційними банками України у 2019-2023 роках, [30]

%

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до	
						2019 року	2022 року
Середній бізнес:	17,5	12,5	10,6	15,2	17,9	0,4	2,7
національна валюта	19,0	13,7	11,3	16,3	20,1	1,1	3,8
іноземна валюта	7,1	5,7	5,3	5,3	6,5	-0,6	1,2
Малий бізнес:	18,2	15,5	13,0	14,7	19,5	1,3	4,8
національна валюта	20,0	16,6	13,9	15,8	20,8	0,8	5
іноземна валюта	6,8	6,9	6,0	5,9	6,5	-0,3	0,6
Мікро-бізнес:	16,2	15,9	13,2	15,1	18,5	2,3	3,4
національна валюта	20,0	16,9	14,1	15,7	19,7	-0,3	4
іноземна валюта	4,4	6,8	5,3	5,5	6,0	1,6	0,5

Згідно представлених даних зробимо висновки. Так, у період з 2019 до початку 2022 року середньозважені процентні ставки за гривневими кредитами МСБ були відносно стабільними на рівні 17-20%. Однак з другої половини 2022 року облікова ставка НБУ суттєво зросла до 25%, що призвело до відповідного зростання ставок за кредитами. Процентні ставки мають поступово знижуватися

до кінця 2023 року завдяки пом'якшенню монетарної політики НБУ. Це призвело до зниження середньозважених ставок за кредитами для корпоративного сектору до 19,5-20% річних. Урядові програми, такі як «Доступні кредити 5-7-9%», сприяли значному зниженню ефективних процентних ставок у гривні для МСБ. Ці кредити субсидувалися державою і стали важливим інструментом підтримки бізнесу під час економічної кризи та війни.

Відсоткові ставки за кредитами в іноземній валюті залишалися значно нижчими, ніж за кредитами в гривні. Наприклад, середня відсоткова ставка за кредитами в іноземній валюті у 2023 році становила 5,9-7,2% річних, що було сприятливо для компаній, які отримують виручку в іноземній валюті. Під час війни банки значно посилили вимоги до застави та збільшили премії за ризик. Як наслідок, відсоткові ставки для компаній зросли, особливо для компаній з високим рівнем ризику. Водночас державні банки активно знижували процентні ставки для стратегічних галузей, таких як сільське господарство.

Таким чином, незважаючи на те, що банківський сектор зіткнувся з численними викликами, адаптивність банків і підприємців сприяли стабілізації та поступовому зростанню обсягів кредитування МСБ. Перевага кредитування середнього бізнесу зумовлена поєднанням фінансової стабільності, розміру компанії, державної підтримки та інтересів банків. Це допомагає зробити фінансування більш привабливим для цього сегмента економіки. Домінування гривневих кредитів стало ключовою особливістю ринку кредитування МСБ. Ця тенденція була посилена політикою фінансової стабільності та підтримкою компаній, що опинилися у скрутному становищі.

Кредитування в Україні продовжувало зосереджуватися на короткострокових та середньострокових потребах, зумовлених макроекономічними факторами та адаптацією до викликів. Динаміка процентних ставок залежала від макроекономічних умов, державної політики та структурних змін у банківській системі.

2.3. Аналіз програм державної підтримки та фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні

Фінансове забезпечення малого та середнього бізнесу небанківськими фінансово-кредитними установами в Україні в період 2019-2023 років демонструє активність та значне зростання, незважаючи на виклики кризи. У даний період діяли численні програми Фонду розвитку підприємництва [31] в рамках фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу, спрямовані на підтримку розвитку підприємництва, подолання кризових ситуацій та стимулювання інновацій. Основні програми:

1. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». Даний проект запущено у 2020 році для надання кредитів на інвестиційні проєкти, рефінансування існуючих боргів, антикризові та антивоєнні цілі суб'єктів МСБ. Учасники могли отримати до 60 млн. грн. на пільгових умовах (5%, 7%, 9% залежно від цілей та доходу бізнесу). З 2022 року доступна ставка 0% для підприємств на період воєнного стану. Основні результати реалізації програми представлено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз динаміки показників фінансової підтримки МСБ в рамках реалізації програми «Доступні кредити 5-7-9%» у 2020-2023 роках, [31]

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до	
					2019 року	2022 року
Підписано кредитних договорів, млрд. грн., з них:	17,43	85,19	165,77	266,87	249,44	101,10
-інвестиційні	3,13	7,36	10,87	12,38	9,25	1,51
-антикризовий	3,16	26,12	61,61	8,87	5,71	-52,74
-рефінансування	11,14	15,50	28,67	3,73	-7,41	-24,94
Грантовий портфель за видами діяльності, млн. грн.:	441,30	84,71	167999	269357	268915,70	101358
-сільське господарство	269,11	36,68	87772	130046	129776,89	42274
-промисловість	61,83	14,71	23610	43862	43800,17	20252
-торгівля	59,14	22,62	40534	68819	68759,86	28285
-послуги	19,32	6,77	9987	17338	17318,68	7351

Аналіз даних табл. 2.9. дає можливість стверджувати про значні результати у підтримці малого та середнього бізнесу в Україні протягом досліджуваного періоду.

З моменту запуску програми в лютому 2020 року до кінця 2023 року було підписано 78 964 кредитних договорів на загальну суму 266,9 млрд грн. У 2023 році було надано 23 973 кредити на суму 97,2 млрд. грн. Вважаємо, що «така активність укладених договорів та їх обсяг є свідченням виходу МСБ з тіньового сектору, оскільки, отримуючи наявні фінансово-кредитні ресурси, компанії мають значно більше можливостей отримати бажану економічну впливати на їх діяльність. Крім того, банківські установи зацікавлені в кредитуванні бізнесу, оскільки це дає змогу отримати вигоду від формування великого портфеля кредитів. Тобто портфель, що складається з кредитів МСБ, характеризується низькими та контрольованими ризиками порівняно з кількома великими кредитами, які можуть мати більший ризик».

Тому такий спосіб кредитування корпоративного сектору має стати одним із напрямів розвитку інвестиційної діяльності та підвищення прибутковості активних операцій банківського сектору.

Основними цілями використання коштів стали:

1. Інвестиційні кредити: 12,38 млрд. грн. було використано на розвиток бізнесу, модернізацію та розширення потужностей.
2. Антикризові заходи: 8,88 млрд. грн. було виділено на підтримку бізнесу під час пандемії.
3. Антивійськові цілі: 58,23 млрд. грн. було спрямовано на забезпечення безперервності роботи бізнесу в умовах війни.
4. Рефінансування: 3,73 млрд. грн. було виділено на рефінансування раніше отриманих кредитів

Найбільше угод було укладено в Київській, Львівській, Харківській, Дніпропетровській та Одеській областях. Це свідчить про високу активність підприємців у цих регіонах.

У програмі взяли участь 45 комерційних банків України, основними з яких

стали: АТ «ПриватБанк» (22,1 тис.), АТ «Ощадбанк» (7,9 тис.) та АТ «Райффайзен Банк» (5,1 тис.).

Галузева специфіка представлена наступним чином: сільське господарство: 53% від загальної кількості транзакцій; торгівля та промислова переробка: 24% та 14% відповідно.

2. Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» - це спеціальна пропозиція від українських фінансових установ, яка надає можливість отримати фінансування за вигідними відсотковими ставками 5%, 7% або 9%. Ця програма спрямована на підтримку підприємців та малого бізнесу шляхом спрощення доступу до фінансових ресурсів (табл. 2.10.).

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки показників фінансової підтримки МСБ в рамках реалізації програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» у 2020-2023 роках, [31]

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення звітного періоду (+, -) до 2022 року
Підписано кредитних договорів, шт.	49	92	43
Сума договору, млн. грн.	186,37	1960,1	1773,73
Кількість суб'єктів МСБ, з них:	37	68	31
Мікро, млн. грн.	109,87	898,1	788,23
Малі, млн. грн.	66,4	790,7	724,3
Середні, млн. грн.	10,1	248	237,9
За видом обладнання, млн. грн.:			
Сільське господарство	72,13	1237,09	1164,96
Транспорт	108,13	488,34	380,21
Будівництво	2,72	93,99	91,27
Інше	3,4	140,68	137,28

Стосовно кількості укладених угод, програма почала розгортатися ще у 2020 році. Проте, через низький рівень обізнаності підприємців кількість укладених угод була відносно низькою. Крім того, пандемія COVID-19 та економічна нестабільність обмежили інвестиційні можливості для компаній. У 2021 році відбулося збільшення кількості угод завдяки активній інформаційній кампанії уряду та спрощенню умов участі, однак відсутні офіційні дані. Стабілізація економічної ситуації сприяла зростанню попиту на фінансовий лізинг. У 2023

році відбуло відновлення активності завдяки державним ініціативам з підтримки бізнесу в умовах війни, зокрема грантовим програмам та пільгам для учасників програм.

Початкове фінансування було обмеженим. Програма перебувала на стадії випробування, тому були доступні лише невеликі суми. Доступність програми для широкого кола МСБ призвела до збільшення інвестицій у промисловість, сільське господарство та логістику. Завдяки міжнародній підтримці та адаптації програми до умов війни відбулося відновлення фінансування.

З роками фокусні напрямки програми змінювалися. Так, у 2020-2021 роках найбільшу частку становили компанії з агросектору, переробної промисловості та сфери послуг. У 2022 році акцент було зроблено на компаніях, які сприяють забезпеченню продовольчої безпеки та підтримують критичну інфраструктуру. У 2023 році програма зосередилася на компаніях, які сприяють економічній стабільності та відновленню України.

Дана програма дозволила здійснити підтримку МСБ, збільшити частку компаній, які змогли модернізувати свої основні фонди за допомогою лізингу за високої участі сільського господарства та переробної промисловості. Поряд з цим, основними викликами стало зниження попиту через економічну нестабільність, обмежений доступ до програми для МСБ, що знаходяться на територіях, де ведуться активні бойові дії, потреба у збільшенні фінансування під час війни.

3. Програма «Доступний факторинг» була започаткована з метою покращення доступу МСБ до оборотного капіталу шляхом використання факторингу як фінансового інструменту. Вона надала компаніям швидкий доступ до коштів, необхідних для фінансування їхньої господарської діяльності, що особливо важливо в умовах обмеженого банківського кредитування. В рамках програми «Доступний факторинг» цей інструмент було адаптовано до потреб МСБ на вигідних умовах [31].

Програма була запущена в розпал економічного спаду, спричиненого пандемією COVID-19. Багато компаній зіткнулися з дефіцитом ліквідності, що

зробило факторинг зручним рішенням для подолання розривів ліквідності. Основними учасниками були компанії з секторів роздрібної торгівлі та логістики, які мали високий рівень дебіторської заборгованості. Обсяги фінансування через факторинг були помірними, оскільки цей інструмент був мало відомим серед підприємців.

У 2021 уряд та фінансові установи активно проводили інформаційні кампанії для популяризації факторингу серед МСБ. Значне збільшення обсягів фінансування спостерігалось для аграрних, торговельних та виробничих компаній. Було запроваджено нові умови пільгового факторингу, зокрема, знижено комісію за операцію, що сприяло залученню нових учасників. Удосконалення законодавчої бази для факторингових операцій.

Війна в Україні мала значний вплив на використання факторингу. У перші місяці обсяг факторингових операцій значно впав через зниження ділової активності. У другій половині року спостерігалася стабілізація завдяки урядовим ініціативам щодо підтримки критично важливих секторів, таких як сільське господарство, енергетика та логістика. Особливою популярністю користувався факторинг з правом регресу (коли ризик переходить до постачальника), оскільки він пропонує гнучкі умови фінансування в умовах значної невизначеності.

Завдяки міжнародній фінансовій допомозі та програмам державної підтримки факторинг став доступним для компаній у кризових регіонах. Зростання попиту на факторинг серед експортно-орієнтованих компаній, які отримали фінансування під експортні замовлення. Впровадження цифрових платформ для автоматизації факторингових операцій, що спростило процес оформлення угод та скоротило час до отримання коштів.

На сьогоднішній день максимальний ліміт фінансування за договорами факторингу становить 687,1 млн. грн. Поточне фінансування за договорами факторингу – 389,7 млн. грн. Розмір Компенсації базової винагороди – 19,9 млн. грн. Щодо дольової участі Уповноваженого фактора в Державній програмі «Доступний факторинг»: АТ «ТАСКОМБАНК» - 55,6%, АТ «МТБ» - 9,8%, АТ «КОМІНБАНК» - 1,0%, АТ «ОТП Банк» - 4,3%, АТ «БАНК ВОСТОК» - 29,3%.

Найактивнішими учасниками програми були: сільськогосподарський сектор (постачальники зерна та сільськогосподарської техніки), роздрібна торгівля (мережі супермаркетів, дистриб'юторські компанії), логістика (транспортні компанії, що займаються експортом). У 2023 році збільшиться частка компаній, що працюють у військово-промисловому комплексі (ВПК) та енергетичному секторі.

У 2020-2021 роках програма передбачала ставки від 7% до 9% на рік для пільгових категорій. У 2023 році було запроваджено додаткові стимули: безвідсотковий факторинг для компаній, що працюють у пріоритетних галузях, таких як оборона та критично важлива інфраструктура.

АТ «Укрексімбанк» та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) активно співпрацюють у реалізації програм підтримки МСБ в Україні. Метою цієї співпраці є покращення доступу МСБ до фінансування, сприяння економічному зростанню, підтримка інноваційних бізнес-проектів та посилення стійкості української економіки. ЄБРР надає АТ «Укрексімбанку» фінансові ресурси для цільового кредитування малих та середніх підприємств [30].

Пріоритет надається компаніям, що працюють у наступних секторах: виробництво та переробка сільськогосподарської продукції, інноваційні технології, відновлювані джерела енергії, розвиток експорту, гарантії за зовнішньоторговельними операціями (Програма сприяння торгівлі, TFR), фінансування «зелених» проектів тощо.

У період 2020-2023 рр. в рамках спільних програм для МСБ було профінансовано понад 200 млн. євро. Більша частина фінансування була спрямована на розвиток аграрного сектору, переробних та експортно-орієнтованих компаній. У рамках TFR було профінансовано понад 300 торговельних угод українських компаній на суму понад 100 млн. євро. Гарантії ЄБРР сприяли зміцненню довіри міжнародних партнерів до українських експортерів. Понад 20% коштів було виділено на «зелені» проекти, включаючи модернізацію об'єктів, використання відновлюваних джерел енергії та впровадження енергозберігаючих технологій.

У 2022-2023 роках ЄБРР та АТ «Укресімбанк» адаптували свої програми до умов війни. Було запроваджено спеціальні кредитні лінії для компаній, які переїхали із зони бойових дій. Було виділено кошти на допомогу компаніям у відновленні після війни. Завдяки такій співпраці запроваджено нові фінансові продукти, зокрема пільгові кредити для жінок-підприємців [30].

Варто згадати і про грантові програми підтримки МСБ. Основними з них стали: «Робота», яка запроваджена у 2022 році, надавала гранти до 250 тис. грн. для запуску або розширення бізнесу, а також програми міжнародних донорів, як-от ЄС та USAID, зосереджувалися на підтримці інноваційних, експортно-орієнтованих або жінок-підприємців.

Таким чином, програми фінансово-кредитної підтримки МСБ в Україні протягом досліджуваного періоду були досить результативними. Програма «Доступні кредити 5-7-9%», «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» стала важливим інструментом підтримки українського бізнесу, особливо під час кризи та війни. Вона сприяла розвитку МСБ, збереженню робочих місць та підтримці стратегічно важливих галузей.

Висновки до розділу 2

В процесі аналітичного дослідження доведено особливе соціально-економічне значення та роль суб'єктів малого та середнього бізнесу для країни як одного з найбільших сегментів бізнесу. Встановлено значне зниження чисельності досліджуваних суб'єктів у 2019-2023 роках за всіма категоріями. Найбільшу частку у їх загальній структурі складають суб'єкти малого бізнесу – в середньому 95%. Доведена роль функціонування суб'єктів МСБ у створенні робочих місць та забезпечення зайнятості населення. Найбільша частка зайнятості припадає на організацію та діяльність середнього бізнесу (45-48%). Незважаючи на постпандемійні впливи, складну геополітичну, економічну ситуацію в Україні, суб'єкти МСБ протягом досліджуваного періоду примножили обсяги реалізації продукції, наростили обсяги національної доданої

вартості (у порівнянні з 2019 роком на 1678,1 млрд. грн.). Це все лише частина корисного функціонування МСБ в Україні.

Оцінка результатів фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу комерційними банками в Україні у 2019-2023 роках встановила наступні тенденції. Вітчизняний банківський кредитний ринок перебуває на стадії «дозрівання», що зумовлено значним потенціалом ринку кредитування МСБ, його перспективою в якості клієнта банків і загальною спрямованістю державної політики України. Незважаючи на переваги кредитування МСБ для банків, даний сегмент освоєний ними вкрай мало, близько 16,7%. До найбільших банків, які сьогодні кредитують МСБ в Україні, належать: АТ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСиббанк», АТ АБ «Укргазбанк», АТ «ПУМБ», АТ «А-банк», АТ «Credit Agricole», АТ «ТАСКОМБАНК», АТ «Укрексімбанк», АТ «ОТП Банк».

За результатами банківського кредитування МСБ поміченим є зростання ролі державних банків. Світова пандемія та військовий стан в країні дещо пригальмували дані процеси. Відбулося скорочення чисельності банківських установ. Проте, фактичний обсяг кредитів, наданих суб'єктам МСБ у 2023 році становив 5,47 млрд. грн., що на 0,58 млрд. грн. або на 111,9% більше за аналогічний показник 2019 року. Фактично, найбільших обсягів кредитування досягнуто у 2021 році – 5,3 млрд. грн., а найменший – у 2022 році – всього 4,56 млрд. грн. Протягом досліджуваного періоду найбільше було прокредитовано суб'єктів середнього бізнесу: починаючи з 2020 року дані обсяги становили 41,6%, у 2022 році – 73,7%, а у звітному періоді скоротилися до 41,1%. Найменші обсяги кредитів за весь період було спрямовано у діяльність мікро-бізнесу: від 37,2% у 2019 році до 24,3% - у 2023 році. Протягом останніх років переважає кредитування МСБ у національній валюті (гривні), а кредитування в іноземній валюті значно скоротилося з 2022 року через зростання валютних ризиків та падіння валютних надходжень у багатьох секторах. Домінують короткострокові кредити (до 1 року). У період з 2019 до початку 2022 року середньозважені процентні ставки за гривневими кредитами МСБ були відносно стабільними на

рівні 17-20%. Однак з другої половини 2022 року облікова ставка НБУ суттєво зросла до 25%, що призвело до відповідного зростання ставок за кредитами.

Аналіз результатів фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу небанківськими установами в Україні здійснено на основі дослідження результатів фінансової підтримки МСБ в рамках реалізації програми «Доступні кредити 5-7-9%», «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», «Доступний факторинг» та результатів співпраці АТ «Укрексімбанк» та Європейського банку реконструкції та розвитку. встановлено позитивну динаміку показників.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МСБ В УКРАЇНІ

3.1. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку МСБ

Малий та середній бізнес відіграють ключову роль в економіці всіх країн світу, забезпечуючи робочі місця, інновації та економічну стабільність. Уряди, міжнародні організації та фінансові інститути використовують широкий спектр інструментів для підтримки МСБ. Так, основні підходи та механізми фінансової підтримки МСБ у різних країнах світу наступні.

Система фінансової підтримки малих і середніх підприємств у США є однією з найрозвиненіших у світі. Вона заснована на активній ролі державних програм, участі приватних фінансових інститутів, розвитку венчурного капіталу та інноваційних фінансових інструментів.

Ключові елементи фінансової підтримки МСБ у США:

1. Роль Адміністрації малого бізнесу (SBA) – федерального агентства, яке координує допомогу малому бізнесу та надає йому доступ до фінансування через гарантії за кредитами, гранти та програми навчання. Основними його програмами є:

1) «Програма 7(a)» - найпопулярніша програма кредитування, що надає до 5 мільйонів доларів на поповнення оборотного капіталу, придбання обладнання або нерухомості. SBA гарантує до 85% суми кредиту, знижуючи ризик для банків;

2) «Програма кредитування 504» - фінансування для купівлі обладнання, модернізації виробничих потужностей або придбання комерційної нерухомості. Підходить для підприємств, які створюють робочі місця або сприяють економічному розвитку;

3) Програма мікропозик – позики до 50 000 доларів США на стартовий капітал або розвиток бізнесу, позики надаються через місцеві некомерційні

організації на пільгових умовах: низьких відсоткових ставках, тривалих термінах погашення. Пріоритет надається малим підприємствам, що працюють у районах із низьким рівнем доходу або розробляють інноваційні проєкти;

4) Програми технічної допомоги. SBA надає консультаційні послуги та навчання, а також допомагає підприємцям розробляти бізнес-плани [58].

Американські банки активно співпрацюють з SBA, отримуючи гарантії за кредитами. Банки також пропонують власні продукти для МСБ: кредитні лінії, лізинг і факторинг. Малий бізнес у США часто фінансується через кредитні спілки, які надають кредити на вигідних умовах місцевим підприємствам. Дедалі важливішу роль відіграють компанії FinTech, які надають кредити через цифрові платформи, скорочуючи тим самим час розгляду заявок (Kabbage, Funding Circle). США лідирують у світі за кількістю венчурних фондів. Невеликі компанії, особливо в технологічному секторі, залучають інвестиції від приватних інвесторів. Венчурні капіталісти вкладають гроші в стартапи з високим потенціалом зростання, отримуючи натомість частку в компанії.

Підприємці можуть отримати фінансування від заможних людей, які вкладають гроші на ранніх стадіях розвитку компанії. Стартапи активно залучають кошти через краудфандингові платформи, такі як Kickstarter та Indiegogo. Малі підприємства можуть отримати податковий кредит на витрати, пов'язані з дослідженнями та розробками (R&D tax credit). У США знижено ставки корпоративного податку для малих підприємств. Швидка амортизація капітальних витрат допомагає знизити податковий тягар;

5) програми заохочення інновацій SBIR (Small Business Innovation Research). Програма фінансування дослідницьких проєктів для малих і середніх підприємств. Гранти надаються компаніям, які розробляють інноваційні продукти для державних потреб.

6) Програми для жінок-ветеранів збройних сил та жінок-підприємців.

Результатами фінансової підтримки МСБ у США є наступні. Завдяки ефективній фінансовій системі в США щорічно створюється понад 600 тис. нових підприємств. МСБ забезпечують понад 47% робочих місць у приватному

секторі. Такі програми, як SBIR, сприяють розробці ключових технологій, які згодом стають основою великих інноваційних компаній.

У Німеччині застосовуються наступні фінансові інструменти. Банк розвитку KfW, який пропонує низьковідсоткові кредити для МСБ у рамках таких програм, як Інноваційна програма ERP, низькопроцентні кредити надаються через банки-партнери, а також гранти та субсидії.

KfW є найважливішим інструментом фінансової підтримки МСБ. Він пропонує низькопроцентні кредити, гранти та субсидії через банки-партнери через такі програми:

1. Стартовий кредит ERP передбачає кредити в розмірі до 100% від суми інвестицій для підприємств-початківців на вигідних умовах.

2. KfW Entrepreneur Loan – кредити на розширення бізнесу, модернізацію та екологічні проєкти.

3. Кредит на дигіталізацію – фінансування цифровізації та інноваційних рішень для бізнесу.

4. Landesbanken (регіональні банки розвитку) – надання фінансування регіональним МСБ у вигляді низькопроцентних кредитів і грантів. Основна увага приділяється підтримці компаній у сільських районах і секторах, важливих для регіону [57].

Кредитування комерційними банками здійснюється через партнерство з KfW. Так, комерційні банки виступають як посередники між KfW і підприємцями, надаючи доступ до низькопроцентних кредитів. Спеціальними продуктами для МСБ є: кредитні лінії для фінансування оборотного капіталу, лізинг обладнання та факторинг для підвищення ліквідності компаній, мінімізація ризиків. Регіональні гарантійні банки надають гарантії за кредитами, щоб можна було фінансувати й ризиковані проєкти.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) співпрацює з KfW та комерційними банками для фінансування проєктів МСБ та пропонує кредити для інноваційних компаній і стартапів. МСБ у Німеччині активно використовують фінансування ЄС для інновацій, цифровізації та сталого розвитку (Програми Horizon Europe,

COSME):

Німеччина пропонує гранти для фінансування досліджень і розробок у рамках таких програм, як ZIM (Центральна інноваційна програма для МСБ), метою якої є підтримати технологічні стартапи та МСБ у реалізації нових рішень. Ініціатива «Цифровий хаб» сприяє співпраці між МСБ, університетами та великими компаніями для впровадження цифрових інновацій. Також, МСБ можуть отримати фінансування на впровадження енергоефективних та екологічно чистих технологій. МСП отримують податкові пільги, якщо проводять дослідження або розробляють нові продукти. Швидка амортизація капітальних вкладень знижує податковий тягар. Відчутним є сильний акцент на інноваціях та експорті та розвиненій інфраструктурі консультаційної підтримки.

В Японії добре розвинена система підтримки МСБ, яке складає основу японської економіки. На частку МСБ припадає понад 99% усіх підприємств Японії та близько 70% робочих місць у приватному секторі. Фінансова підтримка підприємств спрямована на підвищення їхньої конкурентоспроможності, інноваційного потенціалу та стійкості до зовнішніх викликів.

Японія активно використовує державні банки та спеціалізовані агентства для підтримки МСБ. Так, Японська фінансова корпорація (JFC) є державною компанією, що є важливим джерелом фінансування для МСБ завдяки її основним програмам:

1. Кредити на розвиток бізнесу – пільгові кредити на інновації, модернізацію, експортну діяльність та сталий розвиток.
2. Антикризове фінансування – кредити для підтримки МСБ під час економічних криз або стихійних лих.

Банк «Сьоко Чукін» є спеціалізованим банком для кооперативів та МСБ, що надає кредити на покриття операційних витрат, інвестиції у виробництво та технології. Регіональні агентства та муніципальні програми надають фінансову допомогу для підтримки місцевих підприємств.

Функціонують Спільноти кредитних гарантій (CGCs), що є мережею регіональних компаній надає гарантії за кредитами МСБ, знижуючи ризик для

комерційних банків. Гарантії покривають до 80-100% суми кредиту. Здійснюється державне субсидування відсоткових ставок за кредитами, реалізуються програми, що компенсують частину витрат на гарантії.

Комерційні банки Японії активно співпрацюють з державними установами для надання кредитів МСБ, пропонуючи кредитні лінії на поповнення оборотного капіталу, фінансування експорту та модернізацію виробничих потужностей. Регіональні банки спеціалізуються на фінансуванні малого бізнесу в конкретних регіонах. Часто надають кредити на основі довгострокових відносин із клієнтами [58].

Для фінансування інновацій використовуються гранти на інновації. Японський уряд надає фінансову підтримку компаніям, що проводять дослідження і розробки в таких галузях, як штучний інтелект, робототехніка і «зелена» енергетика. Сприяється стимулюванню цифровізації: програми фінансування проєктів, спрямованих на автоматизацію та інтеграцію цифрових рішень у бізнес-процеси.

Фонди венчурного капіталу активно підтримують стартапи та інноваційні проєкти. Особлива увага приділяється високотехнологічним секторам, таким як біотехнології, інформаційні технології та енергетика. Застосовуються спеціальні програми для малого та середнього бізнесу – у відповідь на пандемію COVID-19 та економічні проблеми уряд запровадив програми безвідсоткових кредитів для МСБ. Також, здійснюється фінансування компаній, що використовують енергоефективні технології та скорочують викиди CO₂. Відбувається підтримка експорту: МСП отримують гранти і кредити для виходу на міжнародні ринки. Деякі програми спрямовані на розвиток міжнародного співробітництва. Простежується зниження податкових ставок для компаній, що інвестують у дослідження, розробки та модернізацію. Новоствореним компаніям пропонуються податкові пільги в перші роки роботи. Також, знижуються податки для компаній, що розширюють свій експорт.

Японська фінансова корпорація (JFC) надає кредити малим і середнім підприємствам для підтримки інновацій, модернізації та виходу на міжнародні

ринки. Особлива увага приділяється фінансуванню підприємств-початківців. Функціонують Бізнес-альянси, які передбачають співпрацю між малими компаніями і великими корпораціями для розвитку ланцюжків поставок. Фінансові програми доповнюються консультаціями з управління бізнесом. Активно використовуються кошти ЄС для корпоративного фінансування, розробляються програми регіонального розвитку.

Малі та середні підприємства у Польщі створюють понад 60% ВВП і забезпечують близько 70% робочих місць. Польща успішно впроваджує заходи фінансової підтримки МСБ через державні програми, співпрацю з Європейським Союзом (ЄС) та приватним сектором.

Державна підтримка МСБ здійснюється через спеціалізовані установи:

1. Банк Господарства Крайового (BGK) – Державний банк розвитку, який відіграє центральну роль у наданні фінансової підтримки МСБ за такими програмами як: гарантування кредитів, інвестиційні кредити, кредити для стартапів.

2. Польська агенція розвитку підприємництва (PARP), яка надає доступ до грантів, субсидій та консультацій. Програми включають підтримку експорту, діджиталізації та інновацій.

3. Структурні фонди ЄС. Польща отримує значне фінансування з Європейських структурних та інвестиційних фондів, які призначені для підтримки МСП. Найважливішими програмами є:

1) Операційна програма розвитку підприємництва та інновацій для фінансування досліджень, розробок та інноваційних проектів;

2) Ініціатива JEREMIE (спільні європейські ресурси для мікро- та середніх підприємств): доступ до кредитів, гарантій та венчурного капіталу для компаній;

3) Програма COSME (конкурентоспроможність підприємств та малих і середніх підприємств): підтримка МСБ у Польщі за допомогою кредитів, гарантій та грантів, що фінансуються Європейським інвестиційним фондом.

Польські комерційні банки активно співпрацюють з державними програмами та надають кредити МСБ під державні гарантії. Основним фокусом

при цьому є: кредити на поповнення оборотного капіталу, лізинг обладнання, експортне фінансування. Кооперативні банки спеціалізуються на підтримці місцевих компаній, пропонуючи кредити на вигідних умовах для регіональних МСБ.

ПАРП реалізує програми фінансування для компаній, що займаються дослідженнями, розробкою або впровадженням нових технологій. Національний центр досліджень і розробок (NCBR) забезпечує фінансування інноваційних проектів, спрямованих на розробку нових продуктів або послуг. Основна увага приділяється співпраці між компаніями та академічними установами [59].

МСБ у Польщі мають доступ до широкого спектру лізингових послуг для фінансування обладнання, транспорту та технологій. Факторинг є популярним серед польських МСБ, а саме як інструмент управління ліквідністю, що забезпечує швидкий доступ до коштів, які ще не були сплачені клієнтами. Особливістю польського досвіду є зниження податків для компаній, що інвестують у дослідження та розробки або модернізацію виробництва. Надаються податкові пільги для нових компаній, знижуються податки на експортну виручку.

В Польщі функціонує Фонд сприяння експорту BGK, який забезпечує доступ до кредитів та гарантій для компаній, що розширюють свою присутність на міжнародних ринках. Для експортерів діє програми «PARP», яка надає гранти на участь у міжнародних виставках, навчання та маркетингові дослідження.

Китай застосовує наступні фінансові інструменти:

1. Державні субсидії – уряд надає прямі субсидії для підтримки малого бізнесу, особливо в стратегічних галузях, таких як технології та виробництво.
2. Банківські кредити – державні банки пропонують МСБ кредити під низькі відсотки.
3. Використання фінансових технологій (FinTech) для полегшення доступу до фінансування.

Особливостями підтримки є тісна інтеграція фінансування з економічними стратегіями уряду, значна роль цифрових платформ у наданні послуг тощо.

Зважаючи на представлених зарубіжний досвід, ключовими уроками для України повинно стати:

1. Роль держави. Успішні країни активно залучають державні банки розвитку (KfW у Німеччині або JFC у Японії) до фінансування МСБ. Україна може розширити роль АТ «Укрексімбанк» або АТ «Ощадбанк» в подібних програмах.

2. Сприяння інноваціям та експорту. Як у Німеччині та США, слід запровадити пільгові кредити для інноваційних проєктів і компаній, що розвивають експорт.

3. Доступ до європейських програм. Варто посилити співпрацю з ЄС, щоб українські компанії могли брати участь у таких програмах, як Horizon Europe та COSME.

4. Цифровізація процесів. Важливим є використання фінансових технологій (як у Китаї) для спрощення доступу до кредитів.

5. Розвиток консультаційних програм. Такі організації, як SBA в США або місцеві асоціації в Німеччині, можуть допомогти компаніям у розробці бізнес-планів, залученні фінансування та розширенні масштабів діяльності.

6. Фокус на зелених технологіях. Як і в ЄС, енергоефективні рішення слід стимулювати за допомогою грантів і пільгового фінансування.

Таким чином, зарубіжний досвід показує, що фінансування МСБ потребує комплексного підходу, що включає пільгові кредити, гранти, податкові пільги та консультаційні послуги. Україна може адаптувати цю практику до своїх умов, що сприятиме розвитку МСБ, зміцненню економіки та залученню іноземних інвестицій.

3.2. Проблематика фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні та шляхи її вирішення

Багато аргументації економічної ролі та соціального значення розвитку МСБ вже представлено. Однак МСБ стикаються з низкою серйозних проблем,

особливо у сфері фінансування. Ці труднощі стримують їхній розвиток і знижують конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Зважаючи на проведений аналіз фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, встановлена основна його проблематика.

1. Обмежений доступ до фінансування через низьку доступність кредитів. Через високі вимоги до застави, непередбачувані фінансові показники та нестабільні доходи МСБ в Україні часто не можуть отримати кредит. Більшість банків кредитують тільки великі компанії, оскільки вони менш ризиковані та мають стабільний баланс. Відсоткові ставки за кредитами для МСБ в Україні залишаються надзвичайно високими, що робить кредити занадто дорогими для бізнесу. Це, своєю чергою, обмежує можливості компаній інвестувати в розвиток та інновації. Малі підприємства часто не мають достатньої кредитної історії, що ускладнює отримання кредитів у фінансових установах.

2. Низький рівень фінансової грамотності та недостатнє розуміння фінансових інструментів. Багато українських підприємців не володіють достатньою фінансовою грамотністю, щоб ефективно використовувати доступні фінансові інструменти. Це обмежує їхні можливості щодо залучення капіталу через фондові ринки, лізинг або факторинг. МСБ часто не мають доступу до професійних консультацій з питань фінансування, включно зі стратегіями залучення інвестицій, структурування боргу або використання міжнародних фінансових інструментів [50].

3. Нестабільне фінансове середовище, економічна та політична нестабільність. Так, регулярні економічні кризи, девальвації валют і політичні ризики створюють значну невизначеність для МСБ. Це знижує інвестиційну привабливість країни та ускладнює планування для компаній. Нестабільність національної валюти створює додаткові проблеми для компаній, що працюють на міжнародних ринках або мають справу з імпортними ресурсами, оскільки коливання обмінного курсу впливають на вартість імпортованих товарів і послуг.

4. Обмежене використання альтернативних фінансових інструментів. Незважаючи на деякий розвиток ринку венчурного капіталу в Україні, він

залишається обмеженим. Через високий ризик і нестабільну економічну ситуацію інвестори часто неохоче вкладають кошти в українські стартапи. Хоча факторинг і лізинг є альтернативними джерелами фінансування, в Україні ці інструменти розвинені слабо. Малі та середні підприємства не використовують ці інструменти через їхню високу вартість і брак інформації про їхні переваги.

5. Високий податковий тягар і бюрократія. МСБ часто стикаються з надмірним податковим тягарем, який обмежує їхні можливості для інвестицій та зростання. Високі корпоративні податки та податки на додану вартість, а також численні збори обмежують можливості компаній щодо залучення капіталу. Складність податкового адміністрування, численні перевірки та корупційні ризики можуть перешкоджати розвитку МСБ. Відсутність прозорих і швидких процедур реєстрації, ліцензування або отримання податкових пільг відштовхує багатьох підприємців від роботи в Україні [34].

6. Відсутність сприятливого середовища для інвесторів. Недосконалість законодавчої бази, слабкий захист інвесторів і порушення умов контрактів створюють додаткові ризики для інвесторів, перешкоджаючи їхньому вкладенню коштів в українську економіку. Інвестори не впевнені у стабільності політичного та економічного середовища, що ускладнює залучення інвестицій.

7. Обмежений доступ до міжнародних фінансових ринків. Низький кредитний рейтинг України та політична нестабільність ускладнюють залучення інвестицій на міжнародних фінансових ринках. Це обмежує можливості українських МСБ щодо доступу до міжнародних ринків капіталу.

Доступ МСБ до фінансових ресурсів в обстановці стагнації ринків виявився вкрай ускладненим, що зажадало від урядів усіх країн світу розроблення й ухвалення великомасштабних заходів державної підтримки, і насамперед - фінансової. Йдеться про надання прямих грантів бізнесу, про розширення практики застосування боргових фінансових інструментів, таких як концесійні позики з відкладеними платежами, позики за зниженою відсотковою ставкою або безвідсоткові позики, кредитні гарантії. Також уряди надають допомогу МСБ через надання фінансування для здійснення розрахунків із заробітної плати та

соціальних виплат, а також пільг з податку на додану вартість і відстрочки платежу. Особливої значущості набула оперативність реалізації таких державних заходів.

Зважаючи на заявлену проблематику основними шляхами її вирішення повинні стати наступні кроки:

1. Зниження вартості кредитів шляхом продовження реалізації програм на кшталт «5-7-9%» і розширення їхньої доступності. Залучення міжнародних фінансових інститутів для надання пільгових кредитів через українські банки. Варто переглянути та спростити вимоги до кредитів шляхом розробки програм з мінімальними вимогами до застави, впровадження гарантійних механізмів для покриття ризиків банків, розвитку альтернативних фінансових інструментів.

2. Необхідно сприяти розвитку ринків факторингу, лізингу та венчурного капіталу та стимулювати використання краудфандингу та бізнес-акселераторів.

3. Вагомим питанням залишається необхідність підвищення фінансової грамотності шляхом організація навчальних програм і консультацій для підприємців, створення центрів підтримки МСБ для допомоги в залученні капіталу, а також розширення державних і міжнародних програм підтримки.

4. Активізувати залучення фінансування від міжнародних організацій, таких як ЄБРР, ЄІБ і Світовий банк, для фінансування МСБ. Перспективами розвитку МСБ України за підтримки міжнародних структур повинно сприяти надання грантової підтримки від держави та міжнародних організацій для розробки інноваційної продукції у пріоритетних технологічних напрямках, що сприятиме покращенню якості товарів та послуг, а також підвищенню їх конкурентоспроможності [26].

Варто звернути увагу на необхідність створення державного інвестиційного банку з розгалуженою мережею регіональних відділень по всій Україні, орієнтованого на кредитування малого бізнесу та фінансування інноваційних проектів. Потребує посилення співпраці з експортно-кредитними агентствами інших країн для залучення фінансування, необхідного для адаптації українського бізнесу до стандартів і вимог ЄС.

Варто і надалі розвивати системи інформаційної та освітньої підтримки, а також надання правової та методичної допомоги підприємцям у процесі отримання мікрокредитів. Довгострокові кредитні програми для фінансування інноваційних проектів через державні банки із залученням міжнародних фондів і технічної допомоги повинні бути узгоджені з технологічними пріоритетами промислового відродження ЄС. Потребує спрощення процедури ліцензування та реєстрації інноваційних проектів урядом, а також запровадження податкових пільг для підтримки інновацій у сфері малого бізнесу.

5. Варто забезпечити прозорість та доступність державних програм фінансування, а також зміцнити правову базу за такими векторами, як: поліпшення захисту прав кредиторів та інвесторів, зниження бюрократичного тягаря, пов'язаного із залученням фінансування.

Особливе місце хочемо відвести впровадженню і широкому використанню цифрових фінансових продуктів і послуг, які відкривають нові можливості для забезпечення доступу малих і середніх підприємств до життєво необхідних їм фінансових ресурсів. Це критично важливо для розвитку всієї економіки та скорочення рівня бідності. Для підвищення стійкості сегмента МСБ у посткоронавірусній та поствоєнній реальності знадобиться об'єднання зусиль держави і самого бізнесу.

В умовах, що склалися, важливим елементом стратегії управління ризиками стане диверсифікація напрямів діяльності МСБ. Першорядну роль у забезпеченні стійкості цього сегмента і його адаптації до нових реалій відіграє державна політика щодо його підтримки [27].

Особливої актуальності набуває використання цифрових фінансових послуг і фінансово-технологічних рішень, що відкривають широкі можливості для зниження негативного впливу коронавірусної кризи та військового стану в Україні на фінансування її МСБ. Спрощена процедура подання заявки на отримання позики та використання альтернативних даних (інформація за банківськими рахунками, транзакції на платформах електронної комерції та за оплаченими рахунками, а також результати опитувань клієнтів) при прийнятті

кредитних рішень можуть застосовуватися банками для скорочення часу на узгодження і схвалення позик для МСБ. Також банки можуть використовувати онлайн-платформи для проведення угод реверсивного факторингу, що може допомогти профінансувати повний цикл виробництва і збуту продукції МСБ, а також скоротити період погашення за платежами.

Існує низка ініціатив постачальників цифрових послуг, покликаних надати допомогу МСБ. Світові уряди включають їх у державні програми невідкладної фінансової допомоги малому і середньому бізнесу. При цьому необхідно зазначити, що впровадження та використання цифрових технологій для залучення фінансування на цілі МСБ не виключають традиційні форми державної фінансової підтримки, а є додатковим способом залучення фінансових ресурсів. Цифрові технології дають змогу оптимізувати та прискорити процес надання державного фінансування МСБ.

У поточних умовах привабливим варіантом для МСБ стають так звані цифрові позики. Платформи, що їх пропонують, забезпечують такі переваги для позичальників, як швидке подання заявки, онлайн-процедури розгляду та затвердження позики через мобільний пристрій. Це набагато зручніше, ніж традиційне звернення до банку. Щоправда, незважаючи на перевагу цифрових позик в оперативності, у деяких країнах G-20 вони ще не набули поширення з огляду на обмеження, що зберігаються в фінансовому законодавстві. Так, у США з безлічі онлайн-платформ тільки чотири (PayPal, Square, Kabbage і Funding Circle) були схвалені як майданчики для надання позик на потреби МСБ у рамках програми захисту виплат із заробітної плати, що реалізується Управлінням у справах малого бізнесу (U.S. Small Business Administration's Paycheck Protection Program) [60].

Водночас у низці азійських країн цифрові платформи уклали спеціальні угоди з банками для видачі онлайн-позик МСБ. Зокрема, Банк Малайзії та платформа AliPay у співпраці зі 100 місцевими китайськими банками пропонують дрібним торговельним підприємствам у м. Ухань так звані безконтактні позики, які не передбачають будь-якої фізичної взаємодії між

людьми. Уже понад 350 тис. МСБ отримали таким чином позики.

У контексті питання необхідно розглянути і роль фінансово-технологічних компаній (fintechs). У багатьох країнах відзначають значущість таких компаній, маючи на увазі, що створені ними інструменти дають змогу підвищити доступність фінансування для МСБ і тим самим сприяти відновленню економіки.

Інформація щодо МСБ, які бажають залучити позикове фінансування, може бути fintechs. У такому випадку точність прогнозування кредитних ризиків підвищується завдяки розширенню кількості використовуваних для цього даних. Японія є одним зі світових лідерів у цьому напрямку. Так, створені тут інформаційна база даних за ризиками (Risk Data Bank, RDB) і база даних за кредитними ризиками (Credit Risk Database, CRD) охоплюють більшість фінансових інститутів країни, включно з кредитними спілками. RDB містить кредитну інформацію щодо 910 тис. МСБ, а CRD - по 2.4 млн. На додаток до базової фінансової інформації щодо МСБ також збирається і регулярно оновлюється інформація щодо операцій за їхніми банківськими рахунками. У Франції існує аналогічний банк даних FIBEN (Fichier bancaire des entreprises), який також збирає інформацію щодо національних МСБ. Вона використовується фінансовими інститутами під час ухвалення рішення про видачу кредиту, встановлення процентної ставки, управління кредитним портфелем і для проведення аналізу кредитних ризиків [60].

Деякі банки та небанківські інститути також використовують вищезгадані альтернативні дані. Згідно з дослідженням, проведеним інститутом Азійського банку розвитку, така інформація не завжди враховується традиційними кредитно-скоринговими системами, хоча її використання дає змогу підвищити точність аналізу кредитних ризиків і скоротити загальний час на розгляд заявки на кредит, що підвищує ефективність фінансування МСП.

Під час ухвалення банками кредитних рішень щодо МСБ може враховуватися вартість нематеріальних активів, що перебувають у їхній власності, таких як патенти, програмне забезпечення та контракти, які можуть становити значну частину їхніх активів. Однак у більшості випадків банки не

приймають нематеріальні активи як повноцінне кредитне забезпечення. Цікавим є досвід китайських фінансово-технологічних компаній щодо використання альтернативних даних. Наприклад, Ant Financial Services Group, яка входить до групи Alibaba, успішно розвиває практику надання позикового фінансування МСБ з використанням інформації щодо операцій на платформі електронної комерції та штучного інтелекту.

Оскільки фінансово-технологічні компанії можуть відіграти важливу роль у підтримці малого та середнього бізнесу, у деяких країнах здійснюються цілеспрямовані заходи щодо їх підтримки. Так, валютне управління Сінгапуру спільно з Сінгапурською фінансово-технологічною асоціацією та AMTD Foundation виділило 6 млн дол. для надання місцевим fintech-компаніям грантів з метою допомогти їм продовжити роботу над фінансовими інноваціями в умовах кризи [60]. У Південній Кореї уряд анонсував тимчасові регулятивні послаблення у фінансово-технологічній сфері та низці інших галузей для перезапуску національної економіки після спаду.

За безсумнівних позитивних аспектів цифровізації МСБ та інтеграції цифрових фінансових продуктів у їхню діяльність, при впровадженні цифрових фінансових технологій існують супутні ризики та труднощі. Вони особливо високі в країнах з ринками, що розвиваються, де недостатньо розвинена ІТ-інфраструктура. Серед основних проблем можна виділити такі:

- 1) низький рівень фінансової, цифрової та бізнес-грамотності керівництва і працівників багатьох МСБ;
- 2) ненадійність і недостатня швидкість інтернет-комунікацій;
- 3) недостатня опрацьованість правового регулювання, що стримує ефективну співпрацю між банками та fintech-компаніями, що обмежує асортимент доступних цифрових продуктів і послуг;
- 4) незахищеність даних МСБ при переході на використання цифрових продуктів.

Окремо варто відзначити труднощі при використанні систем електронних платежів. Основні ризики в цьому разі пов'язані з імовірністю шахрайських дій

і хакерських атак, які можуть призвести до втрати даних і грошових коштів на рахунках підприємств. Існує також проблема недостатньої інтероперабельності між електронними платіжними системами – безперешкодного обміну інформацією між різними платформами в режимі реального часу, що дає МСБ можливість взаємодіяти з постачальниками і покупцями, які використовують різні платіжні системи, що вкрай важливо для зниження операційних витрат.

Однією з ключових умов для впровадження фінансових технологій у діяльність МСБ в Україні повинно стати створення надійної та розгалуженої фінансово-технологічної інфраструктури. Необхідним є розроблення всеосяжного нормативно-правового регулювання, яке дозволить забезпечувати безпечну інтеграцію фінансових технологій у діяльність національних МСБ і мінімізувати супутні ризики. Також не можна не відзначити важливість створення надійної системи зберігання даних МСБ при здійсненні ними цифрових позик та інших аналогічних транзакцій.

Таким чином, фінансова підтримка та розвиток МСБ в Україні стикаються з багатьма проблемами, включно з обмеженим доступом до фінансування, високими відсотковими ставками, нестабільним фінансовим середовищем, низькою фінансовою грамотністю підприємців і бюрократичними перешкодами. Для забезпечення сталого розвитку МСБ необхідно створити більш сприятливі умови для доступу до фінансування. Для розв'язання проблеми обмеженого доступу до фінансування розвитку МСБ в Україні необхідна комплексна політика, що включає зниження вартості кредитів, спрощення процедур фінансування, розвиток альтернативних фінансових інструментів і підвищення фінансової грамотності підприємців, а також активне провадження інструментів цифрового фінансового забезпечення розвитку МСБ в Україні.

Висновки до розділу 3

Дослідивши зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку МСБ США, Німеччини, Японії, Китаю, Польщі, встановлено визначені особливості,

які варто впровадити у вітчизняну практику фінансового забезпечення розвитку МСБ: залучення державних банків розвитку до фінансування, пільгове кредитування інновацій та експорту, доступ до європейських програм фінансового забезпечення, цифровізація фінансово-кредитних процесів та відносин позичальника та кредитора, допомога у розробці бізнес-планів, фокус на зелених технологіях тощо.

Встановлена основна проблематика фінансового забезпечення розвитку МСБ в Україні: обмежений доступ до фінансування через низьку доступність кредитів (високі вимоги до застави, непередбачувані фінансові показники та нестабільні доходи МСБ), низький рівень фінансової грамотності та недостатнє розуміння фінансових інструментів, нестабільне фінансове середовище, економічна та політична нестабільність, обмежене використання альтернативних фінансових інструментів через високий ризик, небажання інвестувати у стартапи, високий податковий тягар і бюрократія, відсутність сприятливого середовища для інвесторів, а також обмежений доступ до міжнародних фінансових ринків та до міжнародних ринків капіталу.

Пріоритетними шляхами вирішення заявленої проблематики повинні стати наступні кроки: зниження вартості кредитів шляхом продовження реалізації програм на кшталт «5-7-9%» і розширення їхньої доступності, сприяння розвитку ринків факторингу, лізингу та венчурного капіталу та стимулювати використання краудфандингу та бізнес-акселераторів, необхідність підвищення фінансової грамотності шляхом організація навчальних програм і консультацій для підприємців, створення центрів підтримки МСБ для допомоги в залученні капіталу, розширення державних і міжнародних програм підтримки, активізація залучення фінансування від міжнародних організацій, забезпечення прозорості, доступності державних програм фінансування тощо.

Особливе значення повинно бути надане впровадженню і широкому використанню цифрових фінансових продуктів і послуг, які відкривають нові можливості для забезпечення доступу малих і середніх підприємств до життєво необхідних їм фінансових ресурсів.

ВИСНОВКИ

В Україні малий та середній бізнес за останні все ще не отримав належно рівня розвитку, що дало б йому змогу зіграти належну роль у реформуванні вітчизняної економіки через систему перешкод та труднощів розвитку. Величезний потенціал, закладений у малому та середньому бізнесі позиціонує дану сферу господарювання як економічний фактор виробництва організовуючи та поєднуючи також і матеріальні, фінансові, людські ресурси тощо. Систематизовано підходи до визначення категорії «малий та середній бізнес». Представлена порівняльна таблиця критеріїв, які визначають суб'єктів МСБ в Україні, та в ЄС.

Встановлено джерела фінансування МСБ. Аргументовано особливості банківського кредитного і небанківського фінансового забезпечення МСБ в Україні. Встановлено причини привабливості кредитування МСБ банківськими установами. Охарактеризовано основні кредитні банківські продукти, які видаються суб'єктам МСБ. Заявлена відповідність банківських продуктів та форм державної підтримки суб'єктів МСБ залежно від стадії їх життєвого циклу. В Україні комерційним банкам і безпосередньо державі потрібно проводити особливу кредитну політику, спрямовану на вдосконалення кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу, розробляти і реалізовувати ефективні державні програми кредитування досліджуваних суб'єктів, а також надавати пільгові умови кредитування для них, за пріоритетними напрямками функціонування підприємців-початківців. Представлено склад установ фінансового забезпечення МСБ в Україні.

Господарський сегмент малого та середнього бізнесу виконує значну роль у становленні забезпечення нормального середовища розвитку економіки України. Сегмент МСБ продукує нові робочі місця, мінімізуючи рівень безробіття та соціальних диспропорцій в країні тощо. І саме завдяки залученню банківських кредитів більшість організацій цього сектора мають можливість здійснювати свою діяльність. Для комерційних банків актуальною є проблема залучення

підприємств малого та середнього бізнесу для надання банківських кредитів (збільшення клієнтської бази), розробка найбільш вигідної для підприємств програми кредитування, а також збільшення кінцевих фінансових результатів.

Кількість підприємств МСБ в Україні в період з 2019 по 2023 рік зазнала негативних тенденцій зменшення чисельності, головним чином через економічні та соціальні виклики, зокрема пандемію COVID-19 та тотальну війну. Відновлення спостерігається з 2023 року за малим бізнесом – його кількість зросла до 293,27 тис. суб'єктів, але все ще залишається значно нижчою за довоєнний рівень. Чисельність зайнятих працівників на малих і середніх підприємств в Україні в період 2019-2023 рр. схильна до значних змін у зв'язку з економічними, соціальними та геополітичними викликами. За оцінками, 26% робочих місць у МСБ було втрачено, і близько 16% співробітників перебували в стані прихованого безробіття. Останніми роками в Україні спостерігається стійка тенденція щодо зростання доданої вартості, створеної суб'єктами МСБ. Так, якщо у 2019 році цей показник сумарно дорівнював 1744,65 млрд. грн., то у 2023 році він зріс у 1,8 рази, до 3106,21 млрд. грн., не зважаючи на економічні, пандемічні і військові виклики.

У 2019-2023 роках джерела фінансування МСБ в Україні мали кілька основних напрямів, зокрема власні ресурси, банківські кредити, державні програми підтримки та міжнародні гранти. Лідерами кредитування МСБ в Україні визначено: АТ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСиббанк», АТ АБ «Укргазбанк», АТ «ПУМБ», АТ «А-банк», АТ «Credit Agricole», АТ «ТАСКОМБАНК», АТ «Укрексімбанк», АТ «ОТП Банк». Фактичний обсяг кредитів, наданих суб'єктам МСБ у 2023 році становив 5,47 млрд. грн., що на 0,58 млрд. грн. або на 111,9% більше за аналогічний показник 2019 року. Фактично, найбільших обсягів кредитування досягнуто у 2021 році – 5,3 млрд. грн., а найменший – у 2022 році – всього 4,56 млрд. грн. Протягом досліджуваного періоду найбільше було прокредитовано суб'єктів середнього бізнесу. Протягом останніх років переважає кредитування МСБ у національній валюті (гривні). Відмічено домінування короткострокових

кредитів. У період з 2019 до початку 2022 року середньозважені процентні ставки за гривневими кредитами МСБ були відносно стабільними на рівні 17-20%.

Аналіз результатів фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу небанківськими установами в Україні здійснено на основі дослідження результатів фінансової підтримки МСБ в рамках реалізації програми «Доступні кредити 5-7-9%», «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», «Доступний факторинг» та результатів співпраці АТ «Укрексімбанк» та Європейського банку реконструкції та розвитку. встановлено позитивну динаміку показників.

Зарубіжний досвід показує, що фінансування МСБ потребує комплексного підходу, що включає пільгові кредити, гранти, податкові пільги та консультаційні послуги. Україна може адаптувати цю практику до своїх умов, що сприятиме розвитку МСБ, зміцненню економіки та залученню іноземних інвестицій.

Найбільші проблеми для фінансового розвитку МСБ в Україні включають складнощі з доступом до фінансування через високі вимоги до застави, нестабільність доходів і труднощі з прогнозуванням фінансових результатів, низький рівень фінансової грамотності, що ускладнює використання сучасних фінансових інструментів, економічна та політична нестабільність, яка обмежує можливості для довгострокових інвестицій, обмежене використання альтернативних джерел фінансування, таких як венчурний капітал і краудфандинг, через високі ризики та небажання інвесторів підтримувати стартапи, високий податковий тягар і бюрократичні перепони, які призводять до додаткових витрат для компаній та відсутність доступу до міжнародних фінансових ринків і ринків капіталу, що обмежує можливості масштабування.

Пріоритетні напрямки рішень стосуються зниження вартості кредитів за рахунок розширення доступності таких програм, як «Доступний кредит 5-7-9%», розвитку ринків факторингу, лізингу та венчурного капіталу, а також сприяння використанню краудфандингових платформ і бізнес-акселераторів, підвищення фінансової грамотності за допомогою навчальних програм, консультаційних

послуг і створення центрів підтримки МСБ, активізації національних і міжнародних програм підтримки при фінансуванні з боку міжнародних фінансових організацій, а також цифровізації фінансових послуг. Особливу увагу слід приділити прозорості та доступності програм підтримки, а також впровадженню сучасних технологій для фінансових рішень, які можуть спростити доступ МСБ до необхідного фінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О., Пілецька С., Лістрова М. Формування конкурентної стратегії підприємства в системі антикризового управління. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-35>. (дата звернення: 17.07.2024).
2. Банківські кредити для створення і розвитку бізнесу в Україні на 2020 рік. DIA. URL : <http://dia.dp.gov.ua/bankivski-kredit-dlya-stvorenniya-i-rozvitku-biznesu-vukra%D1%97ni-na-2020-rik/>. (дата звернення: 10.09.2024).
3. Банківські продукти та програми допомоги малому і середньому підприємництву. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL : <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=aba8ec4d-7a97-4b6c-9065-22aae227d6d7&title=BankivskiProdukTiTaProgramiDopomogiMalomuISerednomuPidprimnitstvu> (дата звернення: 15.10.2024).
4. Велике дослідження. Журнал Forbes Ukraine. 2022. URL: <https://forbes.ua/money/yak-pisslya-viyniukraina-mae-vidnovlyuvati-ekonomiku-ta-biznes-velike-doslidzhennya-deloitte-15122022-10501> (дата звернення: 10.11.2024).
5. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>. (дата звернення: 17.09.2024).
6. Грабовська Я., Тобенко В. М., Зеваченкова О. Е. Роль малого та середнього бізнесу в економіці країни. *Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців*: матеріали II науково-практичної конференції 15 червня 2020 р., ТДАТУ. URL : <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/11459/1/%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%AF.%2C%20%D0%A2%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%92.%D0%9C..pdf> (дата звернення: 20.09.2024).
7. Грантова програма MOM для постраждалих від війни мікро- та малих підприємств в Україні. URL : <https://ukraine.iom.int/uk/news/hrantova-prohrama->

mom-dlya-postrazhdalykh-vid-viynymikro-ta-malykh-pidpryyemstv-v-ukrayini (дата звернення: 07.10.2024).

8. Григоренко Є., Шніцер М. Як після війни Україна має відновлювати економіку та бізнес. URL : <https://forbes.ua/money/yak-pisslya-viyni-ukraina-mae-vidnovlyuvati-ekonomiku-ta-biznes-velike-doslidzhennya-deloitte-15122022-10501>. (дата звернення: 12.10.2024).

9. Дикань В., Фролова Н. Напрями та інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у воєнний час. *Економіка та суспільство*. 2022. № 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-56>. (дата звернення: 17.09.2024).

10. Длігач А. Стан та перспективи МСБ в Україні. Результати дослідження. *Економічна правда*. 3 липня 2023 р. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/07/3/701842/> (дата звернення: 15.11.2024).

11. Длігач А. Як почуваються малий і середній бізнеси під час війни. Результати дослідження. *Економічна правда*. 6 вересня 2023 р. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/6/703949/> (дата звернення: 15.11.2024).

12. Доступні кредити 5-7-9. Державна програма. URL : <https://5-7-9.gov.ua/>. (дата звернення: 17.11.2024).

13. Жарікова А. Уряд розширив програму кредитів під 5–7–9%, зокрема, для бізнесу на деокупованих територіях. *Українська правда*. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2023/09/15/>. (дата звернення: 17.11.2024).

14. Запорожець С.В., Тригуб Ю.П. Управління якістю кредитного портфеля банку в період воєнного стану. *Фінансовий простір*. 2022. № 4 (48). С. 71-77.

15. Зарбалиева А.М. Теоретический аспект малого и среднего бизнеса. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. № 30. С. 69-74.

16. Зозуляк М.М. Проблеми фінансового забезпечення інноваційних процесів. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. № 42/2022. URL :

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1683>. (дата звернення: 14.11.2024).

17. Експрес-оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. Аналітичний звіт. Київ: Програма розвитку ООН в Україні, 2022, 77 с. URL : https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-10/UA_Rapid_Assessment_of_War_on_MSMEs_in_Ukraine_0.pdf (дата звернення 26.10.2024).

18. Ковальчук Н., Калугарь А. Виклики для підприємств України в умовах війни з росією. *Економіка та суспільство*. 2022. № 42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-57> (дата звернення: 03.11.2024).

19. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>. (дата звернення: 17.07.2024).

20. Кредитування бізнесу у 2024 році. URL : <https://finstream.ua/kredytuvannya-biznesu-u-2024-roci/>. (дата звернення: 17.07.2024).

21. Кредитування малого та середнього бізнесу майже подвоїлося. URL : <https://finclub.net/news/kredytuvannia-maloho-ta-serednoho-biznesu-maizhe-podvoilosia.html>. (дата звернення: 17.10.2024).

22. Лапішко М., Винник А. Проблеми ринку кредитування України в умовах воєнного стану. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 3 (31). С. 180–189.

23. Лемешко М.О. Екосистема підтримки бізнесу в умовах пандемії COVID-19 в Україні та в окремих країнах ЄС. *Економіка і організація управління*. 2020. № 2(38). С. 109-123.

24. Лойко В. В., Александров Б. В. Підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в умовах війни. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2023. № 1 (11). С. 228-237.

25. Лукашова Л. Мале підприємництво в умовах війни: тенденції та перспективи розвитку. *Проблеми та перспективи розвитку інноваційної*

діяльності в Україні: виклики воєнного часу : тези доп. XIV Міжнар. бізнес-форуму (Київ, 23 берез. 2023 р.) / відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023. С. 170-172.

26. Мурована Т.О. Вітчизняне підприємництва в умовах воєнного стану: основні тенденції та методи підтримки. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-49>. (дата звернення: 17.09.2024).

27. Національний банк розширив можливості для кредитування під іпотеку та МСБ. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-rozshiriv-mojlivosti-dlya-kredituvannya-msb-ta-pid-ipoteku>. (дата звернення: 17.11.2024).

28. Невгад І.О. Євроінтеграція – ключ до розвитку малого та середнього бізнесу. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. Серія економічна. Серія юридична. Львів, 2023. Вип. № 37/2023. С. 443-450.

29. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.10.2024).

30. Офіційний сайт Національний Банк України. URL: <https://bank.gov.ua>. (дата звернення: 17.10.2024).

31. Офіційний сайт Фонду розвитку підприємництва. URL : <https://bdf.gov.ua/6>.

32. Оцінка і контроль кредитоспроможності суб'єктів малого бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. №2. С. 45-48.

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

34. Партин Г.О., Омелян Х.А. Кредитування діяльності малих і середніх підприємств в Україні: сучасні особливості та шляхи розвитку. *Ефективна економіка*. 2022. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10009> (дата звернення: 28.11.2024). (дата звернення: 17.10.2024).

35. Педченко Н.С., Стрілець В.Ю. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в умовах євроінтеграційних процесів України : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2022. 250 с.

36. Підтримка малого та середнього підприємництва : єдиний веб-портал органів виконавчої влади. URL : <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichnezrostannya/pidtrimka-malogo-iserednogo-/pidpriyemnictva> (дата звернення: 09.11.2024).

37. Податковий кодекс України : Закон України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>. (дата звернення: 17.10.2024).

38. Податкові послаблення для парків, ФОПів та інших під час війни. Що залишити, а що переглянути? URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/10/18/692753/> (дата звернення: 17.10.2024).

39. Портфельні держгарантії. Finbalance. URL : <http://finbalance.com.ua/news/portfelni-derzhharanti-banki-nadali-biznesu-kreditu-na-166-mln-hrn> (дата звернення: 17.10.2024).

40. Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 року № 28. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>. (дата звернення: 21.09.2024).

41. Правдиковська І.І., Дорошенко Н.О. Вплив війни на банківську систему України. *Молодий вчений*. 2022. № 9 (109). С. 150-153.

42. Про кредитні спілки : Закон України від 14.07.2023 № 3254-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3254-20#Text> (дата звернення: 17.09.2024).

43. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>. (дата звернення: 17.09.2024).

44. Про страхування : Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>. (дата звернення: 17.09.2024).

45. Про фінансові послуги та фінансові компанії : Закон України від 14.12.2021 № 1953-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#n4>. (дата звернення: 17.09.2024).

46. Про фінансовий лізинг : Закон України від 04.02.2021 № 1201-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>. (дата звернення: 17.09.2024).

47. Реформа підтримки малого і середнього підприємництва. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. URL : <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/pidtrimka-malogo-i-serednogopidpriyemnictva> (дата звернення: 02.11.2024).

48. Ревенко В.О., Дементов О.В. Чинники та детермінанти розвитку бізнесу в умовах євроінтеграції: організаційно-економічний аспект. *Правова наука і державотворення в Україні у контексті інтеграційних процесів* : матеріали XIV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Суми, 19–20 травня 2023 р. Суми, 2023. С. 327-329.

49. Реформа підтримки малого і середнього підприємництва. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. URL : <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/pidtrimka-malogo-i-serednogopidpriyemnictva> (дата звернення: 02.11.2024).

50. 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>. (дата звернення: 17.09.2024).

51. Садчикова І., Садчиков В. Державне регулювання кредитного ринку в умовах військового стану в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 3 (31). С. 190-200.

52. Стельмах А., Винник Т. Кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. URL: <https://core.ac.uk/download/421068567.pdf>

53. Стратегія з розвитку кредитування. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Lending_development_strategy_2024.pdf. (дата звернення: 17.10.2024).

54. Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : збірник наукових праць здобувачів вищої освіти і молодих учених / ред. кол.: Н.А. Хрущ, Р.С. Квасницька, І.В. Форкун та ін. (відп. ред. Н.А. Хрущ). Хмельницький : ХНУ, 2023. 145 с.

55. Фонд розвитку підприємництва. URL : <https://bdf.gov.ua/publicna-informatsiia/>. (дата звернення: 17.10.2024).

56. 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>. (дата звернення: 26.10.2024).

57. Access to finance. URL : https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance_en. (дата звернення: 26.10.2024).

58. Financing programmes for SMEs. URL : https://commission.europa.eu/business-economy-euro/financial-services/financing-investment/financing-programmes-smes_en. (дата звернення: 26.10.2024).

59. Sadkowski W. Oferta sektora bankowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w czasach kryzysu gospodarczego w Polsce. URL : <https://ruj.uj.edu.pl/xmlui/handle/item/7545>. (дата звернення: 26.10.2024).

60. The European Small Business Finance Outlook. 2023. URL : https://www.eif.org/files/records/eif_working_paper_2023_96.pdf. (дата звернення: 26.10.2024).