

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет фінансів
Кафедра банківської справи та страхування

галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
освітньо-професійна програма «Банківський бізнес»
Форма здобуття освіти: *очна (денна)*

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Кредитування малого та середнього бізнесу в Україні»

здобувача Довгаля Андрія Романовича
(Прізвище, ім'я, по батькові)

_____ *(підпис здобувача)*

Науковий керівник:

канд. екон. наук, доцент,
професор кафедри банківської справи та страхування
(наукова ступінь, учене звання, посада)

_____ С. І. Ходакевич
(підпис) (Прізвище, ініціали)

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією
з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри банківської справи та страхування:
доктор економічних наук, професор _____ Примостка Л.О.
(підпис)

Київ 2026

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 76 сторінок, 2 розділи, 11 таблиць, 5 рисунків, 49 найменувань у списку використаних джерел, 1 додаток.

«Кредитування малого та середнього бізнесу в Україні»

Об'єкт дослідження: фінансово-кредитні відносини, що виникають у процесі кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу в Україні.

Предмет дослідження: економічні механізми, інструменти та умови банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Метою дипломної роботи є: дослідження сутності та особливостей кредитування малого та середнього бізнесу, аналіз сучасного стану та проблем його розвитку в Україні, а також обґрунтування перспектив і напрямів удосконалення механізмів кредитування МСБ в умовах трансформації економіки.

Завдання роботи: розкрити економічну сутність і роль кредитування МСБ; охарактеризувати форми, види та інструменти кредитування; дослідити світовий досвід кредитної підтримки МСБ; проаналізувати сучасний стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні; визначити основні проблеми та бар'єри розвитку кредитування; обґрунтувати перспективи й напрями його вдосконалення.

Теоретична та методична значущість отриманих результатів полягає в узагальненні наукових підходів до визначення сутності кредитування МСБ, систематизації його інструментів і виокремленні чинників, що впливають на доступність банківських кредитів для підприємств малого та середнього сектору.

Практична значущість отриманих результатів полягає у можливості використання висновків і пропозицій банками, органами державної влади та суб'єктами МСБ для підвищення доступності кредитних ресурсів, удосконалення державних програм підтримки підприємництва та розвитку інвестиційного кредитування.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2026. Рік захисту роботи 2026.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	7
1.1 Сутність та економічна природа кредитування малого та середнього бізнесу.	7
1.2 Основні форми, види та інструменти кредитування МСБ.....	15
1.3 Роль кредитування малого та середнього бізнесу в розвитку національної економіки.....	24
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА SEREDNЬOГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	33
2.1 Світовий досвід кредитування малого та середнього бізнесу: ЄС, США, країни Азії	33
2.2 Сучасний стан та проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.....	43
2.3 Перспективи та напрями розвитку кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.....	53
ВИСНОВКИ	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69
ДОДАТКИ	76

ВСТУП

Актуальність теми. Малий та середній бізнес є одним із ключових елементів сучасної економічної системи, оскільки саме цей сектор забезпечує гнучкість ринку, підтримує конкуренцію, створює значну частину робочих місць і сприяє розвитку підприємницької ініціативи. Для України значення малого та середнього підприємництва є особливо важливим, адже в умовах воєнного стану, макроекономічної нестабільності, руйнування виробничої та логістичної інфраструктури саме МСБ часто демонструє здатність швидко адаптуватися до змін, відновлювати діяльність, переорієнтовувати бізнес-процеси та підтримувати економічну активність у регіонах.

У Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року зазначено, що мале і середнє підприємництво є основою української економіки, забезпечуючи дві третини доданої вартості та понад 80% робочих місць. Водночас у документі підкреслено, що повномасштабна війна суттєво вплинула на бізнес-середовище: підприємства зазнали майнових втрат, зіткнулися з дефіцитом робочої сили, порушенням логістики, високими відсотковими ставками та обережністю фінансових ринків.

Однією з головних умов стабільного функціонування і подальшого розвитку малого та середнього бізнесу є доступ до фінансових ресурсів. Власних коштів підприємств часто недостатньо для поповнення оборотного капіталу, модернізації обладнання, розширення виробництва, впровадження інновацій чи виходу на нові ринки. У таких умовах банківське кредитування виступає важливим інструментом фінансового забезпечення підприємницької діяльності. Проте доступ МСБ до кредитів в Україні залишається нерівномірним і залежить від багатьох чинників: рівня платоспроможності позичальника, наявності застави, кредитної історії, вартості ресурсів, ризиковості галузі, регіону діяльності та загальної економічної ситуації.

Упродовж останніх років кредитування бізнесу в Україні поступово відновлюється. За даними Національного банку України, чисті гривневі кредити бізнесу у 2025 році зросли на 35,6% у річному вимірі, а портфель кредитів малому та середньому підприємництву збільшився на 34,2%. Частка чистих гривневих кредитів МСП у портфелі бізнес-кредитів на кінець року становила 59,6%. Ці дані свідчать про поживавлення банківського кредитування, однак одночасно показують необхідність глибшого дослідження того, наскільки таке зростання є сталим, доступним для різних категорій підприємств і достатнім для потреб економічного відновлення.

Важливу роль у підтримці кредитування малого та середнього бізнесу відіграють державні програми, зокрема програма «Доступні кредити 5-7-9%». За офіційними даними Міністерства фінансів України та Кабінету Міністрів України, у 2025 році представники мікро-, малого та середнього бізнесу отримали 30 053 пільгових кредити на загальну суму 93,9 млрд грн, а з моменту старту програми було підписано 134 510 кредитних договорів на 460 млрд грн. Програма стала одним із найбільш помітних інструментів підтримки підприємництва, однак її ефективність, цільове спрямування, вплив на розвиток МСБ та проблеми реалізації потребують окремого аналізу.

Актуальність теми дипломної роботи також зумовлена тим, що кредитування МСБ перебуває на перетині інтересів держави, банківського сектору та підприємців. Для держави розвиток кредитування малого та середнього бізнесу означає підтримку зайнятості, податкових надходжень, внутрішнього виробництва та економічної стійкості. Для банків цей напрям є перспективним сегментом кредитного ринку, однак пов'язаний із підвищеними ризиками. Для підприємців кредит є джерелом розвитку, але водночас може стати фінансовим навантаженням у разі високих ставок, нестабільних доходів або погіршення ринкової кон'юнктури. Саме тому дослідження сучасного стану, проблем та перспектив розвитку кредитування малого і середнього бізнесу в Україні має як теоретичне, так і практичне значення.

Проблематика кредитування малого та середнього бізнесу досліджується у працях багатьох українських і зарубіжних науковців. У науковій літературі розглядаються питання сутності кредиту, принципів банківського кредитування, оцінки кредитоспроможності позичальників, управління кредитними ризиками, державної підтримки підприємництва, а також зарубіжного досвіду фінансування МСБ. Водночас сучасні умови функціонування українського бізнесу, пов'язані з війною, цифровізацією фінансових послуг, зміною ролі державних програм і поступовим відновленням банківського кредитування, потребують подальшого дослідження.

Метою дипломної роботи є дослідження сутності та особливостей кредитування малого та середнього бізнесу, аналіз сучасного стану та проблем його розвитку в Україні, а також обґрунтування перспектив і напрямів удосконалення механізмів кредитування МСБ в умовах трансформації економіки.

Для досягнення поставленої мети у роботі необхідно вирішити такі завдання:

1. Розкрити економічну сутність та роль кредитування малого та середнього бізнесу.
2. Охарактеризувати основні форми, види та інструменти кредитування МСБ.
3. Дослідити світовий досвід кредитної підтримки малого та середнього бізнесу.
4. Проаналізувати сучасний стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.
5. Визначити основні проблеми та бар'єри розвитку кредитування МСБ в Україні.
6. Обґрунтувати перспективи та напрями вдосконалення кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Об'єктом дослідження є фінансово-кредитні відносини, що виникають у процесі кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу в Україні.

Предметом дослідження є економічні механізми, інструменти та умови банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Методи дослідження. У процесі написання дипломної роботи використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Зокрема, метод аналізу і синтезу застосовано для розкриття сутності кредитування МСБ та узагальнення наукових підходів до цієї категорії; метод класифікації — для систематизації форм, видів та інструментів кредитування; порівняльний метод — для аналізу українського та зарубіжного досвіду фінансової підтримки малого і середнього бізнесу; статистичний метод — для оцінки динаміки кредитування МСБ в Україні; графічний і табличний методи — для наочного подання аналітичних даних; метод узагальнення — для формування висновків і пропозицій щодо вдосконалення механізмів кредитування.

Інформаційна база. Законодавчі та нормативно-правові акти України, матеріали Національного банку України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України, Державної служби статистики України, Фонду розвитку підприємництва, офіційні звіти банків та фінансових установ, аналітичні матеріали міжнародних організацій, зокрема OECD, Світового банку, ЄБРР, а також наукові праці українських і зарубіжних дослідників з питань банківського кредитування, розвитку малого та середнього бізнесу і державної фінансової підтримки підприємництва.

Практичне значення отриманих результатів. Полягає в тому, що висновки та пропозиції дипломної роботи можуть бути використані для обґрунтування напрямів підвищення доступності кредитних ресурсів для малого та середнього бізнесу, удосконалення державних програм підтримки підприємництва, покращення взаємодії банків із суб'єктами МСБ, а також формування більш ефективної кредитної політики в умовах економічного відновлення України.

Структура дипломної роботи відповідає поставленій меті та завданням дослідження. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і одного додатка.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1 Сутність та економічна природа кредитування малого та середнього бізнесу

Малий та середній бізнес є важливою складовою сучасної економічної системи, оскільки саме цей сектор забезпечує значну частину підприємницької активності, підтримує конкуренцію, сприяє зайнятості населення та формує основу для розвитку регіональних ринків. На відміну від великих підприємств, малі та середні суб'єкти господарювання зазвичай мають вищу гнучкість, швидше реагують на зміни попиту, можуть працювати у вузьких ринкових нішах і швидше адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Водночас саме через менші масштаби діяльності вони частіше стикаються з обмеженістю власних фінансових ресурсів, що підвищує значення зовнішнього фінансування, зокрема кредитування.

У міжнародній практиці малі та середні підприємства розглядаються як один із ключових чинників економічного розвитку. За даними International Finance Corporation, мікро-, малі та середні підприємства становлять понад 90% усіх компаній у світі, забезпечують у середньому близько 70% зайнятості та формують приблизно 50% світового ВВП [40, с. 1]. Водночас у цьому ж джерелі наголошується, що фінансовий розрив для ММСП залишається значним: станом на 2025 рік він оцінюється у 5,7 трлн дол. США, а з урахуванням неформальних підприємств — до 8 трлн дол. США [40, с. 1; 49; 45]. Це свідчить про те, що проблема доступу малого та середнього бізнесу до фінансових ресурсів є не лише українською, а й глобальною.

В Україні критерії віднесення підприємств до певної категорії визначаються, зокрема, Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Відповідно до ст. 2 цього Закону, малими є підприємства, які не

відповідають критеріям мікропідприємств і показники яких відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів — до 4 млн євро, чистий дохід від реалізації продукції — до 8 млн євро, середня кількість працівників — до 50 осіб [22, ст. 2]. Середніми є підприємства, які не належать до малих і відповідають щонайменше двом критеріям: балансова вартість активів — до 20 млн євро, чистий дохід від реалізації продукції — до 40 млн євро, середня кількість працівників — до 250 осіб [22, ст. 2; 4, ст. 55].

Таблиця 1.1 – Критерії віднесення підприємств до мікро-, малих і середніх відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

Категорія підприємства	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції	Середня кількість працівників
Мікропідприємство	до 350 тис. євро	до 700 тис. євро	до 10 осіб
Мале підприємство	до 4 млн євро	до 8 млн євро	до 50 осіб
Середнє підприємство	до 20 млн євро	до 40 млн євро	до 250 осіб

Джерело: складено автором на основі [22, ст. 2].

Таке законодавче розмежування має не лише статистичне, а й практичне значення для кредитування. Розмір підприємства впливає на обсяг його фінансової звітності, кредитну історію, можливість формування застави, стабільність грошових потоків і рівень прозорості діяльності. Для банків малий та середній бізнес є окремою групою позичальників, оскільки такі підприємства часто не мають достатнього обсягу ліквідного майна для забезпечення кредиту, залежать від поточної виручки та є більш чутливими до змін ринкового середовища. Саме тому розгляд сутності кредитування МСБ потребує попереднього з'ясування економічного змісту категорії «кредит».

Кредит є однією з базових категорій фінансово-кредитних відносин. У науковій літературі він розглядається як історична економічна категорія, виникнення якої пов'язане з розвитком товарно-грошових відносин, відокремленням економічних суб'єктів один від одного і появою тимчасової потреби одних суб'єктів у коштах при наявності тимчасово вільних ресурсів в інших [20, с. 135]. Островська Н. С. зазначає, що конкретною економічною основою

кредитних відносин є кругообіг і обіг коштів, а об'єктивна необхідність кредиту виникає через тимчасове вивільнення коштів в одних економічних суб'єктів і потребу в цих коштах в інших [20, с. 135].

З правового погляду кредит в Україні визначається через кредитний договір. Згідно зі ст. 1054 Цивільного кодексу України, за кредитним договором банк або інша фінансова установа зобов'язується надати позичальникові грошові кошти у розмірі та на умовах, установлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит і сплатити проценти [34, ст. 1054]. Це визначення дозволяє виділити кілька обов'язкових ознак кредиту: наявність кредитодавця і позичальника, грошову форму кредиту, договірний характер відносин, обов'язок повернення отриманих коштів і сплату процентів за користування ними. Водночас економічне розуміння кредиту є ширшим, ніж суто юридичне. Якщо в Цивільному кодексі акцент зроблено на договорі та зобов'язаннях сторін, то з економічної точки зору кредит відображає рух позиченої вартості. Ця вартість тимчасово переходить від кредитора до позичальника, використовується останнім у господарській діяльності, а потім повертається до кредитора. Саме поворотний характер руху позиченої вартості, за висновком Островської Н. С., є першочерговим для розуміння сутності кредитної угоди [20, с. 136]. Отже, кредит не можна зводити лише до факту передачі грошей. Його зміст полягає у тимчасовому русі вартості, що має бути повернена кредитору після використання позичальником. Важливо також відрізняти поняття «кредит» і «кредитування». Кредит є економічною категорією і водночас конкретним зобов'язанням, що виникає між кредитором і позичальником. Натомість кредитування є процесом, який охоплює організацію кредитних відносин: розгляд заявки, оцінювання позичальника, визначення умов договору, надання коштів, контроль за їх використанням і поверненням. Тобто кредит виступає результатом і формою відносин, а кредитування — механізмом їх реалізації.

У банківській сфері кредитування набуває особливого значення, оскільки банки виконують роль фінансових посередників. Вони залучають тимчасово вільні кошти фізичних і юридичних осіб, а потім розміщують їх від свого імені, на власних

умовах і на власний ризик. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», банківська діяльність включає залучення коштів у вклади та розміщення цих коштів від імені банку, на власних умовах і на власний ризик [21, ст. 2]. У цьому ж законі банківський кредит визначено як будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, гарантію, зобов'язання придбати право вимоги боргу або продовжити строк погашення боргу в обмін на зобов'язання боржника повернути заборговану суму і сплатити проценти та інші збори [21, ст. 2]. Таке визначення показує, що банківський кредит є ширшим явищем, ніж просте надання грошової позики. Закон України «Про банки і банківську діяльність» у ст. 49 відносить до кредитних операцій банків, зокрема, надання гарантій і порук, факторинг, лізинг, а також інші операції, пов'язані з формуванням кредитного зобов'язання [21, ст. 49]. Однак у межах цього підрозділу важливо не деталізувати окремі форми кредитування, а підкреслити, що за своєю економічною природою всі вони спрямовані на задоволення потреб позичальника у фінансових ресурсах за умови повернення, платності та контролю ризику.

Економічна природа кредитування малого та середнього бізнесу полягає у перерозподілі тимчасово вільних фінансових ресурсів між суб'єктами економіки. Банки та інші фінансові установи акумулюють вільні кошти, а потім спрямовують їх тим підприємствам, які мають тимчасову потребу у фінансуванні. Для малого та середнього бізнесу така потреба може бути пов'язана з поповненням оборотного капіталу, підтриманням безперервності виробництва, покриттям тимчасових касових розривів або реалізацією інвестиційних намірів. При цьому саме кредит дозволяє підприємству використати кошти раніше, ніж вони були б накопичені за рахунок власного прибутку. З економічної точки зору кредитування МСБ виконує роль зв'язку між фінансовим сектором і реальним сектором економіки. Якщо банк просто акумулює кошти, вони не створюють безпосереднього виробничого ефекту. Якщо ж ці кошти надаються підприємству у формі кредиту, вони можуть бути включені в господарський оборот, використані для закупівлі ресурсів, виробництва продукції, надання послуг або створення нових робочих місць. Островська Н. С. підкреслює, що завдяки кредиту суб'єкти господарювання мають можливість

задовольняти господарські потреби, забезпечувати неперервність процесів відтворення, долати обмеженість фінансових ресурсів і розширювати виробництво [20, с. 134]. Для малого та середнього бізнесу така функція кредиту має особливе значення. На відміну від великих компаній, МСБ зазвичай має обмежені можливості доступу до фондового ринку, випуску цінних паперів чи залучення масштабних інвестицій. Тому банківське кредитування часто залишається одним із найбільш практичних способів отримання зовнішнього фінансування. Козлов В. П. і Довбня Б. І. зазначають, що основу фінансово-кредитної підтримки малого і середнього бізнесу становить саме банківське кредитування, а доступ до кредитних ресурсів є одним із чинників стабільності й розвитку МСБ [11, с. 428].

Водночас кредитування малого та середнього бізнесу не можна розглядати лише як позитивне джерело додаткових коштів. Кредит завжди створює боргове зобов'язання, а отже, потребує від підприємства реальної здатності генерувати грошові потоки для його обслуговування. Якщо кредит використовується ефективно, він може сприяти розвитку підприємства. Якщо ж позикові ресурси залучаються без належного фінансового планування, вони можуть посилити фінансову нестійкість. Тому кредитування МСБ за своєю природою поєднує можливість розвитку і ризик зростання боргового навантаження. Саме тому важливе значення мають принципи кредитування. У науковій літературі принципи банківського кредитування розглядаються як основні правила, на яких ґрунтуються кредитні відносини між кредитором і позичальником. Лиса Н. В., Непочатенко В. О. та Корнега А. О. підкреслюють, що реалізація сутності кредитних відносин забезпечується саме через принципи кредитування, які є стрижнем кредитних відносин [15, с. 54]. До основних принципів банківського кредитування автори відносять платність, цільовий характер, повернення, строковість, забезпеченість, диференційованість, плановість, баланс інтересів, адекватність і вчасність [15, с. 55].

Найважливішими для розуміння економічної природи кредитування є принципи поверненості, строковості та платності. Принцип поверненості означає, що кредит не є безповоротною фінансовою допомогою, а має бути повернений

кредитору. Принцип строковості передбачає, що повернення кредиту здійснюється у визначений договором строк. Лиса Н. В., Непочатенко В. О. та Корнега А. О. зазначають, що принцип повернення кредиту перебуває у тісному взаємозв'язку з принципом строковості, який юридично закріплюється під час укладання кредитної угоди [15, с. 55]. Принцип платності означає, що позичальник сплачує кредитору проценти як плату за користування позиковими коштами. У ринковій економіці ця плата відображає не лише вартість ресурсу, а й ризик кредитора. Процентна ставка є одним із головних елементів кредитних відносин. Відповідно до ст. 1056-1 Цивільного кодексу України, процентна ставка за кредитом може бути фіксованою або змінюваною, а її тип визначається кредитним договором [34, ст. 1056-1]. Для малого та середнього бізнесу цей елемент має особливе значення, оскільки висока вартість кредиту може зменшувати економічний ефект від його використання. Якщо очікуваний дохід від залучених коштів не перевищує витрати на їх обслуговування, кредит втрачає стимулюючу функцію і може стати джерелом фінансового навантаження. Принцип забезпеченості також має важливе значення для кредитування МСБ. Він полягає у тому, що кредитор повинен мати певні механізми захисту своїх інтересів у разі неповернення кредиту. У практиці банківського кредитування таким захистом можуть бути застава, порука, гарантія або інші форми забезпечення. Лиса Н. В., Непочатенко В. О. та Корнега А. О. вказують, що принцип забезпеченості зумовлений необхідністю захисту інтересів кредитора від непередбачуваних подій, фінансових втрат і зростання кредитних ризиків через порушення позичальниками умов кредитних договорів [15, с. 57]. Для МСБ цей принцип часто є проблемним, оскільки невеликі підприємства не завжди мають достатній обсяг ліквідного майна для застави.

Не менш важливим є принцип диференційованості. Його зміст полягає в тому, що умови кредитування не можуть бути однаковими для всіх позичальників. Банк враховує фінансовий стан підприємства, його кредитну історію, стабільність доходів, галузь діяльності, якість управління, рівень забезпечення та інші чинники. Для малого та середнього бізнесу це означає, що доступ до кредиту залежить не лише від бажання підприємця отримати кошти, а й від здатності довести банку свою

платоспроможність. У Законі України «Про банки і банківську діяльність» прямо зазначено, що банк при наданні кредитів зобов'язаний перевіряти кредитоспроможність позичальників, наявність забезпечення кредитів і дотримуватися вимог НБУ щодо концентрації ризиків [21, ст. 49; 24; 25; 36; 12].

Особливість кредитування МСБ полягає у тому, що воно відбувається в умовах підвищеної невизначеності для обох сторін. Для банку МСБ може бути ризиковішим позичальником через менший масштаб діяльності, обмежену заставну базу, нестабільні грошові потоки, залежність від локального ринку або конкретного власника. Для підприємства кредит також несе ризик, оскільки його необхідно повертати незалежно від зміни ринкової ситуації, попиту, цін на ресурси чи інших зовнішніх обставин. Козлов В. П. і Довбня Б. І. зазначають, що з початком повномасштабного вторгнення суб'єкти МСБ в Україні потребують додаткових ресурсів, значну частку яких становлять банківські кредити, але банки розцінюють кредитування малого і середнього підприємництва як операції, пов'язані з підвищеним ризиком, і тому пропонують жорсткіші умови [11, с. 427]. Звідси впливає ще одна важлива характеристика кредитування МСБ — необхідність балансу інтересів кредитора і позичальника. Банк зацікавлений у поверненні кредиту, отриманні процентного доходу та мінімізації ризику. Позичальник зацікавлений в отриманні достатньої суми коштів на прийнятний строк і за помірною вартістю. Ці інтереси не завжди збігаються. Банк прагне підвищити рівень захисту через заставу, контроль і процентну ставку, тоді як підприємство прагне зменшити фінансове навантаження та отримати гнучкі умови. Саме тому ефективне кредитування МСБ можливе лише тоді, коли умови кредиту відповідають реальним можливостям підприємства і водночас забезпечують прийнятний рівень ризику для банку.

У ширшому розумінні кредитування малого та середнього бізнесу є не лише банківською операцією, а й елементом економічної політики. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначає, що метою державної політики у цій сфері є створення сприятливих умов для розвитку МСБ, формування конкурентного середовища, підвищення

конкурентоспроможності підприємств, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, а також підтримка зайнятості населення через підприємницьку ініціативу [27, ст. 3]. Одним з основних напрямів державної політики є фінансова підтримка малих і середніх підприємств через державні програми кредитування, надання гарантій для отримання кредитів і часткову компенсацію процентних ставок [27, ст. 4]. Фінансова державна підтримка МСБ може включати часткову компенсацію відсоткових ставок, компенсацію лізингових і факторингових платежів, надання гарантій та порук за кредитами, надання кредитів і мікрокредитів для започаткування та ведення власної справи, а також позики на придбання і впровадження нових технологій [27, ст. 16]. Це означає, що кредитування МСБ має змішану природу: з одного боку, воно є ринковою фінансовою послугою, а з іншого — може бути інструментом державної підтримки підприємництва.

Отже, сутність кредитування малого та середнього бізнесу можна визначити як систему економічних відносин між фінансовими установами, передусім банками, та суб'єктами малого і середнього підприємництва щодо надання, використання й повернення позикових коштів на умовах строковості, платності, поверненості, забезпеченості, цільового використання та диференційованого підходу до позичальника. Його економічна природа полягає у перерозподілі тимчасово вільних фінансових ресурсів, трансформації їх у позичковий капітал, підтримці безперервності господарської діяльності підприємств і створенні умов для їхнього розвитку.

Таким чином, кредитування МСБ має подвійне значення. Для підприємства кредит є джерелом фінансових ресурсів, яке дозволяє підтримувати господарську діяльність, долати тимчасову нестачу коштів і розвивати бізнес. Для банку кредитування МСБ є напрямом активних операцій, що забезпечує процентний дохід, але потребує оцінювання кредитоспроможності та управління ризиками. Для держави розвиток кредитування малого і середнього бізнесу є одним із способів підтримки підприємництва, зайнятості, конкуренції та економічного зростання. Саме тому теоретичне розуміння сутності та економічної природи кредитування

МСБ є необхідною основою для подальшого аналізу форм, інструментів і проблем розвитку цього процесу в Україні.

1.2 Основні форми, види та інструменти кредитування МСБ

Кредитування малого та середнього бізнесу є багатокомпонентним процесом, який охоплює різні форми, види та інструменти залучення позикових коштів. Для малого та середнього бізнесу це має особливе значення, оскільки різні інструменти кредитування задовольняють різні фінансові потреби підприємства: поповнення оборотного капіталу, покриття касових розривів, придбання обладнання, модернізацію основних засобів, розвиток експортної діяльності або реалізацію інвестиційного проєкту. Поняття «форма», «вид» та «інструмент» кредитування не слід ототожнювати. Форма кредитування відображає загальний спосіб організації кредитних відносин між сторонами. Вид кредиту показує його класифікацію за певною ознакою: строком, валютою, цільовим призначенням, забезпеченням, способом погашення тощо. Інструмент кредитування є конкретним фінансовим продуктом або механізмом, за допомогою якого МСБ отримує доступ до позикових ресурсів. Наприклад, банківський кредит є формою кредитування, короткостроковий кредит на поповнення оборотних коштів — видом кредиту, а овердрафт або кредитна лінія — конкретним інструментом його реалізації.

Основною формою кредитування малого та середнього бізнесу в Україні залишається банківське кредитування. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», банківський кредит охоплює не лише зобов'язання банку надати певну суму грошей, а й гарантії, зобов'язання придбати право вимоги боргу або продовжити строк погашення боргу в обмін на обов'язок боржника повернути заборговану суму і сплатити проценти та інші збори [21, ст. 2]. Це означає, що банківське кредитування МСБ не зводиться лише до класичного кредиту на рахунок підприємства. Воно включає ширший набір фінансових рішень, які можуть мати

різну економічну природу, але виконують спільну функцію — забезпечують бізнес додатковими фінансовими ресурсами. У практичному аспекті банківське кредитування є важливим тому, що саме банки мають розвинену інфраструктуру оцінювання позичальників, супроводження кредитних угод, управління ризиками та контролю за поверненням коштів. У Законі України «Про банки і банківську діяльність» прямо передбачено, що банк при наданні кредитів повинен дотримуватися основних принципів кредитування, перевіряти кредитоспроможність позичальників, наявність забезпечення кредитів і вимоги Національного банку України щодо концентрації ризиків [21, ст. 49]. Для МСБ це означає, що отримання банківського кредиту залежить не лише від потреби підприємства у коштах, а й від його здатності підтвердити платоспроможність, прозорість діяльності та економічну доцільність залучення кредиту.

Поряд із банківським кредитуванням у господарській діяльності застосовується комерційний кредит. Відповідно до ст. 1057 Цивільного кодексу України, комерційний кредит може надаватися як аванс, попередня оплата, відстрочення або розстрочення оплати товарів, робіт чи послуг [34, ст. 1057]. Для малого та середнього бізнесу така форма кредитування є поширеною у відносинах із постачальниками та покупцями. Наприклад, підприємство може отримати товар із відстрочкою платежу або, навпаки, надати покупцеві можливість оплатити продукцію частинами. У цьому разі кредитором фактично виступає не банк, а контрагент підприємства.

Комерційний кредит має низку переваг для МСБ. Він може бути швидшим і менш формалізованим, ніж банківський кредит, оскільки не завжди потребує складної процедури оцінки кредитоспроможності. Крім того, він безпосередньо пов'язаний із господарським оборотом підприємства, тому часто використовується для підтримання ділових відносин між постачальником і покупцем. Водночас комерційний кредит має обмежений характер: його розмір залежить від можливостей контрагента, рівня довіри між сторонами та умов договору. Тому для більших інвестиційних потреб або тривалого фінансування він не може повністю замінити банківське кредитування.

Окремою формою фінансування МСБ є фінансовий лізинг. Згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг», фінансовий лізинг є видом правових відносин, за якими лізингодавець на строк і за плату передає лізингоодержувачу у володіння та користування майно, що належить лізингодавцю або спеціально придбане ним відповідно до умов, визначених лізингоодержувачем [28, ст. 1]. Для малого та середнього бізнесу лізинг є особливо важливим тоді, коли підприємству потрібні транспортні засоби, обладнання, сільськогосподарська техніка або інші основні засоби, але воно не має можливості одразу профінансувати їх повну вартість. Перевага лізингу полягає у тому, що підприємство отримує можливість користуватися активом і поступово сплачувати його вартість через лізингові платежі. Це дає змогу не вилучати значну суму коштів з обороту, а розподілити фінансове навантаження на певний період. У договорі фінансового лізингу обов'язково зазначаються найменування та опис об'єкта лізингу, строк його передачі, порядок і графік сплати лізингових платежів [28, ст. 14]. Для МСБ це робить лізинг одним із найпрактичніших інструментів оновлення матеріально-технічної бази, особливо у виробництві, аграрному секторі, логістиці та сфері послуг. Ще одним інструментом, який використовується для фінансування поточної діяльності МСБ, є факторинг. Відповідно до ст. 1077 Цивільного кодексу України, за договором факторингу одна сторона — фактор — передає або зобов'язується передати кошти в розпорядження клієнта за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи [34, ст. 1077]. Фактором може бути банк або інша фінансова установа, яка має право здійснювати факторингові операції [34, ст. 1079]. З економічної точки зору факторинг дозволяє підприємству швидше отримати кошти за поставлені товари або надані послуги, не чекаючи завершення строку оплати з боку покупця [29, ст. 4]. Факторинг є корисним для МСБ у випадках, коли підприємство працює з відстрочкою платежу і має значний обсяг дебіторської заборгованості. Наприклад, виробник або постачальник може передати факторові право вимоги до покупця й отримати частину коштів раніше. Це покращує ліквідність підприємства, дає змогу швидше поповнювати оборотні кошти та зменшує залежність від затримок оплати

з боку контрагентів. У науковій літературі факторинг разом із лізингом і дисконтуванням рахунків-фактур розглядається як один із найбільш відомих і поширених інструментів зовнішнього фінансування малого та середнього бізнесу в багатьох країнах [9, с. 15]. Для систематизації форм і видів кредитування МСБ доцільно застосовувати класифікаційний підхід. Герасименко А. В. зазначає, що банківське кредитування підприємств може класифікуватися за строком, валютою, цільовим використанням, формою банківського кредитування, методом надання, способом забезпечення, кількістю кредиторів та участю у державних чи міжнародних програмах підтримки [2, с. 261–263]. Такий підхід можна адаптувати до малого та середнього бізнесу, оскільки МСБ також має різні потреби залежно від галузі, розміру підприємства, фінансового стану, ринку збуту та стадії розвитку.

Таблиця 1.2 – Класифікація основних видів кредитування малого та середнього бізнесу

Класифікаційна ознака	Основні види кредитування МСБ
За строком користування	короткострокове, середньострокове, довгострокове
За цільовим призначенням	на поповнення оборотних коштів, інвестиційне, на придбання основних засобів, на модернізацію, на енергоефективність
За методом надання	разовий кредит, кредитна лінія, овердрафт
За способом забезпечення	забезпечене заставою, порукою чи гарантією; незабезпечене або бланкове
За валютою	у національній валюті, в іноземній валюті
За способом погашення	одноразове погашення, погашення частинами, ануїтетний або індивідуальний графік
За кількістю кредиторів	кредит одного банку, консорціумне або синдиковане кредитування
За участю державної підтримки	звичайне банківське кредитування, кредитування з компенсацією процентної ставки, кредитування з державними гарантіями

Джерело: складено автором на основі [21, ст. 49; 26, п. 5, 8; 2, с. 261–263].

За строком користування кредити МСБ поділяються на короткострокові, середньострокові та довгострокові. Короткострокові кредити зазвичай використовуються для фінансування поточної діяльності підприємства: закупівлі сировини, матеріалів, товарів, оплати послуг, покриття сезонних витрат або

тимчасових касових розривів. Для малого бізнесу це один із найпоширеніших видів кредиту, оскільки нестача оборотних коштів часто виникає саме в процесі поточної діяльності. Середньострокові кредити можуть використовуватися для розширення бізнесу, ремонту приміщень, придбання обладнання або транспорту. Довгострокові кредити зазвичай пов'язані з інвестиційними проєктами, масштабною модернізацією або придбанням нерухомості.

За цільовим призначенням важливо розрізняти кредити на поповнення оборотних коштів та інвестиційні кредити. Кредит на поповнення оборотного капіталу спрямований на забезпечення безперервності господарського процесу. Його економічна роль полягає не стільки у створенні нових активів, скільки у підтриманні операційної діяльності підприємства. Такий кредит може бути потрібний торговельному підприємству для закупівлі товару, виробничому підприємству — для придбання сировини, аграрному бізнесу — для фінансування сезонних робіт. Постанова КМУ № 28 прямо передбачає можливість надання державної підтримки за кредитами, які спрямовуються на фінансування оборотного капіталу суб'єкта підприємництва [26, п. 8]. Інвестиційний кредит має інше призначення. Він використовується для фінансування довгострокових потреб підприємства: придбання та модернізації основних засобів, купівлі нежитлової нерухомості, будівництва або реконструкції приміщень, упровадження енергоефективних заходів чи реалізації інвестиційного проєкту. У Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва серед цілей кредитування визначено, зокрема, придбання та модернізацію основних засобів, придбання транспортних засобів комерційного та виробничого призначення, придбання нежитлової нерухомості та здійснення будівництва чи реконструкції приміщень, у яких суб'єкт підприємництва провадить основну господарську діяльність [26, п. 8]. Для МСБ інвестиційне кредитування є важливим тому, що воно створює основу для майбутнього зростання, а не лише підтримує поточну ліквідність.

Одним із поширених інструментів короткострокового кредитування є овердрафт. З юридичної точки зору його можна пов'язати з кредитуванням рахунка.

Відповідно до ст. 1069 Цивільного кодексу України, якщо банк здійснює платежі з рахунка клієнта, незважаючи на відсутність на ньому коштів, банк вважається таким, що надав клієнтові кредит на відповідну суму від дня здійснення платежу [34, ст. 1069]. Для підприємства овердрафт є зручним інструментом покриття короткострокових розривів між надходженнями і платежами. Особливість овердрафту полягає в тому, що він прив'язаний до поточного рахунка підприємства. Підприємство може здійснити платіж навіть тоді, коли власних коштів на рахунку тимчасово недостатньо, а погашення зазвичай відбувається автоматично після надходження виручки. Це робить овердрафт ефективним для підприємств із регулярним грошовим оборотом, але нерівномірними надходженнями. Водночас овердрафт не є оптимальним інструментом для довгострокових інвестиційних потреб, оскільки його призначення — оперативне покриття короткострокової нестачі ліквідності.

Іншим важливим інструментом є кредитна лінія. На відміну від разового кредиту, кредитна лінія передбачає можливість отримання коштів частинами в межах установленого банком ліміту. За методом надання банківський кредит може надаватися одноразово у повній сумі або у вигляді кредитної лінії, яка може бути поновлювальною або непоновлювальною [2, с. 263]. Поновлювальна кредитна лінія дозволяє позичальнику після погашення частини заборгованості знову користуватися вільним лімітом. Непоновлювальна кредитна лінія, навпаки, передбачає поступове використання коштів у межах ліміту без відновлення доступної суми після погашення. Для МСБ кредитна лінія є зручною тоді, коли потреба у фінансуванні виникає не одноразово, а протягом певного періоду. Наприклад, підприємство може поступово закуповувати сировину, фінансувати сезонний цикл виробництва або оплачувати витрати в межах довгострокового договору. Перевага кредитної лінії полягає у гнучкості: позичальник сплачує проценти за фактично використану суму, а не обов'язково за весь установлений ліміт. Разом із тим банк встановлює умови використання кредитної лінії, графік погашення, вимоги до забезпечення та порядок контролю за фінансовим станом позичальника.

Разовий кредит є більш традиційною формою банківського фінансування. Він надається підприємству одноразово у визначеній сумі та на конкретну мету. Такий кредит доцільний тоді, коли потреба у коштах є чітко визначеною, наприклад, для купівлі обладнання, транспорту, партії товару або фінансування окремого проєкту. Його перевагою є простіша структура порівняно з кредитною лінією, але недоліком може бути менша гнучкість. Якщо підприємству потрібне фінансування частинами, разовий кредит не завжди відповідає реальному руху коштів.

За способом забезпечення кредити для МСБ поділяються на забезпечені та незабезпечені. Забезпеченими є кредити, за якими позичальник надає заставу, поруку, гарантію, страхування або інший інструмент зниження ризику. Відповідно до ст. 572 Цивільного кодексу України, застава надає кредитору право у разі невиконання боржником забезпеченого зобов'язання одержати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами [34, ст. 572]. Іпотека є окремим видом застави нерухомого майна, що залишається у володінні заставодавця або третьої особи [34, ст. 575]. Для банку забезпечення є способом знизити кредитний ризик, а для підприємства — умовою доступу до більшої суми кредиту або нижчої процентної ставки. Проблема забезпечення є однією з найбільш чутливих для малого та середнього бізнесу. Малі підприємства не завжди мають достатній обсяг нерухомого або іншого ліквідного майна, яке банк готовий прийняти як заставу. У таких випадках важливого значення набувають гарантійні механізми. Постанова КМУ № 28 передбачає, що державна підтримка може надаватися у вигляді часткової компенсації процентних ставок та гарантій уповноваженим банкам на забезпечення виконання зобов'язань за кредитами, наданими суб'єктам підприємництва [26, п. 5]. Отже, гарантії є важливим інструментом розширення доступу МСБ до кредитів, особливо тоді, коли позичальник має економічно обґрунтований проєкт, але недостатню заставну базу.

До інструментів кредитування МСБ також належать банківські гарантії та поруки. Закон України «Про банки і банківську діяльність» відносить надання гарантій і порук та інших грошових зобов'язань до кредитних операцій банків [21, ст. 49]. На відміну від класичного кредиту, гарантія не завжди передбачає негайне

надання коштів позичальнику. Її економічний зміст полягає в тому, що банк бере на себе зобов'язання виконати платіж перед третьою особою у разі невиконання клієнтом своїх зобов'язань. Для МСБ гарантії важливі при участі у тендерах, укладенні контрактів, виконанні державних або комерційних замовлень, коли контрагент вимагає підтвердження платоспроможності чи надійності підприємства.

Окрему групу становлять кредити з державною підтримкою. Їхня особливість полягає в тому, що фінансування надається банками, але частина вартості кредиту або ризику компенсується державою. Згідно з Порядком надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва, державна підтримка надається через уповноважені банки, а її формами є, зокрема, часткова компенсація процентних ставок за кредитами та надання гарантій банкам на забезпечення виконання зобов'язань за кредитами [26, п. 4–5]. Такий механізм є важливим для МСБ, оскільки дозволяє зменшити вартість кредитних ресурсів і частково вирішити проблему недостатнього забезпечення.

Кредити з державною підтримкою можуть спрямовуватися на різні цілі. Постанова КМУ № 28 передбачає, що кредити, за якими може бути надана державна підтримка, надаються на інвестиційні цілі, фінансування оборотного капіталу та рефінансування заборгованості за певних умов [26, п. 8]. Це означає, що державна підтримка не є окремою формою кредиту, а виступає інструментом здешевлення або гарантування кредитування. Вона може поєднуватися з різними банківськими продуктами — інвестиційним кредитом, кредитом на оборотні кошти, лізингом або факторингом.

У сучасних умовах для МСБ також зростає значення альтернативних та інноваційних інструментів фінансування. До них належать краудфандинг, Р2Р-кредитування, краудлендинг, венчурне фінансування, бізнес-ангельські інвестиції, цифрові платформи та гібридні моделі залучення капіталу. Казакова Н. А. та Степаненко В. Д. зазначають, що в останні роки для малих і середніх підприємств стали доступними інноваційні інструменти фінансування, хоча частина з них ще перебуває на ранній стадії розвитку [9, с. 17]. Завалій Б. Ю. та Гринько Т. В. також підкреслюють, що в умовах обмеженого доступу до традиційних банківських

інструментів, зростання вартості запозичень і ризику ліквідності МСБ потребує більш гнучких та децентралізованих механізмів залучення капіталу [7, с. 116; 1].

Водночас альтернативні інструменти не слід розглядати як повну заміну банківського кредитування. Для України вони поки що мають фрагментарний характер і не стали повноцінною частиною фінансової екосистеми МСБ. Завалій Б. Ю. та Гринько Т. В. зазначають, що наявні в Україні державні програми та цифрові ініціативи свідчать про поступове збільшення фінансування підприємницької діяльності, однак альтернативні моделі залучення капіталу залишаються переважно фрагментованими та недостатньо інтегрованими у національну фінансову систему [7, с. 113]. Тому для українського МСБ найбільш реалістичною є не заміна банківського кредитування альтернативними джерелами, а їх поєднання.

Таблиця 1.3 – Основні інструменти кредитування та фінансування МСБ

Інструмент	Економічна сутність	Основне призначення для МСБ
Разовий банківський кредит	одноразове надання коштів на визначену мету	придбання товарів, обладнання, фінансування окремого проєкту
Кредитна лінія	використання коштів частинами в межах встановленого ліміту	сезонні потреби, поступове фінансування витрат
Овердрафт	кредитування поточного рахунка при нестачі коштів	покриття короткострокових касових розривів
Інвестиційний кредит	довгострокове фінансування розвитку підприємства	модернізація, розширення, купівля основних засобів
Фінансовий лізинг	користування майном із поступовою оплатою	придбання техніки, транспорту, обладнання
Факторинг	фінансування під відступлення права грошової вимоги	прискорення надходження коштів за дебіторською заборгованістю
Банківська гарантія	зобов'язання банку виконати платіж у разі невиконання клієнтом умов договору	участь у тендерах, забезпечення контрактів
Кредит із державною підтримкою	кредит із компенсацією процентної ставки або гарантією	здешевлення кредиту, зменшення вимог до забезпечення
P2P-кредитування, краудфандинг	залучення коштів через цифрові платформи або від широкого кола інвесторів	фінансування стартапів, малих проєктів, інноваційних ідей

Джерело: складено автором на основі [34, ст. 1069, 1077; 21, ст. 49; 28, ст. 1, 14; 26, п. 5, 8; 9, с. 15–17; 7, с. 113–119].

Основні форми, види та інструменти кредитування МСБ є різноманітними та залежать від конкретної фінансової потреби підприємства. Для поточної діяльності найбільш придатними є овердрафт, кредитна лінія, короткостроковий кредит і факторинг. Для розвитку та модернізації підприємства важливішими є інвестиційний кредит, фінансовий лізинг, іпотечне кредитування комерційної нерухомості та кредити на придбання основних засобів. Для участі у контрактах і тендерах значення мають банківські гарантії. Для зниження вартості залучених коштів і зменшення ризику для банків використовуються державні програми підтримки, компенсація процентних ставок і гарантійні механізми.

Таким чином, кредитування малого та середнього бізнесу не можна розглядати як єдиний універсальний продукт. Воно є системою взаємопов'язаних форм та інструментів, кожен із яких має власне призначення, переваги й обмеження. Ефективність використання того чи іншого інструменту залежить від фінансового стану підприємства, мети залучення коштів, строку потреби у фінансуванні, наявності забезпечення, рівня ризику та умов банку. Для українського МСБ найбільш перспективним є поєднання класичних банківських продуктів, державних програм підтримки, лізингових і факторингових механізмів, а також поступовий розвиток альтернативних цифрових моделей фінансування.

1.3 Роль кредитування малого та середнього бізнесу в розвитку національної економіки

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль у розвитку національної економіки, однак його потенціал значною мірою залежить від доступу до фінансових ресурсів. Сам факт наявності великої кількості малих і середніх підприємств ще не гарантує сталого економічного зростання. Для того щоб цей сектор міг розширювати виробництво, створювати робочі місця, впроваджувати інновації, виходити на нові ринки та витримувати кризові умови, йому необхідна

достатня фінансова база. Саме тому кредитування МСБ слід розглядати не лише як банківську послугу, а як один із важливих механізмів розвитку підприємництва і національної економіки загалом.

Значення малого та середнього підприємництва для економіки України офіційно визнається на державному рівні. У Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року зазначено, що МСБ є основою української економіки, забезпечує дві третини доданої вартості та понад 80% робочих місць [8, с. 1; 5]. У цьому ж документі підкреслюється, що розвиток малого і середнього підприємництва стимулює конкуренцію на ринку, сприяє зростанню конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки, а також зміцненню середнього класу [8, с. 1]. Отже, кредитування МСБ впливає не лише на окремі підприємства, а й на ширші економічні процеси: зайнятість, виробництво, податкові надходження, регіональний розвиток і загальну економічну стійкість.

У міжнародному вимірі роль малого та середнього бізнесу також є надзвичайно вагомою. За даними International Finance Corporation, мікро-, малі та середні підприємства становлять понад 90% усіх компаній у світі, забезпечують у середньому близько 70% зайнятості та формують приблизно 50% світового ВВП [40, с. 1]. Водночас IFC наголошує на значному фінансовому розриві для ММСП: станом на 2025 рік він оцінюється у 5,7 трлн дол. США, а з урахуванням неформальних підприємств — до 8 трлн дол. США [40, с. 1]. Це означає, що обмежений доступ до фінансування є однією з головних перешкод для повноцінного використання економічного потенціалу МСБ не лише в Україні, а й у світі.

Кредитування малого та середнього бізнесу виконує в економіці кілька взаємопов'язаних функцій. Насамперед воно забезпечує підприємства ресурсами для поточної діяльності. У практиці МСБ часто виникають ситуації, коли підприємство має замовлення, клієнтів і можливість виробляти продукцію або надавати послуги, але не має достатнього обсягу оборотних коштів для закупівлі матеріалів, товарів, сировини, оплати оренди, енергії, логістики чи заробітної

плати. У такому випадку кредит дозволяє не зупиняти діяльність, підтримувати виробничий процес і виконувати зобов'язання перед контрагентами. Саме тому кредитування сприяє стабільності та безперервності бізнес-процесів, що особливо важливо для малих і середніх підприємств [11, с. 428].

Друга важлива роль кредитування полягає у фінансуванні розвитку та модернізації підприємств. Власного прибутку МСБ часто недостатньо для оновлення обладнання, впровадження нових технологій, розширення виробничих потужностей або запуску нових напрямів діяльності. Кредитні ресурси дають можливість підприємству здійснити інвестиції раніше, ніж воно накопичить необхідну суму самотійно. Це прискорює оновлення матеріально-технічної бази, підвищує продуктивність праці та якість продукції. Козлов В. П. і Довбня Б. І. зазначають, що кредитування сприяє підвищенню продуктивності та конкурентоспроможності підприємств завдяки впровадженню нової техніки, технологій і розширенню виробництва [11, с. 428]. У цьому контексті кредитування виконує інвестиційну функцію для національної економіки. Якщо кредити спрямовуються не лише на покриття тимчасових касових розривів, а й на розвиток, вони формують основу для збільшення виробничого потенціалу країни. Кожне підприємство, яке за рахунок кредиту модернізує обладнання, збільшує обсяг виробництва або розширює асортимент продукції, створює додану вартість. У масштабах економіки це означає зростання випуску товарів і послуг, підвищення конкурентоспроможності внутрішнього виробника та збільшення податкової бази.

Національний банк України у Стратегії з розвитку кредитування прямо визначає кредитування як один із ключових механізмів, що забезпечує сталий економічний розвиток країни, фінансову стабільність і зміцнення потенціалу України як під час війни, так і в період повоєнного відновлення [30, с. 2; 10]. У документі також зазначено, що кредитування є важливим механізмом фінансування реального сектору, підтримки підприємництва та інновацій, а розширення доступу до кредитних ресурсів сприятиме розвитку підприємництва, залученню інвестицій і створенню нових робочих місць [30, с. 2]. Таким чином, роль кредитування МСБ

виходить за межі окремого підприємства і набуває значення для всієї економічної політики держави.

Важливим напрямом впливу кредитування МСБ є підтримка зайнятості населення. Оскільки малий та середній бізнес забезпечує значну частину робочих місць в економіці, доступ до кредитних ресурсів прямо або опосередковано впливає на рівень зайнятості. Підприємство, яке має можливість отримати фінансування, здатне зберегти робочі місця під час тимчасових труднощів або створити нові у разі розширення діяльності. Навпаки, нестача фінансування може змусити підприємця скорочувати персонал, відмовлятися від замовлень або зупиняти частину діяльності. Тому кредитування МСБ має не лише економічне, а й соціальне значення.

Соціальна роль кредитування малого та середнього бізнесу проявляється також у підтримці доходів населення та формуванні середнього класу. Малий бізнес часто є джерелом доходу не лише для найманих працівників, а й для власників, членів їхніх сімей, самозайнятих осіб, постачальників і підрядників. У Стратегії розвитку МСБ до 2027 року підкреслюється, що розвиток малого і середнього підприємництва сприяє зміцненню середнього класу [8, с. 1]. З цього погляду кредитування створює умови для самостійної економічної активності громадян, розвитку приватної ініціативи та зменшення залежності населення від державного сектору або великих роботодавців.

Окремо слід виділити роль кредитування МСБ у розвитку конкуренції. Малі та середні підприємства створюють альтернативу великим компаніям, заповнюють ринкові ніші, пропонують споживачам нові продукти, послуги й формати обслуговування. Однак без доступу до фінансування такі підприємства не завжди можуть конкурувати з більшими учасниками ринку, які мають власні ресурси, стабільніший доступ до капіталу та сильніші позиції у відносинах із постачальниками. Кредитування частково вирівнює ці можливості, дозволяючи МСБ фінансувати розвиток, закупівлі, маркетинг, оновлення обладнання та розширення діяльності.

Розвиток конкуренції через кредитування МСБ має позитивний вплив на споживачів і економіку загалом. Конкуренція стимулює підприємства підвищувати якість продукції, оптимізувати витрати, упроваджувати нові рішення та краще враховувати потреби клієнтів. Це особливо важливо для локальних ринків, де малий і середній бізнес часто забезпечує населення товарами та послугами першої необхідності. У таких умовах кредитування виступає механізмом підтримки ринкового різноманіття, а не лише способом отримання банківського доходу.

Не менш важливою є роль кредитування МСБ у регіональному розвитку. Малі та середні підприємства, на відміну від великих корпорацій, часто працюють у межах конкретної громади, міста або регіону. Вони створюють робочі місця на місцях, використовують місцеві ресурси, сплачують податки, формують попит на послуги інших місцевих підприємств. Кредитування таких підприємств сприяє активізації економічного життя громад, особливо там, де відсутні великі промислові підприємства або інші значні роботодавці. Тому підтримка кредитування МСБ має значення не лише для загальнонаціональних показників, а й для збалансованого територіального розвитку. В умовах воєнного стану регіональний аспект кредитування набуває особливої ваги. Значна частина підприємств зазнала втрат через руйнування майна, порушення логістики, нестачу робочої сили, зростання витрат на енергію та безпекові ризики. У Стратегії розвитку МСБ до 2027 року серед переваг для подальшого розвитку підприємництва в Україні названо стійкість МСБ, поступове економічне відновлення, наявність інфраструктури підтримки, доступність державних програм підтримки, зокрема «Доступні кредити 5–7–9%» і «єРобота», а також доступ до міжнародної допомоги [8, с. 2]. Це свідчить про те, що кредитування є одним із механізмів, який може підтримувати бізнес у складних умовах і допомагати йому відновлювати діяльність. Водночас у цьому ж документі серед слабких сторін розвитку МСБ зазначено фінансові обмеження, високі ринкові процентні ставки, жорсткі умови кредитування та загальний рівень ризиків, які не дають змоги малому і середньому підприємству залучати фінансування для власного розвитку [8, с. 2]. Отже, роль кредитування в економіці залежить не лише від факту

наявності кредитних продуктів, а й від їхньої реальної доступності. Якщо кредити є занадто дорогими, мають надмірні вимоги до забезпечення або недоступні для підприємств у ризикових регіонах, їхній позитивний вплив на економіку обмежується.

Значення кредитування МСБ особливо помітне в періоди криз. У звичайних умовах кредит може бути інструментом розвитку, а в кризових — інструментом виживання та відновлення. Коли підприємство стикається з падінням попиту, порушенням поставок, затримками оплат або зростанням витрат, кредитні ресурси можуть допомогти зберегти безперервність діяльності. Козлов В. П. і Довбня Б. І. зазначають, що кредитування дозволяє підприємствам в умовах економічної нестабільності, зовнішніх шоків і ринкових коливань зберігати економічну стійкість [11, с. 428]. Для України ця функція є особливо актуальною через вплив повномасштабної війни на підприємницьке середовище.

Кредитування також впливає на інноваційний розвиток. МСБ часто є більш гнучким і швидше впроваджує нові ідеї, ніж великі підприємства, але для цього йому потрібні фінансові ресурси. Інновації потребують витрат на обладнання, програмне забезпечення, навчання персоналу, маркетинг, дослідження, цифровізацію бізнес-процесів. Без доступу до кредитів підприємство може мати ідею, але не мати можливості її реалізувати. Саме тому НБУ у Стратегії з розвитку кредитування визначає кредитування як механізм підтримки підприємництва та інновацій [30, с. 2].

У сучасних умовах інноваційна роль кредитування пов'язана також із цифровою трансформацією бізнесу. Малі та середні підприємства потребують фінансування для впровадження онлайн-продажів, автоматизації обліку, електронного документообігу, цифрового маркетингу, кібербезпеки та нових способів взаємодії з клієнтами. У Стратегії розвитку МСБ до 2027 року цифрову трансформацію визначено як один із важливих напрямів, а серед загроз для МСБ зазначено обмеженість ресурсів і навичок для ефективного впровадження цифрових технологій [8, с. 3; 38]. Отже, доступне кредитування може допомогти

підприємствам не лише зберегти поточну діяльність, а й перейти до більш сучасних моделей ведення бізнесу.

Окреме місце займає роль кредитування МСБ у повоєнному відновленні України. Відбудова економіки потребуватиме участі не лише великих компаній, а й широкого кола малих і середніх підприємств: будівельних фірм, виробників матеріалів, логістичних компаній, сервісних підприємств, аграрного бізнесу, підприємств переробної промисловості, локальних постачальників. У Стратегії з розвитку кредитування наголошується, що повернення до сталого функціонування кредитного ринку має стратегічне значення для розвитку сильної економіки, військово-промислового комплексу, повоєнного відновлення та відбудови [30, с. 2].

На рівні державної політики роль кредитування МСБ полягає також у тому, що воно може спрямовувати ресурси у пріоритетні галузі. У Стратегії з розвитку кредитування серед пріоритетних напрямів в умовах воєнного стану визначено підприємства оборонно-промислового комплексу, критичну енергетичну інфраструктуру, переробну промисловість, сільське господарство, а також підтримку відновлення бізнесу на територіях стійкості [30, с. 4]. Це означає, що кредитування може бути не лише ринковим процесом, а й інструментом структурної політики держави, коли фінансові ресурси спрямовуються у ті сектори, які мають стратегічне значення для національної безпеки та економічної стійкості.

Важливим є і фіскальний ефект кредитування МСБ. Підприємства, які отримують фінансування та розвивають діяльність, збільшують обсяги реалізації, створюють робочі місця, сплачують податки і збори, формують попит на товари та послуги інших підприємств. Таким чином, кредитування має мультиплікативний ефект: кошти, отримані одним підприємством, можуть через оплату постачальникам, працівникам, орендодавцям і підрядникам підтримати ширше коло економічних суб'єктів. У результаті позитивний вплив кредитування поширюється не лише на позичальника, а й на пов'язані з ним ланцюги створення вартості.

Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначає метою державної політики у цій сфері

створення сприятливих умов для розвитку МСБ, забезпечення його конкурентоспроможності, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, сприяння зайнятості населення через підтримку підприємницької ініціативи [27, ст. 3]. Отже, кредитування МСБ відповідає ширшим завданням державної економічної політики, оскільки без фінансових ресурсів досягнення цих цілей є значно складнішим. Для узагальнення ролі кредитування МСБ у розвитку національної економіки доцільно подати основні напрями його впливу у вигляді таблиці.

Таблиця 1.4 – Основні напрями впливу кредитування МСБ на розвиток національної економіки

Напрямок впливу	Зміст впливу кредитування МСБ	Економічний результат
Підтримка поточної діяльності	забезпечення оборотними коштами, покриття тимчасових касових розривів, підтримання розрахунків із контрагентами	безперервність виробництва та реалізації товарів і послуг
Інвестиційний розвиток	фінансування модернізації, придбання обладнання, розширення виробництва	зростання продуктивності, оновлення основних засобів, збільшення випуску продукції
Зайнятість населення	збереження наявних і створення нових робочих місць	зростання доходів населення, зниження соціальної напруги
Конкуренція	підтримка ринкових позицій малих і середніх підприємств	розвиток конкурентного середовища, підвищення якості товарів і послуг
Інновації та цифровізація	фінансування нових технологій, цифрових рішень, автоматизації бізнес-процесів	підвищення інноваційного потенціалу та адаптивності економіки
Регіональний розвиток	підтримка підприємств у громадах і регіонах, особливо в умовах відновлення	активізація місцевої економіки, збільшення місцевих доходів
Повоєнне відновлення	фінансування бізнесу у пріоритетних галузях і на територіях стійкості	відбудова виробничої бази, посилення економічної стійкості держави
Фіскальний ефект	зростання обсягів діяльності підприємств і фонду оплати праці	збільшення податкових надходжень і фінансової бази держави

Джерело: складено автором на основі [27, ст. 3–4; 11, с. 427–428; 8, с. 1–3; 30, с. 2–6; 14, с. 42–43].

Разом із тим роль кредитування МСБ у розвитку економіки не слід ідеалізувати. Кредит є ефективним інструментом лише за умови, що він доступний,

економічно обґрунтований і відповідає реальним можливостям підприємства. Надмірне кредитне навантаження може не зміцнити, а погіршити фінансовий стан бізнесу. Якщо підприємство залучає кредит без чіткого плану використання, без прогнозу грошових потоків або під занадто високу ставку, такий кредит може призвести до проблем із ліквідністю. Тому позитивна роль кредитування проявляється тоді, коли воно поєднується з якісним фінансовим плануванням, адекватною оцінкою ризиків і відповідальною кредитною політикою банків.

Для національної економіки важливо не лише збільшувати обсяги кредитування, а й забезпечувати його якість. Кредити мають спрямовуватися на життєздатні, економічно обґрунтовані проекти, які здатні генерувати дохід, забезпечувати зайнятість і створювати додану вартість. Саме тому у Стратегії з розвитку кредитування одним із завдань визначено забезпечення доступності кредитування, зменшення кредитних ризиків, підвищення якості кредитного портфеля та розвиток інфраструктури для МСБ [30, с. 5]. Це свідчить, що розвиток кредитування повинен бути збалансованим: з одного боку, необхідно розширювати доступ підприємців до фінансових ресурсів, а з іншого — не допускати накопичення проблемної заборгованості.

Отже, кредитування малого та середнього бізнесу відіграє важливу роль у розвитку національної економіки, оскільки забезпечує фінансову основу для поточної діяльності, інвестицій, модернізації, створення робочих місць, розвитку конкуренції, інновацій і регіонального відновлення. У сучасних умовах України ця роль посилюється через необхідність підтримки підприємництва під час війни та підготовки економіки до повоєнної відбудови. Водночас ефективність кредитування залежить від доступності фінансових ресурсів, рівня процентних ставок, наявності державних гарантій, якості банківського ризик-менеджменту та здатності самих підприємств використовувати позикові кошти продуктивно. Таким чином, кредитування МСБ є не лише інструментом фінансування окремих підприємств, а й важливим чинником економічної стійкості, структурного оновлення та довгострокового розвитку України.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

2.1 Світовий досвід кредитування малого та середнього бізнесу: ЄС, США, країни Азії

Світовий досвід кредитування малого та середнього бізнесу свідчить, що розвиток цього сектору значною мірою залежить не лише від активності банків, а й від якості державної фінансової інфраструктури. У більшості розвинених країн МСБ розглядається як важлива частина економіки, яка створює робочі місця, підтримує конкуренцію, забезпечує розвиток регіонів та сприяє інноваціям. Водночас саме малі та середні підприємства частіше стикаються з проблемою недостатньої застави, вищих ризиків, коротшої кредитної історії та обмеженого доступу до довгострокових фінансових ресурсів. Тому кредитування МСБ у світовій практиці зазвичай ґрунтується на поєднанні банківських кредитів, державних гарантій, програм компенсації вартості ресурсів, інститутів розвитку, лізингових і факторингових механізмів, а також інструментів ринку капіталу [44].

Для України вивчення світового досвіду є важливим з кількох причин. По-перше, український МСБ функціонує в умовах підвищених ризиків, тому звичайне ринкове кредитування не завжди здатне забезпечити достатній обсяг фінансування. По-друге, банки часто вимагають забезпечення, якого малі підприємства не мають у достатньому обсязі. По-третє, післявоєнне відновлення потребуватиме не лише короткострокових кредитів на оборотний капітал, а й довгострокових інвестиційних ресурсів. Саме тому доцільно розглянути досвід Європейського Союзу, США та окремих країн Азії, де сформовано різні моделі підтримки кредитування МСБ.

Європейський Союз має одну з найбільш розвинених систем підтримки малого та середнього бізнесу. У цій системі МСБ розглядається не як другорядний сектор, а як основа підприємницької економіки. За даними Annual Report on European SMEs 2024/2025, у 2024 році в нефінансовому бізнес-секторі ЄС діяло близько 26,1 млн малих і середніх підприємств, що становило 99,8% усіх підприємств. На них було зайнято близько 89,8 млн осіб, або 65,1% зайнятості, а їхня реальна додана вартість становила 4 104 млрд євро, тобто 53,6% загальної доданої вартості нефінансового бізнес-сектору ЄС [46, с. 7; 43].

Ці показники демонструють, що МСБ у Європейському Союзі є системоутворювальним сектором економіки. Однак навіть у такому розвиненому фінансовому середовищі малі та середні підприємства стикаються з труднощами доступу до фінансування. У звіті Європейської Комісії зазначено, що європейські МСБ продовжують працювати в складному економічному середовищі, яке характеризується невизначеністю, високими енергетичними цінами, інфляційним тиском, порушенням ланцюгів постачання, регуляторною складністю та обмеженим доступом до фінансування [46, с. 7]. Отже, навіть за наявності розвиненого банківського сектору проблема фінансування МСБ не зникає, а потребує спеціальних механізмів підтримки.

Ключову роль у кредитній підтримці МСБ у ЄС відіграє група Європейського інвестиційного банку, до якої входить Європейський інвестиційний фонд. Європейський інвестиційний фонд спеціалізується на ризиковому фінансуванні для підтримки мікро-, малих і середніх підприємств, а також стимулює зростання та інновації в Європі [39, с. 2]. У 2024 році обсяг діяльності EIF становив 14,4 млрд євро [39, с. 2]. Це не означає, що фонд просто видає кредити підприємствам напряму. Його роль полягає у створенні інструментів, які знижують ризики для банків, гарантійних установ, інвестиційних фондів та інших фінансових посередників.

Європейська модель підтримки МСБ має кілька характерних рис. По-перше, значна частина фінансової підтримки здійснюється через посередників, тобто

банки, лізингові компанії, гарантійні установи, венчурні фонди та інші фінансові організації. Такий підхід дозволяє державним і наднаціональним інституціям не замінювати приватний фінансовий сектор, а посилювати його можливості. По-друге, у ЄС активно використовуються гарантійні інструменти, які зменшують ризик банків при кредитуванні МСБ. По-третє, підтримка спрямовується не тільки на традиційне кредитування, а й на інновації, зелену трансформацію, цифровізацію, стартапи та масштабування бізнесу.

Практичним прикладом є використання сек'юритизаційних операцій для збільшення кредитування МСБ. У звіті ЄІБ за 2024 рік описано угоду з Banco Santander, у межах якої група ЄІБ здійснила інвестицію у розмірі 530 млн євро у сек'юритизаційну операцію, пов'язану з портфелем кредитів банку. У результаті банк зобов'язався сформувати нові кредити для іспанських МСБ і малих mid-cap компаній у подвійному обсязі [39, с. 68–69]. Економічна логіка такого інструменту полягає у тому, що банк вивільняє частину капіталу та отримує можливість видати нові кредити реальному сектору.

Іншим прикладом є угода з французькою банківською групою BPCE. У 2024 році ЄІБ і EIF придбали старші ноти за сек'юритизаційною операцією: ЄІБ інвестував 750 млн євро, а EIF — 50 млн євро. У відповідь BPCE зобов'язався протягом трьох років видати нові кредити у подвійному обсязі, зокрема малим інноваційним компаніям [39, с. 70]. Для України цей приклад важливий тим, що він показує: підтримка МСБ може здійснюватися не лише через пряму компенсацію процентних ставок, а й через складніші інструменти, які розширюють кредитний потенціал банківської системи.

Важливою рисою європейської моделі є поєднання кредитування з ширшими цілями економічної політики. Підтримка МСБ у ЄС спрямована не лише на виживання підприємств, а й на підвищення їх конкурентоспроможності, цифровізацію, інноваційність, декарбонізацію та інтеграцію до єдиного ринку. У звіті Європейської Комісії зазначено, що у 2024 році МСБ зберігали значну роль у секторах роздрібної торгівлі, будівництва, туризму, транспорту та цифрової економіки [46, с. 7–9]. Отже, кредитна підтримка орієнтується не тільки на загальне

фінансування бізнесу, а й на ті напрями, які мають значення для довгострокової конкурентоспроможності економіки.

Для України досвід ЄС є корисним передусім через розвиток гарантійної та інституційної інфраструктури. Українські програми підтримки кредитування МСБ поки що значною мірою концентруються на здешевленні кредитів через компенсацію процентних ставок. Такий підхід є важливим в умовах війни, однак для довгострокового розвитку необхідно поступово посилювати роль гарантій, портфельного розподілу ризиків, сек'юритизації, лізингу, факторингу та спеціалізованих програм для інноваційного бізнесу.

Американська модель кредитної підтримки малого бізнесу істотно відрізняється від європейської. У США центральну роль відіграє U.S. Small Business Administration — Адміністрація малого бізнесу. Її модель базується переважно не на прямому кредитуванні підприємств державою, а на гарантуванні кредитів, які видаються приватними кредиторами. Такий підхід дозволяє залучати ресурси банківської системи, зменшуючи ризики для банків і розширюючи доступ малого бізнесу до фінансування.

Найбільш відомими програмами SBA є 7(a) та 504. Програма 7(a) є універсальнішою і використовується для різних потреб малого бізнесу, зокрема оборотного капіталу, придбання обладнання, рефінансування боргу, купівлі бізнесу чи нерухомості. Програма 504 має інше призначення: вона орієнтована переважно на довгострокове фінансування основних засобів, зокрема нерухомості, будівництва, обладнання та інших капітальних інвестицій. Отже, у США чітко розмежовано інструменти для поточних потреб бізнесу і для довгострокового інвестиційного розвитку.

За офіційними даними SBA, у 2024 фінансовому році обсяг схвалених кредитів за програмою 7(a) становив 31,124 млрд дол. США, тоді як у 2023 році — 27,516 млрд дол. США [47, с. 1]. Кількість схвалених кредитів за цією програмою зросла з 57 362 у 2023 році до 70 242 у 2024 році [47, с. 2]. Це свідчить про помітне поживавлення кредитної підтримки малого бізнесу у США, причому збільшення відбулося як за сумою, так і за кількістю угод.

За програмою 504 у 2024 фінансовому році було схвалено кредитів на суму 6,665 млрд дол. США, тоді як у 2023 році — 6,419 млрд дол. США [47, с. 3]. Порівняно з програмою 7(а), обсяг фінансування за 504 є меншим, однак її значення полягає в іншому: вона забезпечує бізнес довгостроковими ресурсами для інвестицій в основні засоби. Це важливо для розвитку виробничих підприємств, логістики, сфери послуг, підприємств, які потребують власних приміщень або дорогого обладнання.

Таблиця 2.1 – Динаміка схвалених кредитів SBA за програмами 7(а) та 504 у 2019–2024 фінансових роках

Фінансовий рік	7(а), сума кредитів, млрд дол. США	7(а), кількість кредитів	504, сума кредитів, млрд дол. США
2019	23,176	51 907	4,959
2020	22,550	42 298	5,827
2021	36,537	51 856	8,218
2022	25,694	47 678	9,208
2023	27,516	57 362	6,419
2024	31,124	70 242	6,665

Джерело: складено автором на основі [47, с. 1–3].

З таблиці видно, що програма 7(а) має значно більший масштаб за кількістю кредитів і за сумою фінансування. Особливо помітним є зростання у 2024 році, коли кількість кредитів досягла найвищого значення за шість років. Водночас програма 504 демонструвала найбільший обсяг у 2022 році, що може бути пов'язано з інвестиційними потребами бізнесу після пандемії та необхідністю оновлення основних засобів. У 2023–2024 роках обсяги 504 були нижчими, але залишалися вищими, ніж у 2019 році.

Американська модель має кілька переваг. По-перше, вона дозволяє зберегти провідну роль приватних банків і фінансових установ у кредитуванні, але зменшує ризики через державні гарантії. По-друге, програми SBA мають різну цільову спрямованість, що дозволяє бізнесу обирати інструмент залежно від фінансової потреби. По-третє, гарантійний механізм сприяє кредитуванню підприємств, які

могли б не отримати звичайний банківський кредит через нестачу застави або підвищений ризик.

Для України особливо важливим є саме гарантійний характер моделі SBA. У вітчизняних умовах значна частина малого бізнесу не має достатнього забезпечення для отримання кредиту. Державна гарантія або частковий розподіл ризику між державою і банком може підвищити готовність банків кредитувати підприємців. Однак досвід США також показує, що гарантійні програми повинні супроводжуватися якісним контролем ризиків. Якщо критерії відбору позичальників стають надто м'якими, це може призвести до зростання проблемної заборгованості та втрат для бюджету.

Важливим елементом американського досвіду є також робота з окремими групами підприємців. У звіті SBA видно, що статистика кредитування подається не лише за загальними сумами, а й за характеристиками позичальників: етнічними групами, статтю власників, віком бізнесу, сільським або міським розташуванням, експортною активністю та розміром кредиту [47, с. 1–3]. Такий підхід дає змогу оцінювати, хто саме отримує доступ до кредитів, і коригувати політику підтримки. Для України це також актуально, оскільки важливо аналізувати не лише загальну суму виданих кредитів, а й доступність фінансування для мікробізнесу, стартапів, підприємств у прифронтових регіонах, жінок-підприємниць, експортерів і виробничих підприємств.

Країни Азії мають різні моделі кредитної підтримки малого та середнього бізнесу, однак для України особливо цікавим є досвід Японії. Японська модель поєднує діяльність державної фінансової установи, довгострокове кредитування, кредитні гарантії, страхування гарантій і тісну співпрацю з приватними банками. На відміну від суто ринкової моделі, японська система передбачає активну участь спеціалізованих інституцій, які доповнюють приватний фінансовий сектор.

Однією з ключових установ є Japan Finance Corporation. Згідно з Guide to the Operations of the Small and Medium Enterprise Unit 2024, JFC є політично орієнтованою фінансовою установою, яка надає фінансування відповідно до

державної політики, зокрема щодо МСБ і мікробізнесу, та доповнює діяльність приватних фінансових установ [41, с. 3]. Станом на 31 березня 2024 року загальний обсяг непогашених кредитів JFC становив 26 140,4 млрд єн, з яких на SME Unit припадало 7 886,3 млрд єн, а обсяг страхування за програмами кредитних гарантій SME Unit становив 36 627,6 млрд єн [41, с. 3]. Ці цифри показують, що японська модель має значний масштаб і не обмежується прямими кредитами. Важливу роль відіграє саме система кредитного страхування і гарантування, яка дозволяє знизити ризики фінансових установ при кредитуванні МСБ. SME Unit JFC працює у взаємодії з приватними фінансовими установами і надає підтримку як з фінансової, так і з інформаційної точки зору [41, с. 4]. Такий підхід важливий, оскільки для МСБ проблемою часто є не лише нестача грошей, а й недостатній рівень фінансового планування, управлінського досвіду та доступу до консультаційної підтримки.

Особливістю японської моделі є орієнтація на довгострокове фінансування. У структурі кредитів SME Unit JFC за строками у 2023 фінансовому році 70,8% кредитів за сумою становили кредити строком понад 5 років, тоді як кредити строком до 5 років — 29,2% [41, с. 7]. Це суттєво відрізняє японську модель від багатьох ринків, де МСБ переважно отримує короткострокові кредити на оборотний капітал. Довгострокове фінансування дає підприємствам можливість інвестувати у модернізацію, обладнання, технології, енергоефективність і розширення діяльності.

Важливою складовою японської системи є кредитні гарантійні корпорації. Прикладом є Credit Guarantee Corporation of Tokyo. У її річному звіті зазначено, що головна мета корпорації — підтримка малих і середніх підприємств шляхом надання кредитних гарантій, щоб вони могли залучати необхідні кошти від фінансових установ або на ринку капіталу [37, с. 4]. Японська система кредитних гарантій має давню історію: перша така установа в Токіо була створена ще у 1937 році, а сучасна кредитна доповнювальна система сформувалася після створення державного механізму страхування гарантій [37, с. 4].

Механізм японської кредитної доповнювальної системи полягає у розподілі ризиків між підприємством, банком, гарантійною корпорацією, Japan Finance Corporation і державними органами. Якщо МСБ отримує кредит у банку, гарантійна корпорація може надати гарантію за цим кредитом. Якщо підприємство не виконує зобов'язання, гарантійна корпорація здійснює платіж банку. Водночас JFC через систему кредитного страхування покриває частину ризику гарантійної корпорації. У звіті CGCT зазначено, що у разі виплати за гарантією JFC сплачує гарантійній корпорації страхове відшкодування у розмірі 70% або 80% основної суми, сплаченої за боржника [37, с. 7–8]. Така модель має важливу перевагу: вона не перекладає весь ризик на один суб'єкт. Банк зберігає зацікавленість в оцінюванні позичальника, гарантійна корпорація підтримує доступ МСБ до фінансування, а держава через JFC бере участь у покритті системного ризику. Крім того, у Японії було запроваджено систему розподілу відповідальності, за якою фінансові установи, як правило, несуть близько 20% ризику за кредитом, тоді як гарантійна корпорація не покриває його повністю [37, с. 10]. Це стимулює банки не видавати кредити формально лише через наявність гарантії, а продовжувати якісно аналізувати позичальників.

Ще один важливий елемент японського досвіду — диференціація гарантійних ставок залежно від ризику підприємства. У CGCT гарантійні ставки поділені на дев'ять рівнів і залежать від бізнес-ситуації позичальника; для оцінювання використовується база даних кредитного ризику МСБ [37, с. 10]. Для України це важливо, оскільки державні гарантії та пільгові програми мають бути не просто масовими, а ризик-орієнтованими. Інакше може виникнути проблема надмірного субсидування підприємств, які не мають достатньої життєздатності. Практичні результати гарантійної системи також є показовими. Станом на 31 березня 2024 року CGCT обслуговувала близько 52,3% малих і середніх підприємств, що працювали в Токійському столичному регіоні, тобто 219 150 із 419 013 підприємств [37, с. 11]. Крім того, близько 75% клієнтів CGCT були компаніями з менш ніж п'ятьма працівниками або підприємствами без найманих працівників [37, с. 11]. Це свідчить, що система гарантій справді охоплює не лише середній

бізнес, а й найдрібніші підприємства, для яких проблема застави є особливо гострою.

Для України досвід Японії є цінним через кілька причин. По-перше, він показує, що кредитування МСБ може бути ефективним тоді, коли поєднуються банківське фінансування, гарантії, страхування гарантій і консультаційна підтримка. По-друге, японська модель демонструє важливість довгострокового фінансування, без якого МСБ не може повноцінно модернізуватися. По-третє, вона показує, що гарантії мають бути ризик-орієнтованими і не повинні повністю знімати відповідальність із банків.

Світовий досвід показує, що не існує єдиної універсальної моделі кредитування малого та середнього бізнесу. Кожна країна або регіон формує власну систему залежно від структури фінансового ринку, ролі держави, рівня розвитку банківської системи, доступності ринку капіталу та пріоритетів економічної політики. Водночас між розглянутими моделями можна виділити спільні елементи: держава або наднаціональні інституції беруть участь у зниженні ризиків, банки залишаються основними каналами кредитування, а спеціалізовані інструменти спрямовуються на ті сегменти бізнесу, які не можуть отримати фінансування на звичайних ринкових умовах.

Таблиця 2.2 – Порівняння моделей кредитної підтримки МСБ у ЄС, США та Японії

Країна / регіон	Основні інституції	Ключові інструменти	Особливість моделі	Корисний досвід для України
Європейський Союз	ЄІБ, EIF, Європейська Комісія, банки, гарантійні установи	гарантії, сек'юритизація, венчурне фінансування, кредити через фінансових посередників	підтримка МСБ через розподіл ризиків і фінансових посередників	розвиток портфельних гарантій, сек'юритизації, підтримки інновацій і зелених інвестицій

Продовження таблиці 2.2

Країна / регіон	Основні інституції	Ключові інструменти	Особливість моделі	Корисний досвід для України
США	Small Business Administration, банки, Certified Development Companies	програми 7(a), 504, гарантії за кредитами	держава переважно гарантує кредити, а не кредитує напрямую	посилення гарантійної моделі та моніторинг доступу різних груп підприємців до кредитів
Японія	Japan Finance Corporation, кредитні гарантійні корпорації, банки, місцеві органи влади	довгострокові кредити, кредитні гарантії, страхування гарантій, консультаційна підтримка	комплексна система розподілу ризиків між банком, гарантійною установою і державою	розвиток гарантійного страхування, довгострокового кредитування та ризик-орієнтованих гарантій

Джерело: складено автором на основі [46, с. 7–9; 39, с. 2, 68–70; 47, с. 1–4; 41, с. 3–7; 37, с. 4–11].

Порівняння показує, що ЄС робить акцент на багаторівневій фінансовій інфраструктурі, США — на гарантіях через спеціалізоване агентство, а Японія — на поєднанні довгострокового кредитування, гарантій і страхування ризиків. Для України найбільш придатною є комбінована модель. В умовах війни та післявоєнного відновлення недостатньо просто компенсувати процентні ставки. Необхідно формувати систему, у якій банки, держава, міжнародні фінансові організації та гарантійні установи спільно розподіляють ризики і забезпечують бізнес не лише короткостроковими, а й довгостроковими ресурсами.

Особливо корисним для України є досвід США та Японії у сфері гарантій. Вітчизняні підприємці часто не можуть отримати кредит не тому, що їхній бізнес є нежиттєздатним, а через нестачу ліквідної застави. У такій ситуації державні або змішані гарантійні механізми можуть зменшити ризик банків і розширити доступ до фінансування. Проте японський приклад показує, що гарантія не повинна повністю знімати ризик з банку, інакше може знижуватися якість кредитного аналізу. Оптимальним є такий підхід, коли частина ризику залишається за банком, а частина покривається гарантійною установою або державою.

Не менш важливим є європейський досвід розвитку складніших фінансових інструментів. Сек'юритизація кредитних портфелів, підтримка венчурного капіталу, зелених інвестицій та цифрової трансформації можуть бути актуальними для України на наступному етапі розвитку фінансового ринку. У короткостроковій перспективі такі інструменти можуть бути складними для широкого застосування, однак у середньостроковій перспективі вони здатні розширити джерела фінансування МСБ і зменшити залежність від бюджетних компенсацій процентних ставок.

Отже, світовий досвід кредитування малого та середнього бізнесу свідчить, що ефективна система підтримки МСБ повинна поєднувати кілька елементів: банківське кредитування, державні гарантії, спеціалізовані інститути розвитку, довгострокове інвестиційне фінансування, компенсаційні програми, підтримку інновацій та механізми розподілу ризиків. Для України найбільш важливими уроками є необхідність розвитку гарантійної інфраструктури, поступового переходу від переважно антикризового кредитування до інвестиційного, запровадження ризик-орієнтованих підходів до державної підтримки та посилення ролі міжнародних фінансових організацій у фінансуванні МСБ. Саме ці висновки доцільно враховувати під час подальшого аналізу сучасного стану та проблем кредитування малого і середнього бізнесу в Україні.

2.2 Сучасний стан та проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Сучасний стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні формується під впливом кількох взаємопов'язаних факторів: воєнних ризиків, поступового відновлення економічної активності, зміни монетарних умов, трансформації державних програм підтримки, конкуренції банків за якісних позичальників та потреби бізнесу у фінансуванні оборотного капіталу й інвестицій.

На відміну від довоєнного періоду, коли кредитування МСБ переважно розглядалося як інструмент розвитку, у 2022–2023 роках воно значною мірою набуло антикризового характеру [35, с. 312–319]. У 2024–2025 роках ситуація поступово змінюється: кредитування бізнесу відновлюється, зростає частка ринкових кредитів, а державна підтримка стає більш сфокусованою.

Український МСБ залишається одним із базових секторів економіки, однак його фінансова стійкість значною мірою залежить від доступності кредитних ресурсів. У Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації МСБ до 2027 року зазначено, що фінансові обмеження, високі ринкові процентні ставки, жорсткі умови кредитування та високий рівень ризиків залишаються серед слабких сторін розвитку малого і середнього підприємництва в Україні [8, с. 2; 48; 33]. Це означає, що навіть за наявності банківських продуктів та державних програм доступ до кредитування не є однаково простим для всіх підприємств.

За даними НБУ, у 2025 році банківське кредитування бізнесу суттєво поживалося. Чисті гривневі кредити бізнесу за рік зросли на 35,6%, а портфель кредитів МСП збільшився на 34,2%. Частка чистих гривневих кредитів МСП у портфелі бізнес-кредитів на кінець року становила 59,6% [18, с. 1]. Це свідчить, що МСБ залишається основним сегментом корпоративного кредитування в Україні, хоча його частка за рік дещо скоротилася на 0,6 в. п.

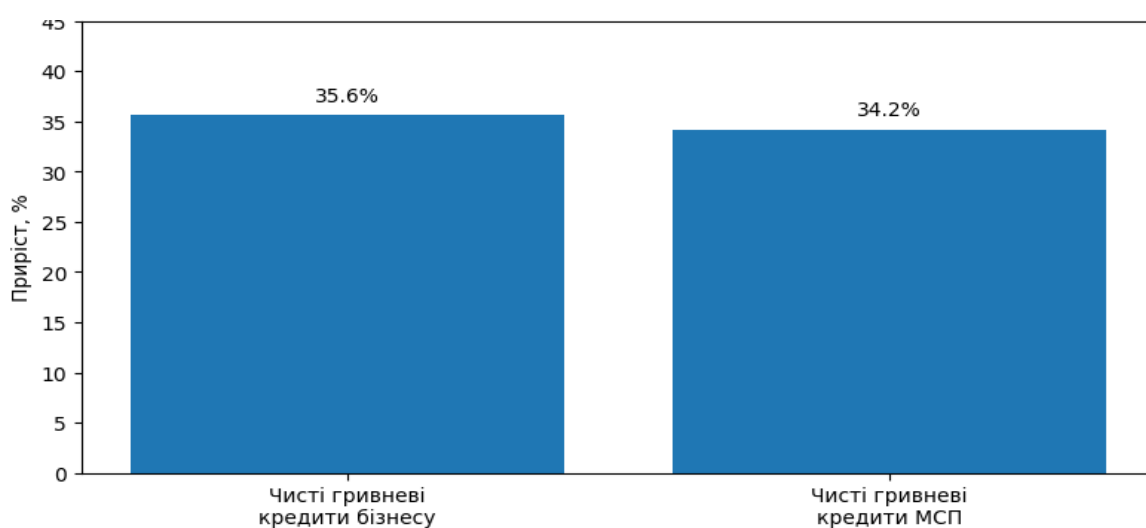


Рисунок 2.1 – Приріст чистих гривневих кредитів бізнесу та МСП в Україні у 2025 році, %

Джерело: складено автором на основі [18, с. 1].

Пожвавлення кредитування відбувалося на тлі збереження достатньої ліквідності банківської системи та конкуренції банків за якісних позичальників. У Звіті про фінансову стабільність НБУ зазначає, що кредитний попит залишається стійким, банки всіх груп жваво нарощують кредити бізнесу, а у 2025 році вперше з початку повномасштабного вторгнення зросло кредитне проникнення відносно ВВП [17, с. 27]. Водночас НБУ підкреслює, що рівень кредитного проникнення все ще нижчий, ніж до повномасштабного вторгнення, що свідчить про наявність простору для подальшого нарощення кредитного портфеля [17, с. 27].

Для наочності ключові показники кредитування бізнесу за даними НБУ доцільно подати у таблиці.

Таблиця 2.3 – Основні показники банківського кредитування бізнесу в Україні у 2025 році

Показник	Значення / динаміка	Аналітичне значення
Приріст чистих гривневих кредитів бізнесу за 2025 рік	+35,6% p/p	свідчить про активне відновлення корпоративного кредитування
Приріст чистих гривневих кредитів МСП за 2025 рік	+34,2% p/p	МСП зростали майже співмірно із загальним бізнес-портфелем
Частка кредитів МСП у чистому гривневому портфелі бізнесу	59,6%	МСП залишаються основою бізнес-кредитування
Приріст ринкових кредитів протягом року	понад 40%	свідчить про поступове зменшення залежності від субсидійованих програм
Приріст кредитів за програмами «5-7-9%»	близько 12%	пільгове кредитування зростало повільніше за ринкове
Частка кредитів «5-7-9%» у гривневому портфелі бізнесу	близько 30%	роль державної програми знижується, але залишається значною
Приріст кредитів строком понад 3 роки	близько 50% p/p	посилення інвестиційної складової кредитування
Частка NPL у кредитах бізнесу	17%	якість бізнес-портфеля покращилася
Частка корпоративних позичальників, що допустили дефолт за гривневими кредитами	менше 3%	рівень дефолтів нижчий за середні довоєнні показники

Джерело: складено автором на основі [18, с. 1–2, 7–8; 17, с. 27–30].

Однією з позитивних тенденцій є зростання не лише короткострокового, а й середньо- та довгострокового кредитування. За даними НБУ, у 2025 році кредити строком понад три роки зростали швидше, ніж коротші кредити: їхній річний приріст становив близько 50% [18, с. 1]. У Звіті про фінансову стабільність НБУ також зазначено, що дедалі більше фінансування бізнес використовує для відбудови інфраструктури та інвестиційних потреб, а частка кредитів строком понад три роки зросла до чверті портфеля [17, с. 28].

З галузевого погляду кредитування у 2025 році концентрувалося переважно у сферах, які мають високу економічну активність або стратегічне значення в умовах війни. За даними НБУ, найбільше зросли обсяги кредитів компаніям оптової торгівлі, сільського господарства, харчової промисловості, фінансових послуг, енергетики та машинобудування, зокрема підприємствам оборонно-промислового комплексу [18, с. 1]. У Звіті про фінансову стабільність також зазначено, що у кредитному портфелі банків традиційно домінують позики агросектору, водночас за рік утричі зріс портфель чистих гривневих кредитів машинобудуванню [17, с. 28].

Позитивним сигналом є поліпшення якості кредитного портфеля. На кінець 2025 року частка непрацюючих кредитів у банківській системі становила 13,9%, що НБУ характеризує як історично найнижчий показник за понад 15 років [18, с. 2]. У кредитах бізнесу цей показник знизився до 17% [18, с. 2]. Крім того, у Звіті про фінансову стабільність зазначено, що за 12 місяців до листопада 2025 року дефолту зазнало менше ніж 3% бізнес-клієнтів із гривневими кредитами, що є нижчим за середні довоєнні показники [17, с. 30]. Це свідчить, що банки нарощують кредитування переважно за рахунок якісних позичальників, а не через надмірне прийняття ризику. Водночас поліпшення загальної якості портфеля не означає відсутності проблем. НБУ зберігає оцінку сукупних втрат корпоративних кредитів, пов'язаних із війною, на рівні 15% чистого портфеля на початок повномасштабного вторгнення [17, с. 30]. Крім того, активніше кредитування критичних галузей може наражати банки на вищі втрати у разі руйнувань або подальших цілеспрямованих атак ворога [17, с. 30]. Отже, воєнний ризик залишається системним обмеженням

для розвитку кредитування МСБ, навіть якщо поточні показники банківського сектору виглядають достатньо стійкими.

Особливу роль у кредитуванні МСБ продовжує відігравати державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». Відповідно до постанови КМУ № 28, державна підтримка може надаватися через часткову компенсацію процентних ставок, гарантії банкам, а також за кредитами на інвестиційні цілі, фінансування оборотного капіталу та інші напрями [26, п. 4–8]. У 2022–2023 роках ця програма фактично стала одним із ключових інструментів підтримки бізнесу в умовах війни. За висновком Рахункової палати, програма «Доступні кредити 5-7-9%» в умовах воєнного стану стала важливим інструментом економічної політики, спрямованої на підтримку бізнесу в Україні [31, с. 2]. За даними Міністерства фінансів України, у 2025 році представники мікро-, малого та середнього бізнесу отримали за програмою 30 053 пільгові кредити на загальну суму 93,9 млрд грн. З них банки державного сектору видали 20 873 кредити на 48,8 млрд грн [16]. За час дії воєнного стану було видано 98 688 кредитів на 370,4 млрд грн, а з моменту старту програми підписано 134 510 кредитних договорів на 460 млрд грн [16].

Таблиця 2.4 – Результати «Доступні кредити 5-7-9%» станом на 05.01.2026

Показник	Значення
Кількість кредитів, виданих у 2025 році	30 053
Сума кредитів, виданих у 2025 році	93,9 млрд грн
Кредити банків державного сектору у 2025 році	20 873 кредити на 48,8 млрд грн
Кількість кредитів за період воєнного стану	98 688
Сума кредитів за період воєнного стану	370,4 млрд грн
Кількість договорів від старту програми	134 510
Загальна сума договорів від старту програми	460 млрд грн
Договори банків державного сектору від старту програми	92 743 договори на 211,8 млрд грн
Кількість уповноважених банків програми	47

Джерело: складено автором на основі [16].

Структура кредитів у межах програми показує, що вона використовується не лише для загальної підтримки ліквідності бізнесу, а й для конкретних напрямів економічної політики. За даними Мінфіну, за час воєнного стану кредити

спрямовувалися, зокрема, на інвестиційні цілі — 55,94 млрд грн, фінансування оборотного капіталу — 80,71 млрд грн, підтримку сільськогосподарських товаровиробників — 50,03 млрд грн, переробку сільськогосподарської продукції — 55,67 млрд грн, фінансування енергосервісу — 3,95 млрд грн, антивоєнні цілі — 56,84 млрд грн, а також кредитування в зоні високого воєнного ризику — 55,05 млрд грн [16].

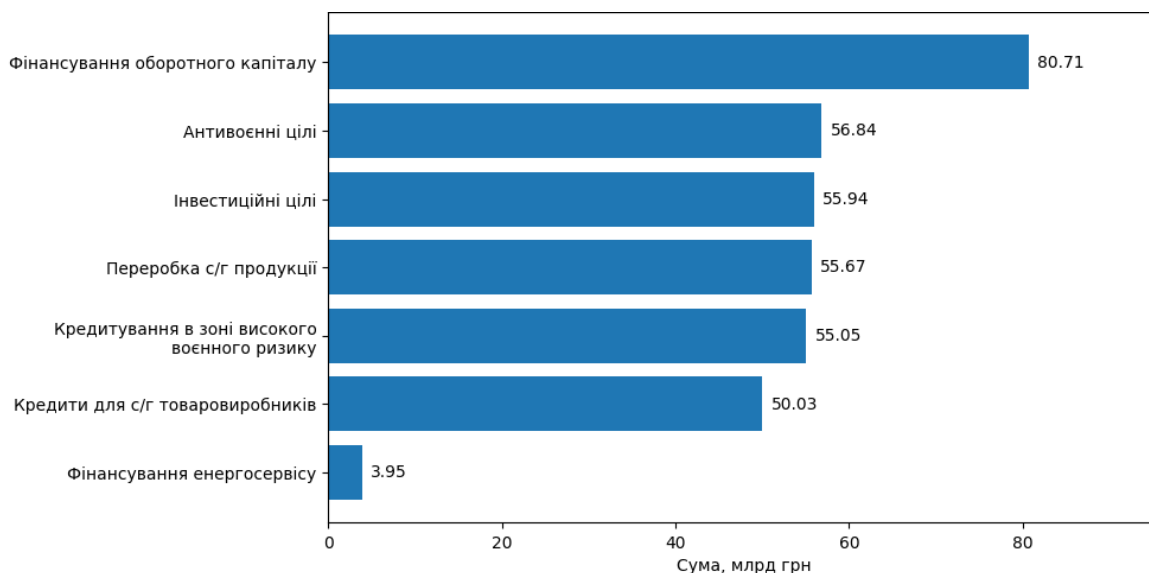


Рисунок 2.2 — Основні напрями кредитування за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» у період воєнного стану, млрд грн

Джерело: складено автором на основі [16].

Аналіз цих даних дозволяє зробити два висновки. По-перше, програма «5-7-9%» залишається масштабним каналом підтримки МСБ, особливо для підприємств, які працюють в умовах воєнних ризиків або потребують фінансування оборотного капіталу. По-друге, поступово зростає значення інвестиційного та галузевого спрямування програми: підтримуються аграрні виробники, переробка, енергосервіс, підприємства в зонах високого воєнного ризику. Це свідчить про перехід від універсального антикризового фінансування до більш цільової підтримки.

Разом із тим роль субсидійованого кредитування поступово зменшується. За даними НБУ, протягом 2025 року кредити на ринкових умовах зростали швидше, ніж пільгові кредити за програмами «5-7-9%»: понад 40% проти близько 12%. Відповідно частка кредитів за програмами «5-7-9%» у гривневому портфелі бізнесу

знизилася з початку року на 5 в. п. — до близько 30% [18, с. 2]. НБУ пов'язує це з поживавленням несубсидійованого кредитування і реалізацією Стратегії з розвитку кредитування [18, с. 2]. З одного боку, зменшення залежності від державної програми є позитивним явищем, адже воно свідчить про відновлення ринкового кредитування. З іншого боку, для частини малого бізнесу, особливо в ризикових регіонах або в галузях із високою капіталомісткістю, пільгові кредити залишаються майже єдиною можливістю отримати фінансування на прийнятних умовах. Тому завдання державної політики полягає не у згортанні підтримки, а в її кращому фокусуванні на тих сегментах МСБ, які найбільше потребують допомоги.

Стан попиту на кредити підтверджується також результатами опитування банків. За даними Bank Lending Survey Q1 2026, у IV кварталі 2025 року попит на бізнес-кредити зріс, особливо на гривневі та короткострокові кредити. Банки зазначили, що попит підтримували потреби підприємств у капітальних інвестиціях і оборотному капіталі [42, с. 1]. Водночас стандарти кредитування для бізнесу загалом залишалися майже незмінними, але були пом'якшені для кредитів МСП, гривневих і короткострокових кредитів [42, с. 1]. Кількісні результати опитування НБУ також показують позитивну динаміку саме для МСП. Баланс відповідей банків щодо зміни стандартів кредитування МСП у IV кварталі 2025 року становив -15,1%, що означає пом'якшення стандартів [42, с. 6]. Водночас баланс відповідей щодо попиту на кредити МСП становив 12,8%, що свідчить про зростання попиту, а баланс очікуваного попиту на наступний квартал — 26,6% [42, с. 7–8]. Це означає, що банки очікують подальше зростання кредитної активності МСП, хоча ризики залишаються суттєвими.

Незважаючи на позитивну динаміку, сучасне кредитування МСБ в Україні має низку проблем. Перша з них — висока вартість кредитів. НБУ у Звіті про фінансову стабільність зазначає, що банки намагаються зберігати помірну вартість позик, однак саме вартість кредитів останнім часом є єдиним стримуючим чинником для кредитування, що підтверджують і підприємства в галузевих опитуваннях [17, с. 27]. Для МСБ ця проблема особливо відчутна, оскільки маржа

малого бізнесу часто нижча, ніж у великих компаній, а запас фінансової стійкості менший.

Друга проблема — заставний ризик і недостатність забезпечення. У результатах опитування НБУ за IV квартал 2025 року серед факторів, що впливали на стандарти корпоративного кредитування, окремо виділено заставний ризик [42, с. 7]. Для МСБ це традиційна проблема: малий бізнес часто не має достатньої кількості ліквідного майна, яке банк готовий прийняти як заставу. Через це навіть підприємства з нормальною бізнес-моделлю можуть не отримати кредит або отримати його на менш вигідних умовах. Саме тому державні гарантії та портфельні гарантійні механізми залишаються важливими для розширення доступу МСБ до фінансування.

Третя проблема — воєнні ризики та регіональна нерівномірність кредитування. НБУ зазначає, що тривалий час після повномасштабного вторгнення кредитування в областях, наближених до фронту, було вкрай обмеженим, а банки втратили понад третину портфеля в цих регіонах у 2022 році [17, с. 29]. Із середини 2024 року кредити в таких регіонах почали зростати темпами, співмірними з іншими областями, що НБУ пояснює спрямуванням державної підтримки на ці території, адаптацією кредитної політики банків і бізнесу до умов високих безпекових ризиків [17, с. 29]. Проте сама потреба в такій підтримці свідчить, що без державних механізмів кредитування прифронтового бізнесу залишається складним.

Четверта проблема — руйнування інфраструктури, дефіцит кадрів і зростання витрат бізнесу. У Звіті про фінансову стабільність зазначено, що стабільний внутрішній попит і підвищення цін підтримують доходи бізнесу, однак руйнування енергетичної та логістичної інфраструктури разом із дефіцитом кадрів стримують виробництво [17, с. 13]. Для МСБ такі фактори є особливо небезпечними, оскільки невеликі підприємства мають менше можливостей компенсувати перебої в енергопостачанні, релокацію, нестачу персоналу або зростання логістичних витрат.

П'ята проблема пов'язана з недоліками адміністрування державної підтримки. Рахункова палата у звіті про аудит програми «Доступні кредити 5-7-9%» зазначила, що підвищений попит бізнесу на державну підтримку та введення нових пріоритетних напрямів без належного розрахунку обсягів коштів призвели до дефіциту фінансування програми, який на 01.01.2024 становив 7,1 млрд грн [31, с. 2, 4]. Крім того, аудит виявив проблеми з повнотою та достовірністю даних, відсутністю достатньо розгорнутої структури кредитного портфеля у звітності уповноважених банків, а також недостатній контроль за моніторингом цільового використання кредитних коштів [31, с. 5–6]. Ці проблеми не скасовують значення програми «5-7-9%», але показують потребу в її подальшому вдосконаленні. Рахункова палата прямо визнала, що програма була ефективною та відіграла суттєву роль у підтримці бізнесу в умовах воєнного стану, однак водночас вказала на ризики бюджетного планування, звітності, моніторингу та контролю [31, с. 4–6; 32]. Отже, для подальшого розвитку кредитування МСБ важливо не лише збільшувати обсяги державної підтримки, а й підвищувати її адресність, прозорість і результативність.

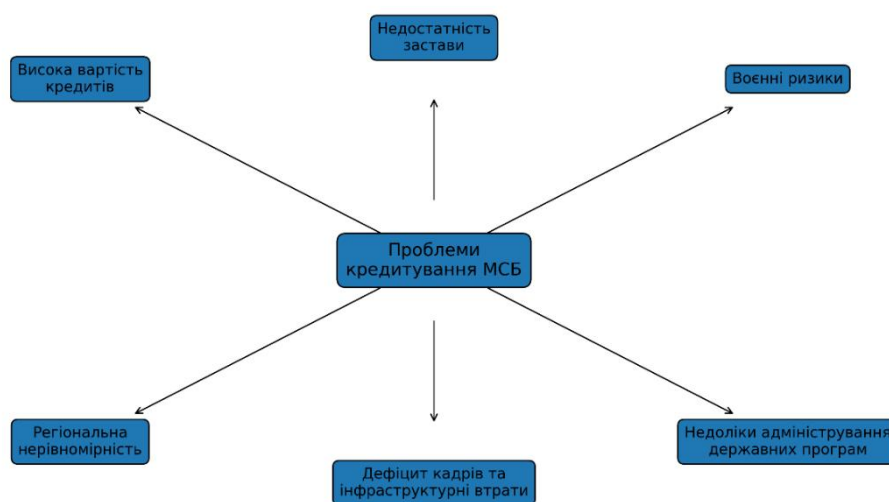


Рисунок 2.3 – Основні проблеми кредитування МСБ в Україні

Джерело: складено автором на основі [8, с. 2–3; 17, с. 13–15, 27–30; 42, с. 6–8; 31, с. 4–6].

Таблиця 2.5 – Основні проблеми кредитування МСБ в Україні та їх наслідки

Проблема	Прояв у сучасних умовах	Наслідки для МСБ
Висока вартість кредитів	вартість позик залишається стримуючим чинником для кредитування	підприємства відкладають інвестиції або залучають менші обсяги фінансування
Недостатність застави	банки враховують заставний ризик, особливо для підприємств із невеликою кількістю активів	частина МСБ не проходить кредитний відбір або отримує гірші умови
Воєнні ризики	руйнування майна, обстріли, ризик окупації, невизначеність у прифронтових регіонах	банки обережніше кредитують окремі регіони та галузі
Руйнування інфраструктури та дефіцит кадрів	проблеми з енергетикою, логістикою, персоналом	зростання витрат і погіршення прогнозованості грошових потоків
Залежність частини МСБ від державних програм	пільгові кредити залишаються важливим джерелом фінансування для ризикових категорій бізнесу	у разі дефіциту бюджетного фінансування доступ до кредитів може погіршуватися
Недоліки адміністрування програм підтримки	проблеми звітності, моніторингу, контролю, дефіцит фінансування	зниження прозорості та складність оцінки реальної ефективності підтримки
Обмеженість довгострокового інвестиційного кредитування	попри зростання кредитів понад 3 роки, значна частина МСБ потребує дешевшого і довшого фінансування	повільніша модернізація та відновлення основних засобів

Джерело: складено автором на основі [18, с. 1–2, 7–8; 17, с. 13–15, 27–30; 42, с. 1, 6–8; 31, с. 2, 4–6].

Сучасний стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні можна охарактеризувати як такий, що поступово відновлюється і переходить від антикризової до більш ринкової та інвестиційної моделі. Позитивними тенденціями є швидке зростання чистих гривневих кредитів бізнесу, значна частка МСП у кредитному портфелі, зростання довгострокових кредитів, покращення якості портфеля та збільшення попиту на кредити. Водночас зберігаються суттєві обмеження: висока вартість кредитів, заставні вимоги, воєнні та регіональні ризики, дефіцит кадрів, інфраструктурні втрати, а також потреба у прозорішому адмініструванні державних програм [6; 13].

Отже, кредитування МСБ в Україні у 2025 році демонструє позитивну динаміку, але ще не можна говорити про повне вирішення проблеми доступу малого і середнього бізнесу до фінансування. Банківський сектор має достатній потенціал

для подальшого нарощення кредитного портфеля, а МСБ зберігає попит на фінансування оборотного капіталу та інвестицій. Однак для перетворення кредитування на стабільний інструмент розвитку потрібне поєднання ринкових кредитів, державних гарантій, цільової підтримки ризикових регіонів, розвитку довгострокового фінансування та вдосконалення механізмів контролю за програмами державної допомоги. Саме ці питання є основою для подальшого визначення перспектив і напрямів розвитку кредитування МСБ в Україні.

2.3 Перспективи та напрями розвитку кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу в Україні потрібно розглядати з урахуванням двох обставин. З одного боку, банківське кредитування у 2025 році демонструвало позитивну динаміку: зростали чисті гривневі кредити бізнесу, збільшувався портфель кредитів МСП, активізувався попит на позики, а якість кредитного портфеля поступово поліпшувалася [18, с. 1–2]. З іншого боку, кредитування МСБ продовжує стримуватися воєнними ризиками, високою вартістю кредитних ресурсів, недостатністю застави, нерівномірністю доступу до фінансування між регіонами та обмеженістю довгострокових інвестиційних кредитів [17, с. 27–30]. Тому подальший розвиток кредитування МСБ має передбачати не лише кількісне нарощення кредитного портфеля, а й зміну його якості, структури та цільового спрямування.

У Стратегії з розвитку кредитування зазначено, що повернення до сталого функціонування кредитного ринку має стратегічне значення для розвитку сильної економіки, військово-промислового комплексу, повоєнного відновлення та відбудови України. У цьому документі кредитування визначається як один із ключових механізмів фінансування реального сектору, підтримки підприємництва та інновацій [30, с. 2]. Отже, розвиток кредитування МСБ має бути пов'язаний не

тільки з банківською діяльністю, а й із ширшою економічною стратегією держави: підтримкою виробництва, зайнятості, експорту, інвестицій, цифровізації та регіонального відновлення.

Першим важливим напрямом є перехід від переважно антикризового до інвестиційного кредитування МСБ. У період повномасштабної війни значна частина кредитів була спрямована на збереження поточної діяльності, покриття оборотного капіталу, підтримку аграріїв, антивоєнні цілі та забезпечення ліквідності підприємств. Така підтримка була необхідною, оскільки багато підприємств втратили частину доходів, майна, ринків збуту або логістичних можливостей. Проте для довгострокового економічного зростання цього недостатньо. МСБ потребує кредитів на модернізацію обладнання, оновлення виробничих потужностей, енергоефективність, цифровізацію, розширення експорту та запуск нових виробничих напрямів.

У цьому контексті позитивним сигналом є зростання довгострокового кредитування. За даними НБУ, у 2025 році кредити бізнесу строком понад три роки зростали швидше, ніж коротші кредити, а їх приріст становив близько 50% у річному вимірі [18, с. 1]. Водночас у Звіті про фінансову стабільність зазначено, що дедалі більше фінансування бізнес використовує для відбудови інфраструктури та інвестиційних потреб, а частка кредитів строком понад три роки зросла до чверті портфеля [17, с. 28]. Це свідчить про поступове формування передумов для переходу від кредитування виживання до кредитування розвитку.

Другим напрямом має стати удосконалення державних програм підтримки кредитування, передусім програми «Доступні кредити 5-7-9%». Ця програма відіграла важливу роль у підтримці бізнесу під час війни, однак її подальший розвиток має бути більш цільовим і контрольованим. Відповідно до постанови КМУ № 28, державна підтримка може надаватися у формах компенсації процентних ставок і гарантій банкам, а кредити можуть спрямовуватися на інвестиційні цілі, фінансування оборотного капіталу та інші напрями [26, п. 4–8]. Надалі важливо, щоб така підтримка не перетворювалася на універсальне

здешевлення кредитів для всіх позичальників, а спрямовувалася туди, де її економічний ефект є найбільшим.

Рахункова палата за результатами аудиту програми «Доступні кредити 5-7-9%» вказувала на низку проблем: дефіцит фінансування програми, недостатню деталізацію звітності уповноважених банків, потребу в поліпшенні контролю за моніторингом цільового використання кредитних коштів і необхідність підвищення прозорості механізму підтримки [31, с. 4–6]. Тому перспективним напрямом є не тільки продовження програми, а й запровадження чіткіших показників її результативності. До таких показників можуть належати: кількість створених або збережених робочих місць, обсяг доданої вартості, частка інвестиційних кредитів, обсяг експорту підприємств-позичальників, приріст податкових надходжень, рівень дефолтів і регіональна структура підтримки.

Третім напрямом є розвиток гарантійних механізмів. Для багатьох малих і середніх підприємств головною перешкодою залучення кредиту є не відсутність бізнес-ідеї або попиту на продукцію, а нестача ліквідної застави. Банки, оцінюючи кредитний ризик, приділяють значну увагу забезпеченню, тому підприємства без достатньої заставної бази часто не можуть отримати кредит або отримують його на менш вигідних умовах. У Стратегії з розвитку кредитування серед інструментів активізації кредитування визначено, зокрема, державні та міжнародні гарантії, компенсацію ставок і страхування ризиків [30, с. 6]. Це означає, що розвиток кредитування МСБ повинен спиратися не лише на субсидування процентів, а й на розподіл кредитного ризику між банками, державою та міжнародними партнерами.

Гарантійні механізми є особливо важливими для мікро- та малого бізнесу, підприємств у регіонах підвищеного ризику, новостворених компаній і підприємств, які не мають достатньої кредитної історії. Розширення портфельних гарантій дозволило б банкам кредитувати більшу кількість позичальників, не вимагаючи від кожного з них повного забезпечення кредиту заставою. Водночас гарантії не повинні повністю знімати ризик із банку, оскільки це може послабити якість кредитного аналізу. Оптимальною є модель, за якої банк зберігає частину ризику, а держава або гарантійна установа покриває лише частину можливих втрат.

Четвертий напрям — запровадження та розвиток системи страхування воєнних ризиків. Для України це один із найважливіших інструментів, оскільки воєнний ризик впливає не лише на інвестиції, а й на кредитування. Якщо майно підприємства, яке є заставою за кредитом, може бути пошкоджене або зруйноване внаслідок бойових дій, банк оцінює такий кредит як більш ризиковий. Це підвищує вимоги до позичальника або взагалі обмежує можливість отримання фінансування в окремих регіонах. За матеріалами НБУ щодо страхування воєнних ризиків, український страховий ринок у 2022–2025 роках поступово адаптувався до запитів бізнесу на покриття воєнних ризиків, однак можливості такого страхування залишаються обмеженими. У презентації НБУ зазначено, що загальна ємність для покриття воєнних ризиків, створена завдяки міжнародній співпраці, становила 200 млн дол. США, було укладено понад 77 тис. договорів страхування з покриттям воєнних ризиків, а загальна страхова сума за договорами майнового страхування та КАСКО з таким покриттям становила 26 млрд грн [19, с. 3]. Водночас серед ключових викликів названо недостатню ємність страхового ринку, обмеженість власного капіталу страховиків, низький попит на страхування і значні обсяги потенційних збитків [19, с. 3].

Перспективною є модель, за якої держава, міжнародні донори, Експортно-кредитне агентство та приватний страховий ринок спільно формують систему компенсації або страхування воєнних ризиків. НБУ зазначає, що короткострокова модель може передбачати компенсацію збитків для бізнесу на територіях підвищеного ризику, а також компенсацію частини страхової премії за договорами страхування майна бізнесу [19, с. 5]. У довгостроковій перспективі можливе створення моделі, яка включатиме державну підтримку, спеціалізованого перестраховика або стандартизовані продукти страхування воєнних ризиків [19, с. 7–8]. Для кредитування МСБ це важливо, оскільки страхування воєнних ризиків може підвищити прийнятність застави для банків і знизити ризиковість кредитів у постраждалих регіонах.

П'ятим напрямом є підтримка кредитування підприємств у пріоритетних галузях. У Стратегії з розвитку кредитування серед пріоритетних напрямів

зазначено підприємства оборонно-промислового комплексу, критичну енергетичну інфраструктуру, переробну промисловість, сільське господарство та підтримку відновлення бізнесу на територіях стійкості [30, с. 4–5]. Для МСБ це означає, що кредитна підтримка повинна враховувати не лише розмір підприємства, а й стратегічну важливість його діяльності. Наприклад, мале підприємство у сфері переробки аграрної продукції або виробництва комплектуючих може мати більший мультиплікативний ефект для економіки, ніж кредитування суто торговельної діяльності без створення доданої вартості.

Окремої уваги потребує розвиток кредитування переробної промисловості. Для України важливо поступово переходити від експорту сировини до виробництва продукції з вищою доданою вартістю. МСБ може відігравати важливу роль у цьому процесі, особливо в агропереробці, харчовій промисловості, деревообробці, легкій промисловості, виробництві будівельних матеріалів і машинобудуванні. Однак такі підприємства потребують довших і дешевших кредитів, оскільки окупність обладнання та виробничих інвестицій зазвичай перевищує один-два роки. Тому перспективним є поєднання інвестиційного кредитування, лізингу, державних гарантій і компенсації частини процентної ставки.

Шостий напрям — розвиток цифровізації кредитного процесу. Для малого бізнесу важливим бар'єром є не тільки вартість кредиту, а й складність процедури отримання фінансування: необхідність підготовки великого пакета документів, тривалий розгляд заявки, повторне подання інформації до різних банків. Цифровізація може скоротити час розгляду кредитних заявок, підвищити прозорість оцінки позичальника, зменшити операційні витрати банків і зробити кредитування більш доступним для мікро- та малого бізнесу.

У Стратегії розвитку МСБ до 2027 року цифрова трансформація визначена однією зі стратегічних цілей поряд із інноваційним розвитком і «зеленим переходом» [8, с. 7]. У документі також передбачено досягнення до 2027 року частки підприємств, що здійснюють електронну торгівлю, на рівні 30% у загальній кількості підприємств, а частки обсягу реалізованої продукції через електронну торгівлю — на рівні 20% [8, с. 28–29]. Це свідчить, що цифровізація бізнесу має

супроводжуватися цифровізацією фінансових послуг, зокрема кредитування. У практичному плані цифровізація кредитування МСБ може включати електронну подачу заявок, автоматизований скоринг, використання даних податкової та фінансової звітності, аналіз руху коштів за рахунками, інтеграцію з державними реєстрами, дистанційне укладення договорів і електронний моніторинг виконання кредитних умов. Для банків це означає зниження операційних витрат і кращу оцінку ризику, а для підприємців — швидший і зрозуміліший доступ до фінансування. Особливо важливо це для ФОП, мікробізнесу та підприємств у регіонах, де фізичний доступ до банківських відділень обмежений.

Сьомим напрямом є розвиток альтернативних і доповнювальних інструментів фінансування. Банківський кредит залишатиметься основним джерелом зовнішнього фінансування МСБ, однак він не може повністю закрити всі потреби бізнесу. Тому важливо розвивати лізинг, факторинг, експортне фінансування, мікрокредитування, грантові програми, венчурне фінансування та партнерство з міжнародними фінансовими організаціями. У Стратегії розвитку МСБ до 2027 року окремо передбачено залучення фінансування через європейські програми розвитку МСБ, інновацій, сталого розвитку та цифрової трансформації [8, с. 2]. Також документ передбачає координацію фінансування за участю міжнародних партнерів, зокрема USAID, GIZ, UNDP, ЄБРР, Європейського інвестиційного банку, Світового банку та IFC [8, с. 31].

Восьмий напрям — посилення експортного кредитування та підтримки виходу МСБ на міжнародні ринки. Євроінтеграція створює для українського бізнесу нові можливості, однак вихід на зовнішні ринки потребує фінансування сертифікації, логістики, маркетингу, адаптації продукції до стандартів ЄС, участі у виставках і виконання експортних контрактів. У Стратегії розвитку МСБ передбачено посилення інтеграції малого і середнього підприємництва з ЄС, зростання експорту до ЄС, розширення фінансової підтримки, розвиток брендингу та полегшення доступу до міжнародних ринків [8, с. 28–29]. Крім того, урядова постанова № 388 створює нормативну основу для страхування і перестрахування воєнних та політичних ризиків у межах діяльності Експортно-кредитного агентства

[23, п. 1]. Розвиток експортного фінансування має важливе значення для МСБ, оскільки експортні контракти часто потребують попереднього фінансування виробництва, відстрочки платежу для покупця, страхування ризиків неплатежу та валютного ризику. Для малих і середніх підприємств це може бути складно без участі банків, ЕКА або міжнародних програм. Тому перспективним є розширення інструментів експортного кредитування, гарантій за експортними контрактами, страхування експортних ризиків і кредитів на підготовку підприємств до виходу на ринки ЄС.

Дев'ятий напрям — регіональна диференціація кредитної підтримки. Умови ведення бізнесу в Україні суттєво відрізняються залежно від регіону. Підприємства у прифронтових, прикордонних або постраждалих областях мають вищі ризики руйнування майна, порушення логістики, втрати персоналу та зниження попиту. НБУ зазначав, що після початку повномасштабного вторгнення кредитування в областях, наближених до фронту, було вкрай обмеженим, а банки втратили понад третину портфеля в цих регіонах у 2022 році [17, с. 29]. Тому однакові умови кредитування для всіх регіонів не завжди є справедливими та ефективними.

Перспективним є запровадження окремих умов підтримки для бізнесу на територіях підвищеного ризику: більша частка гарантій, часткова компенсація страхових платежів, пільгові умови для відновлення майна, спеціальні кредитні продукти на релокацію, відбудову або енергетичну автономність. У презентаційних матеріалах НБУ щодо страхування воєнних ризиків короткострокова модель прямо передбачає окремий підхід до територій підвищеного ризику, зокрема Сумської, Чернігівської, Запорізької, Донецької, Дніпропетровської, Харківської, Херсонської, Миколаївської та Одеської областей [19, с. 5]. Отже, розвиток кредитування МСБ повинен враховувати реальну карту ризиків, а не лише загальнонаціональні показники.

Десятим напрямом є підвищення фінансової грамотності та якості підготовки позичальників. Частина проблем із доступом до кредитування пов'язана не лише з політикою банків, а й з недостатньою підготовленістю самих підприємців: слабкими бізнес-планами, неповною фінансовою звітністю,

відсутністю прогнозу грошових потоків, неформальною зайнятістю або недостатнім розумінням кредитних умов. Для банку такі фактори підвищують ризик позичальника, навіть якщо бізнес має потенціал. Тому розвиток кредитування МСБ має супроводжуватися консультаційною підтримкою, навчанням підприємців, підготовкою типових фінансових моделей і допомогою в оформленні заявок.

Особливо актуальним це є для мікробізнесу, ФОП, ветеранського бізнесу, підприємців-початківців, внутрішньо переміщених осіб і жінок-підприємниць. У Стратегії розвитку МСБ до 2027 року серед можливостей розвитку прямо зазначено використання потенціалу окремих категорій населення, що потребують додаткових заходів з інклюзії: жінок-підприємців, молодих підприємців, людей старших за 50 років, внутрішньо переміщених осіб, ветеранів війни та людей з інвалідністю [8, с. 2]. Для цих категорій кредитна підтримка має поєднуватися з навчанням, менторством, грантами або гарантіями.

Узагальнено основні проблеми та напрями розвитку кредитування МСБ в Україні можна подати у таблиці.

Таблиця 2.6 – Проблеми кредитування МСБ та напрями їх вирішення

Проблема	Напрямок вирішення	Очікуваний результат
Висока вартість кредитів	цільова компенсація процентних ставок для пріоритетних категорій МСБ	зменшення фінансового навантаження на підприємства
Недостатність застави	розвиток портфельних гарантій і часткового розподілу ризиків	розширення доступу до кредитів для мікро- та малого бізнесу
Воєнні ризики	страхування заставного майна, компенсація воєнних збитків, участь ЕКА і донорів	зниження ризику банків і відновлення кредитування у ризикових регіонах
Переважаючі короткострокового фінансування	розвиток інвестиційних кредитів і лізингу	модернізація основних засобів і зростання продуктивності
Недоліки програми «5-7-9%»	підвищення прозорості, моніторингу, звітності та оцінки ефективності	більш цільове використання бюджетних коштів

Продовження таблиці 2.6

Проблема	Напрямок вирішення	Очікуваний результат
Регіональна нерівномірність доступу до кредитів	спеціальні умови для прифронтових і постраждалих регіонів	підтримка відновлення місцевої економіки
Складність кредитних процедур	цифровізація заявок, скоринг, обмін даними з реєстрами	скорочення часу розгляду кредитних заявок
Обмеженість експорту МСБ	експортні гарантії, страхування, фінансування контрактів	зростання кількості експортерів і валютних надходжень
Недостатня фінансова грамотність	консультаційна підтримка, навчання, типові бізнес-плани	підвищення якості позичальників і зниження кредитного ризику

Джерело: складено автором на основі [26, п. 4–8; 8, с. 2, 7–8, 28–31; 30, с. 2–6; 17, с. 27–30; 31, с. 4–6; 19, с. 3–8; 23, п. 1].

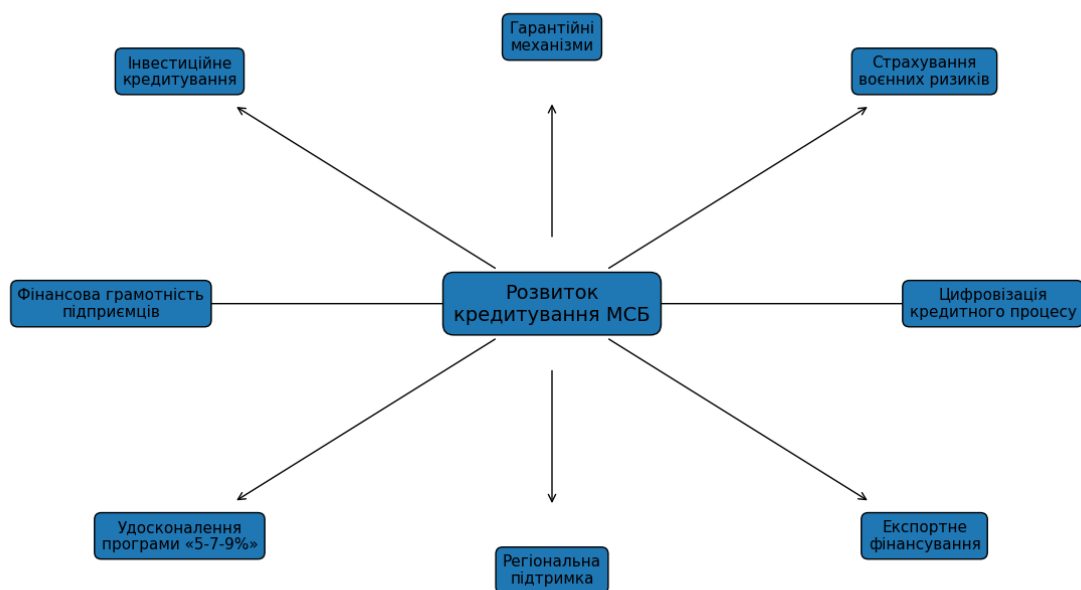


Рисунок 2.4 – Основні напрями розвитку кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Джерело: складено автором на основі [8, с. 7–8, 28–31; 30, с. 2–6; 17, с. 27–30; 19, с. 3–8].

Подальший розвиток кредитування МСБ має передбачати також краще узгодження державної підтримки з цілями економічного відновлення. Не всі кредити мають однаковий економічний ефект. Кредит на короткострокове покриття дефіциту ліквідності може врятувати підприємство, але не завжди створює

довгострокову додану вартість. Натомість кредит на обладнання, енергоефективність, переробку, експорт або цифровізацію може мати більший вплив на конкурентоспроможність економіки. Тому державна підтримка повинна поступово зміщувати акцент у бік кредитів, які створюють нові робочі місця, збільшують виробництво, сприяють експорту та модернізації.

У Стратегії розвитку МСБ до 2027 року визначено очікувані результати, серед яких — досягнення частки суб'єктів малого і середнього підприємництва в загальному обсязі доданої вартості на рівні 74% та обсягу реалізованої продукції МСБ у 10,65 трлн грн до 2027 року [8, с. 7]. Досягнення таких показників неможливе без достатнього доступу підприємств до фінансових ресурсів. Саме тому кредитування МСБ має бути інтегроване в ширшу політику відновлення, цифрової трансформації, євроінтеграції та підвищення конкурентоспроможності.

Перспективна модель кредитування МСБ в Україні повинна мати змішаний характер. Її основою мають залишатися банки, оскільки саме вони володіють інфраструктурою кредитного аналізу, управління ризиками та супроводження позичальників. Водночас держава повинна виконувати роль не замінника банківського ринку, а партнера, який зменшує системні ризики, компенсує частину вартості кредитів у пріоритетних напрямках, підтримує гарантійні інструменти, стимулює страхування воєнних ризиків і залучає міжнародних донорів. Міжнародні фінансові організації, у свою чергу, можуть забезпечувати довші й дешевші ресурси, технічну допомогу, гарантії та консультаційну підтримку.

Таблиця 2.7 – Очікуваний ефект від реалізації основних напрямів розвитку кредитування МСБ

Напрямок розвитку	Ефект для МСБ	Ефект для економіки
Розвиток інвестиційного кредитування	доступ до довгострокових ресурсів для модернізації	зростання продуктивності та виробничого потенціалу
Портфельні гарантії	можливість отримання кредиту за недостатньої застави	розширення кола кредитоспроможних позичальників

Продовження таблиці 2.7

Напрямок розвитку	Ефект для МСБ	Ефект для економіки
Страхування воєнних ризиків	захист майна та застави від ризиків війни	відновлення кредитування у постраждалих регіонах
Цифровізація кредитування	швидший і простіший доступ до фінансування	зниження операційних витрат банків
Підтримка експорту	фінансування виробництва і виконання контрактів	зростання валютних надходжень та інтеграція з ЄС
Удосконалення «5-7-9%»	дешевші кредити для пріоритетних категорій бізнесу	ефективніше використання бюджетних коштів
Розвиток лізингу і факторингу	альтернативні джерела фінансування активів і оборотного капіталу	диверсифікація фінансової системи
Фінансова освіта підприємців	краща підготовка до кредитування	зниження рівня дефолтів і покращення якості портфеля

Джерело: складено автором на основі [8, с. 7–8, 28–31; 30, с. 2–6; 18, с. 1–2; 17, с. 27–30; 19, с. 3–8].

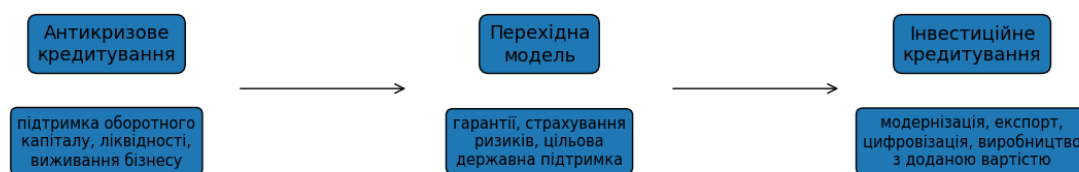


Рисунок 2.5 – Перехід від антикризового до інвестиційного кредитування МСБ в Україні

Джерело: складено автором на основі [30, с. 2–6; 18, с. 1–2; 17, с. 27–30; 19, с. 5–8].

Отже, перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу в Україні пов'язані з поступовим переходом від антикризової моделі підтримки до моделі розвитку. У короткостроковій перспективі ключовими залишатимуться пільгові кредити, гарантії, підтримка оборотного капіталу, допомога бізнесу в постраждалих регіонах і страхування воєнних ризиків. У середньостроковій перспективі більшого значення набуватимуть інвестиційне кредитування, лізинг, факторинг, експортне фінансування, цифровізація кредитного процесу та залучення міжнародних фінансових організацій. У довгостроковій перспективі ефективна система кредитування МСБ повинна стати не лише інструментом виживання

бізнесу, а й одним із механізмів структурної модернізації, підвищення конкурентоспроможності та повоєнного відновлення України [3].

Таким чином, розвиток кредитування МСБ має базуватися на поєднанні ринкових механізмів і державної підтримки. Банки повинні нарощувати якісне кредитування, держава — створювати гарантійні, страхові та компенсаційні механізми, а самі підприємці — підвищувати фінансову прозорість і здатність ефективно використовувати позикові ресурси. Лише за таких умов кредитування малого та середнього бізнесу зможе повною мірою виконувати свою економічну роль: підтримувати зайнятість, інвестиції, інновації, експорт, регіональний розвиток і загальну стійкість національної економіки.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі досліджено теоретичні засади, сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. Проведене дослідження підтвердило, що кредитування МСБ є важливим елементом фінансового забезпечення підприємницької діяльності та водночас одним із механізмів підтримки національної економіки. Його значення особливо зростає в умовах воєнного стану, коли малий і середній бізнес стикається з нестачею власних ресурсів, зростанням витрат, порушенням логістики, безпековими ризиками та потребою у відновленні господарської діяльності.

У ході дослідження було встановлено, що кредитування малого та середнього бізнесу слід розглядати не лише як процес надання банком позикових коштів, а як систему економічних відносин між кредитором і позичальником, що виникають з приводу тимчасового використання фінансових ресурсів на умовах поверненості, строковості, платності, забезпеченості та цільового використання. Для МСБ кредитування має особливе значення, оскільки такі підприємства зазвичай мають обмежені власні ресурси, меншу заставну базу, коротшу кредитну історію та слабший доступ до альтернативних джерел фінансування порівняно з великим бізнесом.

У роботі розкрито основні форми, види та інструменти кредитування МСБ. Визначено, що найбільш поширеними інструментами є банківські кредити, кредитні лінії, овердрафти, інвестиційні кредити, фінансовий лізинг, факторинг, банківські гарантії та кредити з державною підтримкою. Кожен із цих інструментів має власне призначення: одні використовуються для підтримки поточної діяльності й поповнення оборотного капіталу, інші — для модернізації, придбання обладнання, розширення виробництва або участі у договірних і тендерних зобов'язаннях. Отже, ефективність кредитування МСБ залежить не лише від обсягу наданих коштів, а й від правильного вибору інструменту відповідно до потреб підприємства.

Окрему увагу приділено ролі кредитування МСБ у розвитку національної економіки. Було обґрунтовано, що доступ до кредитних ресурсів впливає на здатність підприємств підтримувати виробничу діяльність, створювати й зберігати робочі місця, розвивати конкуренцію, впроваджувати інновації, нарощувати обсяги реалізації продукції та формувати податкові надходження. Значення цього сектору підтверджується тим, що мале і середнє підприємництво в Україні забезпечує значну частину доданої вартості та понад 80% робочих місць [8, с. 1]. Тому проблеми кредитування МСБ безпосередньо впливають не лише на окремих підприємців, а й на загальну стійкість економіки.

Аналіз світового досвіду показав, що в розвинених країнах кредитування МСБ базується на поєднанні ринкових і державних механізмів. У Європейському Союзі важливу роль відіграють інститути розвитку, гарантійні інструменти та фінансування через посередників. У США значна увага приділяється державним гарантіям за кредитами, які видаються приватними банками. У Японії діє розвинена система кредитних гарантій і довгострокового фінансування, що дозволяє підтримувати навіть мікро- та малі підприємства. Спільним для цих моделей є те, що держава не замінює банківський сектор, а знижує ризики кредитування і створює умови для ширшого доступу МСБ до фінансових ресурсів.

Сучасний стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні характеризується поступовим відновленням кредитної активності. За даними НБУ, у 2025 році чисті гривневі кредити бізнесу зросли на 35,6%, а портфель кредитів МСП — на 34,2%. Частка кредитів МСП у чистому гривневому портфелі бізнесу становила 59,6% [18, с. 1]. Це свідчить про те, що МСБ залишається одним із ключових сегментів банківського кредитування. Позитивною тенденцією також є зростання довгострокових кредитів, що вказує на поступове посилення інвестиційної складової фінансування бізнесу.

Важливу роль у підтримці кредитування МСБ відіграє державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». У 2025 році за цією програмою підприємці отримали 30 053 пільгові кредити на суму 93,9 млрд грн, а з моменту старту програми було укладено 134 510 кредитних договорів на загальну суму 460 млрд грн [16]. Ці дані

підтверджують, що програма стала одним із ключових інструментів підтримки бізнесу в умовах воєнного стану. Водночас її значення поступово змінюється: якщо на початку війни вона переважно виконувала антикризову функцію, то надалі має більше орієнтуватися на інвестиційні, виробничі та відновлювальні потреби бізнесу.

Разом із позитивними тенденціями виявлено низку проблем, які стримують розвиток кредитування МСБ в Україні. До них належать висока вартість кредитів, недостатність заставного забезпечення, підвищені воєнні ризики, нерівномірний доступ до фінансування в різних регіонах, руйнування інфраструктури, дефіцит кадрів і складність отримання довгострокових інвестиційних кредитів. Окремою проблемою є потреба у підвищенні прозорості та результативності державних програм підтримки. Зокрема, Рахункова палата за результатами аудиту програми «5-7-9%» вказувала на проблеми фінансування, звітності, моніторингу та контролю за цільовим використанням коштів [31, с. 4–6].

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що подальший розвиток кредитування МСБ в Україні має бути спрямований не просто на збільшення кількості виданих кредитів, а на підвищення їх економічної ефективності. Кредитна підтримка повинна дедалі більше орієнтуватися на підприємства, які створюють додану вартість, робочі місця, експортують продукцію, інвестують у модернізацію, енергоефективність, цифровізацію та відновлення виробничих потужностей. При цьому важливо зберегти підтримку підприємств у постраждалих і прифронтових регіонах, де звичайні ринкові механізми кредитування працюють обмежено через високі безпекові ризики.

Удосконалення системи кредитування МСБ має базуватися на поєднанні кількох підходів: розвитку державних і міжнародних гарантій, страхування воєнних ризиків, цільової компенсації процентних ставок, цифровізації кредитного процесу, розширення лізингу та факторингу, а також підвищення фінансової грамотності підприємців. Особливо важливим є створення умов, за яких банки будуть зацікавлені у кредитуванні не лише найнадійніших позичальників, а й

перспективних підприємств, що мають потенціал розвитку, але потребують часткового розподілу ризиків між банком, державою та міжнародними партнерами.

Отже, головний результат дослідження полягає в тому, що кредитування малого та середнього бізнесу в Україні має значний потенціал, однак його реалізація потребує переходу від переважно антикризової моделі до моделі розвитку. У короткостроковому періоді кредитування допомагає МСБ підтримувати ліквідність і зберігати діяльність. У середньо- та довгостроковому періоді воно має стати інструментом модернізації, структурного оновлення, підвищення конкурентоспроможності та повоєнного відновлення економіки.

Таким чином, мета дипломної роботи досягнута, а поставлені завдання виконані. У роботі обґрунтовано, що ефективна система кредитування МСБ повинна спиратися на партнерство банків, держави, міжнародних фінансових організацій і самих підприємців. Банки мають забезпечувати якісний кредитний аналіз і нарощувати фінансування життєздатних підприємств; держава — створювати гарантійні, компенсаційні та страхові механізми; міжнародні партнери — надавати довгострокові ресурси й технічну підтримку; підприємці — підвищувати фінансову прозорість і відповідальність за використання позикових коштів. Саме за таких умов кредитування малого та середнього бізнесу може стати одним із ключових чинників економічного відновлення, розвитку підприємництва та зміцнення національної економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гавриш О. А., Зозульов О. В., Гавриш Ю. О. Альтернативні форми фінансування малого та середнього бізнесу в Україні: можливості та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 35. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1125> (Дата звернення: 04.05.2026).
2. Герасименко А. В. Розвиток класифікації різновидів банківського кредитування промислових підприємств. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 40. С. 258–265. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/1495/1441/> (Дата звернення: 04.05.2026).
3. Герасимчук В. Трансформація форм фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні в умовах воєнного стану та посткризового відновлення. *Економіка та суспільство*. 2025. Вип. 76. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/6238> (Дата звернення: 04.05.2026).
4. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).
5. Державна служба статистики України. Показники діяльності суб'єктів господарювання. URL: <https://stat.gov.ua/uk/datasets/pokaznyky-diyalnosti-subyektiv-hospodaryuvannya> (Дата звернення: 04.05.2026).
6. Дзюблюк О. В. Проблеми активізації банківського кредитування реального сектору економіки в умовах воєнного стану. *Вісник економіки*. 2023. Вип. 3. С. 8–25. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/items/fcadcef8-d697-4c8d-a509-080d44a520c9> (Дата звернення: 04.05.2026).
7. Завалій Б. Ю., Гринько Т. В. Наукові підходи до формування моделей фінансування малого та середнього бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2025. № 4(286). С. 113–122. URL: <https://eco-science.net/wp->

content/uploads/2025/04/4.25._topic_Bohdan-Zavalii-Tetiana-Grynko-113-122.pdf

(Дата звернення: 04.05.2026).

8. Кабінет Міністрів України. Стратегія відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року: схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30.08.2024 № 821-р. Київ, 2024. 73 с. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/uploads/public/66d/5ca/5cc/66d5ca5ccb1b5409965520.pdf> (Дата звернення: 04.05.2026).

9. Казакова Н. А., Степаненко В. Д. Інноваційні інструменти фінансування малого та середнього бізнесу у глобальній економічній системі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2020. № 70–71. С. 12–21.

URL: <https://btie.kart.edu.ua/article/view/222115> (Дата звернення: 04.05.2026).

10. Коваленко В. В., Радова Н. В. Банківський кредит у формуванні фінансово-інвестиційного механізму розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 22.

URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/47> (Дата звернення: 04.05.2026).

11. Козлов В. П., Довбня Б. І. Особливості розвитку фінансово-кредитної підтримки підприємств малого і середнього бізнесу в Україні. *Економіка та суспільство*. 2025. Вип. 80. С. 426–431.

URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/6926/6865/> (Дата звернення: 04.05.2026).

12. Коркуна О. І., Демченко А. М., Циктор А. І. Скорингова оцінка фінансового забезпечення позичальника малого та середнього бізнесу в Україні з використанням банкінг-технологій. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2016. Т. 2, № 21. С. 14–22.

URL: <https://fkд.net.ua/index.php/fkd/article/view/931> (Дата звернення: 04.05.2026).

13. Корнєєв В. В., Забчук Г. М., Іващук О. Т., Винник Т. О., Рудан В. Я. Компаративний аналіз банківського кредитування підприємств України в умовах війни. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2024. Т. 6, № 59. С. 11–23. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/4533> (Дата звернення: 04.05.2026).

14. Ларіонова К. Л., Танасієнко В. П. Аналіз стану кредитування малого та середнього бізнесу банківськими установами України в умовах пандемії COVID-19. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 5. Т. 1. С. 42–46. URL: <https://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/12/2021-5t1-07.pdf> (Дата звернення: 04.05.2026).

15. Лиса Н. В., Непочатенко В. О., Корнега А. О. Принципи банківського кредитування. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2016. Вип. 89. Ч. 2. С. 53–61. URL: <https://journal.udau.edu.ua/download/957/assets/files/89/Ekon/Ukr/5.pdf> (Дата звернення: 04.05.2026).

16. Міністерство фінансів України. Підсумки 2025: за держпрограмою «5-7-9%» підприємці отримали 30 тис. доступних кредитів на майже 94 млрд гривень. Опубліковано 05.01.2026. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/pidsumki_2025_za_derzhprogramoiu_5-7-9_pidpriiemtsi_otrimali_30_tis_dostupnikh_kreditiv_na_maizhe_94_mlrd_griven-5528 (Дата звернення: 04.05.2026).

17. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2025 року. Київ: НБУ, 2025. 51 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2025-H2.pdf?v=15 (Дата звернення: 04.05.2026).

18. Національний банк України. Огляд банківського сектору. Лютий 2026 року. Київ: НБУ, 2026. 15 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2026-02.pdf?v=17 (Дата звернення: 04.05.2026).

19. Національний банк України. Страхування воєнних ризиків: презентаційні матеріали. Київ: НБУ, 03.11.2025. 9 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strah_v_r_pr-03-11-2025.pdf?v=14 (Дата звернення: 04.05.2026).

20. Островська Н. С. Кредит: сутність, принципи та функції. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 64. С. 134–140. URL: https://bses.in.ua/journals/2021/64_2021/23.pdf (Дата звернення: 04.05.2026).

21. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

22. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

23. Про затвердження переліку воєнних та політичних ризиків та Умов і порядку страхування (перестрахування) воєнних та політичних ризиків під час здійснення видів діяльності Експортно-кредитного агентства: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.04.2024 № 388. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennia-pereliku-voiennykh-ta-politychnykh-ryzykiv-ta-umov-i-poriadku-s38890424> (Дата звернення: 04.05.2026).

24. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

25. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: Постанова Правління Національного банку України від 11.06.2018 № 64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

26. Про надання фінансової державної підтримки: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 № 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

27. 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: 04.05.2026).

28. Про фінансовий лізинг: Закон України від 04.02.2021 № 1201-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

29. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України від 14.12.2021 № 1953-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

30. Рада з фінансової стабільності. Стратегія з розвитку кредитування. Київ: Національний банк України, 2024. 15 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Lending_development_strategy_2024.pdf (Дата звернення: 04.05.2026).

31. Рахункова палата. Звіт про результати аудиту ефективності на тему «Державна фінансова підтримка бізнесу в умовах воєнного стану»: затверджено рішенням Рахункової палати від 24.09.2024 № 42-2. Київ, 2024. 60 с. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2024/42-2_2024/Zvit_42-2_2024.pdf (Дата звернення: 04.05.2026).

32. Фонд розвитку підприємництва. Доступні кредити 5-7-9% (активна). URL: <https://bdf.gov.ua/programs/dostupni-kredyty-5-7-9/> (Дата звернення: 04.05.2026).

33. Центр економічної стратегії. Access to Financing for Small and Medium Enterprises in Ukraine. Київ: Центр економічної стратегії, 2024. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/access-to-financing-for-small-and-medium-enterprises-in-ukraine.pdf> (Дата звернення: 04.05.2026).

34. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (Дата звернення: 04.05.2026).

35. Чернишова Л. І., Грекова М. В. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу АТ «Ощадбанк» в умовах дії воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 55. С. 312–319. URL:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2884/2808/> (Дата звернення: 04.05.2026).

36. Basel Committee on Banking Supervision. Principles for the Management of Credit Risk. Basel: Bank for International Settlements, 2025. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d595.pdf> (Дата звернення: 04.05.2026).

37. Credit Guarantee Corporation of Tokyo. Annual Report 2024. *Tokyo: Credit Guarantee Corporation of Tokyo*, 2024. 18 p. URL: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/about/profile/annual.files/AnnualReport2024.pdf> (Дата звернення: 04.05.2026).

38. European Commission. An SME Strategy for a Sustainable and Digital Europe: Communication from the Commission COM(2020) 103 final. Brussels, 10.03.2020. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0103> (Дата звернення: 04.05.2026).

39. European Investment Bank. European Investment Bank Group Activity Report 2024: Priorities for Prosperity. Luxembourg: European Investment Bank, 2025. 84 p. URL: https://www.eib.org/attachments/lucalli/20240269_eib_group_activity_report_2024_en.pdf (Дата звернення: 04.05.2026).

40. International Finance Corporation. Micro, Small and Medium-sized Enterprises (MSMEs): Factsheet. Washington, DC: IFC Financial Institutions Group, October 2025. 2 p. URL: <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doclink/latest/msme-s-factsheet-ifc-financial-institutions-group.pdf> (Дата звернення: 04.05.2026).

41. Japan Finance Corporation. Guide to the Operations of the Small and Medium Enterprise (SME) Unit 2024. Tokyo: Japan Finance Corporation, 2024. 20 p. URL: https://www.jfc.go.jp/n/english/report/pdf/jfc2024e-sme_web.pdf (Дата звернення: 04.05.2026).

42. National Bank of Ukraine. Bank Lending Survey. Q1 2026. Kyiv: National Bank of Ukraine, 2026. 9 p. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BLS_Q1-2026_eng.pdf?v=16 (Дата звернення: 04.05.2026).

43. OECD, European Commission, ETF, European Bank for Reconstruction and Development. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024: Building Resilience in Challenging Times. Paris: OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/en/publications/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2024_3197420e-en.html (Дата звернення: 04.05.2026).

44. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard. Paris: OECD Publishing, 2024 URL: https://www.oecd.org/en/publications/financing-smes-and-entrepreneurs-2024_fa521246-en.html (Дата звернення: 04.05.2026).

45. OECD. OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023. Paris: OECD Publishing, 2023 URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook-2023_342b8564-en.html (Дата звернення: 04.05.2026).

46. Schulze Brock P., Katsinis A., Lagüera González J., Di Bella L., Odenthal L., Hell M., Lozar B., Secades Casino B. Annual Report on European SMEs 2024/2025. SME Performance Review. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2025. 118 p. URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC142263> (Дата звернення: 04.05.2026).

47. U.S. Small Business Administration. 7(a) & 504 Activity Reports: FY2024 Year End. Monthly Approvals Report as of 09/30/2024. Washington, DC: U.S. Small Business Administration, 2024. 5 p. URL: https://data.sba.gov/dataset/6eb60f7d-52da-48ba-b4a7-a6e22175c904/resource/fc8aa7a4-0a9d-4b42-9c92-bbff079099df/download/monthlyapprovalsreport_202410.pdf (Дата звернення: 04.05.2026).

48. United Nations Development Programme. Assessment of the Impact of the War on Micro-, Small-, and Medium-sized Enterprises in Ukraine. Kyiv: UNDP, 2024. 84 p. URL: <https://www.undp.org/ukraine/publications/assessment-wars-impact-micro-small-and-medium-enterprises-ukraine> (Дата звернення: 04.05.2026).

49. World Bank Group. SMEs Finance. Washington, DC: World Bank Group. URL: <https://www.worldbank.org/ext/en/topic/competitiveness/small-and-medium-enterprises-smes-finance> (Дата звернення: 04.05.2026).

ДОДАТКИ

Додаток А

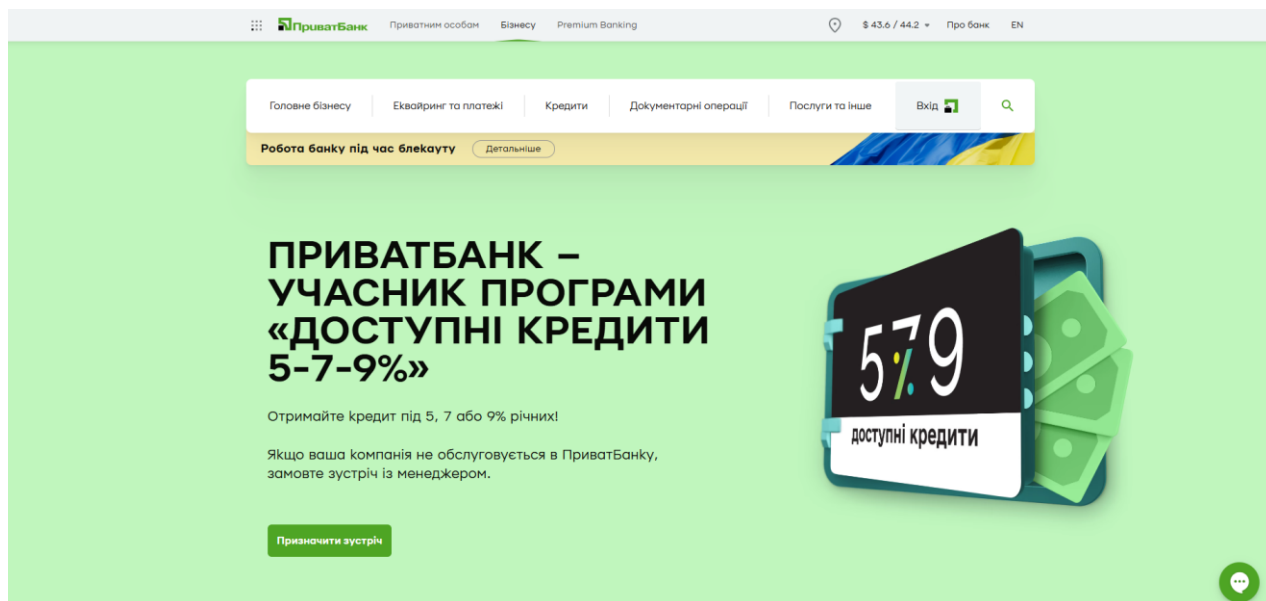


Рисунок А.1 – Скріншот сторінки ПриватБанку щодо програми «Доступні кредити 5-7-9%»

Джерело: офіційна сторінка ПриватБанку <https://privatbank.ua/business/5-7-9> (Дата звернення: 04.05.2026).