

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Економічний факультет
Кафедра фінансів

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
на тему: «Роль банків у розвитку малого та середнього бізнесу в
Україні»

Виконала: студентка 4 курсу, групи ФБС-42
Спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Федорак С.В.
(прізвище та ініціали)

Керівник З. М. Криховецька к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів
(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

Рецензент Михайлів Г.В. к.е.н., доцент
(прізвище та ініціали, місце роботи, посада)

Івано-Франківськ - 2025 р

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ З МАЛИМ ТА СЕРЕДНІМ БІЗНЕСОМ.....	7
1.1. Сутність і роль малого та середнього бізнесу в Україні.....	7
1.2. Форми взаємодії банків і малого та середнього бізнесу	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МСБ ("Ідея банк").....	20
2.1. Загальна характеристика фінансово - господарської діяльності Ідея банку	20
2.2. Аналіз банківських послуг «Ідея банк» в сегменті МСБ.....	27
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ БАНКІВ У РОЗВИТКУ МСБ.	39
3.1. Стан та проблеми банківського обслуговування суб'єктів МСБ	39
3.2. Напрями підвищення ролі банків в розвитку МСБ в Україні	49
3.3. Рекомендації щодо вдосконалення роботи "Ідея Банку" з МСБ.....	54
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах трансформаційних процесів, що відбуваються в економіці України, особливої ваги набуває розвиток малого та середнього бізнесу як каталізатора економічного зростання, джерела інновацій та важливого інструменту забезпечення соціальної стабільності суспільства.

Сьогоднішня економічна ситуація в Україні, яка ускладнена низкою чинників – пандемією, війною, інфляцією, високими кредитними ризиками, – ставить нові виклики перед МСБ. З одного боку, банки змушені переглядати підходи до роботи з підприємцями, а з іншого – самі підприємці стикаються з низкою проблем, як-от високі відсоткові ставки, складність отримання кредитів і недостатній рівень фінансової грамотності.

Проте, незважаючи на свою значущість, суб'єкти МСБ стикаються з численними перешкодами, серед яких ключовою залишається обмежений доступ до фінансових ресурсів.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що банківські установи, як основні фінансові посередники в економіці, відіграють вирішальну роль у забезпеченні МСБ необхідними ресурсами для започаткування, розвитку та масштабування діяльності.

Втім, специфіка взаємодії банків та суб'єктів малого і середнього підприємництва в українських реаліях характеризується наявністю системних проблем: високими процентними ставками, жорсткими вимогами до застави, складними та тривалими процедурами кредитування, обмеженим спектром спеціалізованих банківських продуктів.

Особливої гостроти дана проблематика набуває в контексті повоєнного відновлення економіки України, коли саме малий та середній бізнес має стати рушійною силою економічного розвитку та створення нових робочих місць.

За даними Національного банку України, попри зростання обсягів кредитування МСБ до 198,5 млрд грн у 2023 році, частка таких кредитів у

загальному кредитному портфелі банків становить лише 24%, що суттєво нижче порівняно з розвиненими країнами, де цей показник сягає 60-70%.

У цьому контексті актуалізується потреба у дослідженні сучасного стану банківського обслуговування МСБ, виявленні проблемних аспектів та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ролі банків у розвитку малого та середнього підприємництва. Особливий інтерес становить вивчення досвіду конкретних банківських установ, зокрема АТ "Ідея Банк", який активно розвиває сегмент обслуговування МСБ, але стикається з певними викликами в цьому напрямі.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів взаємодії банківського сектору з малим та середнім бізнесом присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців.

Водночас, незважаючи на значний науковий доробок у цій сфері, низка питань щодо підвищення ефективності взаємодії банків та суб'єктів МСБ залишається недостатньо дослідженою, особливо в контексті сучасних викликів, пов'язаних з цифровою трансформацією економіки та необхідністю повоєнного відновлення України.

Зокрема, потребують поглибленого вивчення питання диверсифікації банківських продуктів для різних сегментів МСБ, впровадження інноваційних підходів до оцінки кредитоспроможності малих та середніх підприємств, розвитку нефінансових сервісів як складової комплексного банківського обслуговування суб'єктів підприємництва.

Актуальність зазначених питань, їх теоретична та практична значущість зумовили вибір теми дослідження, визначили його мету та завдання.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ролі банків у розвитку малого та середнього бізнесу в Україні на прикладі АТ "Ідея Банк".

Відповідно до поставленої мети в роботі визначено та вирішено такі **завдання:**

- дослідити сутність та роль малого і середнього бізнесу в економіці України;
- систематизувати форми взаємодії банків і суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність АТ "Ідея Банк";
- оцінити стан банківського обслуговування МСБ в АТ "Ідея Банк";
- виявити проблеми та перспективи розвитку банківського обслуговування суб'єктів МСБ;
- розробити рекомендації щодо розширення спектру банківських продуктів для МСБ.

Об'єктом дослідження є процес взаємодії банківського сектору з суб'єктами малого та середнього бізнесу в умовах структурних трансформацій економіки України.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні аспекти підвищення ролі банків у розвитку малого та середнього бізнесу на прикладі АТ "Ідея Банк".

Теоретичною основою дослідження є фундаментальні положення теорії банківської справи, управління фінансами суб'єктів господарювання, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань банківського обслуговування МСБ, законодавчі та нормативно-правові акти України, що регулюють діяльність банків та суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Методи дослідження. Використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: системний підхід, методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, економіко-статистичний аналіз, метод порівняння, графічний метод, метод експертних оцінок. Застосування цих методів дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження та обґрунтованість отриманих результатів.

Інформаційною базою дослідження слугували офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, Національного банку України, фінансова звітність АТ "Ідея Банк", результати досліджень консалтингових компаній та галузевих асоціацій, інтернет-ресурси.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ролі банків у розвитку малого та середнього бізнесу в умовах цифрової трансформації економіки та повоєнного відновлення України.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблені теоретичні положення доведені до рівня конкретних пропозицій, придатних для впровадження в діяльність АТ "Ідея Банк" та інших банківських установ України з метою підвищення ефективності їх взаємодії з суб'єктами малого та середнього підприємництва.

Структура та обсяг дипломної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ З МАЛИМ ТА СЕРЕДНІМ БІЗНЕСОМ

1.1. Сутність і роль малого та середнього бізнесу в Україні

Аналізуючи поняття малого та середнього бізнесу (МСБ), насамперед слід звернутися до чинних нормативно-правових джерел, які визначають критерії віднесення підприємств до відповідних категорій.

Відповідно до Господарського кодексу України (ст. 55) та інших законодавчих актів, суб'єкти підприємницької діяльності класифікуються за чисельністю працівників і рівнем річного доходу. Зокрема, до мікропідприємств належать як фізичні особи-підприємці, так і юридичні особи, у яких середньорічна кількість працівників не перевищує 10 осіб, а дохід за рік не перевищує еквіваленту 2 млн євро за курсом НБУ [1].

До суб'єктів малого підприємництва належать ФОПи та юридичні особи з кількістю працівників до 50 осіб і доходом не більше 10 млн євро. Якщо ж підприємство має понад 250 працівників і річний дохід перевищує 50 млн євро — воно класифікується як велике. Інші підприємства, що не потрапляють до цих крайніх категорій, належать до середніх.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» деталізує фінансові показники, що також впливають на класифікацію. Наприклад, до мікропідприємств належать ті, в яких балансова вартість активів не перевищує 350 тис. євро, дохід — до 700 тис. євро, а кількість працівників — до 10. Малі підприємства мають активи до 4 млн євро, дохід — до 8 млн євро, а чисельність працівників — не більше 50 осіб. Середні — це ті, хто має активи до 20 млн євро, дохід до 40 млн євро та персонал до 250 осіб [2].

Крім того, з 28 серпня 2025 року набере чинності новий нормативний акт — Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб

окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб». Цей закон визначатиме специфіку правового регулювання діяльності підприємств у нових умовах, зокрема тих, що мають ознаки МСБ.

Він передбачає адаптацію норм корпоративного управління в умовах євроінтеграції та перехідного періоду правового оновлення [3].

Таким чином, у нормативно-правовій базі України основними документами, які регламентують сутність та класифікацію МСБ, є Господарський кодекс України, а з серпня 2025 року — також згаданий спеціальний закон щодо регулювання діяльності юридичних осіб у перехідний період.

Крім правового регулювання, концепція МСБ широко висвітлена у наукових дослідженнях. Так, І. А. Бланк трактує малий і середній бізнес як форму економічної діяльності, що здійснюється відносно невеликими структурами, які мають обмежені ресурси, але характеризуються високим рівнем адаптивності, інноваційності та здатності до ефективної конкуренції.[4]

На думку Л. І. Федулової, МСБ — це сукупність підприємств з обмеженим обсягом діяльності, які мають високу мобільність і швидко реагують на зміни ринкової кон'юнктури [5].

О. В. Петренко підкреслює, що малий та середній бізнес є критично важливим для економіки, оскільки сприяє створенню робочих місць, розвитку конкуренції та впровадженню нових технологій [21].

Отже, МСБ виконує вагомий роль в економічному зростанні держави, сприяючи стабілізації ринку праці, диверсифікації економіки та формуванню конкурентного середовища. Зважаючи на це, підтримка з боку банківського сектору набуває особливої актуальності.

У нинішніх умовах, зокрема у 2024 році, українські підприємці працюють в надзвичайно складному середовищі. Воєнна агресія, що триває з 2022 року, спричинила суттєві труднощі для бізнесу: численні підприємства зазнали фізичних втрат — зруйновані або пошкоджені виробничі об'єкти, склади, магазини та офіси, особливо в регіонах, прилеглих до зони бойових дій. Це не

лише завдало значних економічних збитків, а й унеможливило подальше ведення діяльності для багатьох компаній.

Крім безпекових ризиків, бізнес стикається із затримками в логістиці, недостатнім доступом до інфраструктури, нестабільністю фінансової системи, поширеними проявами корупції та надмірною зарегульованістю. Сукупність цих чинників серйозно ускладнює функціонування та розвиток підприємництва в Україні.

Підприємці також зіткнулися з проблемою розграбування, коли склади та магазини зазнали не лише фізичних руйнувань, але й втрати товарів через проникнення сторонніх осіб.

Власники магазинів, які не могли забезпечити належний рівень охорони, втратили значну частину своєї продукції, що негативно позначилося на їхній здатності отримувати прибуток. Це створило серйозні перешкоди для подальшого функціонування таких бізнесів, особливо для тих, які вже відчували дефіцит ресурсів через втрати активів.

Відновлення зруйнованих об'єктів вимагає значних фінансових вкладень, що часто перевищують можливості підприємців. В умовах обмеженого бюджету це стає практично неможливим завданням, особливо якщо мова йде про відбудову великих виробничих потужностей або торговельних точок. Це змушує багатьох підприємців шукати альтернативні шляхи відновлення або взагалі припиняти діяльність, що негативно впливає на економіку країни.

Ще одна проблема, це нестабільність економіки та фінансової системи. Курс валюти постійно скаче, ціни на сировину, енергію й інші ресурси ростуть, і це все тисне на бізнес. Через це підприємці часто змушені підвищувати ціни на свої товари чи послуги, але тоді їх продукція стає менш привабливою, і покупці починають менше купувати. Бюрократія та корупція також залишаються значним бар'єром для розвитку бізнесу. Оформлення дозволів, ліцензій та різних документів часто викликає багато проблем і забирає багато часу та зусиль. Найбільше це відчувають малі та середні бізнеси, бо в них не так багато ресурсів і можливостей для того, щоб з усім цим впоратись.

Попри всі ці труднощі, малий і середній бізнес залишається важливою складовою економіки України. Він забезпечує створення робочих місць, сприяє розвитку регіонів та стимулює конкуренцію. Часто підприємці знаходять нові, креативні способи пристосуватись до складної ситуації. Вони починають працювати онлайн, шукають нові ринки, змінюють підходи до управління та виробництва. Якщо буде підтримка від держави, міжнародних організацій і банків, це дуже допоможе їм відновити бізнес і почати зростати. Важливим кроком у цьому напрямку є розробка програм підтримки, які передбачають доступне кредитування, податкові пільги та консультаційну допомогу. Такі заходи можуть допомогти підприємцям подолати поточні труднощі та продовжувати роботу в складних умовах.

Малий та середній бізнес (МСБ) є критично важливою складовою економіки України, виступаючи основним джерелом робочих місць, інновацій, податкових надходжень та регіонального розвитку. У 2024 році, за даними Державної служби статистики України, кількість суб'єктів малого та середнього бізнесу перевищила 1,8 мільйона, що становить понад 99% від усіх підприємств у країні. Ці підприємства забезпечують роботою понад 7 мільйонів людей, тобто близько половини зайнятого населення країни.

У сучасних умовах МСБ відіграє ключову роль у підтримці економічної стабільності України. Після того як у 2022 році Росія розпочала повномасштабну війну, малі та середні бізнеси стали головною силою, що допомогла економіці пристосуватись до нових умов. Багато підприємців швидко змінили свої бізнес-моделі, почали виробляти потрібні речі для армії або знайшли нові місця, де можна продавати свою продукцію. Наприклад, сотні компаній розпочали виробництво військової амуніції, дронів, медичних засобів, що допомогло забезпечити потреби Збройних сил України.

Сутність МСБ полягає у його гнучкості, інноваційності та здатності швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Ці характеристики стають особливо важливими в умовах нестабільності, спричиненої війною, економічною кризою та енергетичними викликами. Малий бізнес це

здебільшого ФОПи, які працюють у торгівлі, сфері послуг, агропрямі та ІТ, і саме вони складають більшість МСБ. Середній бізнес хоч і не такий численний, але відіграє важливу роль у розвитку промисловості, бо саме ці підприємства займаються виробництвом, експортом і впровадженням нових технологій.

Одна з головних ролей малого та середнього бізнесу це розвиток регіонів. У селах саме малий бізнес часто є єдиним місцем, де люди можуть працювати. Він забезпечує роботою в агросфері, на переробці сільгосппродукції та в сфері послуг. Наприклад, у 2023 році в Україні було створено понад 12 тисяч нових кооперативів, які об'єднали малих фермерів для спільного вирішення логістичних і виробничих завдань.

Значним викликом для МСБ залишається доступ до фінансування. Згідно з опитуванням Європейського банку реконструкції та розвитку, лише 34% українських підприємців мають можливість отримати кредити на прийнятних умовах. Причиною цього є високі відсоткові ставки, які в Україні значно перевищують середньоєвропейський рівень, а також вимоги до забезпечення кредитів заставним майном. Наприклад, у 2024 році середня ставка за кредитами для бізнесу становила близько 19%, тоді як у країнах ЄС цей показник не перевищує 4-6%.

Окрім фінансових труднощів, МСБ стикається з такими проблемами, як:

1. Енергетична криза:

Руйнування інфраструктури та дефіцит електроенергії змушують підприємства шукати альтернативні джерела енергії. Наприклад, за даними Української асоціації відновлюваної енергетики, у 2023 році кількість підприємств, що використовують сонячні панелі, зросла на 45%.

2. Бюрократія та корупція:

Підприємці вказують на складність процесів отримання ліцензій, дозволів та інших адміністративних процедур. За рейтингом Doing Business, Україна займає 64 місце зі 190 країн, що свідчить про необхідність подальшого спрощення регуляторних процедур.

3. Дефіцит кадрів:

Виїзд кваліфікованих працівників за кордон та мобілізація призвели до нестачі фахівців у таких сферах, як будівництво, логістика, медицина та ІТ. У 2023 році 65% підприємців вказали дефіцит кадрів як одну з головних перешкод для розвитку.

МСБ в Україні є також ключовим гравцем у сфері інновацій. Малий і середній бізнес (МСБ) в Україні відіграє ключову роль у впровадженні інновацій. Завдяки креативному підходу та гнучкості підприємці створюють нові продукти та послуги, які знаходять попит як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Наприклад, у 2023 році експорт ІТ-послуг з України склав \$6,7 млрд, що, хоча і менше порівняно з 2022 роком, все ж свідчить про значний внесок галузі в економіку країни [26].

Державна підтримка МСБ є важливим чинником для його розвитку. Однією з найбільш успішних програм стала "Доступні кредити 5-7-9%", завдяки якій тисячі підприємств змогли отримати фінансування для модернізації, розширення виробництва чи покриття операційних витрат. Станом на 2024 рік обсяг виданих кредитів за цією програмою перевищив 140 мільярдів гривень [24].

Міжнародні організації також активно підтримують український бізнес. Європейський Союз, ЄБРР та інші партнери надають гранти, консультації та доступ до навчальних програм для підприємців. Наприклад, програма EU4Business сприяла створенню понад 10 тисяч робочих місць у малому бізнесі та надала фінансування на суму 150 мільйонів євро [24].

Експортний потенціал МСБ також заслуговує на увагу. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році обсяги експорту української продукції до країн Євросоюзу зросли на 45%. Малий бізнес активно освоює нові ринки, використовуючи можливості, що надаються безмитним режимом торгівлі. Наприклад, аграрні малі підприємства у 2023 році експортували продукції на суму 1,2 мільярда доларів США, зокрема органічних продуктів, які користуються попитом у країнах ЄС [22]

Сектор МСБ також відіграє важливу роль у забезпеченні соціальної стабільності. У часи війни багато підприємців започаткували соціальні проекти, спрямовані на допомогу переселенцям, ветеранам та місцевим громадам. Наприклад, у 2023 році понад 5 тисяч підприємств долучилися до програм підтримки внутрішньо переміщених осіб, забезпечивши їх роботою або житлом [22].

Потенціал МСБ в Україні залишається значним, проте для його реалізації потрібна системна підтримка з боку держави, інвесторів та міжнародних партнерів. Залучення інвестицій, подальше спрощення регуляторних процедур та розширення програм навчання підприємців можуть стати запорукою успіху цього важливого сектора економіки [22].

Малий та середній бізнес (МСБ) в Україні є важливим гравцем у сфері експорту. У 2023 році частка торгівлі з Європейським Союзом зросла до 56,8% від загального обсягу експорту, що свідчить про активне освоєння нових ринків.

У 2023 році було відзначено нерівномірний розвиток МСБ у різних регіонах України. Частка підприємств у західних регіонах зросла на 18%, що пояснюється відносно спокійнішою ситуацією та підтримкою місцевої інфраструктури. У східних регіонах, натомість, через бойові дії частка підприємств знизилася на 24%. Це створює необхідність розробки програм для відновлення інфраструктури та стимулювання бізнесу у постраждалих регіонах [26].

Українські стартапи, такі як "Grammarly" та "Petcube", є прикладами успішного виходу на міжнародні ринки, демонструючи високий потенціал інноваційного сегмента малого бізнесу. Ці компанії стали глобальними лідерами у своїх галузях, доводячи конкурентоспроможність українських підприємців.

Діджиталізація бізнесу значно зросла у 2023 році, коли близько 75% підприємств перейшли на цифрові платформи. Використання CRM-систем, онлайн-платформ для торгівлі та автоматизація процесів управління дозволяє

підприємствам підвищувати ефективність і знижувати витрати. Платформа "Дія.Бізнес" стала важливим інструментом для підприємців, пропонуючи консультації, доступ до фінансів та освітні ресурси [9].

Україна також активно розвиває торговельні відносини з країнами Африки, Азії та Латинської Америки, що відкриває нові перспективи для малого бізнесу, зокрема в аграрному секторі. У 2023 році малі агропідприємства експортували продукцію на суму 1,2 мільярда доларів США, зокрема органічні продукти, які мають високий попит у країнах ЄС [10].

1.2. Форми взаємодії банків і малого та середнього бізнесу

Взаємодія банківського сектору з малим та середнім бізнесом (МСБ) в Україні є ключовим елементом у розвитку національної економіки. МСБ відіграє важливу роль у створенні робочих місць, стимулюванні економічного зростання, інноваціях та наповненні бюджету. Для забезпечення ефективного функціонування МСБ необхідно створити умови для доступу до фінансових ресурсів, де банківський сектор виступає основним посередником між підприємствами та фінансовими ринками.

Однією з головних теоретичних основ взаємодії банківського сектору з МСБ є концепція фінансового посередництва. Банки виконують роль посередників між вкладниками, які мають надлишок коштів, і підприємцями, що потребують фінансування. Завдяки цьому механізму банки сприяють перерозподілу ресурсів у економіці, знижуючи інформаційну асиметрію та операційні витрати. Для МСБ це особливо важливо, оскільки доступ до альтернативних джерел фінансування, таких як ринки капіталу, є обмеженим через високу вартість або складність процедур.

МСБ стикається з багатьма викликами у доступі до банківських послуг. Одним із головних є проблема кредитування. Банки зазвичай вимагають наявності достатньої застави, високих фінансових показників та чітко

оформленої звітності, що для багатьох підприємств малого та середнього бізнесу є недосяжним [15]. Високі кредитні ставки та жорсткі умови кредитування також можуть стати бар'єром. До того ж, банки схильні вважати МСБ ризикованими клієнтами через нестабільність їхніх доходів, відсутність довгої історії діяльності або складнощі у прогнозуванні їхньої платоспроможності.

Однак сучасні економічні теорії стверджують, що за належної організації взаємодія банків та МСБ може стати взаємовигідною. Однією з таких теорій є теорія асиметрії інформації. Вона пояснює, чому банки можуть вагатися надавати кредити МСБ. Відповідно до цієї теорії, позичальники завжди мають більше інформації про свої справжні фінансові можливості та ризики, ніж кредитори. Це призводить до необхідності застосування банками складних процедур оцінки кредитоспроможності клієнтів. У відповідь на цю проблему банки можуть запроваджувати нові моделі взаємодії, наприклад, створення спеціалізованих підрозділів для роботи з МСБ або використання інноваційних підходів до аналізу ризиків.

Крім того, важливим аспектом взаємодії банківського сектору з МСБ є доступність небанківських послуг. Сюди входять консультації, підтримка в управлінні фінансами, страхування та інші послуги, які допомагають підприємцям ефективніше керувати своїми справами. Наприклад, банки можуть виступати партнерами для МСБ у впровадженні цифрових технологій, автоматизації фінансових процесів та побудові ефективних бізнес-моделей.

Одним із новітніх трендів у взаємодії банків з МСБ є цифровізація банківських послуг. У сучасних умовах банки все більше впроваджують цифрові платформи, які дозволяють МСБ отримувати фінансові послуги дистанційно. Це може включати онлайн-кредитування, дистанційне відкриття рахунків, управління фінансовими потоками через мобільні додатки. Такі інструменти знижують витрати для банків та спрощують доступ МСБ до фінансових ресурсів, що особливо важливо в умовах зростаючої конкуренції на фінансовому ринку.

В Україні актуальність взаємодії банків з МСБ зумовлена специфікою економіки. Малий та середній бізнес забезпечує близько 60% робочих місць та формує значну частину ВВП країни. Водночас рівень доступу до фінансових послуг залишається низьким порівняно з іншими європейськими країнами. Це викликає необхідність активного залучення банківського сектору до вирішення цієї проблеми.

Однією з основних моделей взаємодії є партнерські програми між банками та МСБ [10]. Такі програми дозволяють підприємцям отримувати не лише фінансування, але й комплексну підтримку у вигляді навчання, консультацій та інших послуг. Банки, у свою чергу, отримують можливість розширити базу клієнтів, збільшити дохідність та зміцнити репутацію на ринку. Також важливим інструментом є розвиток мікрофінансування. Мікрофінансові установи та програми мікрокредитування стають альтернативою для тих підприємців, які не можуть отримати кредити у традиційних банках [20]. Це особливо важливо для підприємств, що знаходяться на початкових етапах розвитку або працюють у сільській місцевості, де доступ до банківських послуг обмежений. Не менш важливим є розвиток інноваційних фінансових інструментів. Наприклад, фінансові технології (фінтех) пропонують рішення для оцінки кредитоспроможності, які базуються на використанні великих даних (Big Data), штучного інтелекту та машинного навчання. Це дозволяє значно скоротити час та витрати на аналіз клієнтів, а також знизити ризики для банків. Для МСБ це відкриває можливості отримання фінансування навіть за відсутності традиційної кредитної історії. Узагальнюючи, взаємодія банківського сектору з малим та середнім бізнесом в Україні є багатогранним процесом, що потребує комплексного підходу. Банки мають враховувати специфіку діяльності МСБ, впроваджувати інноваційні фінансові інструменти та забезпечувати доступність послуг. У свою чергу, держава повинна створювати сприятливі умови для розвитку цієї взаємодії, забезпечуючи регуляторну підтримку та стимулювання інновацій. Тільки за таких умов малий та середній бізнес зможе реалізувати свій потенціал, сприяючи сталому

економічному розвитку країни. Розвиток малого та середнього бізнесу залежить не лише від внутрішніх ресурсів компаній, а й від того, наскільки ефективно вони можуть взаємодіяти з банківськими установами. Банки, у свою чергу, є ключовими фінансовими інститутами, які сприяють залученню капіталу, забезпечують ліквідність і стимулюють економічний розвиток. Важливість цієї співпраці зростає в умовах економічних викликів та глобалізації ринків.

Однією з найактуальніших проблем у взаємодії банківського сектору та МСБ є недостатня адаптація банківських продуктів до потреб малого бізнесу. Часто стандартизовані умови кредитування або управління фінансами не враховують специфіку МСБ. Наприклад, підприємства, які працюють у сільській місцевості, можуть мати нерівномірні фінансові потоки через сезонність бізнесу. У таких випадках ефективним рішенням могли б стати індивідуалізовані кредитні продукти, які враховують сезонність доходів або специфіку галузі [22].

Окремою проблемою є недостатній рівень довіри між банками та підприємцями. Для багатьох представників МСБ банки асоціюються з високими відсотковими ставками, складними умовами фінансування та бюрократичними перепонами. Водночас банки часто розглядають МСБ як високоризикових клієнтів через брак прозорості фінансової звітності та обмежений досвід управління фінансами. Вирішення цієї проблеми можливе через покращення комунікації та створення прозорих умов співпраці. Наприклад, впровадження простих та зрозумілих онлайн-інструментів для подачі заявок на кредит або управління рахунками може значно підвищити рівень довіри.

Важливим аспектом є інтеграція банківських послуг у бізнес-процеси МСБ. Це включає використання банками новітніх технологій, таких як платформи для автоматизації бухгалтерського обліку, онлайн-розрахунки та управління касовими операціями. Наприклад, банки можуть запропонувати МСБ спеціалізовані програмні рішення, які дозволяють автоматично генерувати фінансову звітність або контролювати витрати в режимі реального

часу. Це не тільки полегшує роботу підприємців, але й робить їх більш прозорими для банківських установ

Ще одним перспективним напрямом взаємодії є розвиток системи корпоративного банкінгу для МСБ. Корпоративний банкінг, орієнтований на середній бізнес, може включати не лише кредитування, але й широкий спектр послуг, таких як управління ризиками, страхування, інвестиційні консультації. Банки можуть створювати спеціалізовані відділи, які працюють виключно з МСБ, забезпечуючи індивідуальний підхід до кожного клієнта. Такий формат співпраці сприяє не лише розвитку окремих підприємств, але й зміцненню довгострокових партнерських відносин між банками та бізнесом.

Варто також підкреслити, що взаємодія банківського сектору з малим і середнім бізнесом має регулюватися державою. Регуляторна політика повинна включати заходи для зниження ризиків, пов'язаних із кредитуванням, стимулювання інвестицій у МСБ та забезпечення прозорості у відносинах між банками та підприємцями. Наприклад, держава може сприяти розвитку спеціалізованих фінансових інструментів, таких як мікрокредити чи програми гарантування кредитів для малого бізнесу. Крім того, важливо заохочувати банки до зниження відсоткових ставок для МСБ, наприклад, через податкові пільги або компенсації. Державна підтримка відіграє ключову роль у налагодженні співпраці між банками та малим бізнесом. Уряди багатьох країн активно впроваджують програми підтримки, які передбачають субсидування відсоткових ставок, гарантування кредитів та створення спеціалізованих фондів для фінансування інноваційних стартапів. В Україні особливо актуальним є запровадження державних програм, орієнтованих на підтримку експортного МСБ. Наприклад, банки можуть співпрацювати з експортно-кредитними агентствами, що дозволить підприємцям виходити на міжнародні ринки з мінімальними фінансовими ризиками.

Окремо варто зазначити роль освітніх програм у підвищенні ефективності взаємодії. Банки можуть інвестувати в навчання підприємців, надаючи їм знання щодо управління фінансами, роботи з кредитами, використання

сучасних фінансових технологій. Такі освітні ініціативи можуть включати семінари, вебінари, консультаційні програми. Наприклад, банківські установи можуть організовувати тренінги для МСБ, де підприємці навчатимуться, як правильно складати бізнес-плани, оцінювати ризики та використовувати доступні фінансові інструменти.

Перспективи співпраці банків з МСБ також пов'язані з розвитком "зеленого" фінансування. Банки можуть виступати фінансовими партнерами для бізнесів, які впроваджують екологічно чисті технології, знижують споживання енергії або скорочують викиди. Наприклад, кредитні програми з пільговими ставками для підприємств, що інвестують у сонячну енергію чи модернізацію обладнання, можуть стати важливим напрямом взаємодії. Такі ініціативи не тільки сприяють розвитку бізнесу, але й підтримують глобальні екологічні цілі.

Отже, ефективна взаємодія банківського сектору з МСБ вимагає впровадження комплексних рішень, які враховують специфіку підприємств, особливості ринку та глобальні тенденції. Банки мають переосмислити традиційні підходи до співпраці, роблячи акцент на індивідуалізації послуг, технологічних інноваціях та створенні довгострокових партнерств. Водночас підприємства повинні бути відкритими до змін, підвищувати свою фінансову грамотність та активно використовувати нові можливості, які пропонує сучасна банківська система.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МСБ ("Ідея банк")

2.1. Загальна характеристика фінансово - господарської діяльності Ідея банку

Акціонерне Товариство «Ідея Банк» або АТ «Ідея Банк» є одним з найперших комерційних банків України, , що почав свою історію з 31 серпня 1989р. - дати заснування Комерційного банку розвитку лісової та деревообробної промисловості Прикарпаття «Прикарпатлісбанк» з головним офісом у Львові.

У 2020р. АТ «Ідея Банк» підвищив довгостроковий кредитний рейтинг до рівня uaAA зі стабільним прогнозом за оцінкою рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг», який підтвердила у 2021р. на рівні uaAA із прогнозом стабільний.

В 2024 році сервіс YouControl за результатами фінансової звітності за 2 квартал 2024 року включив АТ «Ідея Банк» в ТОП-10 списку найнадійніших банків України. Це означає, що банк має високий рівень стабільності та мінімальний ризик настання негативних фінансових наслідків.

За результатами аналізу, станом на 20 лютого 2025 року, незалежного рейтингового агенства «Кредит-рейтинг» кредитний рейтинг АТ «Ідея Банк» підтверджено на рівні uaAA, а прогноз змінено на «стабільний».

Перед початком повномасштабного вторгнення на територію України банк знову збільшив свій статутний капітал на 24,331 млн. гривень за рахунок розміщення додаткових простих акцій до 323,073 млн. гривень [29].

Розглянемо основні показники діяльності АТ «Ідея Банк» в динаміці за 2021 – 2024рр. (таблиця 2.1, таблиця 2.2).

Таблиця 2.1

Вихідні показники діяльності АТ «Ідея Банк» за даними фінансової звітності відповідно до МСФЗ на протязі 2021 – 2024рр.

Найменування показників	Роки			
	2024	2023	2022	2021
Балансові показники				
Активи, млн. грн.	7670	6231	4568	6073
Кредитно-інвестиційний портфель, млн. грн.	5158	4028	3145	4943
Кошти клієнтів, млн. грн.	5123	4207	3592	4238
Статутний капітал, млн. грн.	323	323	323	323
Власний капітал, млн. грн.	1786	1326	813	1463
Звіт про прибутки та збитки				
Дохід від звичайної діяльності, млн. грн.	3392	2514	2770	2717
Адміністративні витрати, млн. грн.	994	750	612	732
Прибуток (збиток) до оподаткування, млн. грн.	947	925	-794	711
Прибуток (збиток) за рік, млн. грн.	460	511	-650	581
Дохідність активів (ROA)%	7	10,2	-11,9	10,8
Дохідність капіталу (ROE)%	27,5	44,2	-47,3	52,5
Cost Income Ratio (коефіцієнт співвідношення доходів та витрат)	36,2	36,1	25,5	32,4
Загальна інформація про Банк				
Показник достатності капіталу за Базелем II (%)	12	10,2	12,8	10,9
Показник достатності регулятивного капіталу згідно з вимогами НБУ (%)	16,25	17,9	15,5	14,9
Кількість відділень Банку, од.	72	72	70	82
Облікова чисельність працівників, чол.	1117	1153	1191	1 262

Складено за даними річної фінансової звітності АТ «Ідея Банк»

Згідно динаміки балансових показників за 2024 – 2021 рр., можна зробити наступні висновки: активи банку збільшилися на 1597 млн. грн або на 26,3% і склали 7670 млн. грн. станом на кінець 2024р.; кредитно-інвестиційний портфель зріс на 215 млн. грн або на 4,4% і склав 5158 млн. грн. станом на кінець 2024р.; кошти клієнтів збільшилися на 885 млн. грн або 20,9% і на кінець 2024р. ця сума становила 5123 млн. грн; статутний капітал залишився без змін на рівні 2021р і склав 323 млн. грн; власний капітал зріс на 323 млн. грн. або на 22,1% і на кінець 2024р. становив 1786 млн. грн. [29]

Дохід від звичайної діяльності на протязі 2024 – 2021рр. зріс на 675 млн. грн. або на 24,8% і на кінець 2024р. становив 3392 млн. грн. Адміністративні витрати банку зросли на 262 млн. грн. або на 35,8% і становили 994 млн. грн. на кінець 2024р. Прибуток до оподаткування збільшився на 236 млн. грн. або на 33,2% і на кінець 2024р. становив 947 млн. грн., але прибуток знизився на 121 млн. грн. або на 20,8% і на кінець 2024р. становив 460 млн. грн.

Таблиця 2.2

Динаміка основних показників діяльності АТ «Ідея Банк» за даними фінансової звітності відповідно до МСФЗ на протязі 2021 – 2024рр.

Найменування показників	Відхилення 2024 р. до 2021р.	
	+/-	Темп приросту %
Балансові показники		
Активи, млн. грн.	1 597	126,3
Кредитно-інвестиційний портфель, млн. грн.	215	104,4
Кошти клієнтів, млн. грн.	885	120,9
Статутний капітал, млн. грн.	0	100
Власний капітал, млн. грн.	323	122,1
Звіт про прибутки та збитки		
Дохід від звичайної діяльності, млн. грн.	675	124,8
Адміністративні витрати, млн. грн.	262	135,8
Прибуток (збиток) до оподаткування, млн. грн.	236	133,2
Прибуток (збиток) за рік, млн. грн.	-121	79,2
Дохідність активів (ROA)%	-3,8	64,8
Дохідність капіталу (ROE)%	-25	52,4
Cost Income Ratio (коефіцієнт співвідношення доходів та витрат)	3,8	111,7
Загальна інформація про Банк		
Показник достатності капіталу згідно з Базелем II (%)	1,1	110,1
Показник достатності регулятивного капіталу згідно з вимогами НБУ (%)	1,4	109,1
Кількість відділень Банку, од.	-10	87,8
Облікова чисельність працівників, чол.	-145	88,5

Складено за даними річної фінансової звітності АТ «Ідея Банк»

Дохідність активів теж знизилася на 3,8 п.п або на 35,2% і склала 7% на кінець 2024р. Дохідність капіталу знизилася на 25 п.п. або на 47,6% і становила 27,5% станом на 31.12.1024р. Коефіцієнт співвідношення доходів та витрат збільшився на 3,8 одиниць або на 11,7% і на кінець 2024р. склав 36,2 одиниць.

Показник достатності капіталу згідно з Базелем II (%) на протязі 2024 – 2021рр. зріс на 1,1 п.п. або на 10,1% і на кінець 2024р. становив 12%. Цей показник показує співвідношення мінімального власного капіталу для покриття ризиків банку. Показник достатності регулятивного капіталу згідно з вимогами НБУ збільшився на 1,4 п.п. або на 9,1% і на кінець 2024р. становив 16,25%. Варто зазначити, що показники знаходяться в межах норми. Кількість відділень банку знизилася на 10 одиниць або на 12,2% і на 31.12.2024р. складала 72 філії. Облікова чисельність працівників також зменшилась на 145 осіб або на 11,5% і на кінець 2024р. склала 1117 чоловік.

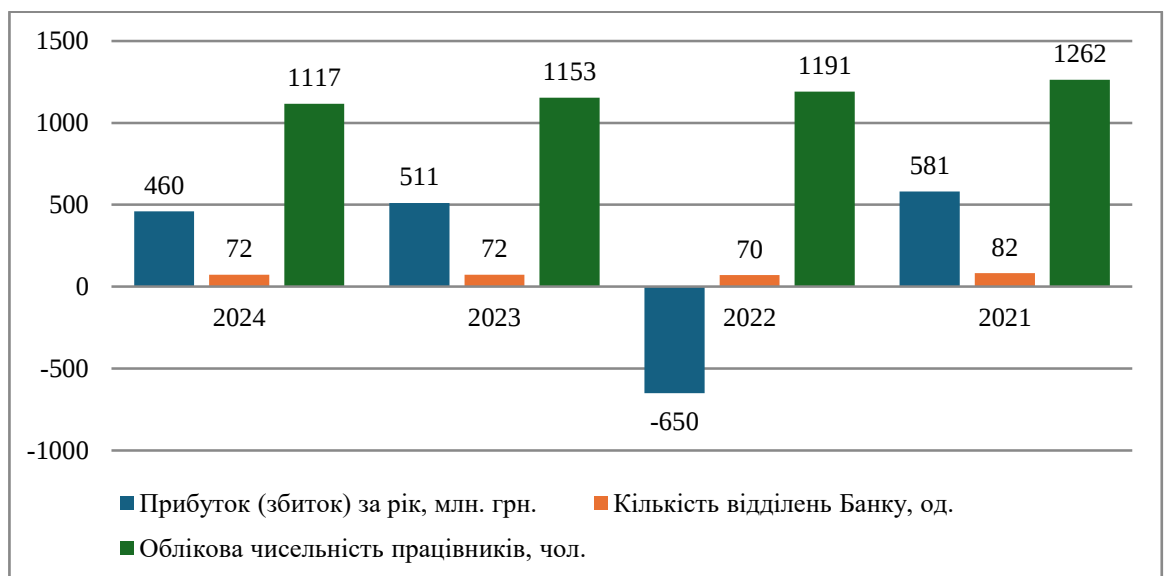


Рис. 2.1. Динаміка кількості працюючих відділень АТ «Ідея банк» на протязі 2021 – 2024рр.

Складено за даними річної фінансової звітності АТ «Ідея Банк»

2022р. став збитковим для банку: збиток до оподаткування склав 794 млн. грн., збиток за рік після сплати податків – 650 млн. грн.. Відповідно і показники рентабельності чи дохідності мають від’ємне значення. Одним із основних факторів такого фінансового результату можна назвати формування резервів за

кредитними операціями внаслідок війни. В 2023-2024 ситуація покращилася, 2 відділення (в Миколаєві та Харкові) відновили роботу, Банк працював над залученням клієнтів, відновив видачу більшості кредитних продуктів. Чистий прибуток в 2023 році склав 511 млн.грн, а за результатами фінансової звітності за 2024 рік становив 460 млн.грн.

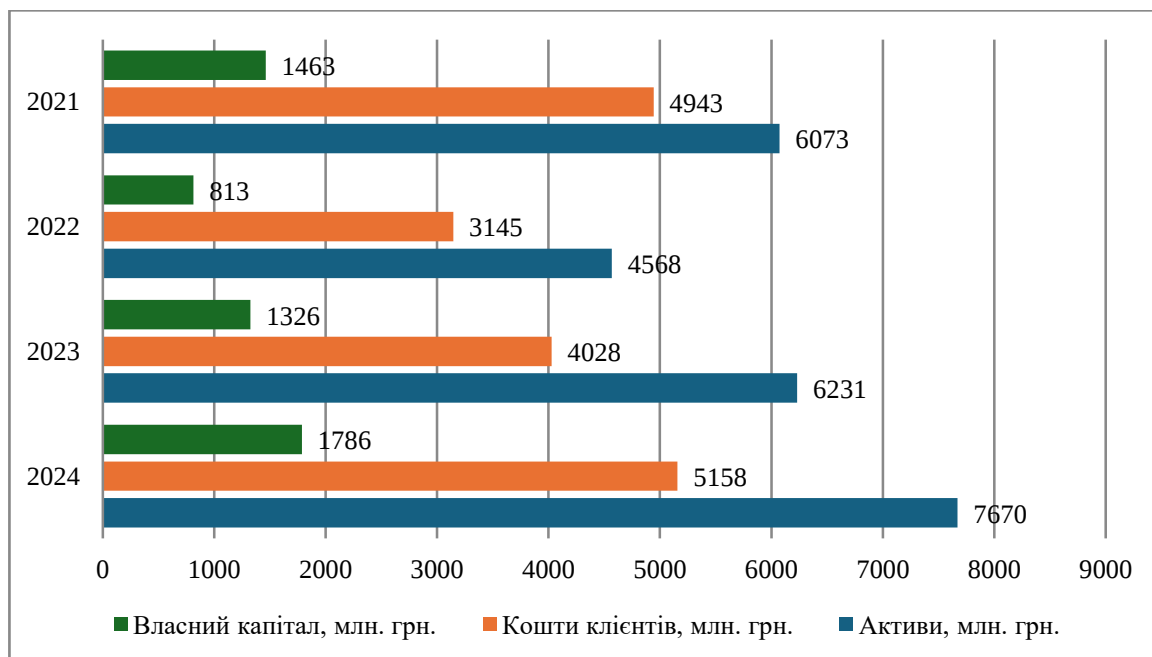


Рис. 2.2. Динаміка балансових показників АТ «Ідея банк» за 2021 – 2024рр. *Складено за даними річної фінансової звітності за 2021-2024 рр.*

У 2021 році фінансові показники банку були на досить високому рівні: власний капітал становив 1463 млн грн, кошти клієнтів — 4943 млн грн, а активи — 6073 млн грн., що створило надійну стартову позицію для подальшого розвитку. Однак у 2022 році через повномасштабне вторгнення відбулося суттєве зниження по всіх ключових напрямках. Власний капітал зменшився майже вдвічі — до 813 млн грн, кошти клієнтів скоротилися до 3145 млн грн, а активи знизилися до 4568 млн грн. У 2023 році ситуація почала стабілізуватися. Власний капітал зріс до 1326 млн грн. Також відбулося зростання коштів клієнтів — до 4028 млн грн, а активи збільшилися до 6231 млн грн, перевищивши навіть показники 2021 року. Це свідчить про поступове відновлення фінансової стійкості та зростання довіри з боку клієнтів. У 2024 році власний капітал сягнув 1786 млн грн, що є найвищим показником за

чотири роки. Кошти клієнтів також зросли — до 5158 млн грн, а активи досягли 7670 млн грн. Така позитивна динаміка свідчить про впевнене зростання, укріплення позицій на ринку та ефективну роботу установи.

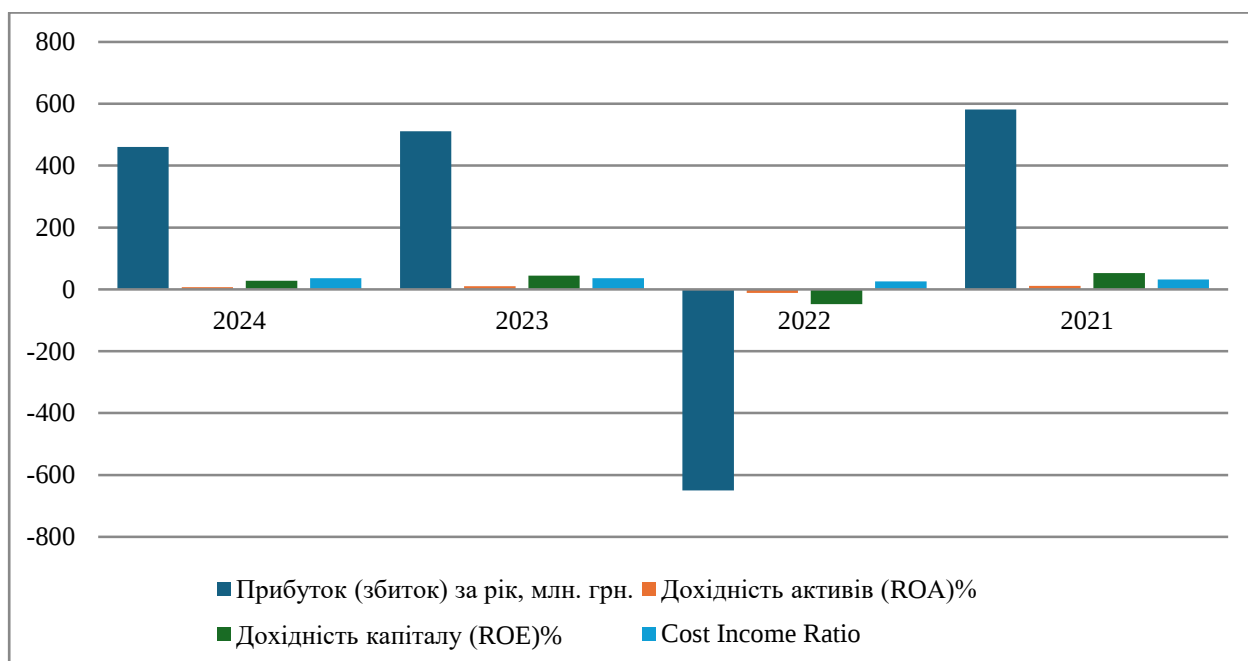


Рис.2.3. Динаміка фінансових показників АТ «Ідея банк» на протязі 2021 – 2024рр. *Складено за даними річної фінансової звітності за 2021, 2022, 2023, 2024 рр.*

На початку 2022р. фінансова установа отримала довгостроковий кредитний рейтинг на рівні uaAA зі зміною прогнозу з «стабільного» на «негативний» за даними рейтингового агентства «Кредит Рейтинг» [29].

З початком повномасштабного вторгнення в 2022 році вся банківська система України зазнала труднощів. АТ «Ідея Банк», як і інші фінансові установи прийняли виклики сьогодення та адаптувалися до роботи в умовах воєнного стану.

В кінці 2022 року Банком було презентовано новий мобільний додаток O.Bank 2.0, що забезпечив можливість реєстрації без відвідування відділення Банку. А вже в лютому 2023 році була реалізована можливість видачі кредитів онлайн.

Основна ціль для Банку в 2023 році – це залучення клієнтів. Свою роботу відновили відділення АТ «Ідея Банк» в Миколаєві та Харкові. В 2023 році

Банком було відновлено видачу більшості кредитних продуктів, що видавалися Банком до повномасштабного вторгнення та запроваджено нові банківські продукти (наприклад депозит «На старт», зі ставкою до 20 % річних). Часто проводилися акції для клієнтів (підвищені кеш беки тощо).

Аналізуючи діяльність АТ «Ідея Банк» за 2024 рік, варто зазначити, що Банк зосередився на таких важливих аспектах своєї діяльності як:

- підвищення рівня стабільності,
- нарощення обсягів продажу банківських продуктів,
- розвитку персоналу та відділень в рамках проекту фінансової інклюзії.

Для досягнення поставлених цілей було вжито ряд заходів. По-перше додатково 10 відділень забезпечили засобами безперебійного живлення («Power banking»), а в межах проекту фінансової інклюзії частину відділень Банку було повністю переобладнано під вимоги проекту.

По-друге в 2024 році Банк долучився до Меморандуму про забезпечення прозорості функціонування ринку платіжних послуг.

Також, багато зусиль було направлено на розвиток дистанційних каналів обслуговування Клієнтів та оптимізовано процес заведення та видачі кредитних продуктів без обов'язкового відвідування відділення Банку.

Багато конструктивних змін зазнала сфера менеджменту персоналу АТ «Ідея Банк». Було посилено стандарти якості обслуговування та проведено ряд заходів по підвищенню ефективності роботи персоналу (оновлено процес адаптації, акцент на розвиток та навчання персоналу та індивідуальна підтримка працівників відділень, що знаходяться в містах з підвищеною військовою небезпекою). В результаті в 2024 році зросла ефективність роботи працівників відділень.

2.2. Аналіз банківських послуг «Ідея банк» в сегменті МСБ

Розвиток відносин з клієнтами – представниками бізнесу ґрунтується на засадах допомоги, стабільності та взаємовигоди у цей нелегкий для економіки час. З моменту початку війни в країні Ідеябанк активно підтримував та супроводжував клієнтів незалежно від того-передислокувався фізично бізнес та керівництво бізнесу, чи-ні. Було розроблено ряд проваджень, щоб кожен представник бізнесу зміг обслуговуватися та супроводжував бізнес без прив'язки до відділення, зміг працювати в клієнт-банку з будь-якої точки країни.

В сегменті малого та середнього бізнесу «Ідея банк» може запропонувати наступні банківські послуги та продукти: розрахунково – касове обслуговування, відкриття та обслуговування поточних та карткових рахунків з використання БПК, депозити для бізнесу, кредити, зарплатні проекти, торговий еквайринг та реєстр розрахункових операцій (РРО), інтернет – банкінг IFOBS для юридичних осіб, валютно – обмінні операції.

Для МСБ АТ «Ідея Банк» пропонує наступні послуги/продукти:

- відкриття та обслуговування поточних та карткових рахунків з використання БПК (табл. 2.3);

Таблиця 2.3

Відкриття та обслуговування поточних та карткових рахунків з використання БПК АТ «Ідея банк»

Картка «Business»	Картка «CORPORATE»
1. безкоштовне оформлення рахунку;	1. безкоштовне оформлення рахунку;
2. картка платіжної системи MasterCard Business з технологією безконтактних платежів Contactless;	2. картка платіжної системи MasterCard Business з технологією безконтактних платежів Contactless;
3. зручне та комфортне управління картковим рахунком в режимі 24/7 через клієнт – Банк IFOBS;	3. зручне та комфортне управління картковим рахунком в режимі 24/7 через клієнт – Банк IFOBS;
4. безкоштовне підключення	4. призначення – для представницьких та службових

та користування клієнт – Банк IFOBS; 5. цілодобовий доступ до коштів на поточному рахунку; 6. заміна чекової книжки; 7. мінімальні тарифи на зняття готівки з карткою в Банку 0,8% (незалежно від суми); 8. доступ до преміальних пропозицій програми лояльності MasterCard Bilshe Black	витрат; 5. безготівкові оплати та контроль представницьких та інших службових витрат компанії; 6. безкоштовне підключення та користування клієнт – Банк IFOBS; 7. спрощення роботи бухгалтерії, пов'язаної з перерахунком, зберігання і доставкою готівки; 8. безкоштовне SMS-інформування; 9. безкоштовне зарахування коштів на картковий рахунок; 10. мінімальні тарифи на зняття готівки з карткою в Банку 0,8% (незалежно від суми); 11. доступ до преміальних пропозицій програми лояльності MasterCard Bilshe Black; 12. контроль коштів співробітників за виписками.
---	--

- розрахунково-касове обслуговування (відкриття та обслуговування рахунків в різних валютах, видача банківських карт до карткового рахунку, прийом та видача готівки, перекази коштів, надання виписок та фінансових звітів, можливість користуватися КЕПом, автоматизоване обслуговування) детально розглянуті основні умови розрахунково-касового обслуговування в табл. 2.4;

- зарплатний проект, який включає в себе: автоматизацію процесів зарахування коштів, безкоштовне підключення та користування клієнт – Банк IFOBS, можливість надсилати документи на зарахування коштів дистанційно з використання КЕП, безкоштовне зняття коштів для працівників, можливість безкоштовного підключення еквайрингу;

- торговий еквайринг та реєстр розрахункових операцій – РРО, умови наведено на рис.2.4.

Платіжний термінал SSI INTERFACA Verifone X990 1. вартість оренди терміналу – 600 грн / місяць; 2. вартість чеку – 13690 грн / од.; 3. підключення безкоштовне; 4. комісія – 1,8% від операції + вартість оренди; 5. можливість встановлення РРО, що замінює касовий апарат; 6. підтримує сучасний мобільний зв'язок та модуль бездротового інтернету
Платіжний термінал Ingenico Desk 3200 1. вартість оренди терміналу – 300 грн / місяць; 2. підключення безкоштовне; 3. комісія – 1,8% від операції + вартість оренди;

Рис. 2.4. Варіанти торгового еквайрингу та реєстрів розрахункових операцій (РРО) в АТ «Ідея банк»

Таблиця 2.4

Основні умови розрахунково-касового обслуговування в «Ідея банк» для сегменту МСБ

Номенклатура	Основні умови
Тариф «Ідеальний старт»	1. безкоштовне відкриття та введення рахунку; 2. безкоштовне обслуговування рахунку перші 2 місяці; 3. 0,99 грн. за зовнішній платіж через систему клієнт – Банк IFOBS.
Тариф «Ідеальний підприємець»	1. відсутність комісії за обслуговування рахунку при відсутності обороту по рахунку; 2. безкоштовне проведення 10 платіжних доручень через систему клієнт – Банк IFOBS; 3. комісія за видачу готівки від 1,2%.
Тариф «Ідеальний міжнародний»	1. відсутність комісії за обслуговування рахунку при відсутності обороту по рахунку; 2. вартість зовнішнього платіжу до 100 тис. грн. через систему клієнт – Банк IFOBS 5 грн.; 3. комісія за купівлю / продаж іноземної валюти – 0,1%.
Тариф «Ідеальний бізнес»	1. відсутність комісії за обслуговування рахунку при відсутності обороту по рахунку; 2. безкоштовне проведення 20 платіжних доручень через систему клієнт – Банк IFOBS; 3. вартість зовнішнього платіжу до 100 тис. грн. через систему клієнт – Банк IFOBS 5 грн.

Тариф «Ідеальний Розрахунковий»	1. відкриття Розрахункового рахунку та операції з нього відбувається лише в національній валюті; 2. відкриття Розрахункового рахунку у Банку лише за наявності поточного рахунку в національній валюті.
---------------------------------	--

У 2019 році Банком було розроблено та введено на ринок новий цифровий банк «O.Bank», який втілює концепцію «Банк без відділень». Він пропонує клієнту скористатися кредитними та дебетними продуктами, відкривати депозити онлайн, здійснювати платежі та перекази безпосередньо у власному смартфоні. З початком повномасштабної війни зросла потреба українців у зручному, швидкому й повністю дистанційному мобільному банкінгу. Також за роки поширення банківських додатків на українському ринку вимоги до них з боку клієнтів стали істотно вищими. Ідея Банк не міг стояти осторонь і в жовтні 2022 року випустив O.Bank 2.0 - нове покоління мобільного додатку, що прийшло на зміну O.Bank 1.0.

Застосунок дозволяє новим клієнтам зареєструватися і отримати цифрову O.Картку+ повністю дистанційно й за кілька хвилин - через Дія.Шеринг і системи розпізнавання обличчя (Liveness, FaceMatch). Наразі команда O.Bank 2.0 працює над реалізацією реєстрації без Дії - через BankID і відеоверифікацію, а також над міграцією діючих клієнтів в O.Bank 2.0.

Функціонал мобільного додатку O.Bank:

1. управління кредитами, можливість слідкувати за поточною заборгованістю чи накопиченими відсотками;
2. поповнення та зняття з рахунків, кредитних та дебетних карток;
3. можливість керувати залишками та сервісами будь-яких ваших рахунків, кредитних та дебетних карток;
4. поповнення мобільного телефону в мобільному додатку;
5. відкриття депозиту з лінійки депозитів банку безпосередньо в смартфоні;
6. моніторингу та управління вже існуючими депозитами клієнта;

7. сплачувати за телебачення та інтернет без паперових платіжок та черг у відділеннях банків – лише декілька кліків в мобільному додатку;

8. відкривати нові рахунки та картки та здійснювати обмін валют.

В 2023р. банк запустив Telegram bot, який дозволяє клієнтам оперативно зв'язатися з оператором та отримати інформацію в зручний спосіб. Також було забезпечено сервіс інформування клієнтів про фінансові можливості та поради під час виїзду закордон.

Розглянемо структуру та динаміку депозитних послуг банку (табл.2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки депозитів, залучених Ідея банком за 2021-2024 рр.,

млн. грн., на кінець року

Кошти клієнтів	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-				Темп приросту, %
					2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023	2024/ 2021	
Юридичні особи, в т.ч.	880,2	808,8	1055,2	1129,5	-71,4	246,4	74,3	249,3	128,3
поточні рахунки	527,6	596	684,6	711,5	68,4	88,6	26,9	183,9	134,9
строкові кошти	352,6	212,8	370,5	417,9	-139,8	157,7	47,4	65,3	118,5
Фізичні особи, в т.ч.	3357,2	2783,3	3151,8	3993,1	-573,9	368,5	841,3	635,9	118,9
поточні рахунки	577,4	609,1	624,9	717,1	31,7	15,8	92,2	139,7	124,2
строкові кошти	2779,8	2174,1	2526,9	3276	-605,7	352,8	749,1	496,2	117,9
Усього коштів	4237,5	3592,1	4207	5122,6	-645,4	614,9	915,6	885,1	120,9

Розраховано за даними: річної фінансової звітності за 2021, 2022, 2023, 2024 рр.

Загальна сума залучених коштів на депозити на поточні рахунки на протязі 2024 – 2021рр. збільшилась на 885,1 млн. грн. або 20,9% і на кінець 2024р склала 5122,6 млн. грн. Якщо розглянути динаміку за роками, то у 2022р. залучені кошти зменшилися на -645,4 млн. грн. і на кінець року становили

3592,1 млн. грн., у 2023р. збільшилася на 614,9 млн. грн. і на кінець року становили 4207 млн. грн., у 2024 році збільшилися на 915,6 млн.грн і на кінець року становили 5122,6 млн.грн.

В структурі залучених коштів за досліджуваний період переважають кошти фізичних осіб над коштами юридичних осіб. Станом на 31.12.2024 кошти фізичних осіб становлять 3993,1 млн. грн., а кошти юридичних 1129,5 млн. грн. Загальна сума залучених коштів від фізичних осіб на депозити на поточні рахунки на протязі 2021-2024 рр. збільшилась на 635,9 млн. грн. або на 18,9%. Якщо розглянути динаміку за роками, то у 2022р. зменшилися на – 573,9 млн. грн. і на кінець року становили 2783,3 млн. грн., у 2023р. збільшилася на 368,5 млн. грн. і на кінець року становили 3151,8 млн. грн., у 2024 році зросли на 841,3 млн.грн.

В структурі залучених коштів від фізичних осіб переважають строкові кошти залучені на депозити 2779,8 млн. грн. над коштами на поточних рахунках 577,4 млн. грн. в 2021р; 2174,1 млн. грн. проти 609,1 млн. грн. в 2022р.; 2526,9 млн. грн. проти 624,9 млн. грн. у 2023р. і 3276 млн.грн проти 717,1 млн.грн в 2024 році.

Загальна сума залучених коштів від юридичних осіб на депозити на поточні рахунки на протязі 2024 – 2021рр. збільшилась на 249,3 млн. грн. або на 28,3%. Якщо розглянути динаміку за роками, то у 2022р. зменшилися на - 71,4 млн. грн. і на кінець року становили 808,8 млн. грн., у 2023р. збільшилася на 246,4 млн. грн. і на кінець року становили 1055,2 млн. грн., а в 2024 році збільшилися на 74,3 млн.грн.

В структурі залучених коштів від юридичних осіб переважають кошти на поточних рахунках 527,6 млн. грн. над коштами на строкових депозитах 352,6 млн. грн. в 2021р; 596 млн. грн. над 352,6 млн. грн. в 2022р; 684,6 млн. грн. над 370,5 млн. грн в 2023р.; 711,5 млн.грн над 417,9 млн.грн в 2024 р.

Детально розглянуті основні умови депозитних послуг для МСБ в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Основні умови депозитних послуг та продуктів «Ідея банк» для сегменту МСБ

Номенклатура	Основні умови
Депозит «Класичний»	1. валюта вкладу – гривня; 2. мінімальна сума – 1000 грн.; 3. % ставка від 9,75% до 12,5%; 4. термін від 3 днів до 269 днів; 5. капіталізація; 6. вільне управління коштами
Депозит «Класичний» з щомісячної виплатою %	1. валюта вкладу – гривня / долар США/ євро; 2. мінімальна сума – 1000 грн./ 100 дол. США / 100 євро; 3. % ставка від 9,75% до 12,5% в гривні / від 0,5% до 1% в дол. США та євро; 4. термін від 30 днів до 365 днів; 5. щомісячна виплата %; 6. відсутність вільного управління коштами
Депозит «Казначейський»	1. валюта вкладу – гривня; 2. мінімальна сума – 100 тис. грн.; 3. % ставка від 9 % до 10, 25%; 4. термін від 1 до 21 днів; 5. щомісячна виплата %; 6. відсутність вільного управління коштами
Депозит «Лінія Плюс»»	1. валюта вкладу – гривня; 2. мінімальна сума – 1000 грн.; 3. % ставка від 6,5 % до 8, 5%; 4. термін від 5 до 365 днів; 5. щомісячна виплата %; 6. вільне управління коштами

Проаналізуємо кредитний портфель банку в розрізі клієнтів (табл.2.7)

Загальна сума кредитів та авансів, наданих Ідея банком за 2021-2024 рр. збільшилась на 310,3млн. грн. або на 6,5% і на кінець 2024р. становила 5114,8 млн. грн. Якщо розглянути динаміку за роками, то у 2022р. зменшилися на - 1845,5 млн. грн. і на кінець року становили 2959 млн. грн., у 2023р. збільшилася на 957,1 млн. грн. і на кінець року становили 3916,1 млн. грн., у

2024р. збільшилася на 1198,7 млн.грн і на кінець року становила 5114,8 млн.грн.

Таблиця 2.7

Аналіз динаміки кредитів та авансів, наданих Ідея банком за 2021-2024 рр., млн.грн., на кінець року

Кредити та аванси клієнтам	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-				Темп приросту, %
					2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023	2024/ 2021	2024- 2021
Кредити корпоративним клієнтам	55,1	89,7	196,2	296,6	34,6	106,5	100,4	241,5	538,3
Кредити фізичним особам	8606,7	8464,5	8277,9	9455,8	-142,2	-186,6	1177,9	849,1	109,9
Резерв під очікувані збитки	-3859,3	-5597,1	-4558,8	-4638,1	-1737,8	1038,3	-79,3	-778,8	120,2
Усього кредитів	4804,5	2959	3916,1	5114,8	-1845,5	957,1	1198,7	310,3	106,5

Розраховано за даними : Річні фінансові звіти Ідея банку за 2021, 2022, 2023, 2024 рр.

Сума кредитів, наданих корпоративним клієнтам за 2021-2024 рр. збільшилась на 241,5 млн. грн. або на 438,3% і на кінець 2024р. становила 296,6 млн. грн.

Якщо розглянути динаміку за роками, то у 2022р. збільшилися на 34,6 млн. грн. і на кінець року становили 89,7 млн. грн., у 2023р. збільшилася на 106,5 млн. грн. і на кінець року становили 196,2 млн. грн., у 2024р. збільшилися на 100,4 млн.грн і на кінець року становили 296,6 млн.грн. Сума кредитів, наданих фізичним особам за 2021-2024 рр. збільшилась на 849,1 млн. грн. або на 9,9% і на кінець 2024р. становила 9455,8 млн. грн. Якщо розглянути динаміку за роками, то у 2022р. зменшилося на -142,2 млн. грн. і на кінець року становили 8464,5 млн. грн., у 2023р. зменшилося на -186,6 млн.

грн. і на кінець року становили 8277,9 млн. грн, у 2024 році збільшилися на 1177,9 млн.грн і на кінець року становили 9455,8 млн.грн.

Сума сформованих резервів під очікувані збитки за 2021-2024 рр. збільшилась на 778,8 млн. грн. або на 20,2% і на кінець 2024р. становила - 4638,1 млн. грн. Якщо розглянути динаміку за роками, то у 2022р. збільшилися на -1737,8млн. грн. і на кінець року становили 5597,1 млн. грн., у 2023р. зменшилося на -1038,3млн. грн. і на кінець року становили 4558,8 млн. грн., а у 2024 році збільшилися на 79,3 млн.грн і на кінець року становили 4638,1 млн.грн.

Розглянемо структуру кредитного портфеля Ідея банку за видами економічної діяльності (табл.2.8)

Таблиця 2.8

Аналіз структури кредитного портфеля Ідея банку за видами економічної діяльності за 2023- 2024рр.

Найменування статті	31 грудня 2023р.		31 грудня 2024р.	
	Сума, млн. грн.	%	Сума, млн. грн.	%
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	89,5	1,06	132,3	1,36
Фізичні особи	8278,7	97,69	9456,2	96,96
Переробна промисловість	14,8	0,17	25,4	0,26
Інші	91,8	1,08	139	2,42
Усього кредитів та заборгованості клієнтів до вирахування резервів	8474,9	100	9752,9	100

Складено за даними річної фінансової звітності за 2024 рр.

У структурі кредитного портфеля Ідея банку за видами економічної діяльності за 2023-2024 рр. переважають кредити, надані фізичним особам 97,69% в 2023р і 96,96% в 2024р. Спостерігається збільшення обсягу кредитів фізичним особам с 8466,4 млн. грн. в 2023р. до 9456,2 млн. грн. в 2024р.

В 2023р. спостерігається зростання питомої ваги кредитів, наданих на торгівлю ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого

вжитку з 1,06% в 202р. до 1,36% в 2024р. та кредитів на інші цілі – з 1,08% в 2023р. до 2,42% в 2024р.

Розглянемо структуру кредитного портфеля Ідея банку за забезпеченням (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Інформація про кредити в розрізі видів забезпечення станом на 31 грудня 2024рр.

Найменування статті	Кредити, надані корпоративним суб'єктам господарювання, млн. грн.	Іпотечні кредити фізичних осіб, млн. грн.	Кредити, надані покупцям фізичним особам, млн. грн.	Усього, млн. грн.
Незабезпечені кредити	296,7	-	9430,5	9727,2
Кредити, забезпечені грошовими коштами	-	-	-	-
Кредити, забезпечені неруховим майном у т.ч.	-	461	11,7	12,2
1.житлового призначення		461	11,5	12
2.іншими активами			13,5	13,5
Усього кредитів та заборгованості клієнтів до вирахування резервів	296,7	461	9455,8	8474,9

В структурі кредитного портфеля Ідея банку за забезпеченням в 2024р. переважають кредити, надані покупцям фізичним особам, які є незабезпеченими з боку клієнтів 9430,5 млн. грн. та кредити, надані корпоративним суб'єктам господарювання які також є незабезпеченими з боку клієнтів 296,7млн. грн. Іпотечних кредитів фізичних осіб, забезпечених неруховим майном житлового призначення видано на 461 млн. грн Таким чином, Ідея Банк має великий асортимент банківських товарів та послуг в сегменті малого та середнього бізнесу з різними ціновими пропозиціями і

пільговими умовами, необхідними для підтримки діяльності підприємців. Варто зазначити, що банк орієнтований на ведення роздрібного бізнесу, тобто обслуговування фізичних осіб.

Детально розглянуті основні умови кредитних послуг в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Основні умови кредитних продуктів «Ідея банк» для сегменту МСБ

Номенклатура	Основні умови
Відновлювана кредитна лінія	- сума до 500 тис. грн.; - без застави та поруки; - швидке прийняття рішення за кредитом – 1 день; - термін кредитування до 36 місяців; - вільний доступ до коштів в межах ліміту; - прозорі умови кредитування – 1% разова комісія за встановлення ліміту; - мінімальний пакет документів; - відсутність комісій, штрафів за невикористаний ліміт та довгострокове погашення; - щомісячна сплата % від використаної заборгованості в межах ліміту;
Кредит на підтримку бізнесу	- сума до 500 тис. грн.; - без застави та поруки; - швидке прийняття рішення за кредитом – 1 день; - термін кредитування 24 - 36 місяців; - мінімальний пакет документів; - відсутність комісій, штрафів за довгострокове погашення;
Кредит «ФОП БізнесРік»	- сума до 500 тис. грн.; - без застави та поруки; - цільова аудиторія – ФОП з терміном введення господарської діяльності не менше 6 місяців; - швидке прийняття рішення за кредитом – 1 день; - мінімальний пакет документів; - відсутність комісій, штрафів за довгострокове погашення;

Кредит «ФОП БізнесАл ьтернатив а»	- сума до 500 тис. грн.; - без застави та поруки; - цільова аудиторія – ФОП; - можливість відтермінування сплати тіла кредиту на 3 місяці; - швидке прийняття рішення за кредитом – 1 день; - мінімальний пакет документів; - відсутність комісій, штрафів за довгострокове погашення та надання кредиту;
Мікро кредит для ФОП	- сума від 10 тис. грн до 500 тис. грн.; - без застави та поруки; - цільова аудиторія – ФОП; - швидке прийняття рішення за кредитом – 1 день; - відсутність комісій, штрафів за довгострокове погашення
Кредит для бізнесу «Агро 365»	- сума від до 500 тис. грн.; - без застави та поруки; - термін кредитування – 12 місяців; - цільова аудиторія – ФОП, які працюють в сфері сільського господарства останні 24 місяці ; - мінімальний пакет документів; - відсутність комісій, штрафів за довгострокове погашення
Кредитна картка «Бізнес Мрія»	- сума до 200 тис. грн. з довідкою про доходи і до 150 тис. без довідки; - без застави та поруки; - кредит на споживчі потреби підприємцям ; - мінімальний щомісячний платіж 5-6% від заборгованості; - пільговий період до 33 днів; - мінімальний пакет документів; - доступ до преміальних сервісів та програм; - відсутність комісій, штрафів за довгострокове погашення

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ БАНКІВ У РОЗВИТКУ МСБ

3.1. Стан та проблеми банківського обслуговування суб'єктів МСБ

Сучасний стан банківського обслуговування малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні характеризується низкою суперечностей та викликів, які потребують системного вирішення.

Згідно з дослідженням [10] банківське кредитування МСБ в Україні має тенденцію до зростання, однак залишається низка структурних проблем, що перешкоджають ефективному розвитку цього сегмента.

Аналіз тенденцій розвитку банківського кредитування суб'єктів МСБ свідчить про позитивну динаміку, однак зберігаються значні структурні диспропорції. Як зазначають дослідники, частка кредитів МСБ у загальному кредитному портфелі банків залишається нижчою за європейські стандарти.

Таблиця 3.1

Валові та чисті кредити, надані банками суб'єктам господарювання, в т.ч МСП, млн..грн [25]

	2020	2021	2022	2023	2024	2025*
Чисті активи	1823	2053	2352	2945	3415	3397
Валові кредити суб'єкти господарювання	749	796	801	784	851	877
Чисті кредити суб'єктам господарювання	432	540	529	511	589	619
Валові кредити МСП	451	468	455	483	509	532
Чисті кредити МСП	232	263	246	268	306	332

*І квартал 2025 року

Складемо за даними [27].

Упродовж 2020–2024 років банківський сектор України демонстрував поступове зростання ключових фінансових показників, що свідчить про стабілізацію фінансової системи та зростання довіри до банківських установ. Чисті активи банків зросли з 1823 млн грн у 2020 році до 3415 млн грн у 2024-му, що становить приріст понад 87%. Найбільш динамічне зростання спостерігалось у 2023 році — на 25% порівняно з попереднім роком. У I кварталі 2025 року активи дещо знизилися до 3397 млн грн. Валові кредити, надані суб'єктам господарювання, зростали з 749 млн грн у 2020 році до 851 млн грн у 2024 році. Незначне зниження відбулося у 2023 році, однак у 2024-му обсяги кредитування відновилися та перевищили попередні рівні. На початок 2025 року обсяг валових кредитів зріс до 877 млн грн.

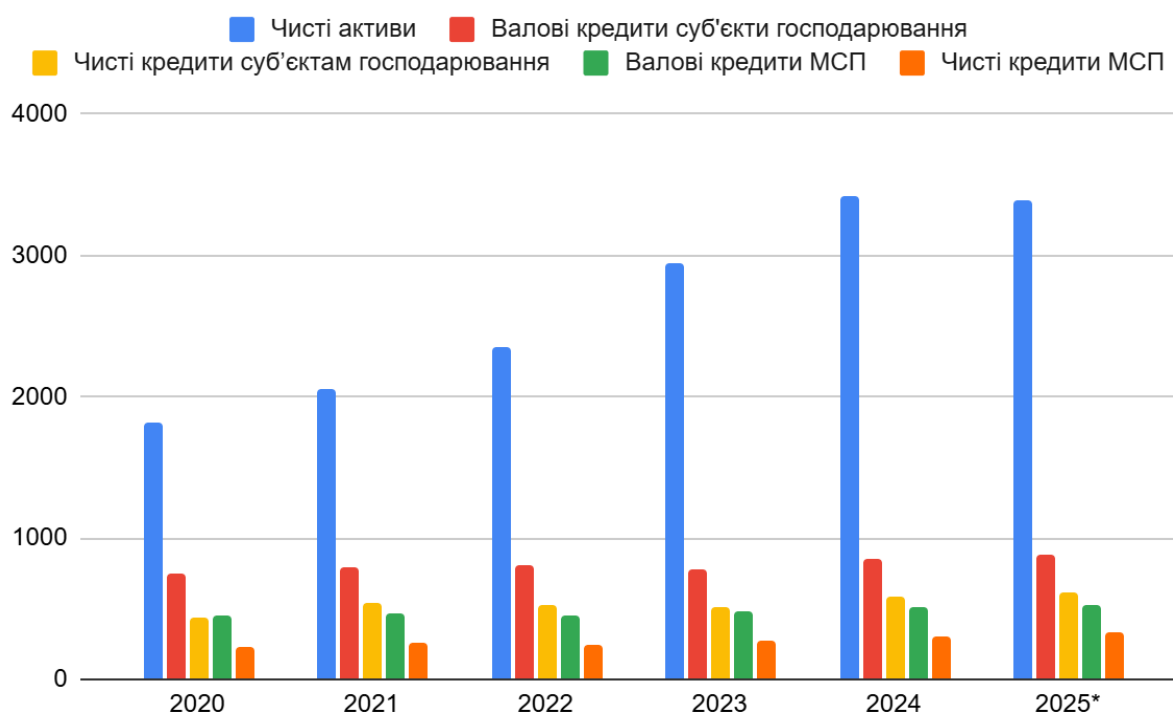


Рис. 3.1. Динаміка валових та чистих кредитів, наданих банками суб'єктам господарювання, в т.ч МСП[27]

Чисті кредити суб'єктам господарювання також демонстрували позитивну динаміку впродовж досліджуваного періоду. Після зростання у 2021 році (на 25% до 540 млн грн) у 2022–2023 роках спостерігалось незначне

зниження, проте вже у 2024-му кредитний портфель відновився до 589 млн грн. У I кварталі 2025 року показник сягнув 619 млн грн.

Окремої уваги заслуговує динаміка кредитування малих і середніх підприємств. Попри певне зниження у 2022 році, надалі спостерігається стійке зростання як валових, так і чистих кредитів. Так, валові кредити МСП зросли з 451 млн грн у 2020 році до 532 млн грн у 2025 році. Чисті кредити МСП зросли з 232 млн грн у 2020 році до 332 млн грн у I кварталі 2025-го, що становить приріст майже на 43%.

Таким чином, загальні фінансові показники свідчать про поступове відновлення банківського кредитування малого та середнього бізнесу. Попри складні умови останніх років, підприємці продовжують звертатися до банківського фінансування, що є позитивним сигналом для економіки країни.

У період з 2020 до квітня 2025 року спостерігається поступове зростання обсягів кредитування малого та середнього бізнесу з боку банківської системи України (табл.3.2).

. Таблиця 3.2

Кредити, надані вітчизняними банками суб'єктам малого та середнього підприємництва (МСП)[27]

	Залишки коштів на кінець періоду, млн грн	Обсяги нових кредитів, млн грн	Процентна ставка за новими кредитами, %
2020	455 573	802 273	14,0
2021	475 672	1 142 242	11,7
2022	461 618	737 098	15,2
2023	491 948	760 859	18,5
2024	520 573	1 053 343	17,2
квітень 2025	553 124	161 913	17,1

Складено за даними НБУ [27]

У 2020 році загальний залишок кредитів, наданих суб'єктам малого та середнього підприємництва (МСП), становив 455,6 млрд грн. Протягом наступних років спостерігалася позитивна динаміка: у 2021 році цей показник зріс до 475,7 млрд грн, а у 2023 році – до 491,9 млрд грн. У 2022 році, на фоні повномасштабного вторгнення та пов'язаних з ним ризиків, відбулося незначне скорочення кредитного портфеля — до 461,6 млрд грн. Станом на квітень 2025 року показник сягнув 553,1 млрд грн, що свідчить про поступове зростання кредитної активності. Водночас уже з 2023 року простежується позитивна динаміка: залишки за кредитами зросли до 491,9 млрд грн, у 2024 році — до 520,6 млрд грн, а станом на квітень 2025 року досягли 553,1 млрд грн.

Така динаміка свідчить про поступове відновлення ділової активності в секторі малого та середнього підприємництва, зростання довіри бізнесу до банківських установ, а також про посилення ролі кредитного ресурсу як джерела фінансування господарської діяльності. Крім того, зростання обсягів кредитування може бути наслідком активізації державних програм підтримки підприємництва, пом'якшення окремих регуляторних обмежень та адаптації бізнесу до нових умов функціонування в умовах воєнної економіки.

Що стосується нових кредитів, то їх динаміка була більш хвилюватою. У 2020 р. банки видали кредити на суму 802,3 мільярдів гривень. У 2021 р. цей показник зріс до 1 142,2 млрд, що стало великим прогресом, але вже в 2022 р. відбулося різке падіння до 737,1 млрд гривень через війну. У 2023 р. було невелике відновлення — 760,9 млрд, а в 2024 вже серйозне зростання до 1 053,3 млрд грн. Квітень 2025 р. показав, що нові кредити вже склали 161,9 млрд, і це може означати, що тенденція до зростання продовжується.

Процентна ставка на нові кредити змінювалась у відповідь на загальну ситуацію в економіці. У 2020 році вона становила 14,0%, а вже у 2021 році була знижена до 11,7%, що сприяло зростанню обсягів кредитування. Проте у 2022 році, в умовах зростання інфляційного тиску та повномасштабної війни, ставка зросла до 15,2%, а в 2023 році досягла максимуму — 18,5%. Таке зростання було зумовлене високим рівнем інфляції, воєнними ризиками та жорсткою

монетарною політикою Національного банку України, спрямованою на стабілізацію макрофінансової ситуації.

У 2024 році спостерігалось незначне пом'якшення — ставка знизилася до 17,2%, а у квітні 2025 року — до 17,1%. Ця тенденція може свідчити про поступове стабілізування економіки, зниження інфляційних очікувань та готовність регулятора до обережного послаблення монетарної політики.

Загалом видно, що після кризи 2022 року кредитування малих та середніх підприємств в Україні почало відновлюватися, навіть попри те, що ставки залишаються високими, бізнес почав більше звертатися до банків за позиками.

Таблиця 3.3

Кредити, надані вітчизняними банками, середнім та малим підприємствам (крім мікро) за строками[27]

Період	Всього кредитів банків усім суб'єктам	Серед п-во	в.т.ч			Мале п-во	в.т.ч		
			до 1 року	1 - 5 років	понад 5 років		до 1 року	1-5 років	понад 5 років
2020	724 157	213 960	110 498	65 100	38 362	70 135	24 901	24 929	20 305
2021	752 324	213 231	125 381	57 301	30 549	86 517	36 027	34 710	15 780
2022	754 371	208 200	118 811	56 287	33 102	81 767	32 022	34 123	15 621
2023	735 295	244 358	123 920	81 786	38 651	76 575	32 258	33 454	10 862
2024	782 219	270 500	128 600	102 965	38 935	79 738	31 312	37 759	10 668
квітень 2025	816 833	286 806	132 956	112 016	41 834	87 204	32 487	44 203	10 514

Складено за даними НБУ [27]

У період з 2020 по квітень 2025 року в Україні спостерігається позитивна динаміка зростання загальної кількості виданих банками кредитів. Зокрема, кількість кредитних договорів збільшилася з 724 157 у 2020 році до 816 833 у квітні 2025 року, що свідчить про поступове відновлення довіри до банківської системи, а також про активізацію кредитної діяльності банків. У 2021 році кількість нових кредитів зросла на 28 тисяч, у 2022 – ще на 2 тисячі, однак справжній стрибок у темпах приросту спостерігався у 2023 та 2024 роках – на 22 та 34 тисячі відповідно. Таким чином, саме 2024 рік став рекордним за

обсягами приросту, а станом на квітень 2025 року досягнуто найвищого показника за весь досліджуваний період.

Значну частку у загальному обсязі кредитування становить середній бізнес. Його кредитний портфель зріс з 213 960 одиниць у 2020 році до 286 806 у квітні 2025 року. Найбільш динамічне зростання припало на 2023–2024 роки, коли приріст становив майже 26 тисяч кредитів, а у наступному періоді – ще 16 тисяч. Це може свідчити як про зростання довіри банків до середніх підприємств, так і про посилення інвестиційної активності самих підприємств у процесі масштабування своєї діяльності.

У розрізі строкової структури кредитів, найбільше зростання демонструють коротко- та середньострокові зобов'язання. Зокрема, кількість короткострокових кредитів (до одного року) зросла з 110 498 до 132 956, що вказує на збільшення потреби бізнесу в обігових коштах. Водночас значне збільшення спостерігалось і в категорії середньострокових кредитів (від одного до п'яти років): з 65 100 до 112 016, тобто майже вдвічі. Така динаміка може бути свідченням активізації інвестиційних процесів і переходу підприємств до реалізації стратегічних проєктів. Довгострокове кредитування (понад п'ять років) зросло не так помітно – з 38 362 до 41 834, що свідчить про відносно стабільний, але помірний попит на цей сегмент фінансування.

У секторі малого бізнесу також зафіксовано зростання обсягів кредитування, хоча й менш виражене, ніж у середнього бізнесу. Так, загальна кількість кредитів, наданих малим підприємствам, збільшилася з 70 135 до 87 204. Водночас, найбільш помітне пожвавлення у цьому сегменті спостерігалось саме у 2024 та на початку 2025 року, що може свідчити про поступове відновлення економічної активності малого підприємництва.

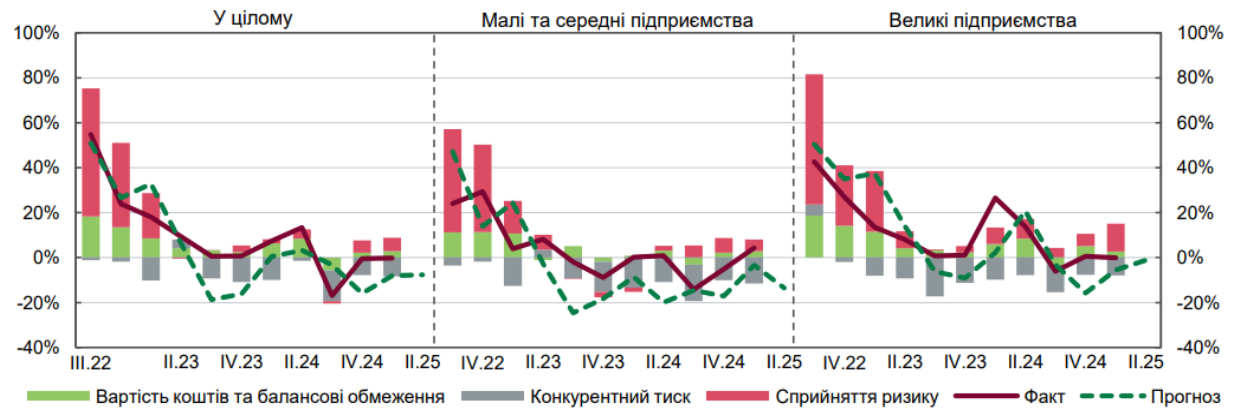
Структурно, малі підприємства демонструють схожі тенденції: зростання обсягів короткострокового фінансування (з 24 901 до 32 487), що може бути наслідком посилення попиту на кошти для забезпечення обігової діяльності. Значне збільшення характерне для середньострокових кредитів (з 24 929 до 44 203), що може бути зумовлено реалізацією державних програм підтримки,

зниженням ставок або появою більш гнучких банківських продуктів. Натомість обсяги довгострокового кредитування для малих підприємств зменшилися з 20 305 до 10 514, що свідчить про обережне ставлення бізнесу до довготривалих фінансових зобов'язань, імовірно через високі ризики або нестачу забезпечення.

Порівняльний аналіз обох секторів свідчить про те, що середній бізнес активніше залучає кредити, особливо у середньостроковій перспективі, що може бути ознакою прагнення до стратегічного зростання та масштабування діяльності. Малий бізнес також демонструє поступове розширення, але у фокусі залишається коротко- та середньострокове фінансування, у той час як інтерес до довгострокових кредитів, навпаки, знижується.

У першому кварталі 2025 року українські банки зберігали позитивні очікування щодо зростання обсягів кредитування як для бізнесу, так і для населення. За результатами опитування, фінансові установи прогнозують подальше розширення своїх кредитних портфелів протягом наступного року. Водночас банки очікують, що корпоративні позики залишаться на стабільному рівні.

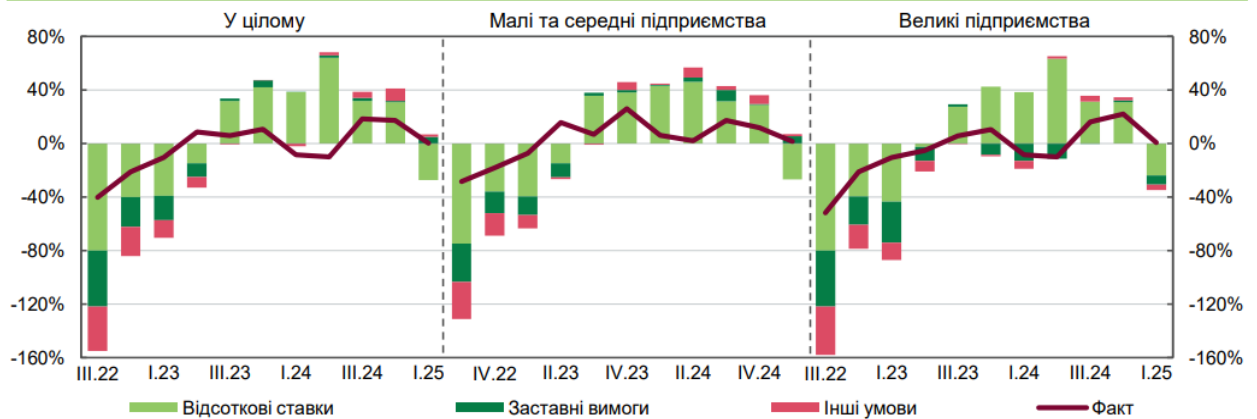
Попит на кредити продовжує поступово зростати. Особливо помітним стало підвищення інтересу до іпотечного кредитування — цей показник досяг найвищого рівня з початку повномасштабного вторгнення. До такого результату призвели покращення споживчих настроїв, зростання витрат на товари тривалого використання, пожвавлення ринку нерухомості та нижчі кредитні ставки. Також зростання попиту з боку бізнесу пояснюється необхідністю в інвестиціях у розвиток та забезпечення оборотного капіталу.



Примітка. Лінії на графіку – фактичні та прогнозовані значення показника, колонки – вплив факторів на зміну показника (сукупне значення показника може не дорівнювати сумі впливів окремих факторів).

"Вартість коштів та балансові обмеження" – середні факторів "Капіталізація банку" та "Ліквідна позиція банку"; "Конкурентний тиск" – середні факторів "Конкуренція з іншими банками" та "Конкуренція з небанківськими установами"; "Сприйняття ризику" – середні факторів "Очікування загальної економічної активності", "Очікування розвитку галузі або окремого підприємства", "Інфляційні очікування", "Курсові очікування" та "Ризик застави".

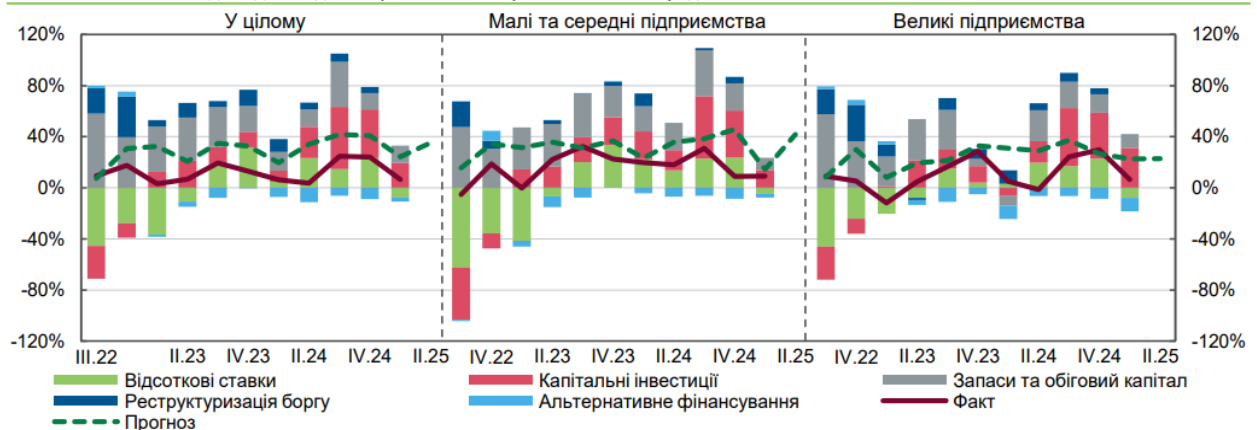
* Позитивний баланс відповідей свідчить про посилення жорсткості стандартів схвалення кредитних заявок.



Примітка. Лінія на графіку – фактичне значення показника, колонки – вплив факторів на зміну показника (сукупне значення показника може не дорівнювати сумі впливів окремих факторів).

"Відсоткові ставки" – фактор "Відсоткові ставки"; "Заставні вимоги" – фактор "Заставні вимоги"; "Інші умови" – середні факторів "Зміни непроцентних платежів", "Розмір кредиту чи кредитної лінії", "Обмеження, установлені кредитною угодою на позичальника" та "Строк кредиту".

* Позитивний баланс відповідей свідчить про збільшення рівня схвалення кредитних заявок.



Примітка. Лінії на графіку – фактичні та прогнозовані значення показника, колонки – вплив факторів на зміну показника (сукупне значення показника може не дорівнювати сумі впливів окремих факторів).

"Відсоткові ставки" – фактор "Зміна відсоткових ставок"; "Капітальні інвестиції" – фактор "Потреба в капітальних інвестиціях"; "Оборотний капітал" – фактор "Потреба в оборотному капіталі"; "Реструктуризація боргу" – фактор "Реструктуризація боргу"; "Альтернативне фінансування" – середні факторів "Внутрішнє фінансування", "Кредити від інших банків" та "Продаж активів".

* Позитивний баланс відповідей свідчить про збільшення попиту.

**Рис. 3.2. Зміна стандартів схвалення кредитних заявок підприємств
(баланс відповідей)**

Складено за даними [28]

У другому кварталі очікується подальше полегшення умов як для фізичних, так і для юридичних осіб.

Однак, незважаючи на загальний оптимізм, банки відзначили зростання валютних та кредитних ризиків. У наступному кварталі прогнозується збільшення більшості типів ризиків, за винятком операційного. Таким чином, ринок кредитування в Україні демонструє ознаки стабілізації та відновлення, однак залишається вразливим до загальної економічної ситуації.

Дослідження [10] показують, що основними перешкодами для розвитку кредитування МСБ є: високі процентні ставки, складні процедури оформлення, підвищені вимоги до застави та тривалі терміни розгляду заявок.

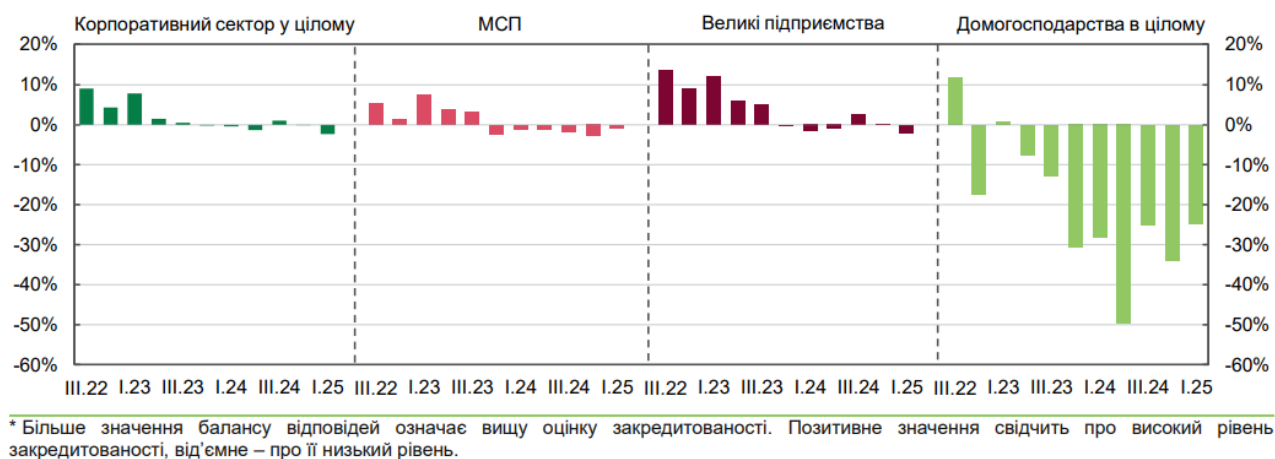


Рис.3.3. Оцінка поточного стану боргового навантаження на підприємство.

Складано за даними [28]

В умовах воєнного часу та економічної нестабільності банки демонструють підвищену обережність при кредитуванні малого та середнього бізнесу, що проявляється у посиленні вимог до позичальників та підвищенні вартості кредитних ресурсів.

За даними Асоціації українських банків, у 2024 році частка непрацюючих кредитів зменшилася в середньому на 5,1 в.п., що свідчить про покращення якості кредитного портфеля. За даними банківського огляду НБУ за лютий 2025 року, банки продовжують розвивати сегмент МСБ, впроваджуючи нові

технологічні рішення. Водночас середньозважена процентна ставка за кредитами для МСБ становить 16,8%, що на 0,6 в.п. менше ніж у 2023 році .

Розглянемо основні проблеми, з якими стикається малий і середній бізнес під час взаємодії з банківськими установами в Україні.

Однією з найбільш критичних є висока вартість кредитних ресурсів.

Процентні ставки за позиками для МСБ залишаються значними, що істотно обмежує можливості підприємств розвиватися, інвестувати в модернізацію та масштабування.

Ще однією важливою проблемою є слабка адаптація банківських продуктів до потреб підприємств малого та середнього сегменту. У більшості випадків банки надають спрощені версії корпоративних продуктів, які не враховують специфіку діяльності, обороти, сезонність або галузеву належність таких клієнтів.

Процедури кредитування також є значною перешкодою для МСБ. Оформлення заявки на кредит супроводжується численними бюрократичними вимогами, що уповільнює процес ухвалення рішень.

Крім того, підприємці стикаються з високими вимогами до заставного забезпечення. Часто банки вимагають майно чи активи, вартість яких перевищує кредит, а для новостворених або невеликих підприємств це становить серйозну перешкоду для доступу до фінансування.

Ще однією значною проблемою є недостатній рівень цифровізації банківських послуг.

Станом на останні дослідження, цифрові сервіси потребують подальшого розвитку для повноцінного задоволення потреб МСБ.

Окрему увагу варто приділити регіональним диспропорціям. Банківська інфраструктура та доступ до фінансових продуктів для МСБ суттєво концентруються у великих містах. У сільській місцевості та невеликих населених пунктах підприємці мають значно менше можливостей для залучення банківського фінансування, що створює додаткові бар'єри для розвитку підприємництва в регіонах.

За результатами опитування Європейської бізнес-асоціації, настрої малого бізнесу в Україні погіршилися, частка МСБ із планами розширення знизилася до 67%. Водночас, згідно з іншими дослідженнями, 2 з 3 МСБ планують розширення бізнесу у 2025 році, що створює суперечливу картину ринкових очікувань.

3.2. Напрями підвищення ролі банків в розвитку МСБ в Україні

У 2021–2024 роках банківське кредитування малого та середнього бізнесу в Україні зазнало суттєвих змін через низку серйозних викликів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Після короткого періоду стабілізації у 2021 році, коли середня кредитна ставка для МСБ становила близько 10,2%, ситуація різко змінилася з початком повномасштабної війни у 2022-му. Відсоткові ставки зросли до 12,9% у середньому, а для малих підприємств — до 15,6%. У 2023 році кредитування стало ще дорожчим: загальна середня ставка досягла 18,9%, а середні підприємства стикнулися зі ставками на рівні 19,9%.

Незважаючи на значне зростання вартості позик, держава продовжила підтримувати підприємців через програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка пропонує пільгові умови фінансування. Проте ефективність цієї програми обмежується складною бюрократичною системою — близько 22% бізнесів заявили про труднощі з оформленням таких кредитів.

У 2024 році відбулося часткове зниження ставок до 16,9%, що можна розглядати як ознаку намагання стабілізувати фінансову систему країни. З метою розширення доступу бізнесу до фінансових ресурсів, Рада з фінансової стабільності запропонувала стратегію розвитку кредитування, яка передбачає використання державних гарантій, впровадження нових фінансових інструментів, таких як лізинг і факторинг, а також цифровізацію процесів кредитування і цільову підтримку регіонів, які найбільше постраждали від бойових дій.

Банківське кредитування малого та середнього бізнесу залишається ключовим чинником економічного відновлення, оскільки сприяє збереженню робочих місць, розвитку місцевого виробництва та інтеграції внутрішньо переміщених осіб. Спільна робота держави, банків та міжнародних партнерів у цьому напрямі є важливою умовою забезпечення довгострокової економічної стабільності України.

Для активізації банківської підтримки малого та середнього бізнесу необхідно запроваджувати цільові фінансові рішення, орієнтовані на конкретні галузі національної економіки. Одним із важливих кроків є створення галузеворієнтованих кредитних програм, розроблених з урахуванням потреб агропромислового комплексу, сектору інформаційних технологій, відновлюваної енергетики, логістики та виробництва з високою доданою вартістю.

У 2025 році плани малого бізнесу в Україні значною мірою формуються під впливом складної економічної ситуації, воєнних дій та змін у податковому навантаженні. Незважаючи на всі ці виклики, підприємці не зупиняються й продовжують шукати шляхи для розвитку, розширення діяльності та адаптації до нових умов. Приблизно 67% компаній вже активно використовують цифрові канали, серед яких найбільш популярні соціальні мережі та власні вебсайти. Частка бізнесів, що працюють повністю в онлайн-форматі, зросла з 15% до 24%, що свідчить про зростаючу роль електронної комерції. Найбільший інтерес викликають просування через соцмережі, створення власного сайту та вихід на маркетплейси. Водночас майже половина опитаних, а саме 49,4%, не планують найближчим часом впроваджувати нові цифрові інструменти.

Щоб адаптуватися до змін у податковому навантаженні, більшість підприємців обирає підвищення цін на свої товари та послуги — цю стратегію підтримали 47,8% респондентів. Інші поширені кроки включають розширення ринків збуту, зміну структури бізнесу, релокацію за кордон, а також перехід на аутсорсинг. Лише 3,3% підприємців повідомили про намір скористатися податковими пільгами.

Падіння ділової активності підтверджується тим, що зменшилася частка тих, хто планує залучати фінансування: з 80% у попередні періоди до 62% у 2025 році. Основними джерелами фінансування залишаються власні кошти, грантові програми та банківські кредити. Варто зазначити, що 22% підприємств відзначили покращення доступу до кредитування.

Попри певне ослаблення інтересу до розширення бізнесу, частина підприємців продовжує активно розвиватися. Зокрема, 25% планують відкривати нові напрямки, а 14% — виходити на зовнішні ринки. Частка експортерів зросла до 17%. Малий бізнес демонструє здатність до адаптації, використовуючи гнучкі підходи до управління, впроваджуючи цифрові інструменти та прагнучи втримати стабільність у складному та мінливому середовищі [35].

Додатково слід зосередити увагу на впровадженні інноваційних фінансових інструментів. Як свідчать сучасні дослідження, перспективними напрямками є розвиток факторингових і лізингових операцій, застосування мезонінного фінансування та інших альтернативних механізмів, що дають змогу урізноманітнити джерела фінансування підприємницької діяльності.

Окрему увагу варто приділити цифровізації банківського обслуговування, адже ефективна взаємодія з МСБ значною мірою залежить від рівня технологічного розвитку. Це передбачає створення спеціалізованих мобільних застосунків і інтерактивних платформ, які дають змогу підприємцям оперативно керувати фінансовими потоками. Водночас автоматизація кредитних процесів за рахунок впровадження інтелектуальних систем скорингу та електронного документообігу дозволить значно скоротити терміни розгляду кредитних заявок, що наразі можливо зменшити до 1–3 днів.

У період кризи середній і малий бізнес стикається з великою кількістю проблем. Основними з них є зниження купівельної спроможності населення, що негативно впливає на попит на товари та послуги, а також стрімке зростання витрат на оренду приміщень, енергоносії та логістику. Через це підприємці

змушені скорочувати штат працівників, зменшувати обсяги виробництва або навіть повністю зупиняти свою діяльність.

Ще однією важливою перешкодою для бізнесу є обмежений доступ до фінансування. У кризових умовах банки рідко погоджуються видавати кредити, а якщо й погоджуються, то за дуже високими відсотковими ставками, що робить такі позики економічно не вигідними. У результаті, без фінансової підтримки з боку держави чи інвесторів, підприємства не можуть ні оновити обладнання, ні покрити свої поточні витрати.

Щоб подолати ці виклики, малий бізнес намагається шукати нові підходи: переходить на онлайн-продажі, скорочує непотрібні витрати, розширює асортимент продукції або виходить на нові ринки збуту. Дуже важливою у цьому процесі є державна підтримка, зокрема зниження податків, надання пільгових кредитів та участь у грантових програмах. Гнучкість у прийнятті рішень, здатність швидко адаптуватися до нових умов і використання цифрових технологій стають основними інструментами виживання бізнесу під час кризи [15].

Підвищити ефективність управління ризиками дозволить впровадження адаптивних моделей оцінки кредитоспроможності, які враховують специфіку галузі, етап розвитку бізнесу та регіональні чинники. Використання сучасного програмного забезпечення для роботи з борговими зобов'язаннями клієнтів сприятиме зниженню рівня проблемної заборгованості та зменшенню показника NPL (non-performing loans).

Для повноцінного розвитку МСБ важливим є комплексне обслуговування, яке включає не лише фінансову підтримку, але й консалтингові, освітні та інформаційні послуги. Зокрема, створення освітніх платформ для підприємців має на меті надання знань з фінансового менеджменту, проведення тренінгів, консультацій із питань бізнес-планування та маркетингу, а також поширення інформації про чинні державні програми підтримки.

Успішна реалізація програм фінансової підтримки МСБ неможлива без ефективної координації дій між банками, державними інституціями та міжнародними організаціями. Водночас важливо усвідомлювати, що потреба бізнесу в кредитних ресурсах не є безумовною — важливим завданням банків залишається досягнення балансу між ризиками та доступністю фінансування, що наразі є одним з головних викликів у сфері банківського кредитування.

Прикладом успішної роботи зокрема щодо кредитування МСБ є ПриватБанк, який у 2025 році здобув визнання у важливих номінаціях щорічного рейтингу "ТопФінанс", який організували журнал "ТОР-100: Рейтинги найбільших" спільно з бізнес-порталом Delo.ua. Зокрема, банк отримав нагороди "Найкращий банк для ФОП" та "Банк року для МСБ". Це стало визнанням його ефективної стратегії підтримки малого та середнього бізнесу в умовах воєнних дій та економічної нестабільності. Від початку повномасштабного вторгнення ПриватБанк не тільки не припинив кредитування, а й активно впроваджував нові сервіси. Одним із найважливіших кроків став запуск можливості відкриття рахунків для фізичних осіб-підприємців в онлайн-режимі — через сайт банку, мобільний додаток Приват24 та державний портал "Дія". Такий формат значно зменшив час на обслуговування та зробив фінансові послуги ще більш доступними. Уже 46% нових рахунків із понад 700 тисяч ФОП-клієнтів відкриваються саме онлайн. Крім того, ПриватБанк став переможцем у номінаціях "Лідер карткового ринку" та "Лідер споживчого кредитування", що додатково підтверджує його статус універсального банку з високим рівнем цифровізації та орієнтацією на потреби клієнтів [30].

Така робота може стати прикладом для інших банків, які хочуть бути успішними на ринку.

3.3. Рекомендації щодо вдосконалення роботи "Ідея Банку" з МСБ

АТ "Ідея Банк" є одним із активних учасників ринку банківських послуг для МСБ в Україні . Аналіз діяльності банку свідчить про наявність значного потенціалу для вдосконалення роботи з цим сегментом клієнтів.

Для підвищення ефективності діяльності АТ «Ідея Банк» у сфері обслуговування малого та середнього бізнесу доцільно впровадити низку стратегічних ініціатив. Зокрема, важливим напрямом є розширення продуктової лінійки, що дозволить більш точно відповідати на потреби різних сегментів клієнтів.

Зокрема, доцільним є впровадження програми «АгроКапітал», орієнтованої на аграрні підприємства з урахуванням сезонності їхньої діяльності. Також перспективним є запуск продукту «ІТ-Інновації» для кредитування компаній у сфері інформаційних технологій без вимоги заставного забезпечення, при цьому основою для прийняття рішення слугуватиме оцінка інтелектуальної власності.

Крім того, актуальною є програма «Зелений бізнес», спрямована на фінансування підприємств, що впроваджують енергоефективні технології.

Наступним кроком має стати цифрова трансформація процесів обслуговування. Пріоритетом є створення мобільного додатку «Ідея Бізнес», який забезпечуватиме повноцінний дистанційний доступ до банківських послуг для клієнтів МСБ.

Важливим є й впровадження системи автоматизованого прийняття кредитних рішень, що дозволить скоротити терміни розгляду заявок до трьох днів. Одночасно слід посилити розвиток каналів дистанційного обслуговування, що сприятиме підвищенню доступності та зручності для підприємців.

Ще одним важливим елементом удосконалення клієнтського обслуговування є створення екосистеми нефінансових сервісів. Зокрема, освітня платформа «Бізнес-Академія» має на меті надання навчальних

матеріалів, проведення вебінарів і тренінгів для підвищення компетенцій підприємців.

Водночас доцільним є формування бізнес-спільноти «Ідея Нетворкінг» як платформи для обміну досвідом і налагодження ділових контактів між клієнтами банку. Додатково, сервіс «Бізнес-Консалтинг» має надавати підприємцям індивідуальні консультації з фінансових, податкових та маркетингових питань, що дозволить посилити комплексну підтримку розвитку МСБ.

Реалізація запропонованих рекомендацій дозволить "Ідея Банку" суттєво покращити показники роботи з МСБ та зміцнити конкурентні позиції на ринку банківських послуг.

Ідея Банку доцільно активізувати роботу у напрямі кредитування МСБ, зокрема через розширення участі у державних програмах фінансової підтримки підприємців. Зокрема, пропонуємо банку взяти активну участь у державній програмі «Доступні кредити 5-7-9»,[24] яка спрямована на стимулювання розвитку підприємництва шляхом надання пільгових умов кредитування. Програма дозволяє отримати фінансування за зниженими ставками на інвестиційні цілі, поповнення обігового капіталу, закупівлю обладнання, а також сприяє релокації бізнесу та створенню нових робочих місць.

Участь у програмі дозволить банку не лише розширити клієнтську базу, а й посилити конкурентні позиції на ринку фінансових послуг для малого та середнього бізнесу. Водночас це сприятиме зміцненню репутації банку як надійного партнера у розвитку українського підприємництва.

Також доцільно переглянути та оптимізувати внутрішні кредитні процеси, зробивши їх більш прозорими, оперативними та адаптованими до потреб бізнесу. Особливу увагу слід приділити діджиталізації послуг для підприємців, зокрема впровадженню онлайн-інструментів подачі заявок, попереднього аналізу кредитоспроможності та дистанційного супроводу клієнта.

Рекомендується активізувати процес цифрової трансформації банківських продуктів і сервісів, орієнтованих на малий і середній бізнес. Це дасть змогу АТ «Ідея Банк» зменшити операційні витрати та запропонувати своїм клієнтам більш зручні онлайн-інструменти для управління фінансами компанії. Зокрема, доцільно впровадити мобільні рішення з розширеним функціоналом, як-от інтеграція з бухгалтерськими програмами, онлайн-каси, автоматичне формування фінансової звітності — усе це позитивно вплине на досвід користування послугами банку та підвищить рівень довіри серед підприємців.

Окрім того, доцільно сформувати стратегічну концепцію цифрового обслуговування клієнтів МСБ, яка передбачатиме персоналізовані банківські пропозиції на основі аналізу поведінки та фінансових даних клієнтів. Це дозволить банку швидко та точно реагувати на запити бізнес-клієнтів, скоротити навантаження на відділення і водночас підвищити конкурентоспроможність. Особливо важливо розвивати інструменти самообслуговування, автоматизувати процеси видачі кредитів і забезпечити можливість повноцінного дистанційного відкриття рахунків [13].

У 2018–2023 роках частка непрацюючих кредитів (NPL) у банківській системі України суттєво змінювалася, що безпосередньо впливало на кредитну політику більшості банків, у тому числі й АТ «Ідея Банк». Після досягнення пікового рівня у 48,9% у 2018 році цей показник поступово знижувався — до 27,2% у 2021 році, створюючи більш сприятливі умови для активізації кредитування малого та середнього бізнесу. Однак повномасштабна війна, яка почалася у 2022 році, викликала різке зростання частки проблемних кредитів — до 38,2%, що суттєво посилило ризики кредитування МСБ, особливо в регіонах, які безпосередньо постраждали від бойових дій. У 2023 році спостерігалось незначне покращення — рівень NPL знизився до 37,4%, що може свідчити про певне відновлення довіри до банківської системи.

У 2024 році позитивна динаміка збереглася — частка NPL скоротилася до 32,4% станом на вересень. Для АТ «Ідея Банк» це сигнал до поступового розширення активності в секторі МСБ. Враховуючи загальну стабілізацію

фінансової системи та збільшення обсягів кредитування, рекомендується посилити співпрацю з підприємцями через впровадження гнучких скорингових моделей для оцінки ризиків, розширення програм кредитного гарантування, зниження ставок у рамках партнерських програм з фондами розвитку. Також доцільно запропонувати консультаційні послуги у сферах бухгалтерського обліку, податкового планування та цифровізації. Усі ці заходи сприятимуть зміцненню довіри клієнтів, зниженню ризиків і посиленню позицій банку на ринку кредитування малого та середнього бізнесу [10].

Щоб покращити роботу з малим і середнім бізнесом, «Ідея Банку» варто впровадити сучасні програми для управління проблемною заборгованістю, наприклад, FICO Debt Manager або Experian Tallyman. Ці системи допоможуть автоматично переводити клієнтів на інший етап стягнення залежно від того, скільки платежів пропущено або якщо змінилися їхні контактні дані. Також вони дають змогу створювати персоналізовані повідомлення, які виглядають не як шаблон, а як індивідуальне звернення. Це скоротить ручну роботу працівників і зробить процес повернення боргів більш ефективним і зручним.

Крім автоматизації, банку варто більше уваги приділяти аналітиці. Наприклад, система Moody's Analytics дозволяє оцінити, наскільки кожен клієнт реально здатен повернути кредит, і за потреби — запропонувати варіанти реструктуризації. Таке глибоке розуміння фінансового стану клієнтів дозволить не просто реагувати на проблеми, а й попереджати їх. У результаті «Ідея Банк» зможе краще адаптуватися до змін на ринку, скоротити кількість безнадійних боргів і зміцнити довіру з боку клієнтів бізнес-сегменту[14].

ВИСНОВКИ

Дослідження взаємодії банківського сектору з малим та середнім бізнесом (МСБ) в Україні, проведене в межах даної роботи, демонструє складний та багатоаспектний характер цієї взаємодії, її значущість для економічного розвитку країни та наявні проблеми, що потребують системного вирішення.

Комплексний аналіз теоретичних засад і практичних аспектів банківського обслуговування суб'єктів МСБ дозволив сформулювати цілісне уявлення про сучасний стан, виклики та перспективи розвитку відносин між банківськими установами та представниками малого і середнього підприємництва.

Результати дослідження теоретичних основ взаємодії банківського сектору з МСБ засвідчили ключову роль суб'єктів малого та середнього підприємництва у формуванні збалансованої структури економіки, забезпеченні зайнятості населення, стимулюванні інноваційної діяльності та створенні конкурентного середовища.

Встановлено, що МСБ в Україні, попри свій значний потенціал, стикається з низкою проблем, серед яких обмежений доступ до фінансових ресурсів посідає одне з центральних місць. Важливим аспектом є те, що саме банки виступають основним джерелом зовнішнього фінансування для підприємств МСБ, що підкреслює необхідність розвитку ефективних форм їх взаємодії.

В ході аналізу форм взаємодії банків і МСБ виявлено, що сучасні банківські установи пропонують широкий спектр послуг для даного сегменту клієнтів – від традиційного розрахунково-касового обслуговування та кредитування до складних комплексних продуктів, включаючи консалтингову підтримку, інвестиційні послуги та цифрові рішення для управління бізнесом.

Водночас, рівень проникнення банківських послуг у сегмент МСБ залишається недостатнім, що обумовлено як об'єктивними факторами (високі ризики, недостатня прозорість діяльності малих підприємств), так і

суб'єктивними чинниками (недовіра підприємців до банківської системи, недостатня фінансова грамотність).

Дослідження діяльності "Ідея Банку" як репрезентативного представника банківського сектору України дозволило виявити специфіку банківського обслуговування МСБ на практичному рівні.

Аналіз фінансово-господарської діяльності банку продемонстрував наявність потенціалу для розширення присутності на ринку послуг для МСБ, незважаючи на складні економічні умови та посилення конкуренції в банківському секторі.

Важливо відзначити, що банк демонструє позитивну динаміку розвитку ключових фінансових показників, що створює основу для інвестування у розробку нових продуктів та послуг для підприємців.

Аналіз банківських послуг "Ідея Банку" в сегменті МСБ виявив наявність диверсифікованого портфеля продуктів, орієнтованих на задоволення основних фінансових потреб підприємців.

Водночас, встановлено необхідність подальшої адаптації продуктової лінійки до специфічних потреб різних категорій МСБ, розширення спектру цифрових сервісів та розробки інноваційних рішень для підтримки підприємництва.

Особливий акцент має бути зроблений на розвитку кредитних програм з пільговими умовами, впровадженні гнучких механізмів оцінки кредитоспроможності та формуванні екосистеми нефінансових послуг для клієнтів МСБ.

Комплексний аналіз стану та проблем банківського обслуговування суб'єктів МСБ в Україні виявив системні проблеми, що перешкоджають ефективній взаємодії банків та підприємців.

Серед них – висока вартість кредитних ресурсів, складні процедури оформлення та обслуговування кредитів, консервативні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників, обмежена доступність довгострокового

фінансування та недостатнє використання цифрових технологій у процесі обслуговування клієнтів.

Варто зазначити, що ці проблеми загострюються в умовах макроекономічної нестабільності, структурних трансформацій економіки та необхідності післявоєнного відновлення.

Визначені в ході дослідження напрями підвищення ролі банків в розвитку МСБ в Україні охоплюють широкий спектр заходів на різних рівнях – від трансформації внутрішніх процесів банківських установ до вдосконалення державної політики підтримки підприємництва.

Ключовими напрямками визначено: розвиток спеціалізованих банківських продуктів для різних сегментів МСБ; впровадження інноваційних підходів до оцінки кредитоспроможності з урахуванням галузевої специфіки; розширення програм мікрокредитування та лізингу; інтеграцію банків у державні та міжнародні програми підтримки МСБ; розвиток цифрових каналів обслуговування; створення екосистеми нефінансових послуг для підприємців; підвищення фінансової грамотності представників МСБ.

Розроблені рекомендації щодо вдосконалення роботи "Ідея Банку" з МСБ враховують як загальні тенденції розвитку банківського обслуговування підприємців, так і специфічні характеристики банку.

Серед запропонованих заходів особливої уваги заслуговують: впровадження сегментованого підходу до обслуговування різних категорій МСБ; розробка галузевих кредитних програм з урахуванням сезонності та специфіки бізнес-циклів; розширення спектру цифрових сервісів та створення інтегрованої цифрової платформи для підприємців; формування спеціалізованих команд менеджерів для обслуговування МСБ; впровадження програм лояльності та нефінансової підтримки клієнтів; розвиток партнерських відносин з державними інституціями та міжнародними фінансовими організаціями для залучення додаткових ресурсів та зниження ризиків.

Особливу увагу в роботі приділено інноваційним підходам до банківського обслуговування МСБ, які можуть стати каталізатором розвитку підприємництва в умовах цифрової трансформації економіки.

Доведено, що впровадження технологій штучного інтелекту для оцінки кредитоспроможності, розвиток платформ краудфандингу та P2P-кредитування, використання блокчейн-технологій для оптимізації транзакцій та смарт-контрактів може суттєво розширити доступ МСБ до фінансових ресурсів та підвищити ефективність їх використання.

Узагальнюючи результати дослідження, можна стверджувати, що посилення ролі банків у розвитку МСБ вимагає системних змін на всіх рівнях – від стратегії окремих банківських установ до державної політики регулювання фінансового сектору та підтримки підприємництва.

При цьому ключовими факторами успіху є клієнтоорієнтований підхід, технологічні інновації та гнучкість банківських бізнес-моделей. Синергія зусиль банківського сектору, держави та міжнародних фінансових організацій здатна створити сприятливе середовище для розвитку МСБ та забезпечити сталий економічний розвиток України в довгостроковій перспективі.

Проведене дослідження має не лише теоретичне, але й практичне значення, оскільки запропоновані рекомендації можуть бути використані як банківськими установами для вдосконалення стратегії роботи з МСБ, так і державними органами при формуванні політики підтримки підприємництва.

Водночас, перспективними напрямками подальших досліджень є поглиблений аналіз впливу цифрових технологій на трансформацію моделей банківського обслуговування МСБ, вивчення міжнародного досвіду інтеграції банків у програми підтримки підприємництва та розробка механізмів адаптації інноваційних фінансових інструментів до специфіки українського ринку.

Таким чином, посилення ролі банків у розвитку МСБ є стратегічно важливим завданням для забезпечення економічного зростання України, підвищення її конкурентоспроможності на міжнародних ринках та покращення добробуту населення.

Реалізація запропонованих у роботі рекомендацій дозволить створити ефективну систему фінансової підтримки малого та середнього підприємництва, адаптовану до сучасних викликів та орієнтовану на стимулювання інноваційної активності підприємців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
4. Бланк І. А. Основи підприємницької діяльності: підручник. Київ: Ніка-Центр, 2001. 448 с.
5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник. Київ: Либідь, 2006. 480 с.”
6. Галаз Л. В., Лесик В. Й., Ковтун І. І., Битяк В. Ю., Козак А. М.. Стратегії інноваційного зростання для малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 22. С. 136-142.
7. Гринчишин Я. М. Фінансова підтримка малого і середнього бізнесу в умовах воєнного стану. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 4. С. 175-182.
8. Жаворонок А. В. Сучасний стан кредитування малого бізнесу та його роль у розвитку національної економіки. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18(2). С. 158-177. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2022_18\(2\)__18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2022_18(2)__18)
9. Концепція вдосконалення банківського обслуговування в умовах цифровізації. *Ефективна економіка*. 2024. No 12. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/5381/5433> (дата звернення: 15.01.2025)
10. Криховецька З. М., Солоджук Т. В., Кохан І. В. Тенденції розвитку банківського кредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 14. С. 64-76.

<https://nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/4142/4177>(дата звернення:09.05.2025)

11. Мельник В. В. Державна підтримка малого та середнього бізнесу в Україні. *Бізнес-навігатор*. 2023. Вип. 1. С. 26-29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2023_1_7(дата звернення:15.01.2025)

12. Петричко М. М., Гладинець Н. Ю., Росола У. В. Сучасний стан малого бізнесу в Україні. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки*. 2023. № 5(1). С. 67-73. URL:: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2023_5\(1\)__11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2023_5(1)__11)(дата звернення:15.01.2025)

13. Романовська Ю. А.. Роль банківських кредитів у розвитку малого та середнього бізнесу у повоєнному відновленні держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025.№2 URL: <https://nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/5477/5531>(дата звернення:

14. Сучасні програмні продукти з управління борговими зобов'язаннями клієнтів банківського сектору. *Ефективна економіка*. 2024. No 10. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/4845/4887>

15. Татарінов В. В., Татарінов В. С., Кришан О. Ф. Проблеми малого бізнесу в період кризи та можливі шляхи їх подолання. *Ефективна економіка*. 2024. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2024_2_47(дата звернення:10.05.2025)

16. Тенденції розвитку банківського кредитування в Україні. *Ефективна економіка*. 2025. № 1. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/5477>(дата звернення:10.05.2025)

17. Федько І. В. Визначення стану розвитку малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки*. 2023. № 5(1). С. 92-98. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2023_5\(1\)__15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2023_5(1)__15)

18. Фольтович Д., Блащук-Дев'яткіна Н. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу в умовах війни. *Innovation and Sustainability*. 2024. №2. С.82–91. URL: <https://doi.org/10.31649/ins.2024.2.82.91>
19. Шелудько С. А. Банківське кредитування в стратегії фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № 5-6. С. 59-64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Naykvo_2021_5-6_9
20. Ярмоленко В. В. Стан та шляхи розвитку малого і середнього бізнесу в умовах невизначеності. *Науковий вісник Львівської академії. Серія : Економіка, менеджмент та право*. 2023. Вип. 8. С. 57-65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sbfaseml_2023_8_8
21. Петренко О. В. Формування молодіжного підприємництва в Україні та аналіз факторів впливу на його розвиток: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 Херсон, 2019. 220 с.”
22. 2 з 3 МСБ планують розширення бізнесу у 2025 році. URL: <https://eba.com.ua/2-z-3-msb-planuyut-rozshyrennya-biznesu-u-2025-rotsi/>(дата звернення:09.05.2025)
23. Бізнес потребує кредитів, але не за будь-яку ціну/ URL: <https://rwsbank.com.ua/o-banke/press-sluzhba/biznes-potrebuje-kreditiv-ale-ne-zabud-iaku-cinu-Abzh2R>(дата звернення:10.04.2025)
24. Доступні кредити 5-7-9%. URL: <https://bdf.gov.ua/programs/dostupni-kredyty-5-7-9>(дата звернення:10.04.2025)
25. Кредити МСП URL:<https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>(дата звернення:15.05.2025)
26. Настрої малого бізнесу в Україні погіршилися, частка МСБ із планами розширення знизилася до 67% – ЄБА. URL: <https://forbes.ua/news/nastroi-malogo-biznesu-v-ukraini-pogirshilisya-chastka-msb-iz-planami-rozshirenniya-znizilasya-do-67-eba-26022025-27538>

27. Огляд банківського сектору, травень 2025 року URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2025-05.pdf?v=13
28. Опитування про умови банківського кредитування, II квартал 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/opituvannya-pro-umovi-bankivskogo-kredituvannya-ii-kvartal-2025-roku>(дата звернення:15.05.2025)
29. Офіційні дані банківських установ України. URL: <https://ideabank.ua>
30. ПриватБанк визнаний "Найкращим банком для ФОП" та «Банком року для МСБ» у щорічному рейтингу банків України "ТопФінанс 2025". URL: <https://privatbank.ua/news/2025/2/27/privatbank-viznaniy-naykrashchim-bankom-dlya-fop-ta-bankom-roku-dlya-msb-u-shchorichnomu-reytingu-bankiv-ukrajini-topfinans-2025>(дата звернення:17.05.2025)
31. Програми розвитку підприємництва. URL: <https://bdf.gov.ua/programs/>
32. У 2024 році частка непрацюючих кредитів зменшилася в середньому на 5,1 в.п. URL: <https://aub.org.ua/104/ekspertna-dumka/15038-u-2024-rotsi-chastka-nepratsiuiuchykh-kredytiv-zmenshylasia-v-serednomu-na-5-1-vp>
33. Як банки можуть забезпечити сталий розвиток. URL: <https://ukrsibbank.com/news-post/how-banks-can-ensure-sustainable-development/>(дата звернення:11.04.2025)
34. Як війна вплинула на МСБ в Україні. URL: <https://forbes.ua/news/mayzhe-91-pidpriemstv-v-ukraini-vidnovili-robotu-z-pochatku-viyni-golovne-z-doslidzhennya-programi-rozvitku-oon-undp-20022024-19340>(дата звернення:08.05.2025)
35. Які наміри малого бізнесу у 2025 році: результати опитування. URL: <https://news.dtki.ua/society/economics/96416-iaki-namiri-malogo-biznesu-u-2025-roci-rezultati-opituvannia>(дата звернення:18.05.2025)