



**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ
ТОВАРИСТВО
«ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ»**

Кафедра менеджменту та міжнародного бізнесу

Допустити до захисту
В. о. завідувача кафедри _____ проф. Янків М. Д.
« ____ » лютого 2025 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Удосконалення системи взаємозв'язку підприємства і банку»

Студента 2 курсу, групи ММОА-21
спеціальності 073 «Менеджмент (менеджмент організацій і
адміністрування)»

Кашак Тарас Олегович (прізвище, ім'я, по-батькові)

Науковий керівник: _____
(підпис)

Дацишин Маркіян Богданович
(прізвище, ім'я, по-батькові)
кандидат економічних наук, доцент
(науковий ступінь, вчене звання)

Рецензент: _____
(підпис) (прізвище, ім'я, по-батькові)

(науковий ступінь, вчене звання або посада)

Львів - 2025

ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ**Кафедра менеджменту та міжнародного бізнесу****ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

на магістерську кваліфікаційну роботу
«Удосконалення системи взаємозв'язку підприємства і банку»

Студента _____ **Кащак Т.О.** групи ММОА-21
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ **Дацишин М.Б.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Консультанти _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Рецензент _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

В. о. завідувача кафедри _____ **Янків М. Д.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

«___» грудня 2024 року

ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра	<u>менеджменту та міжнародного бізнесу</u>
Ступінь	<u>Магістр</u>
Галузь знань	<u>07 «Управління та адміністрування»</u>
Спеціальність	<u>073 «Менеджмент (Менеджмент організацій і адміністрування)»</u>

ЗАТВЕРДЖУЮ

В. о. завідувача кафедри менеджменту та міжнародного бізнесу

Янків М. Д.

31 травня 2024 року

З А В Д А Н Н Я СТУДЕНТА НА МАГІСТЕРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Кашак Тарас Олегович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: **«Удосконалення системи взаємозв'язку підприємства і банку»**

Керівник роботи: Дацишин М.Б.

доктор економічних наук, професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по інституту від 30 травня 2024 року №65

2. Строк подання студентом роботи 10 січня 2025 року

3. Вихідні дані до роботи Нормативно-правові акти та закони

України, наукові публікації за темою дослідження, статистичні дані

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Теоретичний розділ – методологічні основи

дослідження. Практичний розділ – розрахунково-аналітичні

матеріали. Прогнозний розділ. Висновки. Список використаних джерел.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Рис. 1.1-1.2 і табл. 1.1 – теоретичні основи

Рис. 2.1-2.14 і табл. 2.1-2.12 – дослідження системи взаємозв'язку

Табл. 3.1-3.2 – розробка стратегії підвищення системи взаємозв'язку

АНОТАЦІЯ

Кашчак Т.О. Удосконалення системи взаємозв'язку підприємства і банку
Дослідження на здобуття освітнього ступеня магістр за галуззю знань
«Управління та адміністрування» спеціальності «Менеджмент» спеціалізації
«Менеджмент організацій та адміністрування» («Бізнес-адміністрування»). –
Львів, 2025.

Обсяг роботи становить 121 сторінок, включаючи 15 таблиць, 16 рисунків,
1 додаток.

Розглянуто теоретичні та методичні основи взаємодії підприємства і банку
запропоновано способи вдосконалення рекламного менеджменту
досліджуваного підприємства.

На основі опрацювання теоретичного та практичного матеріалів зроблені
відповідні висновки та внесено конкретні пропозиції.

Ключові слова: банки, менеджмент, підприємство, ефективність, ризик,
прибуток, кредит.

ANNOTATION

Kashchak T.O. Improvement of the system of interconnection between the
enterprise and the bank

Research for a master's degree in the field of knowledge "Management and
Administration" of the specialty "Management" of the specialization "Management of
Organizations and Administration" ("Business Administration"). – Lviv, 2025.

The volume of work is 121 pages, including 15 tables, 16 figures, 1 annex.

The theoretical and methodological foundations of interaction between the
enterprise and the bank are considered, ways to improve the advertising management
of the studied enterprise are proposed.

Based on the study of theoretical and practical materials, appropriate conclusions
are made and specific proposals are made.

Keywords: banks, management, enterprise, efficiency, risk, profit, credit.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БАНКУ ТА ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1 Сутність та особливості функціонування ринку банківських послуг.....	9
1.2 Економічна сутність та принципи кредитування малого і середнього бізнесу	18
1.3 Економічна роль та особливості функціонування малого та середнього бізнесу.....	33
Висновки до I розділу.....	36
РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПІДПРИЄМСТВА І БАНКУ НА ПРИКЛАДІ АТ «КРЕДОБАНК».....	38
2.1 Загальна характеристика АТ «Кредобанк» та його місця на ринку.....	38
2.2 Характеристика взаємодії АТ «Кредобанк» з бізнесом та шляхи їх удосконалення.....	50
2.3 Аналіз поточного стану кредитування в Україні як найважливішої форми взаємозв'язку бізнесу та банку.....	62
Висновки до II розділу.....	83
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ БАНКУ ТА БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ «АТ КРЕДОБАНК»	84
3.1 Впровадження сучасних фінансових технологій у співпрацю підприємства і банку	84

3.2	Оптимізація процесів кредитування та розрахунково-касового обслуговування..	93
3.3	Впровадження індивідуальних банківських продуктів для аграрного сектору економіки.....	100
	Висновки до III розділу.....	106
	ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	107
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	108
	ДОДАТКИ.....	118

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах сучасної економіки ефективна взаємодія між підприємствами та банками є одним із ключових факторів успіху бізнесу, розвитку фінансового сектору та стабільності економіки країни в цілому. Підприємства, особливо малі та середні, часто стикаються з проблемами у доступі до фінансування, що значною мірою впливає на їхню конкурентоспроможність і здатність до росту. Водночас банки зацікавлені в наданні якісних фінансових послуг підприємствам, зокрема фінансування оскільки це джерело їх доходу та сприяє розвитку їхнього бізнесу. Проблеми в організації ефективної системи взаємозв'язку між підприємствами і банками можуть призвести до низької платоспроможності підприємств, невиконання зобов'язань і, як наслідок, до фінансових труднощів у банках. Тому удосконалення системи взаємодії підприємства і банку є надзвичайно актуальним і важливим напрямом для досягнення фінансової стабільності та розвитку національної економіки.

Основною проблемою, яка потребує вирішення, є недостатня ефективність взаємозв'язку між підприємствами і банками в Україні. Зокрема, це стосується малих та середніх підприємств, які часто стикаються з труднощами при отриманні кредитів, високими вимогами банків щодо застави і складними процедурами оформлення кредитних договорів. Водночас, банки не завжди мають ефективні інструменти для мінімізації ризиків, пов'язаних з фінансуванням підприємств, а також для розробки нових фінансових продуктів, що можуть бути корисні для бізнесу. Удосконалення взаємодії між підприємствами і банками дозволить створити стабільніші та більш прозорі фінансові умови, що сприятиме росту підприємств, розвитку фінансового сектору та економіки в цілому.

Об'єктом дослідження є система взаємозв'язку підприємств і банків в Україні, зокрема у контексті діяльності АТ "Кредобанк" та його взаємодії з підприємствами

Предметом дослідження є методи та інструменти, які використовуються банками для удосконалення системи взаємозв'язку з підприємствами, а також оцінка ефективності цих методів на прикладі АТ "Кредобанк".

Метою даного дослідження є розробка рекомендацій щодо удосконалення системи взаємозв'язку між підприємствами та банками, зокрема на прикладі АТ "Кредобанк", для забезпечення ефективного фінансового обслуговування підприємств та підвищення їх економічної стабільності.

Завдання роботи.

1. Провести теоретичний аналіз проблем та аспектів взаємозв'язку між підприємствами і банками.
2. Оцінити існуючу систему взаємодії підприємств і банків, зокрема в АТ "Кредобанк".
3. Виявити проблеми та недоліки в організації взаємодії між банком і підприємствами.
4. Розробити пропозиції щодо удосконалення банківських продуктів і послуг для підприємств.
5. Оцінити можливі ризики та шляхи їх мінімізації при удосконаленні системи взаємозв'язку між підприємствами і банками.

У дослідженні будуть використані такі методи, як: аналіз, метод порівняння, статистичний метод

Наукова новизна роботи полягає в розробці нових підходів до удосконалення взаємозв'язку підприємств і банків в умовах сучасної економіки України, зокрема для малого та середнього бізнесу, з урахуванням сучасних технологічних змін. Практичне значення дослідження полягає у наданні рекомендацій щодо покращення фінансових умов для підприємств, зокрема малих і середніх, через удосконалення банківських послуг. Одержані результати можуть бути використані для розробки нових програм кредитування та послуг для бізнесу в АТ "Кредобанк" та інших фінансових установах, а також для вдосконалення процесів фінансового обслуговування підприємств.

РОДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БАНКУ ТА ПІДПРИЄМСТВА.

1.1 Сутність та особливості функціонування ринку банківських послуг.

Вивчаючи питання сутності та особливостей функціонування ринку банківських послуг в першу чергу необхідно визначитися із такими основними категоріями як «банківська послуга» та «ринок банківських послуг». У Законі України «Про банки і банківську діяльність» чітко сформульоване тлумачення терміну «банківські послуги» відсутнє, але законодавець при формулюванні визначень інших категорій, таких як «банк» та «клієнт банку», посилається на «банківські послуги». Наприклад, з точки зору Закону банк визначається як «юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків», а клієнт банку як «будь-яка фізична чи юридична особа, що користується послугами банку». [1]. Таким чином, законодавець розглядає банківські послуги як сутнісну характеристику діяльності банку.

Відповідно до Закону «до банківських послуг належать:

- 1) залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб; відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах, та рахунків умовного зберігання (ескроу);
- 2) розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик» [1].
- 3) На нашу думку, в сучасних умовах це визначення вже стало дещо звуженим, оскільки не охоплює всі види банківських послуг, що присутні на ринку банківських послуг.

Аналізуючи вітчизняні теоретичні розробки з банківської справи щодо визначення поняття «банківська послуга» стає очевидним відсутність загальної узгодженої позиції науковців. А в деяких наукових джерелах це поняття взагалі відсутнє, наприклад, термін «банківські послуги» відсутній у «Банківській енциклопедії» [2]. Окремо «банківські послуги» не розглядаються в роботі авторів Варцаби В. І. та Заславської О. І., а діяльність банку, яка у Законі зазначена як банківські послуги, авторами описані як «базові банківські операції» [3].

Для розгляду та аналізу сутності та змістовного наповнення категорій «банківська послуга» та «ринок банківських послуг» проаналізуємо та порівняємо інформацію навчальних посібників із банківської справи та матеріали наукових статей.

У підручнику за редакцією Міщенко В. І. та Слав'янської Н. Г. наводиться таке визначення: «Банківська послуга – це результат проведення банківської операції, спрямованої на задоволення потреб споживачів – клієнтів банківської установи» [4].

Науковець Дзюблюк О. В. охарактеризував банківську послугу як «кінцевий результат діяльності банку, спрямований на оптимальне забезпечення потреб клієнтів й отримання прибутку банком. Фактично банківська послуга є формою вираження взаємин між клієнтом і банком, представленою комплексом банківських операцій» [5].

У навчально-методичному посібнику авторського колективу за загальною редакцією А.В. Нікітіна тлумачення терміну «банківська послуга» відсутнє. Проте, при визначенні поняття «банківський продукт» автори підкреслюють, що з позицій маркетингу до банківського продукту відноситься «виконання банком певних дій в інтересах клієнтів, які виражаються у наданні їм комплексу відповідних послуг» [6]. На наш погляд таке визначення не дає чіткого уявлення, що являє собою банківський продукт та як він пов'язаний з наданням банківських послуг.

У навчальному посібнику за загальною редакцією Васильєвої Т. А. аналіз

сутності банківських послуг безпосередньо пов'язаний з розглядом ланцюга банк (виробник послуги) – клієнт (споживач). В цих взаємовідносинах клієнт замовляє, а банк здійснює банківські операції; банк виробляє, а клієнт споживає банківські продукти; банк реалізує, а клієнт купує банківські послуги [7]. Із наведеного слідує, що автор розглядає банківські послуги на одному рівні з банківськими операціями і продуктами, та як складову частину банківської діяльності. На нашу думку таке визначення є не точним, оскільки банківська послуга за нашим переконанням може включати в себе і банківський продукт, і банківську операцію.

Вітчизняна науковиця Брегеда О. А. визначила банківську послугу як «набір упорядкованих дій банку, які безпосередньо не пов'язані з формуванням та використанням ресурсів банку і не несуть ризику їх втрати» та як «окреме економічне поняття, яке характеризує певне коло відносин банків зі своїми клієнтами» [8]. Також у своєму дослідженні автор здійснила спробу теоретично обґрунтувати важливість розділити поняття «банківські послуги» та «банківські операції». Автор відзначала, що «в економічній теорії і банківській практиці поняття «банківська послуга» не обґрунтовано ототожнюється з поняттям

«банківська операція». На рівні економіки вартість наданих банками послуг, які є кінцевим споживанням, включається до складу валового внутрішнього продукту (ВВП), а операції банків відносяться до проміжного споживання і враховуються у ВВП лише частково, в обсязі різниці між процентними доходами та витратами по активних і пасивних операціях. Банківським послугам на відміну від банківських операцій не притаманні процентний, валютний, кредитний, портфельний та інші ризики, вони не пов'язані безпосередньо з формуванням та використанням ресурсів» [8]. Повністю погоджуємось з такими висновками.

Теоретичним та методологічним підходам до визначення категорії «банківські послуги» також присвячені аналітичні роботи та наукові статті багатьох вітчизняних дослідників.

Так, вчений М. Ю. Телінгер дійшов висновку, що «банківська послуга - взаємозв'язана сукупність банківських операцій, які реалізуються банком клієнту на договірній основі і направлених на задоволення потреб клієнта в банківському обслуговуванні, а «банківська операція» - операція банків по залученню грошових коштів, їх розміщенню, випуску в обіг і вилученню з нього грошових коштів, проведенню розрахунків» [9].

Науковець С. В. Роговський запропонував універсальне, на його думку, визначення категорії «банківська послуга», яке об'єднує сутність категорії «послуга» та особливості банківської діяльності. Автор розглядає банківські послуги як «соціально-економічні відносини між банком та банківським клієнтом щодо задоволення потреби в зберіганні, примноженні грошових ресурсів, залученні грошових ресурсів як інструменту (блага) для задоволення тих чи інших потреб споживача, задоволенні потреб, які випливають із комісійно-посередницьких можливостей банку і відповідних клієнтських потреб, на комерційних умовах» [10].

За авторським визначення Колодизевої С. О «банківська послуга охоплює операції із фінансовими активами, які здійснюються на платній основі з метою задоволення потреб клієнтів у банківському обслуговуванні, ініціюють рух грошових коштів, виконуються за певною технологією, здійснення яких потребує використання сучасного інформаційного забезпечення, у результаті чого утворюється банківський продукт та формується сервісний потік для клієнтів» [11].

Вчений В. А. Шпильовий визначає поняття «банківська послуга» як «комплексний результат діяльності банківської установи щодо максимального задоволення зростаючих із часом вимог клієнтів при проведенні банківських операцій або із залучення тимчасово вільних ресурсів, що спрямовані на одержання прибутку» [12].

Проаналізувавши наукові праці вітчизняних авторів та дослідивши банківське законодавство, можемо констатувати, що в сучасному науковому середовищі є різні підходи до визначення сутності терміну «банківська

послуга», проте єдиного загальноприйнятого визначення не існує. Різні автори та науковці, скоріше доповнюють один одного, акцентуючи увагу на тих особливостях категорії «банківська послуга», які визначили особливо характерними. При цьому привертає до себе увагу, що підходи до визначення сутності цих термінів на законодавчому рівні та в науковому середовищі різняться.

На нашу думку та в таких умовах прийняття сторони одного наукового автора щодо визначення категорії «банківська послуга» є кроком некоректним. Ми виходимо з того, що банківська послуга являє собою комплекс дій, які здійснюються банком на платній основі на замовлення клієнтів банку, що направлені на задоволення потреб цих клієнтів, та які прямо або опосередковано пов'язані з управлінням фінансами.

Також слід зазначити, що в суспільстві зустрічається практика ототожнення термінів «банківська послуга», «банківський продукт», «банківська операція» та їх використання в якості синонімів. Таке застосування цих категорій на нашу думку є неправомірним, оскільки банківська послуга є більш широким поняттям, що включає в себе не тільки товар, який продає банк, а також і сам процес продажу та супроводження банком цього процесу.

В науковій літературі також зустрічаються різні теоретичні підходи до класифікації банківських послуг, які змінюються із розвитком банківської справи. Ми вважаємо, що в умовах сьогодення класифікація банківських послуг за їх видами не в повній мірі відображає сутнісні характеристики цієї категорії. Банки виводять на ринок нові послуги, в тому числі і інноваційні, змінюється спосіб надання традиційних банківських послуг, послуги банків стають комбінованими. Тому ми схилиємось до думку, що доцільніше проводити класифікацію банківських послуг через визначення їх ознак. На наш погляд найбільш універсальну класифікацію банківських послуг, що використовує таких підхід, запропоновано в роботі [13]. Для наочності представимо класифікацію банківських послуг на Рис.1.1.

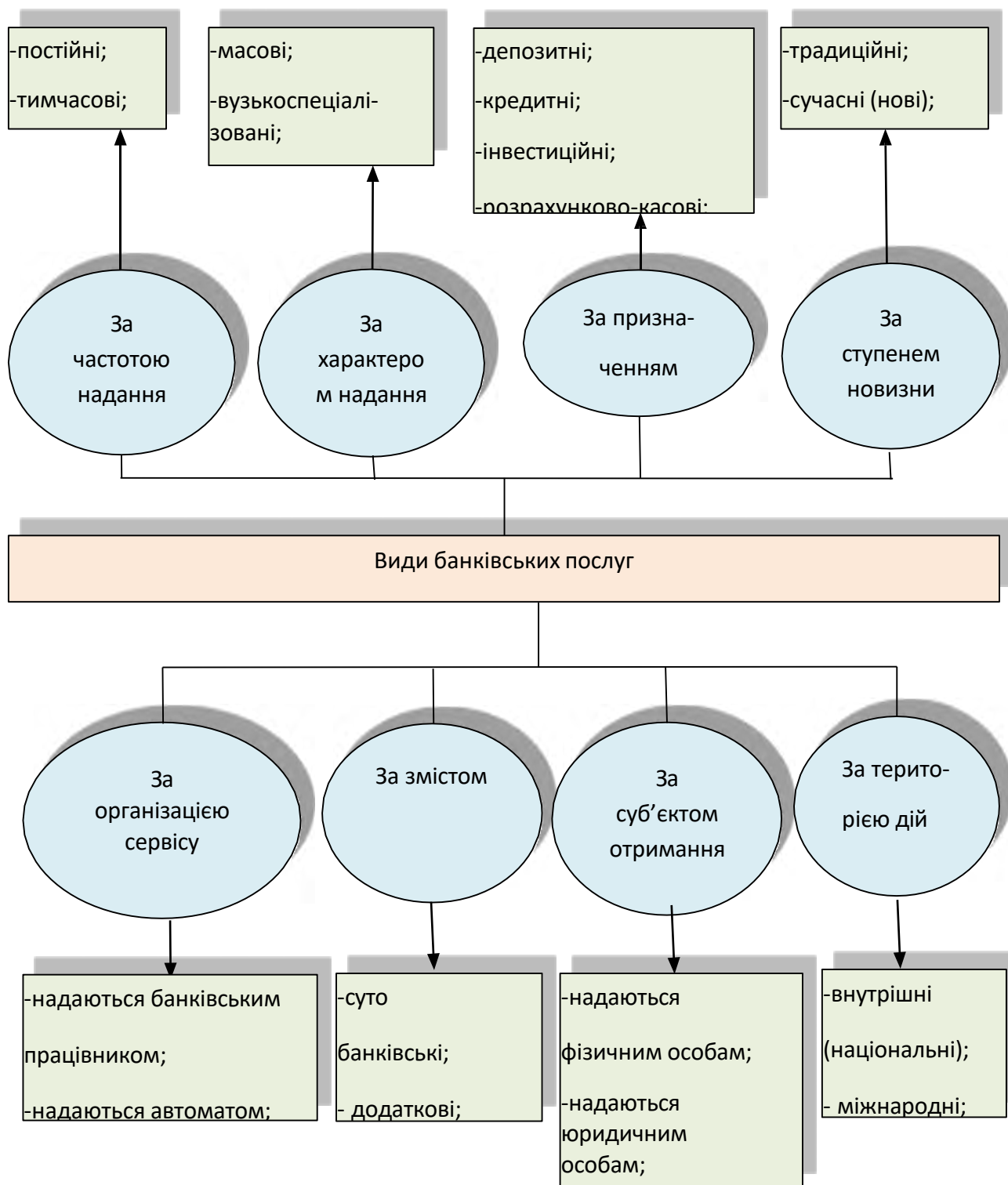


Рис.1.1. Класифікація банківських послуг

Джерело: складено автором за [13]

Узгоджене теоретичне визначення сутності категорії «ринок банківських послуг», Деякі науковці розглядають ринок банківських послуг більш широко. Наприклад, науковець Дзюблюк О.В. вважає, що ринок банківських продуктів і послуг являє собою «особливе соціально-економічне середовище, систему економічних відносин з продукування та обміну специфічного товару – банківської послуги» [15].

Науковці Шевцова М. Ю. та Солодовник Ю. О. вважають, що сутність ринку банківських послуг полягає в «організації законодавчо обумовленої системи взаємовідносин між його суб'єктами, які складаються в процесі купівлі-продажу послуг специфічного характеру, спрямуванні фінансових ресурсів від власників до позичальників» [16].

За визначенням вченого Ткачука В. В. «ринок банківських послуг – це специфічна сфера ринкових відносин, яка забезпечує попит і пропозицію на послуги банків, направлені на стимулювання банківських операцій з метою задоволення потреб клієнтів» [17].

Таким чином, різні теоретичні підходи до визначення категорії «ринок банківських послуг» поєднує те, що переважна більшість авторів підкреслюють особливу специфічність банківського ринку, характеризуючи його як «специфічна сфера», «особливе соціально-економічне середовище», «послуги специфічного характеру», «специфічний товар».

Як в у випадку з класифікацією банківських послуг, в сучасній науковій літературі присутні різні погляди науковців щодо визначення структури ринку банківських послуг. Вчений Ткачук В.О. зазначає, що ринок банківських послуг представляє собою «сукупність носіїв попиту і пропозиції, які взаємодіють між собою. Носіями пропозиції виступають банки та інші економічні суб'єкти, які

визначенню особливостей діяльності банків, як учасників ринку, та розгляду особливостей послуг, які вони надають. При цьому особливості функціонування ринку банківських послуг чомусь залишаються поза увагою. В багатьох підручниках із банківської справи ця тема взагалі не розглядається. Також в науковій літературі зустрічаються випадки віднесення до особливостей функціонування ринку банківських послуг особливості діяльності банків. Не поділяємо такий погляд, оскільки такий підхід розкриває особливості функціонування лише одного суб'єкта ринку банківських послуг.

Вчений Ткачук В.О. спробував виділити особливості функціонування ринку банківських послуг, якими, на його думку, є [17]:

- тісне поєднання державного і ринкового регулювання з метою підтримки його стабільності;
- регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством;
 - прозорість інформації про стан ринку та його учасників;
 - необмежена кількість учасників ринку;
 - широкий асортимент і диверсифікація банківських продуктів;
- функціонування ринку лише у грошовій формі та існування прямої залежності його еволюції від розвитку ринків, які він обслуговує;
- посилення конкуренції на ринку банківських послуг між банками та небанківськими фінансово-кредитними інститутами та підвищення ролі нецінових методів конкурентної боротьби.

Отже, в сучасному науковому середовищі існують різні погляди науковців щодо визначення сутності та змістовного наповнення термінів «банківська послуга» та «ринок банківських послуг», а також підходи до проведення класифікації банківських послуг та визначення структури ринку банківських послуг. При цьому варто звернути увагу, що законодавчий та наукові підходи

до визначення цих категорій дещо різняться. Тому сучасний ринок банківських послуг потрібно розглядати як специфічне та складне середовище, якому характерні суттєві відмінності, що відрізняють його від інших ринків.

1.2 Економічна сутність та принципи кредитування малого і середнього бізнесу

Малий та середній бізнес, незалежно в якій галузі працює, в якій країні – відіграє надзвичайно важливу роль в розвитку світової економіки. Підприємства малого та середнього бізнесу займають суттєву частину підприємств світу, та дають можливості для працевлаштування людям з різними можливостями та потребами. Завдяки своїй гнучкості як в управлінні, так і в швидкому пристосуванні до нагальних потреб суспільства, саме ці підприємства забезпечують безперервність виробництва, приплив капіталу в країну, та можливість швидкого виходу з кризової ситуації. Незважаючи на те що, саме малий та середній бізнес мають найнижчі інвестиційні потреби та найшвидший обіг капіталу, події останніх років а саме постійні фінансові кризи, пандемія COVID 19, а в Україні ще й військові дії, показали що навіть такі гнучкі підприємства не можуть подолати самотійно навалу проблем без фінансових впливань, та потребують допомоги держави в організації доступу до ефективного банківського кредитування.

Отже, потреба у переосмисленні фінансового та підприємницького капіталу є дуже актуальною в сучасних умовах розвитку економіки. Малі та середні підприємства (МСП) все частіше стикаються з проблемою нестачі фінансових ресурсів, які потрібні для розвитку їх діяльності. Кожна держава вважає малий та середній бізнес одним з найважливіших сегментів економіки, що визначає темпи економічного зростання та впливає на структуру та якість валового національного продукту. В Україні малим бізнесом вважають діяльність юридичних осіб зі штатом до 50 людей і річним доходом до 10 млн євро, середнім вважають бізнес де 50–250 працівників та річний дохід у 10–50 млн євро. Останні роки більше половини вітчизняного ВВП формує в нашій країні малий та середній бізнес, прямо чи опосередковано. Це доволі високий показник, що говорить про продуктивну економічну та соціальну роль підприємств МСБ.

Саме через свою мобільність, гнучкість, швидкість реагування на зовнішні та внутрішні зміни, готовність до ризику малі та середні підприємства стали локомотивами економічного зростання та генераторами інноваційної діяльності. Малий та середній бізнес забезпечує нарощування товаровиробництва, торгівлі й послуг на певній території, в результаті починає залучати додаткові ресурси, активізувати внутрішні заощадження населення та регіонів. Тобто, такі чинники забезпечують збільшення надходжень грошових коштів до місцевих бюджетів. У регіонах, де немає великого виробництва, сумарні надходження від малих і середніх підприємств можуть перекривати такі види діяльності великих підприємств [1].

В своєму дослідженні, для більш глибокого розуміння закономірностей функціонування та розвитку підприємств МСБ, пропонуємо згадати, що більшість науковців досліджуючи поняття «бізнес», перш за все розглядають термін «підприємництво», часто ототожнюючи та заміщаючи ці поняття. Не маючи навіть на цей час остаточно визначеного поняття «бізнес» та узагальнюючи визначення багатьох дослідників, ми дійшли висновку, що його сутність полягає в такому: бізнес – це певна економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку, має ризиковий характер, та здійснює вплив на економічний розвиток країни. Зрозуміло, що підприємства МСБ, створюються найбільш ініціативними та відповідальними членами суспільства, які за власні кошти, на власний ризик створюють найбільш необхідні на даний момент часу підприємства.

Основним джерелом поповнення фінансових ресурсів для підприємств МСБ є банківське кредитування. Для можливості підтримки малого та середнього бізнесу необхідно забезпечити виконання таких завдань:

- розробити систему заходів щодо заохочення комерційних банків до надання кредитів підприємствам;
- створити гнучку систему гарантій, щоб забезпечити отримання кредитів цим категоріям підприємств;
- нарощувати обсягів мікрофінансування, для забезпечення підтримки тих

підприємств, які тільки розпочинають свою діяльність;

- впроваджувати нові фінансові технології, щоб поєднати інтереси малого і великого бізнесу;
- збільшувати бюджетну підтримку малого і середнього бізнесу.

Нами з'ясовано, що одна з основних перешкод для ефективної роботи підприємств малого та середнього бізнесу є нестача власних коштів, та обмежена можливість доступу до банківського кредитування.

Сутність кредитування підприємств малого та середнього бізнесу потребує більш детального дослідження.

Кредит – це позика, яка надається на умовах платності, повернення та строковості. Саме кредитні кошти надають можливість підприємствам збільшити виробництво за рахунок необхідних ресурсів. В процесі кредитування МСП найширше реалізуються функції капіталізації грошових доходів та забезпечення умов для економічного зростання. В сучасній фінансовій системі одними з найбільших, та основними кредиторами є банки. Саме банківське кредитування є одним з найголовніших джерел зовнішнього фінансування підприємств малого та середнього бізнесу. Банківська кредитна угода поєднує фінансові відносини її учасників, використовуючи різні методики. На рисунку

1.1. показана модель кредитування підприємств малого та середнього бізнесу, що включає методи та інструменти кредитування необхідні для цього сегменту.



Рис 1.2– Система банківського кредитування підприємств МСБ [2]
Система включає дві складові: стратегічну та базову:

стратегічна складова – це визначення стратегії кредитування, кредитної політики банку, її механізму, цілей і завдань, методики ефективності

кредитування; стратегічна складова;

Суб'єктами банківського кредиту є фізичні та юридичні особи, що мають право здійснювати кредитні угоди (фізичні особи, підприємства, організації, банки, держава). В кредитуванні підприємств МСБ однією з сторін, а саме позичальником є малі та середні підприємства.

Що стосується базової складової, то її елементами є не тільки суб'єкти кредитної угоди, а й усі інші учасники процесу кредитування – державні спеціалізовані фонди, недержавні структури; органи з нормативно-правового регулювання, нагляду та контролю; міжнародні організації, що підтримують фінансування підприємств МСБ (Європейський банк реконструкції та розвитку, Світовий банк, інвестиційні фонди), інститути розвитку, небанківські кредитні організації.

Всі елементи системи банківського кредитування підприємств малого та середнього бізнесу взаємопов'язані та цілісні, одночасно гнучкі та можуть змінюватися залежно від внутрішніх та зовнішніх впливів на економічну та фінансову ситуацію

Для підприємницької діяльності малих та середніх підприємств, банківське кредитування має велике значення, надаючи можливості своєчасно задовільнити фінансові потреби, для безперебійної роботи, розвитку та зростання. Залежно потреб, та можливостей малих та середніх підприємств вчасно та в повному обсязі обслуговувати кредитну заборгованість банки надають різні види.

Слід відмітити, що починаючи з років незалежності, враховуючи різну фінансову ситуацію, протягом цих років, банки поступово все більше цікавилася підприємствами малого та середнього бізнесу, навіть виникла конкуренція в цьому напрямі розвитку банківського бізнесу. Але до підприємств різних галузей різні підходи у кредитуванні і це пов'язано з низкою факторів, які нами будуть розглянуті в наступному розділі, на прикладі підприємств малого та середнього бізнесу агропромислової галузі.

Слід також звернути увагу на те, що банкам враховуючи світовий досвід, необхідно змінити політику кредитування саме цього сектору економіки, та

вибудувати стратегію для того, щоб стимулювати попит потенційних платоспроможних позичальників – суб'єктів МСБ. Необхідно розробити нові механізми кредитування, специфічні види кредитів, за яких з'явиться можливість зниження відсоткових ставок та обсягів забезпечення за кредитом, можливість отримання довгострокового кредитування.

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

Кредит є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства є кредит. Кредит завжди був і залишається важливим важелем у стимулюванні розвитку виробництва і являє собою економічні відносини з приводу зворотного руху позиченої вартості. Кредит забезпечує трансформацію грошового капіталу в позичковий і виражає стосунки між кредитором і позичальником. За його допомогою вільні кошти підприємств, приватного сектора і держави акумулюються, перетворюючись у позичковий капітал, котрий передається за плату в тимчасове користування.

Кредит в ринковій економіці необхідний, передусім, як еластичний механізм переливання капіталу з одних галузей в інші та згладжування норми прибутку. Він дає змогу подолати обмеженість індивідуального капіталу. У той же час кредит є необхідним інструментом для підтримки неперервності кругообігу фондів діючих підприємств, обслуговування процесу реалізації товарів, що є особливо важливим в умовах становлення в Україні ринкових відносин.

Як економічна категорія кредит являє собою сукупність визначених економічних відносин. Їхнє відокремлення в окремий вид відбувається на основі особливостей суб'єктів і об'єктів цих відносин. З цих позицій кредит можна характеризувати як відносини між кредитором і позичальником із приводу зворотного руху вартості.

Кредитор – це суб'єкт кредитних відносин, що надає вартість у тимчасове користування. Джерелом засобів для видачі позички можуть бути як власні

засоби кредитора, так і позикові.

Позичальник – суб'єкт кредитних відносин, що одержує позичку. Позичальниками можуть бути юридичні і фізичні особи, що мають недолік власних засобів, - держпідприємства, акціонерні товариства, приватні фірми, банки, держава, громадяни і т.д. Разом з тим одного бажання одержати позичку недостатньо для участі в кредитних відносинах як позичальника.

Кредитні операції – це відносини між кредитором і позичальником (дебітором) по наданню першим останньому визначеної суми коштів на умовах платності, терміновості, зворотності.

В країнах з розвинутою економікою основною формою кредитування є банківський кредит. Традиційне банківське кредитування це найпоширеніший вид фінансування і в Україні, але існує багато перешкод для отримання позик малими та середніми підприємствами, а саме високі процентні ставки, жорсткі кредитні умови, вимоги до першого внеску та обсягів забезпечення, значні додаткові комісії. Тому в сучасних умовах необхідно навчитися як на макро-, так і на мікрорівні, правильно й ефективно використовувати банківське кредитування малих та середніх підприємств, в інтересах розвитку національної економіки України, враховуючи внесок саме малих та середніх підприємств, працюючих в різних галузях економіки в кількісний та якісний склад нашої країни.

Зрозуміло, що для банків саме кредитні операції є основою їх діяльності, та саме ці операції приносять банківським установам левову долю їх прибутків, але саме ці операції є найбільш ризикованими, та можуть, у випадку неповернення кредиту призвести до втрати ліквідності та платоспроможності банку, та саме ці операції пов'язані з ризиком банкрутства. Тому одним з головних завдань банківського менеджменту є обрання правильних методів та контроль за дотриманням умов кредитування, для організації ефективної співпраці між банками та підприємствами малого та середнього бізнесу, на взаємовигідних умовах, тому що інтереси суб'єктів кредитної угоди повинні збігатися.

Загалом, виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, із тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом незбігу в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу шляхом укладання кредитної угоди. Але оборот товарів є не єдиною причиною появи кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини виникають за будь-якої економічної чи фінансової операції, що пов'язана із заборгованістю одного з учасників такої операції.

Також існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення:

- сезонний характер виробництва;
- розбіжність між отриманням коштів від основної діяльності та їх витрачанням на підприємстві;
- відхилення фактичного використання оборотних коштів від їх нормативу Усі, вищенаведені причини, як основні так і специфічні для різних підприємств призводять до виникнення кредитних відносин, у зв'язку з нестачею власних коштів для організації ефективної роботи підприємства.

В процесі кредитування малих та середніх підприємств банки перш за все враховують індивідуальні особливості індивідуального обороту коштів підприємства, що зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами (об'єктивні: галузева приналежність, характер діяльності, виробничого процесу, сезонність виробництва; суб'єктивні: рівень організації виробництва, збуту та постачання, інші фактори).

Кругообіг коштів підприємства буває: відносно рівномірний і переважно нерівномірний.

Підприємства нафтової, вугільної, металургійної та інших галузей

промисловості належать до відносно рівномірного кругообігу коштів. Для підприємств цієї групи характерна відсутність тривалого періоду між надходженням і витрачанням коштів.

Підприємств легкої, харчової, лісової промисловості, сільськогосподарські підприємства належать до нерівномірного кругообігу коштів. У них завжди виникає певна невідповідність між витратами коштів і надходженням коштів від реалізації продукції. У підприємств з нерівномірним кругооборотом коштів додаткова потреба в кредиті пояснюється сезонністю виробництва, значною тривалістю обороту оборотних коштів. Тривалість виробничого циклу може коливатися від кількох днів (виробництво деяких харчових продуктів) до кількох місяців і років (виробництво сільськогосподарської продукції, суднобудування).

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з них у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, інша - позичальником. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є об'єктом кредиту.

На підприємствах виникає потреба в кредитах під виробничі запаси, якщо їх розміри перевищують власні кошти, тобто якщо створюються наднормативні запаси. Причиною таких можуть бути сезонність завезення, нерівномірна або дострокова поставка матеріальних ресурсів постачальниками та ін.

Наднормативні запаси сільськогосподарської сировини є основним об'єктом банківського кредиту на підприємствах, які переробляють цю сировину і працюють сезонно (цукрові заводи, консервні комбінати, інші підприємства харчової та легкої промисловості), або створюють великі сезонні запаси сировини на рік, тобто до нового врожаю.

Наднормативні запаси незавершеного виробництва і готової продукції можуть створюватися на підприємствах у зв'язку з прискоренням темпів

зростання обсягів виробництва, некомплектністю постачання, транспортними утрудненнями щодо відправлення продукції споживачам, припиненням відвантажень продукції споживачам через їхню неплатоспроможність тощо.

У складі витрат майбутніх періодів банки видають підприємствам позики на покриття сезонних витрат, оскільки в періоди сезонного зменшення обсягів виробництва або міжсезонного простою витрати на виготовлення продукції тимчасово не покриваються виручкою від реалізації. Так, підприємства агропромислового комплексу навіть у період міжсезонного простою потребують коштів на ремонт обладнання, утримання постійного персоналу, проведення всіх підготовчих робіт до сезону сільськогосподарських робіт. Ці витрати вони покривають за рахунок банківських позик, а розраховується за них з виручки від реалізації сільськогосподарської продукції.

Витратами майбутніх періодів є також витрати, пов'язані з освоєнням випуску нових видів продукції, пусконаладжувальні витрати. Якщо ці витрати кредитує банк, то в кредитних угодах називається конкретна продукція і витрати включаються в її собівартість. З допомогою кредитів підприємство, коли йому тимчасово бракує власних коштів, може розраховуватись зі своїми постачальниками.

Отже, кредит необхідний і для підтримування кругообороту фондів діючих підприємств, що обслуговують процес реалізації продукції.

Об'єктами довгострокового та середньострокового кредитування є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва, та інші витрати, що приводять до збільшення вартості основних засобів.

Закономірність застосовування кредитних відносин підприємствами аграрної галузі економіки пов'язана з специфічними умовами діяльності сільськогосподарського виробництва, суттєвими відхиленнями потреби в оборотних засобах від їхньої фактичної наявності, нерівномірністю руху оборотних фондів сільськогосподарських господарств. Чинниками, що

заважають розвитку системи кредитного обслуговування агросектору виступає слабке врегулювання таких проблем, як нерозвиненість земельного ринку, що унеможлиблює використання її як заставного майна для отримання кредиту, надто протяжлива процедура отримання банківського кредиту, знос основних засобів, недоступність фінансових послуг, високі відсоткові ставки. Державна підтримка має грандіозне значення для розвитку сільгоспвиробництва.

З кожним роком держава впроваджує нові програми підтримки малого та середнього бізнесу, в тому числі і для сільськогосподарських підприємств, але і на сьогодні їх механізм є малоефективним і не дозволяє задовольнити всі потреби аграріїв. З огляду на низку проблем, актуального значення набуває вирішення проблеми удосконалення кредитних відносин у системі функціонування сільського господарства [6].

Отже, банківський кредит для підприємств малого та середнього бізнесу агропромислової галузі – це специфічна форма кредиту, що відображає всю низку економічних взаємовідносин, в ході яких грошові кошти надаються в позику банками підприємствам.

Дана процедура реалізується за невід'ємної участі своєрідних зв'язків між учасниками кредитного процесу з приводу перерозподілу вартості, що відбуваються в природному взаємовідношенні закономірностей їхнього функціонування та еволюційного піднесення.

Банки в цих відносинах є найголовнішою ланкою, вони виступають і в ролі покупця/продавця вільних коштів, що перебувають у розпорядженні суспільства. Дані позики надаються банками господарствам АПК на засадах строковості на домовленостях, передбачених кредитним договором. Для господарств АПК, серед існуючих форм і видів кредиту, саме банківський кредит відіграє найбільш значну роль. Його стрижнева особливість полягає у наявності банку як особи кредитора в кредитному зобов'язанні.

Кредитором в умовах банківського кредиту є банк, позичальником – юридичні (господарства АПК) та фізичні особи. Дослідження вказують на те, що

здійснюється принципова та непохитна зміна об'єктно-суб'єктного механізму організації банківського кредитування за сучасного стану трансформаційних перетворень економічного спрямування. Також відбулося перетворення від пооб'єктного до прямого кредитування господарств АПК. Не вибір об'єкта, а оцінююче розуміння суб'єкта кредитної угоди вже має передове значення в механізмі банківського кредиту.

Встановлено, що банківське кредитування неодмінно має враховувати специфіку здійснення аграрного виробничого процесу й особливості формування їх фінансових ресурсів. Дані фактори варто враховувати і на державному рівні, передусім, при здійсненні законодавчого регулювання кредитних відносин підприємств АПК.

Щодо важливості системи банківського кредитування, то на макроекономічному рівні її вагомість зумовлена тим, що за її посередництва відбувається перерозподіл вільних грошових капіталів у найбільш прибуткові галузі економіки. В Україні, протягом останніх років, кредитування банками підприємств агропромислового комплексу відбувалось за залишковим принципом, та тільки за умови державних гарантій. Окреслене проблемне поле потребує розробки досконалих механізмів і активізації банківського кредитування підприємств АПК, з врахуванням специфіки агропромислового виробництва, як об'єкта кредитування.

Більш активному і диверсифікованому розвитку банківського кредитування господарств АПК шкодить ціла низка чинників. Вагомою перешкодою для збільшення обсягів банківського кредитування сільськогосподарських підприємств є високі ризики та проблеми належного матеріального забезпечення. В більшості випадків, забезпеченням виступає нерухоме майно, сільськогосподарська техніка, що знаходяться у власності підприємств, також забезпеченням кредитів найчастіше виступають товари в обігу.

Банки самостійно проводять оцінку заставного майна позичальника. Забезпечення неодмінно мусить покривати проценти за весь строк кредитування,

а також суму взятого банківського кредиту. Банківські установи враховують не більше, ніж 70% його оцінюючої вартості і керуються тим, наскільки заставне майно являється ліквідним. Крім того, банківські установи зобов'язують застрахувати заставне майно в страховій компанії. Така ситуація зумовлена тим, що у відповідності до нинішнього законодавства, у випадку зі банкрутства сільськогосподарського підприємства, банки не виключають ситуації, коли активи, що належать, згідно із законом, банку, не вдасться узяти назад з господарюючих суб'єктів.

Для сучасних банків, на ринку кредитних ресурсів, передовими перепонами, які суттєво ускладнюють надання кредитів господарствам АПК, являються:

- непрозорість діяльності підприємств;
- недостатня нормативна, економічна, юридична документація по відношенню до значної частки господарств АПК;
- відсутність у фермерських господарств ліквідних застав;
- відсутність реальної масштабної державної підтримки;
- високі кредитні ризики, брак чи обмеженість юридичних засобів і методів зниження ризику неповернення банківського кредиту на всіх стадіях кредитного процесу.

Отже, основними проблемами, які ускладнюють отримання банківських кредитів, виступають:

- обмежена кількість пропозиції кредитів і відсутність конкурентного кредитного ринку, що призводить до збереження відносно високих відсоткових ставок;
- сумнівна звітність, брак стимулів для точного відображення фінансових результатів в звітності, що знижує перспективу отримання в банках кредитів, як довгострокових так і короткострокових;
- складна оцінка фінансово-господарського стану

господарств АПК;

- нестабільність законодавства у галузі оподаткування фермерських господарств;
- незначний розмір власних коштів і відсутність ліквідних активів, та відсутність іншого забезпечення під заставу, обмеженість програм кредитування під заставу, наприклад, нерухомості;
- невідповідність рентабельності господарств АПК розміру відсоткових ставок за кредитами, до яких додаються різні комісійні платежі;
- складність і тривалість процедури отримання банківського кредиту.

Облікова ставка є ваговим, майже основним, елементом конкурентної політики на кредитному ринку. Визначення відсоткової ставки є доволі складним, з одного боку її величина повинна бути пропорційною ризикам, пов'язаним з конкретним проектом, тим куди інвестуються кошти, а з іншого боку ця ставка повинна бути ревалентною по відношенню до відповідних відсоткових ставок у банків – конкурентів. Але тут треба дуже обережно балансувати між бажанням заробити та можливими втратами.

Коли банки надають довгострокові кредити, на тривалий термін, то ризики з одного боку повинні бути високими, але якщо ситуація на світових ринках стабільна, розвиток виробництва ефективний, то ризики знижуються, а відповідно і ставка.

Перешкодами на шляху до збільшення банківського кредитування є відсутність традицій роботи агросектору в ринкових умовах, низька культура роботи позичальників з кредитами, недостатній рівень знань позичальників про ринок кредитних послуг, що більшою мірою стосуються саме малих та середніх господарств, висока залежність кредитоспроможності від таких непередбачених факторів як погодні умови, висока зношеність основних фондів, недиверсифікованість бізнесу. Основні тенденції банківського кредитування господарств Агропромислово комплексу детально представлені на рисунку.

Головними передумовами розвитку банківського кредитування виступають наступні чинники: мінімізація ризиків, специфічність кредитної політики банків-кредиторів щодо підприємств агропромислового комплексу, удосконалення механізму захисту прав кредиторів

З ціллю підвищення банківського кредитування підприємств АПК, для банків можуть бути результативними різні прийоми, а саме: активне запровадження в банках уніфікованих процедур, що дасть змогу знизити витрати на реалізацію кредитних операцій та значно скоротити строки розгляду кредитних заявок; введення механізмів збільшення терміновості пасивів банків та рефінансування, що дасть реальну можливість знизити розриви між пасивами та активами за термінами погашення й запитання та помітно оздоровити їх ліквідність; вдосконалення нормативів НБУ, що призведе до зниження відсоткових ставок за кредитами; запровадження різноманітних схем забезпечення кредитів.

1.3 Економічна роль та особливості функціонування малого та середнього бізнесу

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль у підвищенні рівня зайнятості населення, послабленні соціальної напруженості, забезпеченні конкурентного середовища, економічної стабільності [38]. Враховуючи складну економіко-політичну ситуацію в Україні, виникає потреба дослідити сучасний стан МСП.

Стан розвитку МСП в Україні є досить низьким порівнюючи з розвиненими країнами Європи. МСП становлять 90% усіх підприємств, що приносять 55% ВВП в економіку України. На МСП припадає майже 81% робочої сили і 65% загального обсягу продажів [54].

Сьогодні державна політика орієнтована саме на малий та середній бізнес, зокрема на фінансування малого та середнього бізнесу. Про це свідчить затвердження Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні (далі-Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва) на 2017 рік та Плану заходів з реалізації Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні (далі - План дій) на 2018 рік. Доступ МСП до фінансування є одним з ключових пріоритетів цих двох програм, які діяли до 2020 року.

В Україні банки відіграють важливу роль у фінансуванні малого і середнього бізнесу. На ринку діють чотирнадцять банків, які активно надають послуги МСП на національному рівні і вісім - на регіональному. Однак показники за розміром банківської системи стали доступні тільки недавно (Національний банк України почав публікувати дані про кредити та кредитні ставки за розміром позичальників

Результати дослідження умов кредитування малого і середнього бізнесу, проведеного Національним банком України, показують, що попит бізнесу на

кредити зростає. Зокрема, прогнозується зростання кредитування малого і середнього бізнесу, а також короткострокових і валютних кредитів для бізнесу.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» розмір підприємства визначається за кількістю працюючих, рівнем річного доходу та балансовою вартістю активів (Див. табл. 1.3)

Таблиця 1.1

Визначення категорії підприємств в Україні

Категорія підприємства	Критерії оцінки		
	Балансова вартість активів, євро	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро	Середня кількість працівників, осіб
Мікропідприємства	До 350 тис.	До 700 тис.	До 10
Малі	До 4 млн	До 8 млн	До 50
Середні	До 20 млн	До 40 млн	До 250
Великі	Понад 20 млн	Понад 40 млн	Понад 250

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Малий та середній бізнес в Україні переживає нелегкі часи, проходить через ряд викликів, починаючи від світових криз, анексії Криму, пандемії, повномасштабної війни в країні. Економічна нестабільність призвела до невпевненості серед підприємців та загального економічного спаду. А той бізнес, що залишається на плаву, стикається з великою кількістю адміністративних перешкод, високий рівень корупції та недостатнє виконання правових норм часто ускладнюють життя малих та середніх підприємств.

Також для багатьох малих та середніх підприємств є проблематичним доступ до фінансування, зокрема через високі відсоткові ставки та вимоги щодо забезпечення.

Проте, не дивлячись на ці виклики, малий та середній бізнес залишається важливим рушійним фактором економічного розвитку України. Держава вживає заходів для покращення умов для розвитку цього сектору, таких як спрощення адміністративних процедур, створення фінансових інструментів для підтримки бізнесу та розвиток інноваційних технологій.

В умовах війни багато підприємств зупинили свою діяльність, призупинили чи працюють з певними обмеженнями.

Основні виклики, що вплинули на це наступні:

- скорочення кількості партнерів та клієнтів,
- підвищення цін на пальне;
- перебої з енергопостачанням;
- порушення логістики та процесів постачання;
- скорочення трудових ресурсів;
- фінансові втрати через пошкодження майна та пов'язані з вимушеною релокацією бізнесу.

Щодо середніх підприємств, то у порівнянні з малими, вони мають більше стримуючих факторів. Наприклад, кадрові питання, вони мають більше кількість співробітників, що ускладнює комунікацію та бізнес- процеси. З ростом компанії зазвичай збільшується складність процесів та процедур, що може зменшувати гнучкість в реагуванні на зміни на ринку або внутрішніх умовах. У середніх компаніях часто існують більш формалізовані процедури та процеси, що може призводити до більшої консервативності та стримування змін.

Висновки до I розділу

Кредитування є основною та найбільш поширеною формою взаємозв'язку між банками та підприємствами. Банки надають підприємствам кредити для забезпечення їхнього фінансування, що дозволяє бізнесу реалізувати свої інвестиційні та виробничі проекти, розвивати інфраструктуру, а також покривати поточні фінансові потреби. Прискорення темпів економічного зростання є важливим показником який характеризує економічне та соціальне життя мешканців країни. Саме розвиток малого та середнього бізнесу в країні найбільш впливає на можливість формування потужного середнього класу який є показником розвинутої економіки. Малі та середні підприємства є більш мобільними, гнучкими і це дуже важливо для структурної перебудови, вирішення соціальних проблем, проблем з раціональним використанням ресурсів, особливо важливим це стало під час військових дій, коли багато малих та середніх підприємств швидко зорієнтувалися в ситуації, та змогли переорієнтувати напрями своєї діяльності. Діяльність малого та середнього бізнесу впливає також і на подальшу інтеграцію країни у світову економічну систему.

На жаль, проблема фінансової підтримки, та можливість доступу до банківських кредитних ресурсів є саме тими чинниками, що стримують розвиток малого та середнього бізнесу, особливо в умовах війни. В довоєнний період банківська система не створила стратегії кредитування малого та середнього бізнесу. Проблема потребує вирішення, для забезпечення стабільного та ефективного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу, що в свою чергу надасть можливості прискореної відбудови економіки під час війни та в повоєнні часи, зростання ВВП і добробуту суспільства в цілому. Ефективність та стійкість функціонування у довгостроковій перспективі підприємствам МСБ допоможе утримати доступ до довгострокового кредитування на вигідних умовах, як для банків так і для підприємств.

Нами з'ясовано, що стратегію кредитування малого бізнесу можна розглядати як систему довгострокових дій і позиції банків щодо керування процесів формування та спрямування поточних фінансових ресурсів на кредитну підтримку малого бізнесу.

Саме банки повинні стати найголовнішими інститутами підвищення інвестиційної привабливості як країни в цілому, так і малого та середнього бізнесу зокрема. Саме банки в воєнний та післявоєнний час повинні взяти на себе важливу головну участь інвестиційного процесу, розпорядника інвестиційних ресурсів. Саме вирішення проблеми доступного банківського кредитування малого та середнього бізнесу дасть можливість останньому наблизитися до показників європейських країн де більшу частину ВВП створюють малі та середні підприємства.

РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПІДПРИЄМСТВА І БАНКУ НА ПРИКЛАДІ АТ «КРЕДОБАНК»

2.1 Загальна характеристика АТ «Кредобанк» та його місця на ринку

Публічне акціонерне товариство «Кредобанк» є правонаступником АТ «Кредит банк (Україна)» і АТ «Західно-Український Комерційний Банк» (ЗУКБ), яке було створено у Львові та зареєстровано як товариство з обмеженою відповідальністю в Державному банку колишнього СРСР 14 травня 1990 року (реєстраційний № 289) і перереєстровано у НБУ 14 жовтня 1991 року (реєстраційний № 24). 21 лютого 1992 року на загальних зборах акціонерів ЗУКБ перетворено в акціонерне товариство відкритого типу (Свідоцтво про реєстрацію банку № 96 від 31.03.1992 р.). Відповідно до рішення позачергових загальних зборів акціонерів банку від 17 серпня 2001 року банк змінив назву з Акціонерне товариство «Західно-Український Комерційний Банк» на Акціонерне товариство «Кредит Банк (Україна)», у зв'язку з чим позачерговими загальними зборами акціонерів банку 26 жовтня 2001 року внесено відповідні зміни в Статут банку.

У 2004 році завершився процес зміни стратегічного інвестора АТ «Кредит Банк (Україна)». У Варшаві відбувся продаж акцій (увесь пакет — 66,65 %), які належали Kredyt Bank SA[pl] (Варшава), на користь найбільшого польського банку PKO Bank Polski. У результаті 17 листопада 2005 року відбулися позачергові збори акціонерів АТ «Кредит Банк (Україна)», на яких акціонери затвердили зміну назви банку на Відкрите Акціонерне Товариство «Кредобанк». А 1 березня 2006 року банк офіційно змінив назву на ПАТ «Кредобанк».

З вересня 2013 року банк проводив ребрендинг. 5 вересня був представлений оновлений логотип банку. Новий логотип Кредобанку, виконаний в корпоративному стилі стратегічного інвестора банку — найбільшого банку Польщі PKO Bank Polski SA, символізує європейський підхід до умов і стандартів обслуговування клієнтів, а в перспективі — спрощення процесів надання банківських послуг.

21 січня 2019 року тип та найменування ПАТ «Кредобанк» змінено на АТ «Кредобанк», здійснено державну реєстрацію нової редакції Статуту банку,

внесено зміни до відомостей про юридичну особу, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.[20]

Від 11 січня 2020 року клієнти Кредобанку отримали можливість користуватися новою системою онлайн-банкінгу. Нова платформа онлайн-банкінгу замінила систему «КредоДайрект».

Восени 2021 року Кредобанк представив пропозицію пакету банківських послуг з винятковими можливостями під назвою «Правильна картка [Архівовано 5 січня 2022 у Wayback Machine.]». Її суть — прозорі правила, безкоштовне обслуговування рахунків, вільний доступ до банкоматів на території України та Польщі й інструменти для заощадження коштів.

На початку 2022 року Кредобанк впровадив новий продукт та сервіс для преміальних клієнтів Craft Banking.

Динамічні темпи розвитку Кредобанку, вихід на нові географічні ринки, розширення спектру послуг, застосування нових банківських технологій зумовлюють необхідність постійних змін в організаційній структурі банку та побудову такої, яка б давала змогу оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.[20]

Основна діяльність. Основна діяльність Банку включає комерційні банківські операції та обслуговування фізичних та юридичних осіб в Україні. Банк здійснює свою діяльність відповідно до Ліцензії на здійснення банківських операцій №43, виданої НБУ 11 жовтня 2011 року. Ця ліцензія надає Банку право здійснювати банківські операції, у тому числі валютні операції. Банк також має Ліцензії на здійснення депозитарної діяльності від 10 жовтня 2013 року та Ліцензії на здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами від 7 листопада 2012 року. Банк є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (реєстраційне свідоцтво №051 від 19 жовтня 2012 року), що діє відповідно до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23 лютого 2012 року (зі змінами). Протягом дії воєнного стану в Україні та трьох місяців з дня його припинення чи скасування фонд відшкодовує кожному вкладнику

банку кошти в повному розмірі вкладу, включаючи відсотки, нараховані станом на кінець дня, що передує дню початку виведення банку з ринку. Після завершення тримісячного періоду з дня припинення чи скасування воєнного стану в Україні Фонд гарантуватиме відшкодування за вкладами до 600 тисяч гривень на одну особу у разі ліквідації банку. [87]

Місія АТ "КРЕДОБАНК" – бути надійним фінансовим партнером для клієнтів і привабливим роботодавцем для працівників. Завдяки спеціалізації і концентрації ресурсів Банк прагне досягти і підтримувати довгострокову стабільність бізнесу, забезпечуючи тим самим рентабельність інвестицій своїх акціонерів.

Довгострокове бачення АТ «КРЕДОБАНК» – це ефективний і безпечний банк, що забезпечує ріст вартості для акціонерів. Цінностями АТ "КРЕДОБАНК" визначено: Партнерство, Розвиток, Вплив. [88]

Партнерство. Ми спільно дбаємо про найкращий досвід клієнтів та працівників. Ми будуємо партнерські відносини на основі взаємної поваги, відкритості та довіри.

Розвиток. Ми відкриті до змін та приймаємо амбітні виклики, дбаємо про власний розвиток та підтримуємо у цьому інших, пропонуємо клієнтам підтримку в розвитку у світі, що динамічно діджиталізується.

Вплив. Ми діємо сміливо, цінуємо впливовість, відповідальність та залученість, ми інноваційні у створенні рішень та ефективні в досягненні цілей.[20]

Наприкінці 2023 року в АТ «КРЕДОБАНК» розроблено нову Стратегію під назвою «Безпечний банк в небезпечні часи. Нова Стратегія охоплює 2024-2025 роки – це оптимальний період з урахуванням як триваючої війни і значного рівня невизначеності, так і періоду актуальної Стратегії РКО Bank Polski як єдиного Акціонера Банку. У новій Стратегії також уточнено стратегічну ідею (бачення, місію, корпоративні цінності) АТ «КРЕДОБАНК», що краще відповідають викликам зовнішнього середовища і очікуванням стейкхолдерів.

Нова Стратегія враховує фактори впливу російської агресії та триваючої війни на умови діяльності банківського сектору та АТ «КРЕДОБАНК» і сфокусована на забезпеченні стійкості Банку та підготовці до відбудови України. Водночас притаманна поточним умовам значна невизначеність та волатильність середовища вимагають від АТ «КРЕДОБАНК» гнучкості у плануванні та діях для швидкого та ефективного реагування на зміни. У відповідності до нової Стратегії АТ «КРЕДОБАНК» залишається універсальним банком, що надає якісний сервіс для всіх сегментів клієнтів, але пріоритетну увагу приділятиме корпоративному сегменту та сегменту малого і середнього бізнесу з урахуванням як зростання їх значення як структури доходів Банку, так і їх основного внеску у відбудову економіки України. У серпні 2021 року за рішенням Наглядової Ради АТ «КРЕДОБАНК» було створено та пройшло державну реєстрацію дочірнє товариство Банку – ТОВ «КРЕДОЛІЗИНГ». Предметом діяльності цього товариства, 100% капіталу якого належить АТ «КРЕДОБАНК», є надання фінансових послуг, а саме лізингу, факторингу, надання коштів у позику. У листопаді 2021 року ТОВ «КРЕДОЛІЗИНГ» отримало ліцензії на надання фінансових послуг та було внесене Національним банком України до Державного реєстру фінансових установ [86]

Протягом звітного періоду АТ «КРЕДОБАНК» вживав кроки, скеровані на реалізацію Стратегію, яку затвердила Наглядова рада АТ «КРЕДОБАНК» наприкінці 2020 року, але з урахуванням ризиків та обмежень зовнішнього середовища в умовах воєнного стану. У відповідності до Стратегії АТ «КРЕДОБАНК» залишається універсальним банком, що надає якісний сервіс для роздрібних клієнтів та малого і середнього бізнесу, а також для корпоративних клієнтів з прозорим бізнесом та високою кредитоспроможністю.

Діюча у звітному періоді Стратегія передбачала, що АТ «КРЕДОБАНК»:

- будує вартість на основі довготривалих відносин із задоволеними клієнтами та ентузіазму працівників;
- динамічно та, водночас, розсудливо збільшує масштаб свого бізнесу;
- здійснює глибоку цифрову трансформацію у всіх аспектах діяльності;

- удосконалює операційну модель та багатоканальну модель дистрибуції;
- використовує потенціал синергії внаслідок належності до групи РКО Bank Polski для створення «екосистеми» фінансових послуг для польсько-українського бізнесу;
- забезпечує диверсифікованість діяльності і дисципліну в сфері управління ризиками та кібербезпеки, стійкість до ринкових потрясінь [88]

В ході реалізації стратегії АТ «КРЕДОБАНК» приділяв пріоритетну увагу якості банківського сервісу, продовжував удосконалення цифрових технологій обслуговування клієнтів та розвиток ІТсистем, забезпечуючи реалізацію очікувань клієнтів. АТ «КРЕДОБАНК» прагне до довгострокової співпраці і взаємної лояльності у відносинах з клієнтами і працівниками. Керуючись істотними потребами клієнтів АТ «КРЕДОБАНК» пропонує їм сучасні банківські продукти та фінансові рішення, розвиває галузеві компетенції та посилює конкурентні переваги на ринках іпотечного та автокредитування, лізингу, обслуговування МСБ та польсько-українського бізнесу. Посилення «діджиталізації» Банку має на меті підвищення рівня самообслуговування та зниження витратності операцій, підвищення ефективності клієнтських пропозицій при належній безпеці активів клієнтів і Банку. Головними стратегічними цілями АТ «КРЕДОБАНК» згідно діючої у звітному періоді Стратегії було визначено досягнення очікуваного рівня віддачі на капітал; збільшення загальної кількості клієнтів у всіх сегментах; зростання рівня задоволеності клієнтів та їх активності; збільшення частки в обслуговуванні зовнішньо-торгівельного обороту між Україною та Польщею; швидке реагування ІТ на потреби бізнесу та підвищення надійності ключових ІТ-систем; утримання помірного апетиту на ризик; зростання операційної ефективності; підвищення рівня заангажованості та задоволеності працівників. В АТ «КРЕДОБАНК» реалізовано ряд стратегічних проектів, скерованих на втілення стратегічних ініціатив та досягнення затверджених стратегічних цілей. В той же час, нові екзогенні чинники мали вплив на оперативні плани, заходи та конкретні дії щодо виконання стратегії Банку. Досягнення частини передбачених

Стратегією цільових показників (фінансових та нефінансових) ускладнене різкою зміною зовнішніх умов діяльності та зосередження керівництва та персоналу Банку на завданнях забезпечення неперервності діяльності та обслуговування клієнтів з пріоритетною увагою до захисту життя та здоров'я працівників та клієнтів. [87]

Нагороди:

2025 рік

- 1 місце у номінації «Овердрафти» у щорічному дослідженні банківського ринку — «25 провідних банків України» від видання «Фінансовий клуб»
- 1 місце у номінації «Ощадний вклад» у щорічному дослідженні банківського ринку — «25 провідних банків України» від видання «Фінансовий клуб»

2024 рік

- 2 місце серед банків України за рівнем достатності капіталу, згідно оцінками стійкості з українських банків, проведеної Національним банком України
- Кредобанк увійшов у ТОП-5 рейтингу найстійкіших банків від інвесткомпанії Dragon Capital та видання New Voice
- 1 місце у підсумковому рейтингу надійності депозитів українських банків за 2023 рік від рейтингового агентства «Стандарт-Рейтинг»
- 5 місце у номінації «Найкращі умови депозитів» щорічного конкурсу «Найкращі банки України-2024» за версією онлайн-видання Delo.ua
- 5 місце у номінації «Найкращі умови для обслуговування ІТ» щорічного конкурсу «Найкращі банки України-2024» за версією онлайн-видання Delo.ua
- Кредобанк отримав відзнаку «Лідер банківського ринку» щорічного конкурсу «Найкращі банки України-2024» за версією онлайн-видання Delo.ua

- 3 місце у номінації «Найкращий банк для юридичних осіб» у премії FinAwards
- Кредобанк увійшов до рейтингу ТОП-10 банків за приростом коштів фізосіб за версією онлайн-видання delo.ua
- 9 місце у рейтингу надійності роздрібних банків України 2024 за версією порталу "Фокус"
- 3 місце у ренкінгу фінансової надійності українських банків за підсумками 2 кварталу 2024 року за версією системи моніторингу контрагентів YouControl
- Кредобанк увійшов до ТОП-10 рейтингу найкращих роботодавців України за версією видання New Voice

2023 рік:

- 1 місце в номінації «Преміальна картка» у премії FinAwards (продукт Craft Banking)
- 4 місце у рейтингу надійності банків України від фінансового порталу «Мінфін» за підсумками 2022 р.
- 1 місце в рейтингу надійності банківських депозитів від рейтингового агентства «Стандарт-Рейтинг» за підсумками 2022 року
- 1 місце у в номінації «Овердрафти» у щорічному дослідженні банківського ринку — «25 провідних банків України» від видання «Фінансовий клуб»
- 3 місце у номінації «Ощадний вклад» у щорічному дослідженні банківського ринку — «25 провідних банків України» від видання «Фінансовий клуб»
- 5 місце у номінації «Лізинг» «у щорічному дослідженні банківського ринку — „25 провідних банків України“ від видання „Фінансовий клуб“
- 7 місце у номінаціях „Кредити малому і середньому бізнесу“ та „Зарплатні проекти“ дослідження 25 провідних банків України»

- 8 місце у номінаціях «Преміальний банкінг» та «Обслуговування юридичних осіб» у щорічному дослідженні банківського ринку — «25 провідних банків України» від видання «Фінансовий клуб»
- 10 місце у номінації «Обслуговування фізичних осіб у відділенні» у щорічному дослідженні банківського ринку — «25 провідних банків України» від видання «Фінансовий клуб»
- 9 місце у загальному рейтингу банків дослідження 25 провідних банків України»

Кредобанк активно підтримує розвиток малого та середнього бізнесу в Україні, надаючи кредитні ресурси для розвитку підприємств, що важливо для економічного зростання країни. Крім того, завдяки стабільному фінансуванню та високому рівню обслуговування, банк є важливим партнером для корпоративних клієнтів та інвесторів.[20]

Основним фінансовим ресурсом АТ «КРЕДОБАНК», що забезпечує його фінансову стійкість та дає можливість залучати на ринку додаткові фінансові ресурси, є капітал внесений акціонерами. За станом на 01.01.2024 р. статутний капітал АТ «КРЕДОБАНК» складає 2 249,0 млн.грн. і його величина протягом 2023 року не змінилася. [88]

Таблиця 2.1

Інформація про зміну величини капіталу АТ «КРЕДОБАНК» за останні роки

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Зміна за 2023 рік
Статутний капітал, млн.грн.	2 249,0	2 249,0	2 249,0	2 249,0	2 249,0	2 249,0	-
Регулятивний капітал, млн.грн.	1 806,2	1 961,2	2 284,9	3 242,1	3 727,0	5 393,6	+1 666,6
Значення нормативу адекватності регулятивного капіталу (H2)	16,9%	15,3%	16,2%	15,0%	21,6%	32,1%	+10,5 п.п.

Регулятивний капітал АТ «КРЕДОБАНК» станом на 01.01.2024 р. складає 5 394 млн.грн. і зріс з початку року на 1 667 млн.грн. або на 45%. Це забезпечує утримання значення нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) на рівні 32,1% на кінець звітного періоду. Таким чином, АТ «КРЕДОБАНК» був добре забезпечений регулятивним капіталом протягом звітного періоду. В структурі регулятивного капіталу 66% припадає на основний капітал, а 34% – на додатковий капітал.

Станом на 01.01.2024 р. організаційна структура АТ «КРЕДОБАНК» включає Головний банк та 68 відділень. За рік кількість відділень Банку збільшилася на два відділення (відділення були відкриті у м. Львів та у м.Київ), ще 3 відділення пройшли модернізацію та були приведені до сучасних стандартів. Мережа установ Банку охоплює майже всі області України, за виключенням Луганської та Донецької областей та території анексованої АР Крим. Діяльність окремих відділень протягом звітного періоду тимчасово призупинялась з огляду на міркування безпеки для клієнтів та працівників.

У 2018-2022 роках відбувалася поступова оптимізація мережі банку, що може бути пов'язано з економічними факторами та війною в Україні, 2022 рік став критичним щодо закриття відділень (17 закритих, 1 відкритий), що, свідчить про вплив зовнішніх факторів (війна, економічна ситуація, безпекові ризики тощо), у 2023 році тенденція дещо змінилася – кількість відділень зросла на 2, що може означати стабілізацію діяльності банку та повернення до розширення мереж.

Таблиця 2.2

Кількість структурних підрозділів АТ «КРЕДОБАНК» за останні роки

Показники (в ОД.)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Зміна за 2022 рік
Кількість відділень, у т.ч.	93	86	82	82	66	68	+2
відкрито протягом звітного періоду	3	2	4	0	1	2	X

припинено діяльність протягом звітного періоду	12	9	8	0	17	0	X
--	----	---	---	---	----	---	---

За 2023 рік чисті активи АТ «КРЕДОБАНК» зросли на 43% і склали 55,9 млрд. грн., що забезпечило просування Банку на 13-ту позицію серед 63-х банків. При цьому, ринкова частка Банку за активами зросла на 0,25 п.п. (у 2022 – на 0,04 п.п.) і досягла 1,91%, що є рекордним за останні понад 20 років.

Таблиця 2.3

Основні фінансові показники АТ «КРЕДОБАНК», млн.грн

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Зміна за 2023 рік
Активи (всього)	16 772	19 136	25 228	33 222	38 971	55 886	16 915
Кредити та аванси клієнтам	9 625	11 684	13 282	16 804	12 506	12 468	-38
Цінні папери	3 783	3 073	6 187	7 814	9 004	21 939	12 935
Зобов'язання (всього)	14 734	16 550	22 107	29 273	34 933	50 017	15 084
Кошти клієнтів	11 955	13 962	18 320	24 518	33 013	46 464	13 451
Заборгованість перед іншими банками	2 022	1 612	2 839	3 712	972	1 746	774
Капітал (всього)	2 038	2 586	3 122	3 948	4 038	5 869	1 831
Статутний капітал	2 249	2 249	2 249	2 249	2 249	2 249	-
Чистий процентний дохід	1 302	1 473	1 779	1 987	2 160	3 235	1 075
Чистий комісійний дохід	437	465	473	549	515	514	-1
Чистий прибуток	510	538	531	796	142	1 212	1 070

Зростання активів обумовлене зростанням, насамперед, коштів в НБУ та портфелю цінних паперів внаслідок зміни вимог НБУ до формування банками обов'язкових резервів, а також надання Національним банком України можливості для банків покривати до 50% від загального обсягу обов'язкових резервів за рахунок визначеного переліку бенчмарк-ОВДП.

Хоча величина кредитного портфелю Банку у 2023 році незначно скоротилась, проте така динаміка відображає, передусім, значне скорочення портфелю кредитів фізичним особам через його поступову сплату при

збереженні обмежень на нове роздрібне кредитування. При цьому кредитний портфель юридичних осіб (брутто) за 2023 рік збільшився на понад 23% р/р, що свідчить про внесок Банку у відновлення економіки України. Банк у 2023 році згідно даних, оприлюднених Національним банком України, увійшов до ТОП-5 українських банків з найбільшим абсолютним приростом кредитного портфелю для юридичних осіб.

Головний Банк виконує функції центру стратегічного управління, що формує політику Банку, зокрема щодо: стратегії Банку; фінансового та операційного планування; пропозиції продуктів і послуг, пристосованих до потреб клієнтів; впровадження нових технологій; відповідності організаційних структур; обмеження ризику і забезпечення безпеки Банку; організації внутрішнього контролю; кадрової політики і розробки внутрішніх нормативних документів; а також реалізує окремі операційні завдання.

Відділення є відокремленими підрозділами Банку, операції яких відображаються на балансі Банку. Відділення організовують та здійснюють продаж банківських продуктів і послуг, забезпечуючи належну якість обслуговування клієнтів та очікувану ефективність діяльності.

Додатковими каналами продажу АТ «КРЕДОБАНК» є мережа власних банкоматів, що включає 240 одиниць, та близько 90 терміналів самообслуговування, а також сучасні системи дистанційного обслуговування клієнтів за допомогою мережі Інтернет та телефону.[88]

АТ «КРЕДОБАНК» планує продовжувати свою неперервну діяльність. Керівництво Банку усвідомлює надзвичайно високі ризики як для банківського сектору в цілому, так і для Банку зокрема, що пов'язані із екзогенними чинниками, насамперед, збройною агресією Російської федерації та триваючою російсько-українською війною. З огляду на вищевикладене керівництво Банку проводить постійний оперативний моніторинг діяльності та забезпечує швидке реагування на поточні події та зміну ситуації. Також, оцінюючи можливі сценарії розвитку подій, керівництво Банку оцінює можливі втрати, як прийнятні з точки зору наявного капіталу і необхідності підтримання його на достатньому рівні та

такими, що не вплинуть на здатність Банку продовжувати діяльність на безперервній основі. [87]

Бізнес-лініями та продуктами, які АТ «КРЕДОБАНК» вважає ключовими для генерації доходів є:

1) Роздрібний бізнес: пакети для фізичних осіб, залучення коштів на рахунки - строкові та на вимогу, розрахунково-касові операції (у середньостроковій перспективі - споживчі кредити та іпотечні кредити);

2) Малий та середній бізнес (МСБ): кредитування в рамках державних програм підтримки, кредитування у рамках гарантій ЄБРР, кредитування у рамках кредитних гарантій Європейської комісії та державного банку розвитку Польщі, пакети для МСБ, обслуговування ЗЕД, залучення вільних ресурсів (у середньостроковій перспективі - овердрафти, інвестиційні кредити, лізинг);

3) Корпоративний бізнес: кредитування в рамках державних програм підтримки, пакети для корпоративних клієнтів, обслуговування ЗЕД, залучення вільних ресурсів (у середньостроковій перспективі - овердрафти, інвестиційні кредити, лізинг);

4) Казначейські операції: інвестиції в інструменти внутрішнього державного боргу, депозитні сертифікати НБУ, іноземні цінні папери [22]

Таким чином, Кредобанк є важливим гравцем на фінансовому ринку України, який поєднує традиційні банківські продукти з новітніми технологіями для забезпечення доступу до фінансування та підвищення ефективності бізнесу.

2.2 Форми взаємодії АТ «Кредобанк» з підприємствами

АТ "Кредобанк" є одним з провідних банків на ринку України, активно співпрацюючи з підприємствами різних форм власності та розмірів. Взаємодія між банком та бізнесом включає надання фінансових послуг для забезпечення ефективного функціонування підприємств, підтримки їхнього розвитку, а також мінімізації фінансових ризиків. Ключовими напрямками співпраці є кредитування, розрахунково-касове обслуговування, а також інші банківські послуги для корпоративних клієнтів.

АТ «Кредобанк» пропонує широкий спектр фінансових продуктів, орієнтованих на потреби різних сегментів бізнесу. Основними напрямками фінансування є кредитування, лізинг, факторинг, а також спеціалізовані фінансові послуги для корпоративних клієнтів. Взаємодія з банком дозволяє підприємствам ефективно управляти своїми фінансами та отримувати необхідні ресурси для розвитку та розширення бізнесу.

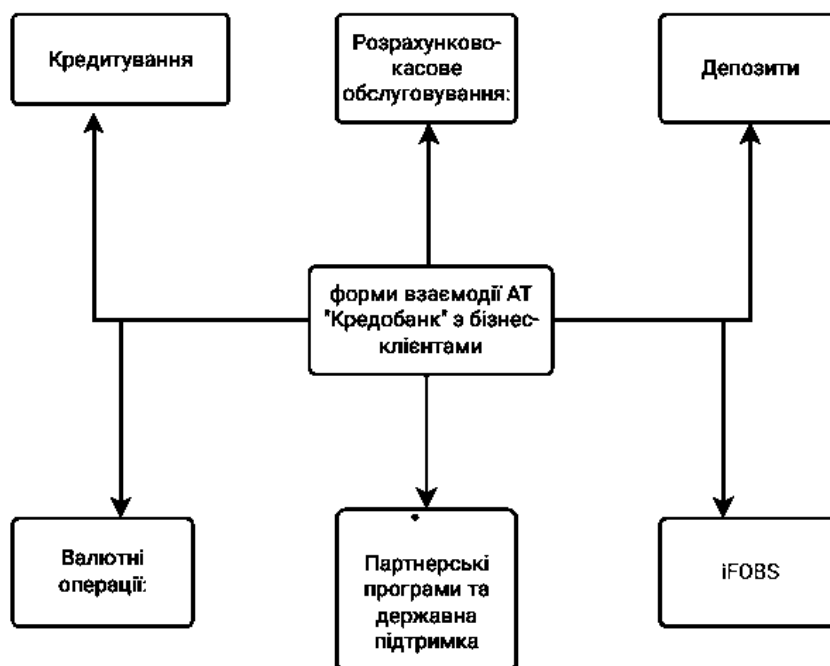


Рис 2.1 Форми взаємодії АТ «Кредобанк» з бізнесом

Кредобанк пропонує широкий спектр послуг для ведення та розвитку бізнесу. Зокрема, легко і зручно відкривайте рахунок для юридичних осіб — малого, середнього чи корпоративного бізнесу, а також рахунок для фізичних осіб-підприємців

АТ «Кредобанк» пропонує різноманітні тарифні пакети для клієнтів малого та середнього бізнесу, адаптовані до специфічних потреб різних підприємств. Нижче наведено огляд основних пакетів:

1. Бізнес онлайн

Призначений для нових клієнтів, які відкривають перший поточний рахунок дистанційно через сайт банку. Термін обслуговування за цим пакетом

становить до 4 календарних місяців. Після закінчення цього періоду клієнт може обрати інший пакет, що відповідає його потребам.

2. Start ЮО

Розроблений для юридичних осіб з невеликою кількістю операцій на місяць. Пакет включає базові банківські послуги за оптимальною ціною, що дозволяє ефективно керувати фінансами без зайвих витрат.

3. Comfort

Підходить для підприємств середнього розміру, які здійснюють помірну кількість фінансових операцій. Цей пакет пропонує розширений набір послуг, включаючи вигідні умови на розрахунково-касове обслуговування та інші банківські сервіси.

4. Premium

Створений для клієнтів, які проводять значну кількість операцій у національній та іноземній валютах. Пакет забезпечує пріоритетне обслуговування, спеціальні умови на валютні операції та інші привілеї для вимогливих бізнес-клієнтів.

5. Агро

Спеціально розроблений для сільськогосподарських виробників. Враховує сезонність бізнесу та пропонує гнучкі умови обслуговування, що відповідають потребам аграрного сектору.

6. Українсько-польський бізнес

Призначений для компаній, які мають бізнес-зв'язки з Польщею або частку польського капіталу не менше 10%. Пакет включає пільгові тарифи на валютно-обмінні операції, фіксовані тарифи на перекази в іноземній валюті та низьку щомісячну плату за обслуговування рахунків. Це сприяє спрощенню фінансових операцій між українськими та польськими партнерами.

7. Тарифний пакет для ОСББ

Спеціальна пропозиція для об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), асоціацій ОСББ та житлово-будівельних кооперативів. Пакет

передбачає вигідні умови на розрахунково-касове обслуговування, що допомагає ефективно управляти фінансами об'єднання.

Однією з форм взаємодій є депозити.

Депозити від Кредобанку — це надійне зберігання та вигідні умови розміщення коштів, які гарантують накопичення капіталу. Зважаючи на унікальність кожного бізнесу, депозитні програми максимально адаптовані до індивідуальних потреб.

Вклади у Кредобанку доступні:

- малому та середньому бізнесу (фізичним особам-підприємцям (ФОП), юридичним особам з річним доходом не більше 300 млн гривень на групу пов'язаних компаній, ОСББ, громадським неприбутковим та благодійним організаціям).
- корпоративним клієнтам (підприємствам з річним чистим доходом понад 300 млн гривень на групу пов'язаних компаній, страховим компаніям, нерезидентам, бюджетним установам). [20сайт]

АТ «Кредобанк» пропонує різноманітні депозитні програми для бізнес-клієнтів, адаптовані до індивідуальних потреб підприємств різних масштабів. Основні види депозитів включають:

1. Депозит «Стандарт»

Цей традиційний депозит підходить для клієнтів, які можуть заздалегідь спланувати розміщення коштів на визначений термін. Основні характеристики:

Строк розміщення: фіксований, визначається при укладанні договору.

Валюта: гривня (UAH), долар США (USD), євро (EUR).

Процентна ставка: фіксована на весь період дії договору.

Поповнення та часткове зняття: не передбачено.

Виплата відсотків: щомісячно або в кінці терміну, залежно від умов договору.

Цей депозит доступний для клієнтів малого, середнього та корпоративного бізнесу, а також для неприбуткових та благодійних організацій.

2. Депозит на вимогу «Вільний»

Призначений для клієнтів, яким важливо мати постійний доступ до своїх коштів. Основні особливості:

Строк дії договору: 12 місяців.

Валюта: гривня (UAH).

Незнижувальний залишок: 1 UAH.

Поповнення та часткове зняття: дозволено без обмежень.

Виплата відсотків: щомісячно з капіталізацією.

Цей продукт підходить для малого та середнього бізнесу, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), асоціацій ОСББ, громадських неприбуткових та благодійних організацій.

3. Депозит «Стандарт» (on-line)

Цей депозит розроблений для клієнтів, які цінують свій час і бажають оформити вклад без відвідування відділення банку. Основні характеристики аналогічні депозиту «Стандарт», з додатковою перевагою дистанційного оформлення через онлайн-сервіси банку.

Переваги депозитів від Кредобанку є гнучкі процентні ставки (умови розміщення коштів адаптовані до потреб клієнта); різноманітність валют (можливість вибору між гривнею, доларом США та євро); дистанційне оформлення (зручність відкриття депозиту без необхідності відвідувати відділення банку).

АТ «Кредобанк» надає широкий спектр послуг у сфері валютних операцій для бізнес-клієнтів, забезпечуючи ефективне управління міжнародними фінансовими потоками та підтримку зовнішньоекономічної діяльності. Основні послуги включають:

Банк пропонує послуги з конвертації валюти для здійснення безготівкових операцій, зокрема розрахунків за торговими угодами. Клієнти можуть подавати документи, що підтверджують необхідність проведення валютної операції, в електронній формі через систему дистанційного обслуговування iFOBS. Це забезпечує швидкість та зручність у проведенні операцій.

Кредобанк надає можливість здійснювати міжнародні грошові перекази через систему SWIFT. Це дозволяє клієнтам надсилати кошти партнерам або розраховуватися за товари та послуги за кордоном. Банк забезпечує аналіз фінансових операцій та контроль надходжень з-за кордону, що гарантує безпеку та відповідність міжнародним стандартам.

Клієнти мають можливість продавати іноземну валюту, отриману від зовнішньоекономічної діяльності, за вигідними курсами. Банк пропонує конкурентні умови та оперативність у проведенні таких операцій.

Для мінімізації ризиків у міжнародній торгівлі Кредобанк надає послуги з документарного інкасо та акредитивів. Ці інструменти забезпечують додаткові гарантії виконання зобов'язань між контрагентами та сприяють успішному завершенню угод.

Завдяки комплексному підходу до надання валютних послуг, Кредобанк підтримує бізнес-клієнтів у здійсненні міжнародних операцій, забезпечуючи надійність, швидкість та відповідність сучасним вимогам ринку. [20]

Одним із основних напрямів взаємодії АТ «Кредобанк» з бізнесом є надання кредитів для розвитку підприємств. Банк пропонує різноманітні кредитні продукти, орієнтовані на потреби різних категорій бізнесу, зокрема малих та середніх підприємств.

АТ «Кредобанк» пропонує широкий спектр кредитних програм для підтримки та розвитку бізнесу. Нижче наведено детальний опис кожної з них

Доступні кредити 5-7-9%

Ця програма реалізується у співпраці з Фондом розвитку підприємництва та Міністерством економіки України. Вона спрямована на фінансування інвестиційних проєктів та поточної діяльності підприємств. Основні умови включають пільгові процентні ставки від 5% до 9% річних, залежно від категорії бізнесу та цілей кредитування. Програма доступна для малого та середнього бізнесу, а також для підприємств, що працюють у зонах з високим воєнним ризиком.

Кредитна лінія / Обіговий кредит

Призначена для підприємств, які потребують регулярного поповнення обігових коштів. Цей продукт дозволяє гнучко керувати фінансовими потоками та забезпечувати безперервність бізнес-процесів. Умови кредитування адаптуються до індивідуальних потреб клієнта.

Овердрафт

Це короткостроковий кредитний продукт, що надає можливість оперативно покривати тимчасові касові розриви. Овердрафт дозволяє підприємству використовувати додаткові кошти понад залишок на рахунку в межах встановленого ліміту.

Кредит під депозит

Цей вид кредитування передбачає отримання позики під заставу депозиту, розміщеного в банку. Перевагою є спрощена процедура оформлення та вигідні умови, оскільки депозит служить забезпеченням кредиту.

Інвестиційний кредит

Призначений для фінансування довгострокових інвестиційних проєктів, таких як придбання обладнання, модернізація виробництва або розширення бізнесу. Умови кредитування розробляються з урахуванням специфіки проєкту та фінансових можливостей клієнта.

Кредит експортеру

Цей продукт орієнтований на підприємства, що займаються експортною діяльністю. Кредит надається для фінансування виробництва та постачання товарів на експорт, а також для покриття витрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних контрактів.

Програма підтримки інвестиційних проєктів від Фонду розвитку підприємництва

У рамках цієї програми підприємства можуть отримати фінансування на реалізацію інвестиційних проєктів за пільговими умовами. Програма спрямована на стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Програма спрямована на підтримку фінансування інвестиційних проектів позичальників, які виробляють імпортозамінну продукцію та планують розширити її збут на національному і світовому ринках

Програма конкурентоспроможності МСБ (ЕaP SMEC)

Ця ініціатива спрямована на підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств шляхом надання доступу до фінансування на вигідних умовах. Програма реалізується за підтримки міжнародних фінансових інституцій.

Малий та середній бізнес може скористатись грантом від ЄБРР для свого розвитку. При отриманні інвестиційного кредиту або ж фінансового лізингу на обладнання до 500 000 євро, 20% від суми фінансування можуть бути повернені підприємцю у вигляді гранту. Програма конкурентоспроможності МСБ може поєднуватися з державними програмами підтримки бізнесу «Доступні кредити 5–7–9%» та «Доступний фінансовий лізинг 5–7–9%».

Програма розрахована на юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (ФОП), які працюють у сільському господарстві, виробництві продуктів харчування, виробництві ліків, роздрібній торгівлі, логістиці та в інших галузях економіки. Суб'єкти підприємницької діяльності повинні бути зареєстровані в Україні (за винятком територій, де ведуться бойові дії, та тимчасово окупованих територій). При цьому дохід від діяльності підприємця не має перевищувати 50 мільйонів євро в рік, а кількість працівників не повинно бути більше за 250 людей. [20]

Програми розвитку бізнесу від місцевих та обласних адміністрацій

Кредобанк співпрацює з регіональними органами влади для надання фінансової підтримки підприємствам на місцевому рівні. Умови та деталі програм можуть відрізнятися залежно від конкретного регіону.

Програми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва у співпраці з обласними адміністраціями та Фондом розвитку підприємництва. Програми передбачають часткову компенсацію відсоткових

ставок за кредитами з бюджетів локальних адміністрацій. Дізнайтеся більше про критерії участі в програмі у вашому регіоні.

В рамках такої співпраці у вас є можливість отримати ресурси для інвестицій в обладнання, модернізацію технологічного процесу або основних засобів для розширення виробництва, реконструкцію приміщень, енергозберігаючі проєкти, поповнення обігових коштів та ін.

Партнерські програми

Банк пропонує спеціальні кредитні продукти у співпраці з партнерами, такими як постачальники обладнання або торговельні мережі. Це дозволяє клієнтам отримувати фінансування на придбання товарів або послуг на особливих умовах.

Кредитна лінія «Агро»

Оскільки однією з головних особливостей агробізнесу є сезонність, Кредобанк пропонує захистити підприємство від фінансових коливань.

Кредитна лінія «Агро» — кредитний продукт, який дозволяє необмежену кількість разів користуватися довільними траншами кредиту в рамках встановленого ліміту. [20]

Розроблена спеціально для аграрного сектору, ця кредитна лінія враховує сезонність та специфіку сільськогосподарського бізнесу. Фінансування може бути використане для придбання насіння, добрив, техніки та інших потреб агровиробників.

Кредитна лінія "Траншева Плюс"

Цей продукт дозволяє підприємствам отримувати фінансування частинами (траншами) у межах встановленого ліміту. Це зручно для проєктів, що потребують поетапного вкладення коштів.

Енергоефективний кредит

Спрямований на підтримку проєктів, пов'язаних з підвищенням енергоефективності підприємств. Кредит може бути використаний для впровадження енергозберігаючих технологій, модернізації обладнання та інших заходів, що зменшують енергоспоживання.

Для отримання детальної інформації та консультацій щодо умов кожної програми рекомендується звернутися до представників «Кредобанку» або відвідати офіційний сайт банку.

АТ «Кредобанк» пропонує підприємствам послугу фінансового лізингу, що дозволяє отримати необхідне майно у користування з подальшим переходом права власності після завершення строку лізингу. Це сучасне та зручне рішення для бізнесу, яке надає можливість користуватися обладнанням або технікою вже сьогодні, сплачуючи за них поступово.

Основні переваги фінансового лізингу від «Кредобанку»:

Економія на початкових витратах: Підприємство сплачує лише перший внесок та комісію за надання лізингу, що зменшує одноразове фінансове навантаження.

Розстрочка на додаткові витрати: Платежі за реєстрацію та страхування майна можуть бути включені в лізингові платежі, що дозволяє розподілити ці витрати на весь період договору.

Податкові переваги: Лізингові платежі можуть бути віднесені на валові витрати підприємства, що зменшує оподатковуваний прибуток.

Гнучкі умови фінансування: Можливість адаптації графіка платежів та строку лізингу відповідно до фінансових можливостей та потреб бізнесу.

Процес отримання майна у фінансовий лізинг складається з п'яти кроків:

Вибір майна та постачальника: Підприємство обирає необхідне обладнання або техніку та звертається до відповідного дилера або постачальника.

Отримання пропозиції від «Кредобанку»: Банк надає індивідуальну пропозицію щодо умов фінансового лізингу.

Надання необхідних документів: Підприємство подає пакет документів для розгляду та оформлення лізингової угоди.

Підписання договору та оплата авансу: Після узгодження умов підписується договір лізингу та сплачується перший внесок.

Отримання майна та початок користування: Постачальник передає майно підприємству, яке починає його експлуатацію для розвитку свого бізнесу.

Додатково, «Кредобанк» пропонує програму «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», яка реалізується у співпраці з Фондом розвитку підприємництва. Ця програма надає можливість отримати лізингове фінансування на пільгових умовах з процентними ставками від 5% до 9% річних, залежно від категорії підприємства та умов програми. Вона спрямована на підтримку сільськогосподарських виробників, переробників сільськогосподарської продукції та інших суб'єктів господарювання.

АТ «Кредобанк» пропонує клієнтам послуги з документарних операцій, які забезпечують надійний захист сторін у торговельних угодах та мінімізують ризики при розрахунках. Ці інструменти також можуть служити додатковим джерелом фінансування для бізнесу. [20]

Основні види документарних операцій, доступні в «Кредобанку»:

Банківські гарантії є зручним механізмом розрахунків у національній та іноземних валютах. Вони забезпечують виконання зобов'язань клієнта перед контрагентами або державними органами. Гарантії можуть бути використані для участі в тендерах, забезпечення авансових платежів, виконання контрактів тощо.

Акредитиви, це форма розрахунків, при якій банк зобов'язується здійснити платіж на користь бенефіціара після надання ним документів, що відповідають умовам акредитива. Акредитиви забезпечують додаткову впевненість у виконанні умов контракту для обох сторін угоди.

Банк обслуговує експортне та імпортне документарне інкасо в іноземній валюті, яке використовується клієнтами для розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами. Цей інструмент передбачає, що банк отримує від експортера документи з інструкціями щодо передачі їх імпортеру в обмін на платіж або акцепт тратти.

Переваги використання документарних операцій у «Кредобанку»: зниження ризиків; забезпечення виконання зобов'язань контрагентами та мінімізація фінансових втрат; покращення умов фінансування:

Можливість отримання додаткових джерел фінансування для бізнесу; професійна підтримка; залучення фахівців банку для перевірки документів при здійсненні міжнародної торгівлі.

Документарними операціями можуть скористатися як фізичні особи-підприємці (ФОП), так і юридичні особи. Для отримання детальної інформації та консультацій щодо умов проведення документарних операцій рекомендується звернутися до представників «Кредобанку» або відвідати офіційний сайт банку.

«Кредобанк» пропонує для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців систему дистанційного обслуговування «клієнт-інтернет-банк» - iFOBS. Вона забезпечує швидке, зручне та надійне управління рахунками та платіжними документами.

Переваги iFOBS:

- Цілодобовий доступ: Всі основні операції з рахунками та платіжними документами доступні 24/7.
- Економія часу та коштів: Можливість здійснювати електронні платежі без необхідності відвідувати відділення банку.
- Високий рівень безпеки: Система пройшла перевірку Національного банку України та має надійний захист інформації від несанкціонованого доступу. [20]

Можливості iFOBS:

- Проведення безготівкових розрахунків у гривні та іноземних валютах.
- Операції з купівлі, продажу та конвертації іноземної валюти.
- Контроль руху коштів на власних рахунках та рахунках підпорядкованих підрозділів.
- Перегляд залишків по всіх рахунках.
- Замовлення готівки у відділеннях банку.
- Формування виписок за будь-які періоди.
- Отримання інформації про рух коштів протягом дня.
- Робота із зарплатними проектами.

- Ведення довідників контрагентів та копіювання документів для спрощення підготовки платіжних доручень.
- Оформлення депозитів.
- Виявлення та виправлення типових помилок у платіжних документах.
- Створення шаблонів документів та ведення архіву електронних документів.
- Підключення безкоштовного E-mail та SMS-інформування (вартість SMS — 0,25 грн).

АТ «Кредобанк» є надійним фінансовим партнером для бізнесу в Україні, пропонуючи широкий спектр послуг для підприємств різного масштабу. Основними напрямками співпраці є кредитування, розрахунково-касове обслуговування, депозитні програми та валютні операції. Банк надає гнучкі фінансові рішення, включаючи пільгові кредитні програми, партнерські ініціативи та підтримку експортерів. Завдяки співпраці з міжнародними та державними установами, «Кредобанк» сприяє розвитку малого, середнього та великого бізнесу, допомагаючи оптимізувати фінансові потоки та мінімізувати ризики.

2.3. Оцінка ефективності співпраці підприємств з «АТ Кредобанк»

24 лютого 2022 російські війська почали вторгнення в Україну. 2023 рік - рік продовження повномасштабної війни росії проти України. Цей фактор є основним драйвером, який впливає на операційне середовище.

У 2023 році реальний ВВП України виріс, за різними оцінками, на 5-5,5%. Це відновлювальне зростання після стрімкого падіння на 28,8% у 2022 році. Незважаючи на відновлення, ВВП ще приблизно на чверть менший, ніж у 2021 році. У першому кварталі 2023 року ВВП ще спадав, але решту три квартали — зростав.

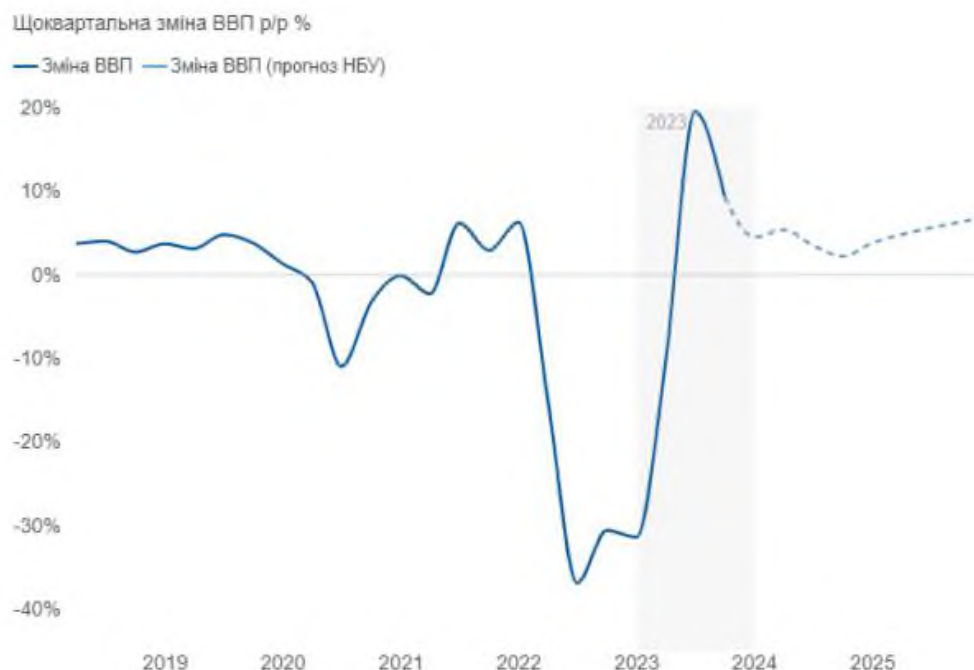


Рис. 2.3 Динаміка ВВП України за 2019-2023рр[88]

Зростання ВВП відбувалося на тлі низької бази порівняння у 2022 році – насправді ж економічне відновлення припинилося. У кожному кварталі 2023 року реальний ВВП був нижчим відносно реального ВВП у відповідному кварталі 2021.

У 2023 році з України експортували товарів на \$36 млрд, а імпортували – на \$63,5 млрд. Товарний експорт зменшувався другий рік поспіль: у 2021 році експорт товарів з України сягнув \$68,2 млрд, у 2022 – \$44,2 млрд. Ключовими категоріями товарного експорту України є продовольство (здебільшого зерно) та метали, які вкрай залежать від легкості логістики. У 2023 році Україна створила власний Український морський коридор до чорноморських портів Одеської області. Це дозволило поступово нарощувати не тільки експорт зернових, але і відновити морський експорт інших товарів, а також поновити морський імпорт. [88]

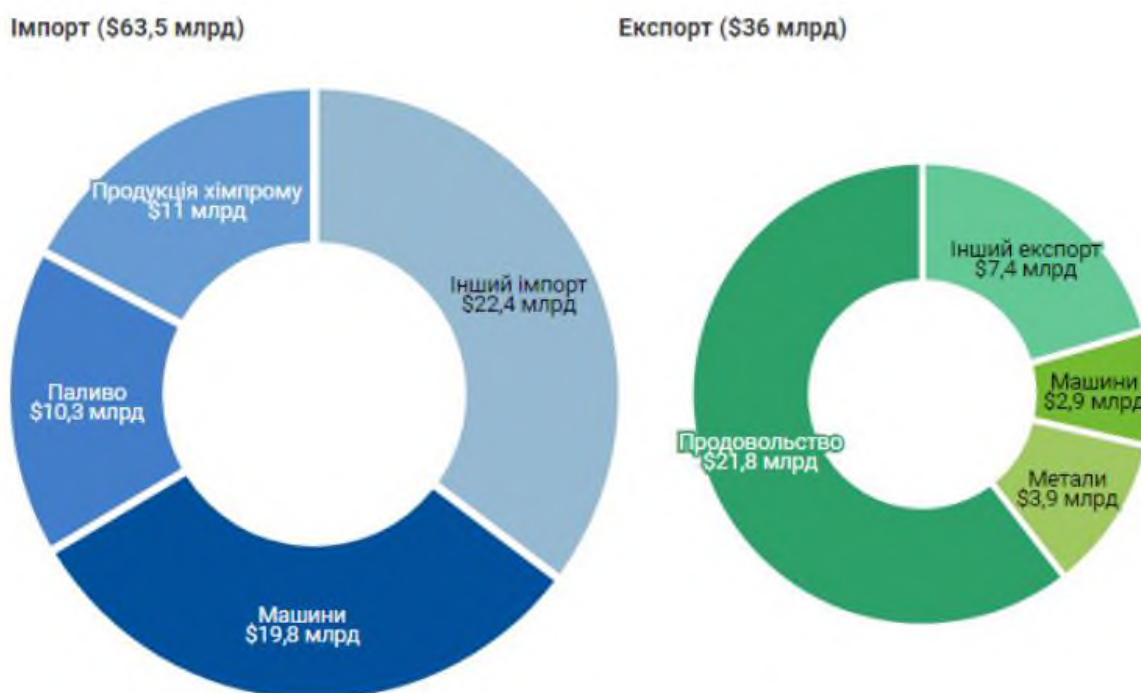


Рис. 2.4 Найбільші категорії імпорту та експорту у 2023р [88]

Україна увійшла у 2023 рік із зафіксованим на рівні 36,6 гривень за долар офіційним курсом. Готівковий же курс був суттєво вищим: 40,5 грн/дол. станом на 1 січня. Очікування на рік були різними: уряд заклав у бюджет на 2023 середньорічний курс 42,2 грн/дол., у той час, як неурядові експерти зійшлися у консенсус-прогнозі на середньорічному курсі 37,9 грн/дол. Зрештою, НБУ більшу частину року зберігав курс зафіксованим на рівні 36,6, а розрив із готівковим курсом поступово зменшився. 3 жовтня Нацбанк перейшов до режиму керованої гнучкості, але завдяки значним обсягам валютних інтервенцій гривня навіть трохи зміцнювалася. У грудні тренд змінився і курс долара став зростати, і у новий 2024 рік Україна увійшла з курсом 38 грн/дол. Втім, середньорічний офіційний курс був нижчим і від урядових, і від неурядових прогнозів, залишившись на рівні 36,6 гривень за долар.



Рис. 2.5 Середньорічний курс за 2023 рр [88]

Український бюджет у 2023 році – все ще бюджет війни. Близько половини державного бюджету пішло на фінансування оборони; за оцінками, витрати на оборону перевищать 30% ВВП за підсумками 2023 року. Для порівняння – “норма” НАТО в мирний час – 2%. Власних податкових та митних надходжень Україні все ще не вистачало для покриття всіх видатків бюджету. Різницю вдавалося покривати за рахунок іноземної фінансової допомоги та випуску військових облігацій

Україна у 2023 році продовжувала отримувати іноземну фінансову допомогу – більше, ніж у 2022 (42,5 млрд дол у 2023 проти 31,1 млрд у 2022), та більш регулярно та прогнозовано. Допомога здебільшого надходила у формі кредитів (63% від усієї фінансової допомоги), а не грантів; але кредити ці були дуже пільговими та необхідними для України, оскільки дозволили фінансувати важливі бюджетні потреби вже сьогодні.

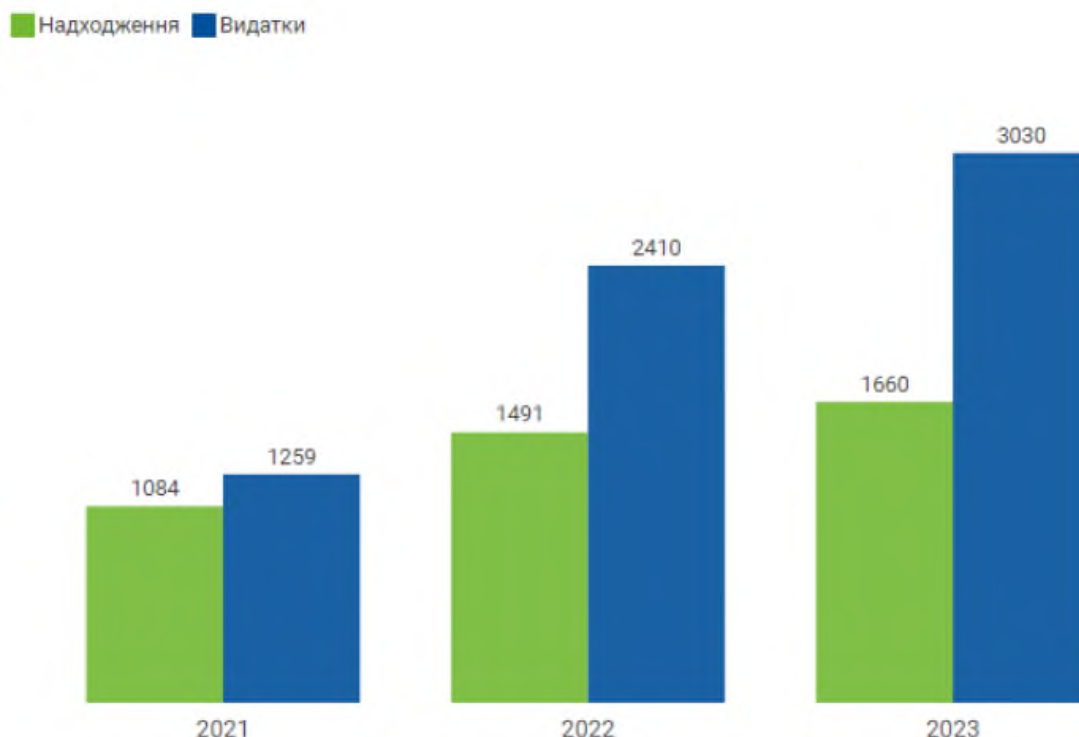


Рис.2.6. Надходження та видатки загального фонду дердбюджету, млрд грн [88]

Для АТ «КРЕДОБАНК» 2023 рік став третім роком реалізації стратегії, що охоплює період 2021- 2023 рр. Зважаючи на різке погіршення зовнішніх умов діяльності через російську військову агресію та початок повномасштабної російсько-української війни, Банк здійснював свою діяльність відповідно до обраних стратегічних пріоритетів в межах наявних об’єктивних можливостей та ресурсів. Безумовним пріоритетом в роботі Банку було забезпечення неперервності банківської діяльності та обслуговування клієнтів під час воєнного стану з особливою увагою до захисту життя та здоров’я працівників та клієнтів Банку. Разом з тим, досягнуті Банком за підсумками 2023 року результати засвідчують правильність та актуальність обраних стратегічних пріоритетів розвитку. Протягом 2023 року АТ “КРЕДОБАНК” перебував в складі групи “Банки іноземних банківських груп” за класифікацією Національного банку України. Згідно з оцінкою банків при здійсненні банківського нагляду та з урахуванням розміру Банку в банківській системі,

структури та складності його операцій, Банк відноситься Національним банком до категорії 3 (універсальні великі) та має бізнес модель діяльності "універсальна".

За 2023 рік чисті активи АТ «КРЕДОБАНК» зросли на 43% і склали 55,9 млрд. грн., що забезпечило просування Банку на 13-ту позицію в секторі серед 63-х банків. При цьому, ринкова частка Банку за активами зросла за 2023 рік на 0,25 п.п. (в 2022 р. – на 0,04 п.п.) і досягла 1,91%, що є рекордним значенням за останні понад 20 років. Зростання активів обумовлене зростанням, насамперед, коштів в НБУ та портфелю цінних паперів внаслідок зміни вимог НБУ до формування банками обов’язкових резервів, а також надання Національним банком України можливості для банків покривати до 50% від загального обсягу обов’язкових резервів за рахунок визначеного переліку бенчмарк-ОВДП. Хоча величина кредитного портфелю Банку у 2023 році незначно скоротилась, проте така динаміка відображає, передусім, значне скорочення портфелю кредитів фізичним особам через його поступову сплату при збереженні обмежень на нове роздрібне кредитування. При цьому кредитний портфель юридичних осіб (брутто) за 2023 рік збільшився на понад 23% р/р, що свідчить про внесок Банку у відновлення економіки України. Банк у 2023 році згідно даних, оприлюднених Національним банком України, увійшов до ТОП-5 українських банків з найбільшим абсолютним приростом кредитного портфелю для юридичних осіб. [22]

Зазначені бізнес-показники Банку було досягнуто як за рахунок розширення співпраці з існуючою клієнтською базою, перехресного продажу (крос-селлінгу) додаткових банківських продуктів наявним клієнтам, так і за рахунок залучення на обслуговування нових клієнтів з усіх ключових сегментів.

Таблиця 2.4.

Інформація про зміну кількості клієнтів АТ «КРЕДОБАНК» за останні роки [22]

Показники (ТИС.ОС.)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Зміна за 2023 рік
Кількість клієнтів, у т.ч.	567	607	645	707	636	674	38
юридичних осіб та підприємців	54	54	57	57	58	56	-2
фізичних осіб	514	553	588	650	578	618	40

Але у 2023 році, незважаючи на діяльність в умовах воєнного стану, АТ «КРЕДОБАНК» продовжував залучати на обслуговування нових клієнтів, що засвідчує високу оцінку надійності Банку з боку громадян та бізнесу. За підсумками 2023 року кількість клієнтів-суб'єктів підприємницької діяльності в АТ «КРЕДОБАНК» склала 56 тисяч. В роздрібному сегменті кількість клієнтів АТ «КРЕДОБАНК» на 01.01.2024 р. складає 618 тис. осіб, що на 7% більше порівняно з початком 2023 року. [22]

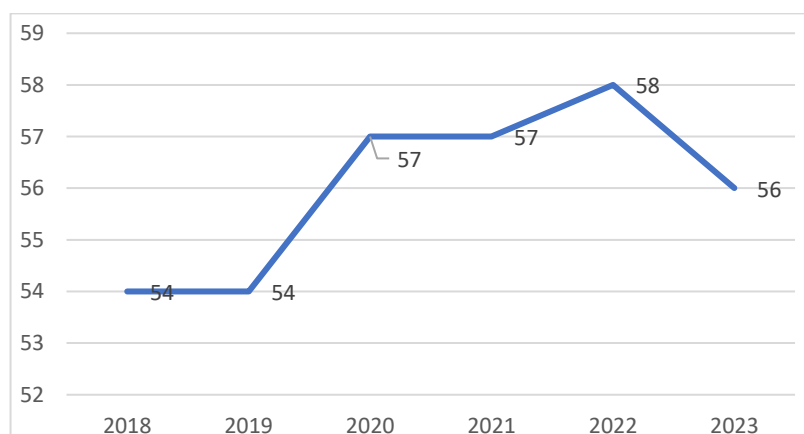


Рис 2.7 Інформація про зміну кількості клієнтів юридичних осіб АТ «КРЕДОБАНК» за 2018-2023рр (тис)

У 2022 році Банком проведено інвентаризацію неактивних рахунків клієнтів, в ході якої закрито майже 150 тис. неактивних контрагентів-фізичних осіб та близько 0,7 тис. контрагентів-юридичних осіб, що зумовило статистичне скорочення кількості клієнтів-фізичних осіб за підсумками 2022 року.

Нові кредити надавалися Банком в рамках програми державної підтримки кредитування. Також АТ «КРЕДОБАНК» проводив активну роботу з пошуку партнерів серед міжнародних фінансових організацій для додаткової кредитної підтримки українського бізнесу (зокрема, МСБ) в рамках партнерських програм фінансування та надання кредитних гарантій. Зокрема, Банком вже підписано угоди з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейською комісією та польським банком розвитку BGK, а також з Експортно-кредитним агентством (ЕКА) про співпрацю в рамках програми портфельного страхування кредитів виданих на виконання експортних контрактів. За 2023 рік АТ «КРЕДОБАНК» видав 9,1 млрд.грн. нових кредитів, зокрема 99% від загального обсягу нових кредитів було видано позичальникам-юридичним особам, а 1% – позичальникам-фізичним особам. Порівняно з 2022 роком обсяг видачі нових кредитів зріс на 101%, засвідчуючи активну кредитну підтримку Банком економіки України в умовах російської агресії та значного спаду ділової активності в умовах війни. [22]

Таблиця 2.5

Зміна ринкової частки АТ «КРЕДОБАНК» за основними бізнес-показниками протягом 2018-2023 рр

Показники	РИНКОВА ЧАСТКА АТ «КРЕДОБАНК»						Зміна за 2023 рік
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Кредити юридичним особам	0,64%	0,80%	1,00%	1,11%	1,10%	1,30%	+0,20 п.п.
Кошти юридичних осіб	1,39%	1,36%	1,53%	1,78%	2,19%	2,30%	+0,11 п.п.

З огляду на діяльність АТ «КРЕДОБАНК» та банківського сектору в умовах повномасштабної війни на території України у звітному періоді завдання посилення ринкових позицій та росту ринкової частки не були пріоритетним для АТ «КРЕДОБАНК». Головними завданнями були забезпечення безперебійної діяльності Банку в умовах війни та атак на енергетичну інфраструктуру, зниження ризиків життю та здоров'ю працівників та клієнтів Банку.

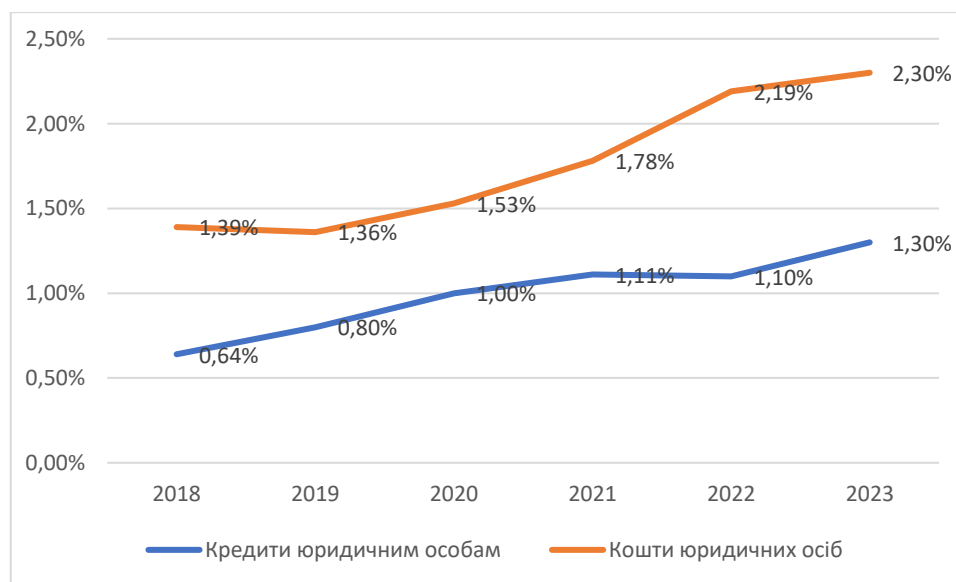
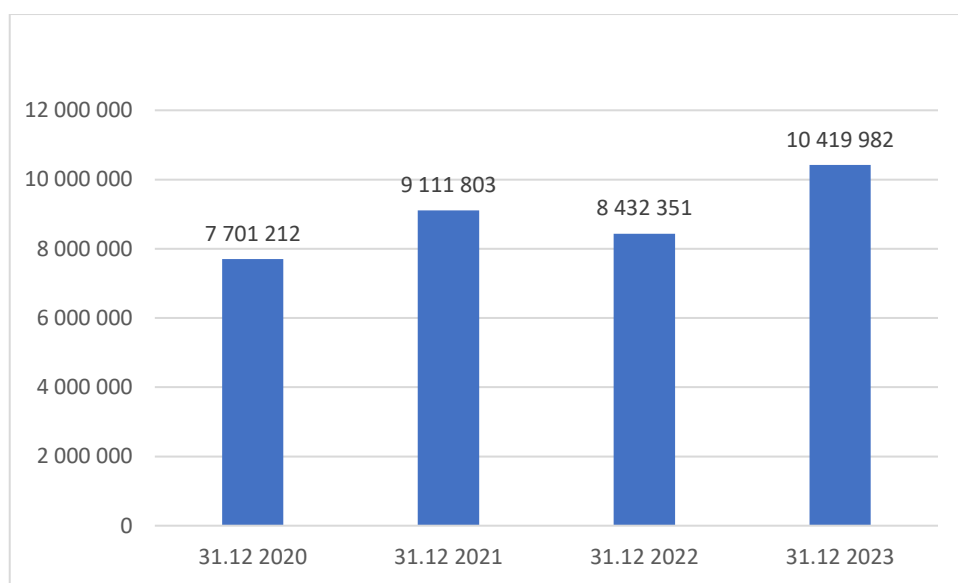


Рис 2.8 Ринкова частка АТ Кредобанк по основних бізнес показниках за 2018-2022рр

Згідно рис. 2.2., можна зробити висновки, що частка кредитування юридичних осіб демонструє стабільне зростання, незважаючи на незначний спад

у 2022 році. За 2023 рік банк зміг відновити позитивну динаміку, частка залучення коштів юридичних осіб також демонструє позитивну динаміку

Разом з тим, за рахунок виваженої бізнес-стратегії, високої довіри клієнтів, а також з огляду на процеси очищення банківського сектору, АТ «КРЕДОБАНК» за підсумками звітного періоду утримав свої ринкові позиції, зокрема міцно закріпився в ТОП-15 провідних українських банків за всіма основними бізнес-показниками. [20]



**Рис 2.9 Кредити юридичним особам АТ «Кредобанк» за 2020-2023 рр.
(у тисячах гривень)**

Кредити, що видані в 2023 році та залишилися на балансі станом на 31 грудня 2023 року, склали 6 948 889 тисяч гривень (48% кредитів та авансів клієнтам станом на 31 грудня 2023 року), у тому числі кредити юридичним особам – 6 904 262 тисяч гривень (48% кредитів та авансів клієнтам станом на 31 грудня 2023 року), з яких 79% кредитів мають початковий строк погашення до 2 років та у зв'язку із короткостроковим характером, дні прострочення боргу є найважливішим критерієм значного підвищення кредитного ризику для таких кредитів. Станом на 31 грудня 2023 року було повністю погашено 5 120 015 тисяч гривень (або 34%) кредитів та авансів клієнтам, що залишалися на балансі Групи станом на 1 січня 2023 року, в т.ч. кредити в Стадії 1 – 2 956 530 тисяч гривень

(резерв за такими кредитами на 1 січня 2023 року становив 45 789 тисяч гривень)
[22]

Таблиця 2.6

Динаміка змін обсягу кредитів на балансі (тис. грн)

Дата	Обсяг кредитів (тис. грн)	Абсолютна зміна (тис. грн)	Відносна зміна (%)
31.12.2020	7 701 212	—	—
31.12.2021	9 111 803	1 410 591	18,30%
31.12.2022	8 432 351	-679 452	-7,50%
31.12.2023	10 419 982	1 987 631	23,60%

У 2021 році обсяг кредитів юридичним особам зріс на 18,3% у порівнянні з 2020 роком. Це може свідчити про активізацію кредитування бізнесу, покращення економічних умов або запровадження вигідних банківських продуктів.

У 2022 році відбулося зниження обсягу кредитів на 7,5%, що, ймовірно, було пов'язано з макроекономічними ризиками, зміною кредитної політики або зменшенням попиту на фінансування.

У 2023 році спостерігається значне зростання (+23,6%), що є найбільшим приростом за аналізований період. Це може бути наслідком відновлення ділової активності, покращення економічних умов або розширення кредитного портфеля банку.

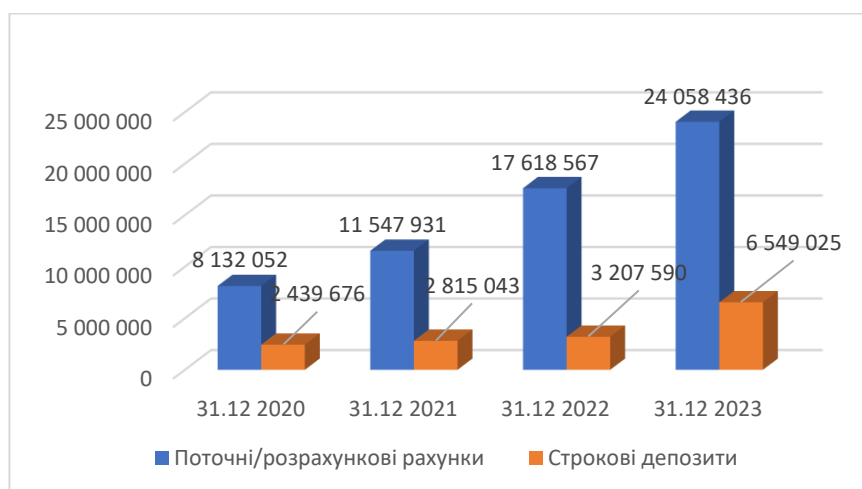


Рис.2.10 Кошти клієнтів юридичних осіб в АТ «Кредобанк» за 2020-2023рр (тис грн)

У період 2020-2023 рр. спостерігається стабільне і швидке зростання обсягу коштів на поточних рахунках юридичних осіб в АТ «Кредобанк»

Таблиця 2.7

Динаміка зміни коштів на рахунках юридичних осіб (тис. грн)

Дата	Поточні/розрахункові рахунки (тис. грн)	Абсолютна зміна (тис. грн)	Відносна зміна (%)	Строкові депозити (тис. грн)	Абсолютна зміна (тис. грн)	Відносна зміна (%)
31.12.2020	8 132 052	—	—	2 439 676	—	—
31.12.2021	11 547 931	3 415 879	42,00%	2 815 043	375 367	15,40%
31.12.2022	17 618 567	6 070 636	52,60%	3 207 590	392 547	14,00%
31.12.2023	24 058 436	6 439 869	36,60%	6 549 025	3 341 435	104,20%

Згідно рис.2.4 та табл. 2.5 можна зробити наступні висновки:

- стабільне і швидке зростання обсягу коштів на поточних рахунках юридичних осіб.
- сукупний приріст з 2020 по 2023 рік склав +15,93 млрд грн (+195,9%).
- на відміну від поточних рахунків, строкові депозити до 2022 року зростали відносно повільно (приблизно на 14-15% щороку).
- у 2023 році спостерігається різке збільшення строкових депозитів на 104,2% (+3,34 млрд грн).
- АТ «Кредобанк» продемонстрував значний приріст залучених коштів юридичних осіб.
- Збільшення поточних рахунків свідчить про активізацію бізнесу та зростання ділової активності.

- Різке зростання строкових депозитів у 2023 році говорить про підвищення довіри до банку та привабливі умови депозитних програм

Таблиця 2.8

Концентрація клієнтського кредитного портфелю за галузями економіки за 2022-2023рр. [22]

31 грудня 2023 року			31 грудня 2022 року	
<i>У тисячах гривень</i>	Сума	%	Сума	%
Фізичні особи	4 111 103	28	6 517 194	44
Сільське господарство та харчова промисловість	3 509 397	24	2 655 850	18
Торгівля	2 979 261	21	2 316 342	15
Виробництво	2 333 023	16	1 819 284	12
Послуги	820 854	6	905 947	6
Нерухомість та будівництво	335 681	2	472 631	3
Транспортна галузь	308 167	2	174 851	1
Інше	133 599	1	87 446	1
Всього кредитів та авансів клієнтам (до очікуваних кредитних збитків)	14 531 085	100	14 949 545	100

Згідно проведеного аналізу можна зробити висновок, що найбільше зростання кредитування у сільському господарстві (+32%), торгівлі (+29%), виробництві (+28%) та транспортній галузі, скорочення фінансування відбулось у сфері нерухомості та будівництва (-29%).

Таблиця 2.9

Розподіл коштів клієнтів за галузями за 2022-2023рр: [22]

31 грудня 2023 року			31 грудня 2022 року	
<i>У тисячах гривень</i>	Сума	%	Сума	%
Фізичні особи	15 852 227	34	12 180 814	37
Торгівля	6 606 176	14	4 284 406	13
Виробництво	6 247 476	14	2 967 361	9
Інформаційні технології та телекомунікації	3 822 222	8	3 677 108	11
Фінансові послуги	3 297 072	7	2 601 837	8
Нерухомість	2 736 054	6	1 553 622	5
Сільське господарство	2 134 674	5	958 069	3
Професійна, наукова та технічна діяльність	972 910	2	699 657	2
Транспорт та зв'язок	916 723	2	740 475	2
Надання інших видів послуг	469 425	1	485 870	1
Інше	3 404 729	7	2 857 752	9
Всього коштів клієнтів	46 459 688	100	33 006 971	100

Загальна сума коштів клієнтів у більшості категорій зросла з 2022 до 2023 року.

Основні категорії зростання

- Торгівля:
 - Значне зростання з 4 284 406 тис. грн (13%) до 6 606 176 тис. грн (14%).
 - Вказує на активізацію комерційної діяльності.
- Виробництво:

- Потроїлося – з 2 967 361 тис. грн (9%) до 6 247 476 тис. грн (14%).
- Це свідчить про інвестиції в промисловість та активний розвиток сектору.
- Нерухомість:
 - Зростання з 1 553 622 тис. грн (5%) до 2 736 054 тис. грн (6%).
 - Вказує на стабілізацію або відновлення ринку нерухомості.
- Фінансові послуги:
 - Збільшення з 2 601 837 тис. грн (8%) до 3 297 072 тис. грн (7%).
 - Незначне зменшення частки, але суттєве зростання загальної суми.
- Сільське господарство:
 - Значний приріст – з 958 069 тис. грн (3%) до 2 134 674 тис. грн (5%).
 - Це майже в 2,2 рази більше, що може свідчити про підтримку аграрного сектору.

АТ «Кредобанк» продемонстрував ефективну кредитну та депозитну політику, спрямовану на підтримку бізнесу. Пріоритет отримали виробництво, торгівля, сільське господарство та нерухомість, що сприяє економічному розвитку.

Зменшення обсягу кредитів фізичним особам може бути зумовлене більш обережною стратегією банку.

Банк зберіг стабільні позиції у фінансуванні технологічних секторів, транспорту та професійних послуг.

Таблиця 2.10

Залишки коштів за кредитами, наданому сільському господарству, тис грн
(розраховано за автором за даними [89], [90], [91])

Назва розділу економічної діяльності	01" січня 2023 року			01" січня 2024 року			01" січня 2025 року		
	Залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання			Залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання			Залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання		
	усього	національна валюта	іноземна валюта	усього	національна валюта	іноземна валюта	усього	національна валюта	іноземна валюта
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	1 732 145	1 378 200	353 944	2 202 371	1 961 221	241 150	2 596 379	2 353 455	242 923

У таблиці 2.10 відображені залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання у сфері сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг на три дати: 01.01.2023, 01.01.2024 та 01.01.2025.

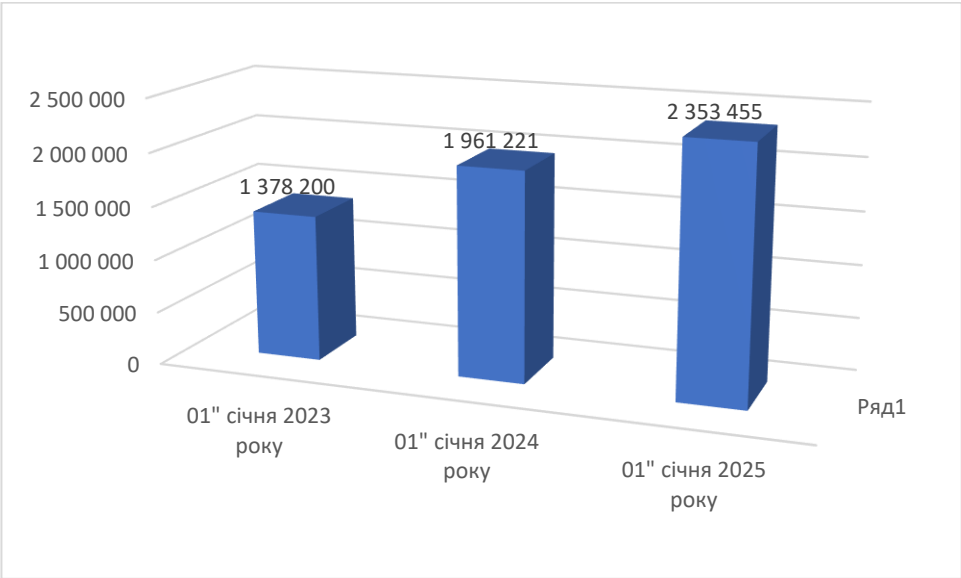


Рис.2.11 Залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання в національній валюті (тис грн)

Відбувається зростання загального обсягу кредитування щороку, на 01.01.24 приріст становив 470 226 тис грн або +27,1% а на 01.01.25 приріст 392 234 тис грн або +20% основне зростання відбувається за рахунок кредитів у національній валюті.

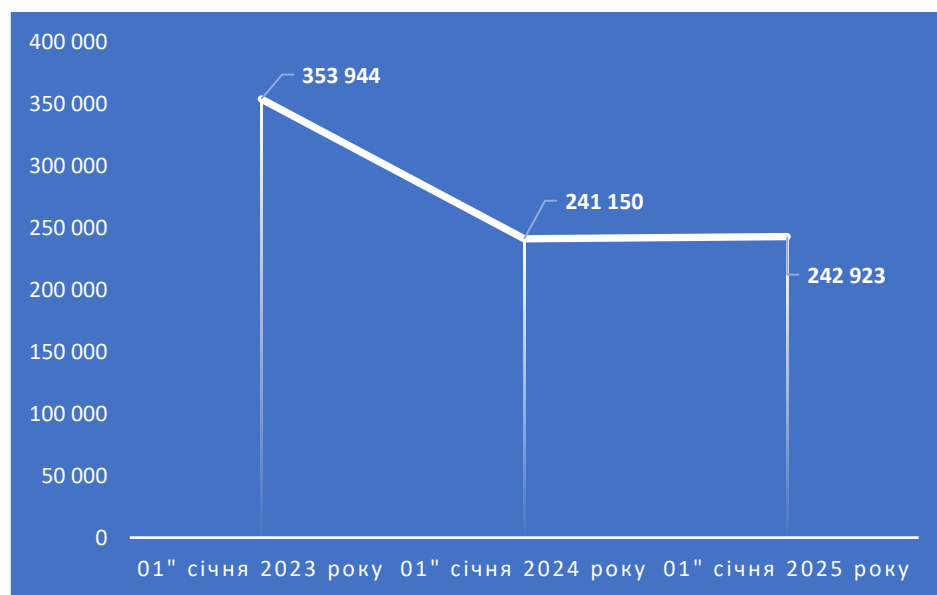


Рис.2.12 Залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання в іноземній валюті (тис грн)

Кредитування в іноземній валюті скоротилося на 01.01 2024 році, але потім залишилося майже на тому ж рівні.

Агрокредитування в Україні за період 2022–2024 років зазнало значних змін, відображаючи адаптацію фінансового сектору та аграріїв до викликів воєнного часу.

Збільшення обсягів кредитування сприяло стабілізації та розвитку аграрного сектору України в умовах воєнних дій. Фінансова підтримка дозволила аграріям адаптуватися до нових реалій, забезпечити посівні кампанії та підтримувати виробництво на належному рівні.

Таблиця 2.11

Розподіл кредитів, наданих суб'єктам господарювання в національній та іноземній валютах за видами економічної діяльності на 01.01.2025р в тис грн
(розраховано автором за даними [93])

	Найменування банку	Залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання			частка ринку
		усього	національна валюта	іноземна валюта	
1	АТ "Ощадбанк"	20 250 540,06	16 176 864,44	4 073 675,62	17,58
2	АТ "Райффайзен Банк"	19 272 339,00	13 338 479,94	5 933 859,06	16,73
3	АТ КБ "ПриватБанк"	10 845 159,24	10 311 405,84	533 753,40	9,41
4	АТ "ПУМБ"	10 526 438,73	8 353 169,12	2 173 269,61	9,14
5	АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	9 173 302,89	7 382 332,25	1 790 970,64	7,96
6	АБ "УКРГАЗБАНК"	7 184 590,75	5 841 326,92	1 343 263,83	6,24
7	АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	5 662 406,41	4 408 988,01	1 253 418,40	4,91
8	АТ "ОТП БАНК"	5 334 006,72	3 520 901,54	1 813 105,18	4,63
9	АТ "Укрексімбанк"	4 075 231,40	2 915 821,72	1 159 409,68	3,54
10	АТ "СЕНС БАНК"	3 583 789,45	1 144 036,87	2 439 752,58	3,11
11	Акціонерний банк "Південний"	3 577 068,81	1 829 246,47	1 747 822,34	3,10
12	АТ "КРЕДОБАНК"	2 596 378,61	2 353 455,24	242 923,37	2,25
13	АТ "ТАСКОМБАНК"	2 403 601,32	1 364 759,77	1 038 841,55	2,09
14	АТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	2 322 382,62	2 197 915,90	124 466,72	2,02
15	АТ АКБ "Львів"	2 047 360,93	1 829 084,06	218 276,87	1,78
16	АТ "АГРОПРОСПЕРІС БАНК"	1 011 205,62	977 822,54	33 383,07	0,88
17	ПАТ "БАНК ВОСТОК"	733 047,13	733 047,13	–	0,64
18	АТ "БАНК АЛЬЯНС"	724 330,22	599 327,88	125 002,34	0,63
19	АТ "УКРСИББАНК"	576 957,83	21 219,39	555 738,43	0,50
20	АТ "ПРЕУС БАНК МКБ"	470 644,21	140 623,35	330 020,87	0,41
21	Інші банки	2 842 466,52	2 409 165,15	433 301,37	2,47
22	Усього	115 213 248,50	87 848 993,55	27 364 254,95	100,00

На основі наданих даних можна зробити наступні висновки щодо кредитування суб'єктів господарювання різними банками:

Лідерами ринку за обсягом кредитування є:

- АТ "Ощадбанк" – 20,25 млрд грн (17,58% ринку)
- АТ "Райффайзен Банк" – 19,27 млрд грн (16,73% ринку)
- АТ КБ "ПриватБанк" – 10,85 млрд грн (9,41% ринку)
- АТ "ПУМБ" – 10,52 млрд грн (9,14% ринку)

Ці чотири банки контролюють понад 50% всього ринку кредитування підприємств.

Загальний обсяг кредитування: 115,21 млрд грн, у національній валюті: 87,85 млрд грн (76,3%) в іноземній валюті: 27,36 млрд грн (23,7%).

Це свідчить про переважання кредитування в гривні, пов'язано з державними програмами підтримки, такими як "Доступні кредити 5-7-9%".

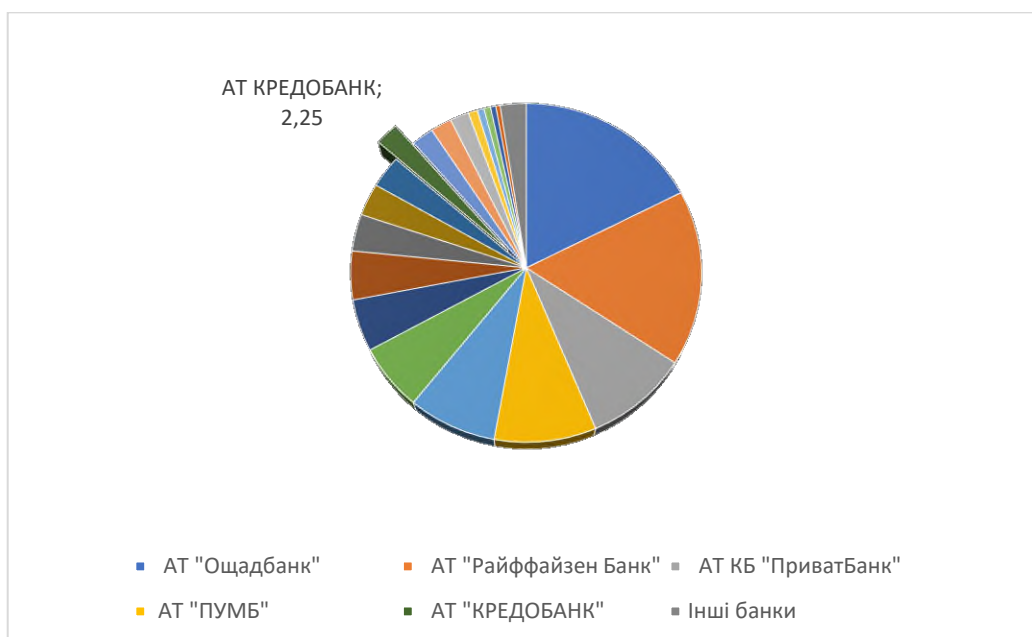


Рис 2.13 Частка банків на ринку кредитуванню агробізнесу

АТ "КРЕДОБАНК" займає 12-те місце серед банків за обсягами кредитування суб'єктів господарювання з невеликою часткою ринку – 2,25% кредитного портфеля корпоративного сектору, що вказує на порівняно скромні позиції в кредитуванні в агробізнесу. Це може бути пов'язано з недостатністю конкурентних пропозицій для агробізнесу у сфері кредитуванню, РКО або інтернет-банкінгу. Банку потрібно створити більше спеціальні пропозиції для фермерів, адаптовані до сезонності сільського господарства.

У перший рік повномасштабної війни критичну роль для підтримки бізнесу відігравала програма "Доступні кредити 5-7-9%"). Вона зробила банківське фінансування доступним для чинних та нових клієнтів. У 2022 році, попри глибоку економічну кризу, кредитування тривало саме завдяки державній підтримці. Протягом 2022–2023 років уряд 16 разів вносив зміни до програми, переважно підвищував кредитні ліміти та розширював перелік напрямів

кредитування. Відтоді державну підтримку може отримати широке коло позичальників незалежно від реальної потреби в допомозі. [95]

Варто відмітити, що протягом 2020–2024 років державне фінансування банківської підтримки суб'єктів малого підприємництва суттєво зросло. Так, якщо у 2020–2021 роках на неї було закладено по 2 млрд грн, то на 2022 рік – 7 млрд. грн, на 2023 рік – 16 млрд грн, а на 2024 рік – уже 18 млрд грн

Таблиця 2.12

Динаміка показників бюджетного фінансування програми
«Доступні кредити 5-7-9%» (розраховано автором за даними) [96], [97], [98] [99]

Рік	Початковий річний план, млрд грн	Уточнений річний план, млрд грн	Виконано за період, млрд грн	Відсоток виконання до уточненого річного плану, %
2020	2	2	2	100
2021	2	4,072	4,072	99,99
2022	7	9,326	6,326	67,8
2023	16	16	16	100
2024	18	-	-	-

З початку реалізації програми «Доступні кредити 5–7–9%», тобто протягом 2020–2024 років, суб'єктам господарювання було надано 103 710 кредитів через мережу уповноважених банків на загальну суму 360,0 млрд грн. При цьому левову частку кредитів було надано державними банками. Одним із найзначніших результатів програми стало налагодження кредитування банками нових мікро-, малих та середніх підприємств.

Ще одним важливим аспектом є діяльність цієї програми в умовах воєнного стану в Україні. Так, у період 2022–2024 років було видано 68 888 кредитів на загальну суму 270,4 млрд грн. Варто зазначити, що після запровадження воєнного стану в Україні програма стала єдиним діючим інструментом на ринку банківського кредитування, а також драйвером у

підтримці стабільності банківської системи та всіх сегментів вітчизняного бізнесу через канал кредитної допомоги від банків.

Починаючи з 24.02.2022, уповноважені банки-учасники надавали кредити суб'єктам господарювання, що сприяло відповідному зростанню кредитного портфеля, який більш ніж на 80% формувався за рахунок програми, враховуючи своєчасні зміни, адаптовані до потреб бізнесу в умовах воєнного стану.

Варто зазначити, що цільове спрямування цієї державної програми постійно уточнюється, що свідчить про її гнучкість з метою максимального врахування стану зовнішнього середовища. Так, за підсумками 2021 року програма функціонувала за чотирма цільовими компонентами: інвестиційним, антикризовим, рефінансуванням та підтримкою фізичних осіб-підприємців.

У 2022 році програма була розширена ще двома цільовими компонентами – кредитною підтримкою посівної кампанії, а також для запобігання російській агресії та подолання її наслідків.

З точки зору якості кредитів, наданих малому та середньому бізнесу, та їхнього впливу на загальну якість корпоративного кредитного портфеля, варто зазначити, що кредити, надані в межах програми «5–7–9%», характеризуються вищим рівнем покриття відсоткових витрат (EBITDA/Фінансові витрати), тобто мають вищий рівень якості (Рис. 2,14).

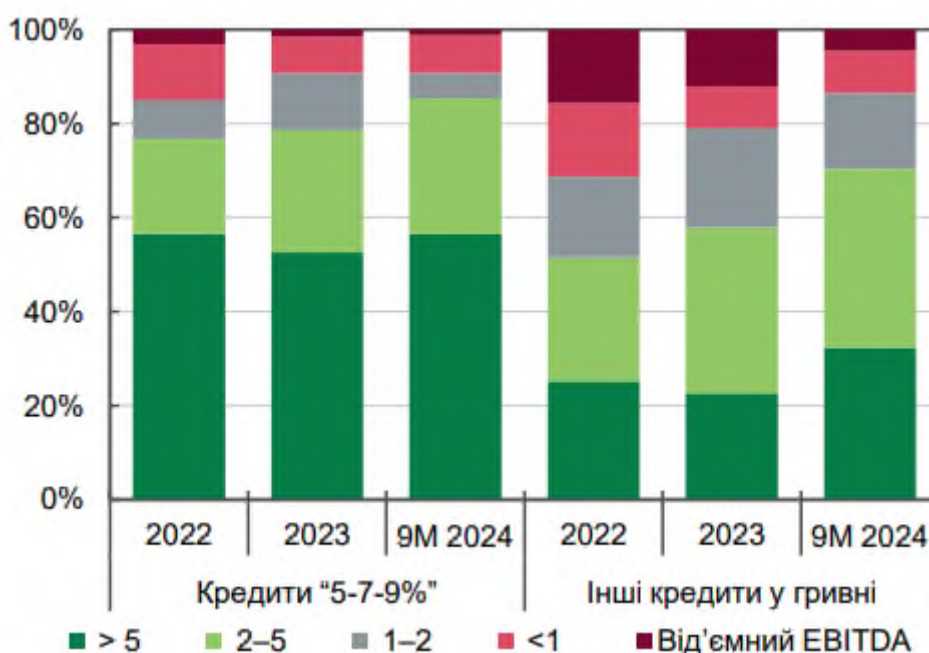


Рис 2.14 Розподіл працюючого корпоративного портфеля за рівнем покриття відсотків EBITDA [95]

Водночас, за оцінками Національного банку, співвідношення річного показника EBITDA до розрахункових витрат на обслуговування боргу учасників програми «5–7–9%» у середньому не було б гіршим, ніж у інших позичальників, які не користувалися субсидіями. Це свідчить про доцільність звуження чинних преференцій.

На підставі вищезазначеного ми вважаємо, що методологія оцінки економічної ефективності банківської підтримки суб'єктів господарювання обов'язково має враховувати умови, за яких відбувається кредитування малого та середнього бізнесу – чи здійснюється воно виключно на ринкових засадах, чи із залученням компенсаційних або пільгових механізмів

Таким чином, якщо йдеться про кредитну підтримку суб'єктів господарювання банками виключно на основі комерційного фінансування, то об'єктом оцінки є кредитний портфель цих суб'єктів та його вплив як на поточний фінансовий стан банку, так і на його перспективи фінансової стійкості у майбутньому.

Висновки до II розділу

АТ "КРЕДОБАНК" є перспективним гравцем на ринку кредитування підприємств, з особливим фокусом на МСБ. Для посилення позицій банку варто розширювати пропозиції для агросектору та експортерів, покращувати маркетинг і збільшувати обсяги валютного кредитування.

АТ «Кредобанк» демонструє ефективну співпрацю з підприємствами, збільшуючи обсяги фінансування ключових галузей, таких як виробництво, торгівля, сільське господарство та нерухомість. Це свідчить про гнучкість банку та його орієнтацію на підтримку економічного розвитку.

Загальне збільшення депозитів та активне кредитування бізнесу свідчить про стабільний фінансовий стан АТ «Кредобанк» та високий рівень довіри до

нього з боку підприємств і фізичних осіб.

Система взаємозв'язку підприємства і банку на прикладі АТ «Кредобанк» потребує більше створенню спеціальних пропозиції для окремих галузей економіки.

3.1. Впровадження сучасних фінансових технологій у співпрацю підприємства і банку

На сьогодні, використання інноваційних технологій є головним інструментом збільшення конкурентних переваг, відповідно їх використання представниками банківського середовища можна розглядати як необхідність. В той же час, для банківської системи в цілому, погіршується ситуація тим, що у зв'язку із збільшенням числа Фінтех-компаній, а також посиленням інформаційно-цифрового впливу, все гостріше виглядає тема збереження за кредитними організаціями позиції лідера фінансового ринку. Стрімкий розвиток фінансових технологій стає причиною появи нових ринків та бізнес можливостей для інноваційних підприємців.

Цифровізація - важливий напрям розвитку всіх сфер економіки України, у тому числі і банківської діяльності. Цифровізація в банківництві – це комплекс сучасних економічних, організаційно-управлінських, інституційних нововведень в будь-якій сфері функціонування банку. В умовах зростаючої конкуренції цифровізація сприяє розширенню клієнтської бази, збільшенню частки ринку банківських послуг, скороченню витрат, підвищенню фінансової стійкості та безпеки банку. Цифровізація діяльності банку – це система заходів, спрямованих на поглиблення співпраці з фінтехстартапами з метою досягнення довгострокових цілей розвитку пов'язаних з упровадженням інноваційних методів роботи, нових банківських продуктів і послуг для збільшення та розширення клієнтської бази і підвищення конкурентоспроможності банку. Для вітчизняних банків цифровізація діяльності на даному етапі потребує такого стилю роботи, в основі якого лежить пошук нових можливостей, вміння залучати і використовувати для вирішення поставлених завдань ресурси із різних джерел, добиваючись бажаного результату при мінімальних затратах [82].

Розвиток банківської системи, безсумнівно, залежить від новітніх технологій, які все більше пов'язані зі всесвітньо відомим Інтернетом. Актуальним є дослідження взаємозв'язку між розвитком інновацій та

електронних ресурсів банківських установ. Правильне та ефективне використання Інтернету дає змогу покращити розвиток будь-якої сфери бізнесу.

Для банківських установ це можливість підвищити свій рейтинг серед клієнтів. Економія часу та коштів як для бізнесу, так і для клієнтів стає запорукою того, що банк буде найкращим. Власники бізнесу та підприємці прагнуть використовувати банківський продукт, який є повноцінним віртуальним офісом, максимально просто, доступно та швидко.

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз розвитку цифрового банкінгу в Україні

Сильні сторони: 1. Збільшення прибутковості завдяки відсутності витрат на філії. 2. Зростання продуктивності праці і підвищення якості роботи. 3. Скорочення часу виведення нових банківських продуктів на ринок. 4. Розширення клієнтської бази, особливо за рахунок залучення молодих клієнтів. 5. Підвищення лояльності клієнтів і можливість встановлення швидкого зворотного зв'язку з клієнтами; 6. Поліпшення операційної діяльності та підвищення ефективності управління.	Слабкі сторони: 1. Застаріле законодавство; 2. Висока вартість цифрової трансформації. 3. Обмежена чисельність діджитал-спеціалістів. 4. Відсутність досвіду і технологічних знань у членів правління і співробітників банку в фінтех-галузі. 5. Відсутність у половини банків цифрової стратегії розвитку. 6. Недовіра клієнтів до банківських установ. 7. Необхідність конфіденційності. 8. Забезпечення безпеки. 9. Слабкий рівень інфраструктури ІКТ в ряді регіонів України.
Можливості: 1. Поява нових, більш дешевих технологічних рішень; 2. Скорочення цифрового розриву між містом і сільською місцевістю, між різними	Загрози: 1. Несанкціонований доступ до персональних і корпоративних даних. 2. Інтернет-шахрайство. 3. Поширення негативної інформації про

регіонами України, між різними країнами.	роботу банку незадоволеними клієнтами.
3. Розвиток фінансової інклюзії населення.	4. Технологічні ризики.
4. Розвиток «безготівкової економіки».	5. Помилки при виконанні операцій.
	6. Недооцінка нових тенденцій та інноваційної культури.
	7. Скорочення робочих місць.

З метою визначення перспектив розвитку банківського бізнесу у сфері цифрового банкінгу було проведено SWOT-аналіз його розвитку в Україні (табл 3.1) Серед ключових переваг для банків виділено підвищення прибутковості операційного бізнесу та розширення клієнтського портфеля. Основним недоліком цифрової трансформації більшість керівників банків називають значні витрати.

Головна мета впровадження використання електронних банківських послуг є доступність для клієнтів співпраці з банком через систему електронного банкінгу. Засобами доступу клієнта до дистанційного обслуговування є мобільний телефон, персональний комп'ютер, банкомат та інші засоби комунікації.

Можливості дистанційного обслуговування спрощують та оптимізують і господарську діяльність. Варто відзначити, що першими кроками запровадження банком сервісу електронного банкінгу були вимоги бізнесу спростити розрахункові операції з банком. Результатом того стало поява так званих сервісів «Клієнтбанк». Перевагами такого сервісу є:

- комплексне дистанційне банківське обслуговування, яке дозволяє формувати платіжні документи у системі, без часових затрат; – захист приватної інформації клієнтів та обсягів операцій, наприклад, використання цифрових підписів, кодування інформації, різні рівні доступу до інформації тощо;
- зниження ймовірності операційних помилок
- використання шаблонів, фіксація періодичності здійснення платежів тощо;

- тарифи на проведення платежів із використанням системи «Клієнт-банк» зазвичай нижчі за тарифи на проведення платежів на паперовому носії;
- здійснення платежів з будь-якої точки світу, навіть у неробочий час.

У сучасних умовах цифрової трансформації банківського сектора АТ "Кредобанк" активно впроваджує інноваційні фінансові технології для підвищення ефективності співпраці з підприємствами. Основними напрямками впровадження сучасних фінансових технологій є:

- Інтернет-банкінг та мобільні додатки, які дозволяють підприємствам здійснювати платежі, контролювати фінансові потоки та керувати рахунками у режимі реального часу.

- Використання системи дистанційного обслуговування, що забезпечує швидкий доступ до банківських продуктів без необхідності фізичного відвідування відділень.
- Автоматизація процесів обробки платежів та інтеграція з ERP-системами підприємств, що сприяє підвищенню швидкості та точності фінансових операцій.

Сьогодні світ спостерігає за стрімким розвитком фінансових технологій. Банки змагаються за своїх клієнтів, тому для них важливо не лише адаптуватися до реалій часу, а й впроваджувати нові технології. Фінансові технології надають клієнтам ряд конкурентних переваг. Якщо раніше потрібно було відвідувати відділення банку, то сьогодні багато операцій можна здійснювати дистанційно. Для клієнта це, передусім, зручність (у будь-який час і в будь-якому місці), швидкість, контроль та незалежність. Тому використання фінансових технологій у банківському секторі не втрачає своєї актуальності, оскільки банки змушені постійно впроваджувати інновації для отримання переваг перед своїми клієнтами та конкурентами. Водночас фінансові інновації призводять до якісних змін у банківському секторі та сприяють не лише отриманню прибутку банками, а й підвищенню їхньої конкурентоспроможності та зниженню витрат у майбутньому.[81]

Одним із ключових кроків цифрової трансформації "Кредобанку" стало впровадження електронного документообігу. Це дозволило суттєво

оптимізувати внутрішні бізнес-процеси, зменшити паперовий документообіг та скоротити час на ухвалення рішень.

Впровадження електронного документообігу у банку призвело до наступних результатів:

- Час на узгодження документів скоротився до 10 хвилин – що суттєво прискорює прийняття рішень і взаємодію між банком та його клієнтами.
 - Щомісячно економиться значна кількість паперу, що має позитивний екологічний ефект – наприклад, банк зазначає, що завдяки цифровим процесам вдається «врятувати» близько 19 дерев щомісяця.
 - Зниження витрат на обслуговування паперової документації – зменшення потреби у друку, фізичному зберіганні документів та логістиці.
- [20]

Для бізнесу основними перевагами цифрових банківських технологій є:

- Швидкі транзакції та платежі – можливість миттєвих розрахунків між контрагентами.
- Доступ до онлайн-кредитування – автоматичний аналіз фінансового стану компанії та швидке ухвалення кредитних рішень.
- Інтеграція банківських сервісів через API – підприємства можуть підключати банківські послуги до власних ERP-систем, що спрощує фінансовий менеджмент.
- Зниження витрат на обробку фінансових операцій – автоматизація процесів зменшує навантаження на фінансові відділи компаній.

АТ «Кредобанк» надає підприємствам сучасні онлайн-послуги через систему дистанційного обслуговування iFOBS, яка дозволяє юридичним особам та фізичним особам-підприємцям (ФОП) ефективно керувати своїми фінансовими операціями.

Таблиця 3.2

Основні можливості iFOBS AT Кредобанк [20]

Основні можливості iFOBS	Опис
Безготівкові розрахунки	Проведення платежів у гривні та іноземних валютах.
Валютні операції	Купівля, продаж та конвертація іноземної валюти.
Контроль рахунків	Моніторинг руху коштів та перегляд залишків на рахунках.
Замовлення готівки	Можливість замовлення готівкових коштів у відділеннях банку.
Формування виписок	Отримання виписок за будь-які періоди.
Зарплатні проєкти	Управління виплатою заробітної плати співробітникам.
Довідники контрагентів	Спрощення підготовки та відправки платіжних документів.
Оформлення депозитів	Розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках.
Архів документів	Зберігання та доступ до електронних документів.
Інформування	Підключення безкоштовних E-mail та SMS-сповіщень про рух коштів.

Згідно таблиці 3.2 можна зробити висновок, що iFOBS від АТ «Кредобанк» дозволяє підприємствам виконувати усі основні операції з рахунками та платіжними документами, але щоб отримати конкуренту перевагу банку потрібно здійснити ряд оновлень системи.

1. Покращення користувацького досвіду:

- Розробка мобільного додатку: Сучасний бізнес вимагає максимальної мобільності та доступності фінансових інструментів. Бізнес-користувачі iFOBS очікують зручного доступу до банківських послуг через смартфони та планшети, щоб здійснювати операції в будь-якому місці та в будь-який час. Забезпечити підтримку iOS та Android, включаючи можливість виконання всіх основних банківських операцій без потреби входу через браузер.

- Спростити та модернізувати дизайн системи для полегшення навігації та використання. Складний та незручний інтерфейс може стати бар'єром для активного використання iFOBS. Бізнес-користувачі очікують

інтуїтивно зрозумілого дизайну, який дозволяє швидко виконувати операції без потреби в тривалому навчанні.

2. Розширення функціоналу

- Автоматизація бухгалтерського обліку яка значно спрощує фінансову діяльність підприємств, зменшуючи ризик помилок та скорочуючи час на обробку платежів. Відсутність інтеграції з популярними бухгалтерськими програмами змушує користувачів витратити додатковий час на ручне введення даних, що підвищує ймовірність помилок та уповільнює фінансові операції.

- Додати аналітичні інструменти. Для бізнесу важливо не лише здійснювати платежі, а й аналізувати фінансові потоки, прогнозувати витрати та прибутки. Відсутність вбудованих аналітичних інструментів змушує компанії використовувати стороннє програмне забезпечення, що збільшує витрати та ускладнює управління фінансами.

3. Підвищення безпеки

- Регулярні оновлення системи. Кіберзагрози постійно розвиваються, і старі версії програмного забезпечення можуть містити вразливості. Регулярні оновлення допомагають підтримувати високий рівень безпеки та стабільності системи.

4. Підтримка клієнтів

- Цілодобова підтримка (24/7). Бізнес працює не лише у стандартний робочий час, а й у вихідні та святкові дні. Відсутність оперативної підтримки може призвести до затримок у виконанні платежів та фінансових втрат.

- Запустити 24/7 підтримку через чат-боти, телефонну гарячу лінію та e-mail.

- Розширити функціонал самообслуговування (FAQ, автоматичні відповіді на типові запити).

- Створення навчальних матеріалів допоможе підприємцям швидше адаптуватися до системи та використовувати її на повну потужність. Записати відеоуроки та створити покрокові інструкції щодо користування основними

функціями iFOBS. Проводити вебінари та онлайн-курси для клієнтів з поясненням нових функцій та можливостей системи.

Очікуваним ефектом від оновлення системи дистанційного обслуговування бізнесу є:

- Підвищення зручності використання та залучення нових користувачів.
- Зменшення часу на здійснення фінансових операцій.
- Зниження кількості звернень до служби підтримки через проблеми з навігацією та доступом.
- Кращий контроль фінансів, зниження ризику касових розривів, ефективне планування бюджету підприємства.
- Захист від несанкціонованого доступу, зниження ризику фінансових втрат
- Мінімізація затримок у роботі клієнтів, підвищення довіри до банку
- Зменшення кількості звернень у службу підтримки, підвищення ефективності використання iFOBS

Раніше банки конкурували між собою переважно за допомогою фінансових продуктів, кредитних ставок та умов обслуговування. Однак, у сучасному світі ключовим фактором конкурентної переваги стали інформаційні технології (IT), банки змушені інвестувати у цифровізацію, автоматизацію процесів та розвиток нових технологічних рішень, щоб залишатися привабливими для клієнтів.

Серед основних IT-напрямків, які визначають конкурентоспроможність банків: Розвиток мобільного та інтернет-банкінгу

- швидкий та зручний доступ до фінансових послуг у будь-який час і з будь-якого місця.
- Інтеграція штучного інтелекту та аналітики Big Data – покращення клієнтського досвіду завдяки персоналізованим пропозиціям та швидкому обробленню запитів.

Біометрична ідентифікація – підвищення безпеки та скорочення часу на авторизацію клієнтів.

- Електронний документообіг – автоматизація внутрішніх процесів, яка скорочує витрати та час на узгодження.

3.2. Оптимізація процесів кредитування та розрахунково-касового обслуговування

Ефективне управління кредитними та розрахунково-касовими операціями є одним із ключових факторів стабільного розвитку банківської установи. Оптимізація цих процесів у АТ «Кредобанк» сприятиме підвищенню якості обслуговування клієнтів, зменшенню операційних витрат та підвищенню прибутковості банку. У цьому розділі розглянемо можливі шляхи удосконалення процесів кредитування та розрахунково-касового обслуговування, враховуючи сучасні технологічні можливості та ринкові вимоги.

Російсько-українська війна суттєво впливає на діяльність банківського сектору України та АТ «КРЕДОБАНК». Вплив війни на банківський сектор проявляється через такі складові як:

- перебої в роботі банківських відділень та банкоматів, пошкодження або знищення банківської інфраструктури в районах воєнних дій;
- низькі темпи нового корпоративного кредитування банками (крім кредитування в рамках державної програми «5-7-9» та кредитування державними банками критично значимих в умовах воєнного стану секторів економіки та підприємств);
- неспроможність частини позичальників обслуговувати кредити, погіршення платіжної дисципліни через припинення роботи підприємств, втрату джерел доходу фізичними особами, вимушену зміну місця проживання мільйонів громадян України;
- потреба формування додаткових резервів під непрацюючі кредити та зниження величини капіталу у окремих банків [86]

Кредитування є одним із ключових механізмів, що забезпечує сталий економічний розвиток країни, фінансову стабільність та зміцнення потенціалу України як на шляху до Перемоги, так і під час повоєнного відновлення. Рада з фінансової стабільності вбачає обмежений та нерівномірний доступ на ринку кредитування, що є відголосками економічної та фінансової кризи, викликані повномасштабною війною, розпочатою росією в 2022 році.

Для відновлення розвитку кредитування Рада з фінансової стабільності сформувала цілісне бачення ключових засад розвитку кредитування в Україні та необхідних для їх реалізації дій з урахуванням забезпечення послідовності та адаптації до змін як банківської системи, так і діяльності небанківських фінансових установ, що сприятимуть стійкому і сталому розвитку економіки нашої країни. Повернення до сталого функціонування кредитного ринку в Україні має стратегічне значення для забезпечення розвитку сильної економіки, військовопромислового комплексу України, повоєнного відновлення та відбудови. Кредитування є одним із ключових механізмів фінансування реального сектору, підтримки підприємництва та інновацій. Посилення доступу до кредитних ресурсів сприятиме розвитку підприємництва, залученню інвестицій, створенню нових робочих місць та поверненню українців з-за кордону.

У сучасних умовах МСБ бізнес стикається з великою кількістю перешкод. Першою з них була пандемія COVID-19, далі - вторгнення росії на територію України та ведення бойових дій. Відтак, пандемія COVID-19 суттєво вплинула на діяльність підприємств в Україні. До наслідків пандемії, що мали вплив на діяльність МСП, можна віднести наступні:

- зменшення виробництва та продажів. У результаті карантинних обмежень та зниження попиту на товари та послуги очільники бізнесу зазнали значного зменшення виробництва та продажів;

- зниження прибутку та фінансових результатів. За результатами статистичних досліджень виявлено, що майже 60% МСП зазнали збитків у 2020 році, а у 25% суттєво зменшилися статті доходів;

— зниження зайнятості. Унаслідок кризи COVID-19 керівники бізнесу були змушені зменшувати обсяги виробництва, що було пов'язано зі значним зменшенням попиту на товари та звільняти частину працівників, що призвело до зниження зайнятості в Україні

— проблеми з отриманням фінансування. Малий та середній бізнес став залежним від державної фінансової підтримки для збереження власної діяльності, оскільки виникли труднощі з отриманням кредитів в банках та залученням інвестицій ззовні [85].

Війна в Україні істотно вплинула на МСБ і згідно з результатами дослідження, проведеного Європейським банком реконструкції та розвитку (далі – ЄБРР), можна дійти висновку, що більшість українських МСБ вдалось нормалізувати свою діяльність після вторгнення росії. Дані показують, що близько 57% таких підприємств продовжують працювати в тому ж темпі, як і до війни. Проте, МСБ зазнав значних витрат через війну, до прикладу зменшення доходів на 43% і скорочення робочих місць на 22%, що досить негативно відображається на економіці України. На даний момент, більшість малих та середніх бізнесів в Україні розробляють та реалізують короткострокові стратегії в умовах війни, включаючи пошук нових ринків, партнерів та залучення грантів. Основні проблеми, з якими стикаються МСБ, зосереджуються у зниженні попиту, збільшенні витрат і у складнощах прогнозування. Вони також висловлюють потребу в реконструкції бізнесу, грантах та допомозі в побудові міжнародних зв'язків. Близько 60% МСБ потребують фінансування для відновлення та розвитку, однак вони стикаються з труднощами при отриманні кредитів через високі процентні ставки та складні процедури [83]. Варто зазначити, що банки України намагаються підтримати МСБ, знижуючи відсоткові ставки та створюючи спеціальні кредитні продукти. До речі, уряд встановлює програми державної фінансової підтримки МСБ, які банки можуть використовувати для надання кредитів зі зниженими відсотковими ставками. Також, ряд банків (Приватбанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, Кредобанк) має

програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка передбачає надання кредитів на розвиток МСБ з відсотковою ставкою до 9% річних[84]

Для вирішення проблем кредитування суб'єктів господарювання в Україні необхідно вжити наступних заходів:

- Удосконалення нормативно-правової бази. Необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, що регулює кредитну діяльність. Це підвищить ефективність управління кредитними ризиками та захистить інтереси вкладників і кредиторів.
- Розширення доступу до кредитів

Необхідно розширити доступ до кредитів для малого та середнього бізнесу, а також для фізичних осіб. Це сприятиме розвитку економіки країни та підвищенню добробуту населення.

- Здешевлення кредитів. Необхідно здешевити кредити для суб'єктів господарювання. Це можна зробити за рахунок зниження процентних ставок за кредитами, а також за рахунок скорочення витрат банків на управління кредитним портфелем.
- Удосконалення системи управління кредитним портфелем. Необхідно впровадити ефективні системи управління кредитним портфелем. Це дозволить мінімізувати ризики кредитної діяльності та захистити фінансову стійкість банків.

Реалізація цих заходів дозволить покращити кредитну діяльність банків у України та сприятиме розвитку економіки країни. Загалом кредитна діяльність є однією з найважливіших складових діяльності комерційних банків. Це джерело доходу для банків, а також сприяє розвитку економіки країни.

Успішна кредитна діяльність комерційних банків залежить від багатьох факторів, зокрема від дотримання вимог законодавства, якості кредитного портфеля, а також ефективності управління кредитним ризиком.

З урахуванням світового досвіду виокремлено наступні напрями покращення кредитної діяльності комерційних банків в Україні можна виділити:

- Удосконалення нормативно-правової бази. Необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, що регулює кредитну діяльність комерційних банків. Це забезпечить більшу ефективність управління кредитними ризиками та захист інтересів вкладників і кредиторів.

- Підвищення якості кредитного портфеля. Необхідно підвищити якість кредитного портфеля комерційних банків.

Це можна зробити шляхом удосконалення процедури оцінки кредитоспроможності позичальників, а також шляхом забезпечення належного забезпечення кредитів.

- Ефективне управління кредитним ризиком

Необхідно запровадити ефективні системи управління кредитними ризиками. Це дозволить мінімізувати ризики кредитної діяльності та захистити фінансову стабільність банків.

- Розширення доступу до кредитів. Необхідно розширити доступ до кредитів для малого та середнього бізнесу, а також для фізичних осіб. Це сприятиме розвитку економіки країни та підвищенню добробуту населення.

- Впровадження нових технологій

Впровадження нових технологій може допомогти комерційним банкам підвищення ефективності кредитної діяльності. Наприклад, використання штучний інтелект дозволяє автоматизувати деякі процеси кредитування, що може призвести до зниження витрат і покращення якості кредитного аналізу.

Ефективне управління кредитними операціями є важливим фактором фінансової стійкості банку. Оптимізація процесів кредитування сприяє зниженню операційних витрат, мінімізації ризиків та покращенню обслуговування клієнтів. Розглянемо ключові напрями вдосконалення кредитних процедур у «Кредобанку», зокрема автоматизацію, цифровізацію та оптимізацію кредитних продуктів.

1) Автоматизація кредитного процесу

Одним із найбільш ефективних способів підвищення ефективності кредитування є автоматизація процесів. Це включає:

- Використання штучного інтелекту та машинного навчання для оцінки кредитоспроможності позичальників.
- Впровадження автоматизованих скорингових систем для прискорення ухвалення рішень.
- Розвиток онлайн-платформ для подання заявок на кредити та отримання консультацій без відвідування банківських відділень.

Автоматизація дозволяє значно скоротити час розгляду заявок, підвищити точність оцінки ризиків та зменшити навантаження на персонал.

2) Оптимізація структури кредитних продуктів

Для підвищення конкурентоспроможності банку необхідно удосконалювати пропоновані кредитні продукти:

- Впровадження гнучких кредитних ліній для малого та середнього бізнесу.
- Розробка спеціальних програм кредитування для стартапів та інноваційних підприємств.
- Використання механізмів страхування кредитних ризиків для зниження можливих збитків.
- Зниження вартості кредитів шляхом оптимізації витрат банків на управління кредитним портфелем.

3) Цифровізація кредитування

Сучасні цифрові технології відкривають нові можливості для оптимізації кредитних операцій:

- Впровадження блокчейн-технологій для підвищення прозорості кредитних угод та зменшення ризиків шахрайства.
- Використання біометричної ідентифікації для спрощення процесу отримання кредиту та підвищення рівня безпеки.
- Інтеграція кредитних послуг із фінансовими мобільними додатками та електронними гаманцями.

- Використання штучного інтелекту для автоматизації кредитних процесів, що сприятиме зниженню витрат та покращенню якості кредитного аналізу.

4) Підвищення ефективності управління кредитними ризиками

Для мінімізації кредитних ризиків банк може впроваджувати:

- Автоматизовані системи моніторингу фінансового стану позичальників.
- Використання аналітичних інструментів для прогнозування кредитного портфеля та можливих дефолтів.
- Застосування диференційованих процентних ставок залежно від рівня ризику позичальника.
- Покращення процедури оцінки кредитоспроможності позичальників та забезпечення належного рівня застави.

5) Покращення нормативно-правової бази

Для підвищення ефективності кредитної діяльності необхідно вдосконалювати нормативно-правову базу, що регулює кредитні операції. Це сприятиме ефективнішому управлінню кредитними ризиками та захисту інтересів вкладників і кредиторів.

6) Розширення доступу до кредитування

Збільшення доступу до кредитів для малого та середнього бізнесу, а також для фізичних осіб, сприятиме розвитку економіки країни та підвищенню добробуту населення.

Оптимізація процесів кредитування в банку є ключовим фактором підвищення ефективності діяльності фінансової установи. Впровадження сучасних технологій, автоматизація процесів та адаптація кредитних продуктів під потреби клієнтів дозволять банкам залишатися конкурентоспроможними, зменшувати ризики та забезпечувати якісне обслуговування. Додатково, вдосконалення нормативної бази, підвищення якості кредитного портфеля та ефективне управління ризиками сприятиме стабільному розвитку банківської системи України.

3.3 Впровадження індивідуальних банківських продуктів для аграрного сектору економіки

АТ "Кредобанк" є одним із важливих гравців на ринку банківського кредитування, але його частка в сегменті фінансування агробізнесу залишається відносно невеликою (2,25%). Для зміцнення своїх позицій та залучення більшої кількості клієнтів у агросекторі банку необхідно розробляти спеціалізовані фінансові продукти.

Фінансування аграрних підприємств є вирішальним чинником у забезпеченні їхньої ефективності, сталого розвитку та інноваційної діяльності. Сучасний світовий досвід показує, що розвиток аграрного сектору тісно пов'язаний із застосуванням ефективних фінансових механізмів та стратегій, які сприяють не тільки розширенню виробничих можливостей, але й підвищенню якості агропродукції та збільшенню експортного потенціалу. У контексті України, де аграрний сектор є одним із локомотивів економіки, особливо актуальним є впровадження світових практик та адаптація досвіду до місцевих умов [93]. Світова практика фінансування аграрних підприємств включає широкий спектр методів, які можуть бути класифіковані за декількома напрямками. Найпоширенішими є пряме державне фінансування через субсидії та дотації, кредитування через комерційні банки та спеціалізовані аграрні кредитні установи, лізинг сільськогосподарської техніки та обладнання, а також інвестування через акціонерні товариства і партнерства. Один із основних інструментів фінансування, який активно використовується в багатьох країнах, - це кредитування. Комерційні банки та спеціалізовані аграрні кредитні інститути пропонують різноманітні кредитні продукти для аграріїв, які дозволяють фінансувати поточну діяльність, інвестиції в основні фонди, закупівлю насіння та добрив. Проте, успіх кредитування залежить від відповідної кредитної політики, досконалості забезпечення кредитів та доступності для різних категорій агропідприємств.

Державні субсидії та дотації відіграють важливу роль у підтримці аграрного сектору, особливо в умовах, коли необхідно стимулювати виробництво певних видів агропродукції або впровадження екологічно чистих технологій. Ці механізми допомагають знизити фінансовий тягар на виробників та зробити їх продукцію більш конкурентоспроможною. Особливості сільськогосподарського виробництва за чинниками впливу

Технологічні: значні обсяги незавершеного виробництва та втрат продукції, наявність низьколіквідних запасів, низький рівень технологічної оснащеності виробництва та відставання

Природні: сезонність, просторова обмеженість, залежність від природно-кліматичних умов, врожайність

Економічні: вплив інфляції, віддаленість від фінансово-кредитних установ, недостатня державна фінансова підтримка, високі відсоткові ставки за кредитами, специфіка застави, нерівномірність потреби у фінансових ресурсах та їх надходження

Організаційні: присутність значних ризиків, велика тривалість виробничого процесу, проблеми зі збутом продукції, значний часовий розрив між виробництвом та реалізацією продукції, значний обсяг орендованих активів, відсутність якісного менеджменту. [93]

Лізинг також є популярним інструментом фінансування в аграрному секторі, оскільки він дозволяє аграріям отримувати сучасне обладнання без необхідності великих одноразових витрат, розподіляючи платежі на тривалий період. Це особливо актуально для великих аграрних компаній, які прагнуть модернізувати своє виробництво. Водночас, в Україні фінансування аграрного сектору має свої специфічні особливості, зумовлені як історичними, так і сучасними економічними умовами. Незважаючи на значний потенціал і велику роль аграрного сектору в економіці, українські аграрні підприємства часто стикаються з проблемою недостатнього доступу до фінансових ресурсів через високу вартість кредитів, обмежену пропозицію аграрних кредитів та великі ризики, пов'язані з аграрним бізнесом [94].

Додатково, ситуацію ускладнює недосконалість законодавчої бази, що регулює аграрні відносини, а також висока корупція та бюрократія. Це створює перешкоди для прозорості та ефективності фінансових операцій у секторі.

Впровадження реформ, зокрема земельної реформи, може сприяти покращенню інвестиційного клімату і залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій у аграрний сектор. Слід зазначити, що усвідомлення необхідності інтеграції світових практик та адаптація їх до українських реалій є ключовими для забезпечення динамічного розвитку аграрного сектору. Використання комплексного підходу до фінансування, що включає як традиційні, так і інноваційні фінансові інструменти, може значно підвищити ефективність аграрного виробництва, зробити його більш стійким та конкурентоспроможним на глобальному ринку [94]. На нашу думку, фінансування аграрних підприємств дійсно є вирішальним чинником забезпечення їхньої ефективності, сталого розвитку та інноваційної діяльності. Сучасна світова практика демонструє тісний зв'язок між застосуванням ефективних фінансових механізмів та стратегій і розвитком аграрного сектору. Для України, де цей сектор є локомотивом економіки, впровадження кращих світових практик фінансування з адаптацією до місцевих умов є особливо актуальним. Однак варто визнати, що в Україні аграрні підприємства досі стикаються з низкою перешкод для належного фінансування, зокрема високою вартістю кредитів, обмеженою пропозицією аграрних кредитів, великими ризиками галузі, недосконалою законодавчою базою та корупцією. Тому комплексний підхід з використанням як традиційних, так і інноваційних фінансових інструментів, а також реформування відповідних сфер можуть значно підвищити ефективність українського аграрного сектору та його конкурентоспроможність на світових ринках.

Аграрний сектор відіграє ключову роль в економіці України, забезпечуючи значний внесок у ВВП країни та експортні надходження. Для ефективного розвитку галузі необхідні фінансові інструменти, що враховують специфіку сільського господарства, включаючи сезонність виробництва, коливання цін на агропродукцію та кліматичні ризики. Тому розробка індивідуальних банківських продуктів для агросектору є важливим завданням фінансових установ.

Фінансування аграрного сектору потребує унікальних підходів через специфіку його функціонування. Основні потреби аграріїв включають:

- Оборотний капітал – кошти для закупівлі насіння, добрив, пального, оплати праці.
- Інвестиційні кредити – придбання техніки, будівництво елеваторів та модернізація виробництва.
- Страхування ризиків – захист від несприятливих погодних умов та цінових коливань.

Основні причини необхідності індивідуальних пропозицій для агробізнесу АТ "Кредобанк":

- Посилення конкурентних позицій Лідери агрокредитування, такі як "Ощадбанк", "Райффайзен Банк" та "ПриватБанк", мають більші кредитні портфелі у цій сфері.
- Запровадження спеціалізованих програм допоможе "Кредобанку" залучити нових клієнтів із числа аграріїв.
- Гнучкі умови для аграрного бізнесу
- Банк може адаптувати кредитні продукти до сезонності агробізнесу, пропонуючи відстрочку платежів або гнучкий графік погашення.
- Запровадження спеціальних умов для малого та середнього агробізнесу може сприяти розширенню клієнтської бази.
- Доступ до державних програм підтримки агросектору Держава надає компенсацію процентних ставок та пільгові кредити для агробізнесу. "Кредобанк" може активніше працювати з державною підтримкою, адаптуючи свої продукти до потреб аграріїв
- Розширення партнерських програм. Банк може співпрацювати з постачальниками сільськогосподарської техніки, насіння, добрив та паливно-мастильних матеріалів. Запровадження партнерських програм дозволить клієнтам отримувати фінансування на вигідних умовах.

- Ризик-менеджмент і страхові продукти. Аграрний сектор має високі ризики через погодні умови та коливання ринкових цін. "Кредобанк" може впровадити страхові механізми у кредитні продукти, знижуючи ризики як для банку, так і для позичальників.

- Розвиток цифрових фінансових рішень. Автоматизація процесів кредитування, онлайн-оформлення заявок та консультації дозволять спростити доступ аграріїв до банківських послуг.

- Впровадження фінансових сервісів, орієнтованих на агросектор, зміцнить довіру до банку.-

- Один із ключових інструментів – кредити з гнучким графіком погашення, прив'язані до сезонності сільськогосподарського виробництва. Це дозволяє фермерам виплачувати основну частину кредиту після збору врожаю, коли є дохід.

- Лізингова форма фінансування дає змогу фермерам оновлювати парк сільськогосподарської техніки без необхідності одразу вкладати значні кошти. Важливим елементом є державна підтримка лізингових програм.

- Форвардні контракти дозволяють фермерам отримувати фінансування під майбутній врожай. Це знижує залежність від ринкових коливань і забезпечує стабільність бізнесу.

- Аграрна розписка – це інструмент, що дозволяє отримати фінансування під заставу майбутнього врожаю чи товарної продукції. Це зменшує ризики банків і полегшує доступ аграріїв до позикових коштів.-

- Застосування фінансових технологій (FinTech), штучного інтелекту для оцінки кредитоспроможності аграріїв та блокчейн-технологій для гарантування прозорості форвардних контрактів може значно покращити доступність та ефективність фінансування агросектору.

Індивідуальні банківські продукти для аграрного сектору є важливим інструментом підтримки розвитку сільського господарства. Розробка спеціалізованих кредитних, лізингових та страхових продуктів сприятиме

підвищенню фінансової стійкості фермерських господарств, розширенню їх можливостей та підвищенню конкурентоспроможності агропромислового комплексу України.

Розробка та впровадження спеціалізованих фінансових продуктів для агросектору стане важливим стратегічним кроком для АТ "Кредобанк". Це дозволить не лише зміцнити позиції банку на ринку, а й сприяти сталому розвитку аграрної галузі в Україні. Гнучкі умови кредитування, партнерські програми та сучасні фінансові інструменти допоможуть банку завоювати довіру аграріїв та стати надійним фінансовим партнером для сільськогосподарських підприємств.

Висновки до III розділу

Розробка та впровадження спеціалізованих фінансових продуктів для агросектору стане важливим стратегічним кроком для АТ "Кредобанк". Це дозволить не лише зміцнити позиції банку на ринку, а й сприяти сталому розвитку аграрної галузі в Україні.

Використання сучасних фінансових технологій значно сприяє ефективності співпраці між підприємствами та банками. Впровадження цифрових платформ, автоматизованих систем обліку та фінансового аналізу дозволяє оптимізувати фінансові потоки, зменшити ризики та підвищити якість обслуговування. Завдяки інноваційним рішенням, таким як блокчейн, штучний інтелект забезпечується швидкість та безпека транзакцій, що сприяє зростанню довіри між бізнесом

Сучасні підходи до оптимізації кредитних і розрахунково-касових процесів можуть значно знизити часові витрати та підвищити доступність фінансових ресурсів для підприємств. Використання онлайн-кредитування, скорингових моделей на основі великих даних та автоматизованих платіжних систем сприяє прискоренню рішень та мінімізації людського фактору. Діджиталізація цих процесів також знижує операційні витрати банків і підприємств, що позитивно впливає на їх конкурентоспроможність

Аграрний сектор потребує спеціалізованих банківських рішень, адаптованих до його особливостей та сезонності. Впровадження індивідуальних фінансових продуктів, таких як аграрні кредитні програми, страхування врожаю та гнучкі платіжні рішення, дозволяє підприємствам ефективніше управляти фінансовими потоками та ризиками. Інноваційні фінансові інструменти сприяють підвищенню продуктивності агробізнесу, розширенню його фінансових можливостей.

Висновки

АТ «Кредобанк» є одним із провідних банків України з іноземним капіталом, який демонструє стабільне зростання та впевнені позиції на фінансовому ринку. Банк орієнтований на обслуговування бізнес-клієнтів та фізичних осіб, пропонуючи широкий спектр фінансових послуг. Завдяки підтримці польської фінансової групи РКО Bank Polski, АТ «Кредобанк» має доступ до сучасних банківських європейських стандартів, що дозволяє йому забезпечити високу якість обслуговування. Співпраця АТ «Кредобанк» з бізнесом базується на наданні різноманітних кредитних, розрахунково-касових та інвестиційних послуг. Банк активно працює з малими, середніми та великими підприємствами, пропонуючи індивідуальні фінансові рішення відповідно до потреб клієнтів.

Основні напрямки удосконалення включають діджиталізацію банківських послуг, розширення можливостей дистанційного обслуговування, впровадження програмного забезпечення для автоматизації фінансових процесів та адаптацію фінансових продуктів до специфіки різних галузей економіки.

Аграрний сектор є важливою частиною економіки України, тому АТ «Кредобанк» потрібно розробляти спеціалізовані фінансові продукти для підтримки агробізнесу. Серед них – кредитні програми з аналізу сезонності сільськогосподарського виробництва, фінансування купівлі сільськогосподарської техніки, програми страхування врожаю та факторингові рішення для агропідприємств. Завдяки такому фінансовому інструменту аграрії забезпечують доступ до необхідного капіталу, що сприяє розвитку галузі та підвищує її ефективність.

АТ «Кредобанк» активно працює над вдосконаленням кредитних процесів, виробляючи їх більш доступними, швидкими та гнучкими для підприємств. Одним із головних напрямків є автоматизація процесу розгляду заявок на кредитування. Завдяки сучасним скоринговим моделям, які базуються на аналізі великих даних, банк може оперативно оцінювати фінансовий стан позичальників, що значно скорочує час ухвалення рішень

Важливим напрямком оптимізації є впровадження цифрових технологій у розрахунково-касове обслуговування. Банк активно розвиває безконтактні розрахунки, мобільний еквайринг та інтегрує банківські сервіси в систему управління бізнесом (ERP-системи). Це дозволяє підприємствам автоматизувати фінансові операції, знижуючи операційні витрати та підвищуючи швидкість обробки платежів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>
2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org> (дата звернення: 04.11.2023).
3. Дученко М.М, Єрешко Ю.О. Гроші та кредит: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2018. 108 с.
4. Світлична В. Ю. Гроші і кредит: підручник. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. 2020. 191 с.
5. Іванчук Н. В. Гроші і кредит: навч. посіб. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія». 2021. 332 с.
6. Волкова В. В., Волкова Н. І. Гроші і кредит: навч. посіб. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2021. 300 с.
7. Базиліук А. В. Фінансові важелі розвитку малого бізнесу в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2018. №8. С. 29-35.
8. Василик О. Д. Теорія фінансів: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури. 2005. 480 с.
9. Васьків О.П. Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку. Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. 2018. №2. С. 77-80.
10. Савлук М. І., Мороз А. М., М. В. Пудовкіна М. В. Гроші та кредит: підручник. Київ: КНЕУ. 2007. 602 с.
11. Шкварчук Л. О. Фінансовий ринок: навч. посіб. Київ: Знання. 2013. 382 с.
12. Бобров Є. А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу. Фінанси України. 2009. №6. С. 103-104.
13. Мінфін (2023). Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» за час війни. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2023/08/28/111558915/>

14. Володченко М. В. Перспективне кредитування для малого бізнесу. Бухгалтерія. 2008. №17/8. С. 8-9.
15. Сутність кредитного ринку та прояви його змісту в умовах трансформації суспільства. URL: http://eworks.com.ua/work/7297_Sytnist_kreditnogo_rinky_ta_proyavi_iogo_zmisty_v_umovah_transformacii_sypilstva.htm
16. Інституційна структура кредитного ринку. URL: https://studme.com.ua/1425072510659/finansy/kreditnyy_rynok.ht (дата звернення: 04.11.2023).
17. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 04.11.2023).
18. Алексєєв С. Кредити «малому» бізнесу: проблеми та перспективи. URL: <http://bankstatey.com/index.php?newsid=681> (дата звернення: 04.11.2023).
19. Малий бізнес в Україні: Умови та перспективи роботи. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/maliy-biznes-v-ukrajini-umovi-roboti-perspektivi-chim-zaroblyaye-novini-ukrajini-50203466.html>
20. Офіційний сайт АТ «Кредобанк» URL: <https://kredobank.com.ua/>
21. Глінський Є. Г. Проблеми регіональної банківської конкуренції: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Черкаси. 15–16 жовт. 2009 р. Черкаси. ЧІБС УБС НБУ, 2009. С. 110 -112.
22. Ткач І. І. Моделювання кредитного процесу в банківських установах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.03.02. Львів, 2015. 23 с.
23. Офіційний сайт державної служби статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 04.11.2023)
24. Дернова І. А., Боровик Т. М. Проблеми малого та середнього бізнесу в умовах пандемії COVID 19: Європейський вимір. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. 2022. № 1 (7). С. 12.

25. Батракова Т.І., Веремеєнко Д.С. Проблеми і завдання бізнесу України під час війни та перспективи його розвитку і відновлення. Ефективна економіка. Дніпровський державний аграрно-економічний університет. 2023. № 6. С. 55-62.

26. Грабовська Я., Тобенко В. М., Зеваченкова О. Е. Роль малого та середнього бізнесу в економіці країни. Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 15 черв. 2020 р. ТДАТУ. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/>

27. Kreditanstalt für Wiederaufbau. URL: <https://www.kfw.de/kfw.de-2.html>

28. Кредитування МСБ – перспективи і умови зниження ставок кредитування бізнесу: стенограма круглого столу, 8 жовт. 2019 р. URL: <https://finclub.net/video-foto/kruglij-stil-kredituvannya-msb-perspektivi-i-umoviznizhennya-stavok-kredituvannya-biznes.htm>

29. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

30. Проблеми дешевих кредитів. Сайт Радіо Свобода. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/problemy-deshevyx-kredytiv/30803915.html>

31. Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 р. № 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020%D0%BF#Text>

32. Державна програма підтримки бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua/>

33. Уряд вніс зміни в умови Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%». Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/uriad_vnis_zmini_v_umovi_derzhavnoi_programi_dostupni_krediti_5-7-9-2477

34. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/>

35. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» URL: <https://www.oschadbank.ua/>

36. Офіційний сайт АТ «Укргазбанк» URL: <https://www.ukrgasbank.com/>

37. Офіційний сайт АТ «Укрсиббанк» URL: <https://my.ukrsibbank.com/> (дата звернення: 04.11.2023).

38. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність 2022 рік. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/report>

39. Рейтинг банківських послуг: «Bankchart» URL: <http://www.bankchart.com.ua>

40. Черезвійну компанії зіткнулись з падінням бізнесу URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/cherez-viynu-80-kompaniy-zitknulisya-z-padinnyam-biznesu-opituvannya-12127062.html> (дата звернення: 04.11.2023).

41. Kreditanstalt für Wiederaufbau. URL: <https://www.kfw.de/kfw.de-2.html>

42. Доступ до кредитів визначає рівень економічного зростання URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/04/27/699542/>

43. European Commission, «HORIZON 2020. The EU framework programme for research and innovation» URL: <http://ec.europa.eu> (дата звернення: 04.11.2023).

44. Think Small First, A «Small Business Act» for Europe // Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European economic and social committee and the Committee of the regions – Brussels, 25.6.2008, COM (2008) 394 p.

45. European Commission, «Growth / Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs» URL: <http://ec.europa.eu>

46. Bpifrance, the one-stop shop for entrepreneurs. URL: <https://www.bpifrance.com/>

47. Bpifrance, the one-stop shop for entrepreneurs. URL: <https://www.bpifrance.com>

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

49. Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw. URL: <https://www.parp.gov.pl/>

50. Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw. URL: <https://www.parp.gov.pl/>

51. Коротко про Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). URL: <https://www.eib.org/fr/publications/20220244-eib-at-a-glance.htm?lang=uk>

52. Erasmus for youngentrepreneurs. URL: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

53. Європейський інвестиційний фонд. URL: <https://www.eif.org/index.html>

54. Європейський інвестиційний банк. URL: <https://www.eib.org/en/index.html>

55. Horizon Europe. URL: <https://www.horizon-eu.eu/>

56. Кредитування в США. URL: <https://prihodko.com.ua/poslugy/migracziya-do-yevropy/ssha/kredyt-dlya-biznesu-v-ssha/>

57. Лагунова І.А. Сутність та принципи концепції ризикменеджменту. Актуальні проблеми державного управління. 2018. № 1 (53). С. 44-52.

58. Погореленко Н. П., Коваль В. О. Кредитування малого та середнього бізнесу: Аналіз діючих умов та підходи до підвищення ефективності його державної підтримки. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2021. № 4. С.218-229.

59. Кредитування економіки під час війни URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3452500-kredituvanna-ekonomiki-pid-cas-vijni-ak-dvigun-dla-povoennoi-vidbudovi.html#google_vignette

60. Версаль Н. Переваги та недоліки зовнішніх джерел фінансування малих та середніх підприємств в Україні. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2020. №1. С. 182-194.

61 Зілгалова О.А. Становлення малого і середнього підприємництва: корисні уроки з досвіду країн європейського союзу. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://dspace.uzhnu.edu.ua/Article/Kurei_VisnykLDFA.p..

62. Індекс настроїв малого бізнесу у 2019 році [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/02Індекс-nastroyiv-malogo-biznesu_2019.pdf

63. Камінчан Г. В. Інноваційна активність малого та середнього бізнесу України / Г. В. Камінчан [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?url=http://oaji.net/articles/2015/797-1426331821.pdf&rct=j&q=&esre=s&sa=U&ved=OahUKEwjVnerb447NAhWJ3SwKHSXgDw4QFgeVMAA&usg=AFQJCNFasmY4vqmpC9840dgyVYeWumXCMA>

64. Карпова ЕІ. Аналіз зарубіжного досвіду підтримання малого бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>

65. Малий бізнес: зарубіжний досвід. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.remzavod.biz/e9.html>

66. Малий та середній бізнес в Україні, Бабинець К.В., [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/46—shistnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/323-malij-ta-serednij-biznes-v-ukrajini>

67. Матвій Є.І. Інноваційна активність малого бізнесу в Україні: стан та перспективи. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://science.Ipnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017jun/2757/visnyk2016-124129-pdf>

68. Національна програма сприяння розвитку малих підприємств в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

69. Офіс розвитку МСП. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://sme.gov.ua/sme-development-office/>

70. Проблеми малого та середнього бізнесу: погляд експерта. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://appu.org.ua/main-news/problems-malogo-ta-serednogo-biznesu-poglyad-eksperta/>

71. Програма ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого середнього бізнесу (COSME) (2014- 2020)» [Електронний ресурс]. - Режим

доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id-dd165392—1d18-4384946091f1c7a3501d&tile-Programas konkurentospromozhnisiPidprimstvMalogols erednogoBiznesu-cosme-2014-2020>.

72. Усик В. І. Розвиток поняття «Сектор малого та середнього бізнесу» в Україні [Електронний ресурс]. Режим та доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_4/153-158.pdf

73. Фінанси підприємств [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://library.if.ua/books/5_1.html

74. Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми та перспективи. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Т. 4. № 1. С. 63–71. URL: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73_0.pdf

75. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні в 2016 році за результатами національного опитування малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/2016-2017_ABCA_report_short.pdf

76. Ain Finance Corporation. [Electronic resource]. Access: <http://www.ife.com/>

77. DIHK. [Electronic resource]. Access: <https://www.dihk.de/en/44>

78. Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. SME Policy [Electronic resource]. Access: <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/sme-policy.html>

79. Financial Inclusion of Small and Medium- Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia 2018. file:///C:/Users/Admin/Downloads/FISFMECAEA.pdf

80. Financial Times. Germany's apprenticeship scheme success may be hard to replicate. [Electronic resource]. - Access: [http://www.f.com/content/1a82e8e0-04cf-Pe7-aa5b-6b07\(5c8e12, April 21, 2019](http://www.f.com/content/1a82e8e0-04cf-Pe7-aa5b-6b07(5c8e12, April 21, 2019)

81. Вовчак О. Д. Вплив фінансових технологій на забезпечення конкурентоспроможності банку / О. Д.

82. Кльоба Л. Г. Цифровізація – інноваційний напрям розвитку банків. Ефективна економіка. 2020. №12. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6741>

83. Вплив війни на МСП в Україні. URL: <https://platforma-msb.org/vplyv-vijny-na-msp-v-ukrayin>

84. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/>

85. Інститут соціології ім. І. Ф. Кураса НАН України, Український інститут дослідження економіки та прогнозування (2021). Соціально-економічні наслідки ковід-кризи в Україні та шляхи подолання. Разумковий центр. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_SocialnoEkonomichni_naslidky_koronakryzy.pdf

86. Рошило В.І. Банківське кредитування в Україні: сучасний стан, проблеми та шляхи розв'язання. Інфраструктура ринку. 2021. Вип. 54. С.221-228.

87. Окрема фінансова звітність III квартал 2024 року АТ «Кредобанк URL: <https://kredobank.com.ua/public/upload/c9ea86024e78bbaa6ca0a3b690fd74a1.pdf>

88. КОНСОЛІДОВАНИЙ РІЧНИЙ ЗВІТ АТ «КРЕДОБАНК» ЗА 2023 РІК URL:<https://kredobank.com.ua/public/upload/0bfeb97048df074de8fe149792c15227.pdf>

89. Розподіл кредитів, наданих суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, що класифікуються за розділами, з них непрацюючих відповідно до Положення № 351, у розрізі валют станом на 01 січня 2024р. URL:<https://kredobank.com.ua/about/zvity-banku/finansovi-zvity>

90. Розподіл кредитів, наданих суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, що класифікуються за розділами, з них непрацюючих відповідно до Положення № 351, у розрізі валют станом на 01 січня 2025р. URL:<https://kredobank.com.ua/about/zvity-banku/finansovi-zvity>

91. Розподіл кредитів, наданих суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, що класифікуються за розділами, з них непрацюючих

відповідно до Положення № 351, у розрізі валют станом на 01 січня 2023р.
[URL:https://kredobank.com.ua/about/zvity-banku/finansovi-zvity](https://kredobank.com.ua/about/zvity-banku/finansovi-zvity)

92 Розподіл кредитів, наданих суб'єктам господарювання в національній та іноземній валютах за видами економічної діяльності, що класифікуються за розділами, з них непрацюючих у визначенні, наведеному в Положенні № 351 (у розрізі банків) [URL:https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist](https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist)

93 Божидай І.Л. Аналіз сільськогосподарської галузі України. Ефективна економіка. 2023. №9.
[URL:http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2023/152.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2023/152.pdf)).

94. Василянчик А. О. «Управління економічним розвитком підприємства в умовах турбулентного середовища»: Магістерська дисертація на здобуття ступеня магістра. Київ, 2023. 62 с

95. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. 2024. Грудень. 49 с. URL https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2024-H2.pdf?v=11.

96. Результати оцінки ефективності бюджетної програми за 2020 рік / Міністерство фінансів України. 2021. URL:

<https://mof.gov.ua/uk/ocinka-efektivnosti-bjudzhetnih-program>.

97. Результати оцінки ефективності бюджетної програми за 2021 рік / Міністерство фінансів України. 2022. URL:

<https://mof.gov.ua/uk/ocinka-efektivnosti-bjudzhetnih-program>.

98. Результати оцінки ефективності бюджетної програми за 2022 рік / Міністерство фінансів України. 2023. URL:<https://mof.gov.ua/uk/ocinka-efektivnosti-bjudzhetnih-program>.

99. Результати оцінки ефективності бюджетної програми за 2023 рік / Міністерство фінансів України. 2024. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ocinka-efektivnosti-bjudzhetnih-program>.

ДОДАТОК А

**Розподіл кредитів, наданих суб'єктам господарювання в національній та іноземній валютах за видами економічної діяльності, що класифікуються за розділами,
з них непрацюючих у визначенні, наведеному в Положенні № 351 станом на 1 січня 2025 року**

(тис грн)

№ з/п	Найменування банку	Розділ економічної діяльності	Назва розділу економічної діяльності	Залишки коштів за кредитами, наданими суб'єктам господарювання			Залишки коштів за непрацюючими кредитами, наданими суб'єктам господарювання			Сума експозицій під ризиком за кредитами, наданими суб'єктам господарювання			Сума експозицій під ризиком за непрацюючими кредитами, наданими суб'єктам господарювання		
				усього	національна валюта	іноземна валюта	усього	національна валюта	іноземна валюта	усього	національна валюта	іноземна валюта	усього	національна валюта	іноземна валюта
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	2 АТ "Укрексімбанк"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	4 075 231,40	2 915 821,72	1 159 409,68	1 073 883,24	693 286,90	380 596,34	4 088 937,85	2 926 119,98	1 162 817,87	1 077 679,05	695 413,31	382 265,74
56	6 АТ "Ощадбанк"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	20 250 540,06	16 176 864,44	4 073 675,62	2 394 358,24	2 394 358,24	—	22 036 948,78	17 939 582,24	4 097 366,54	4 147 247,65	4 147 247,65	—
133	29 АТ "БАНК АЛ'ЯНС"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	724 330,22	599 327,88	125 002,34	350 209,70	345 975,18	4 234,52	727 285,80	601 889,81	125 395,99	350 950,81	346 716,29	4 234,52
189	36 АТ "Райффайзен Банк"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	19 272 339,00	13 338 479,94	5 933 859,06	1 934 461,48	1 698 290,09	236 171,40	19 346 902,57	13 401 304,45	5 945 598,11	1 959 560,47	1 720 214,47	239 346,00
268	43 АТ "АЛ'ТБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	15 240,68	15 240,68	—	—	—	—	15 440,80	15 440,80	—	—	—	—
297	46 АТ КБ "ПриватБанк"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	10 845 159,24	10 311 405,84	533 753,40	451 142,29	451 142,29	—	10 869 622,31	10 335 175,18	534 447,12	451 477,88	451 477,88	—
377	49 Полікомбанк	01	Сільське господарство, мисливство та	177 349,88	151 787,05	25 562,83	—	—	—	177 349,88	151 787,05	25 562,83	—	—	—

			надання пов'язаних із ними послуг												
394	62 АТ "ТАСКОМБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	2 403 601,32	1 364 759,77	1 038 841,55	567 884,81	477 199,05	90 685,76	2 628 557,78	1 589 094,09	1 039 463,69	794 037,16	703 285,79	90 751,38
464	88 АТ "КРЕДОБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	2 596 378,61	2 353 455,24	242 923,37	139 394,98	106 411,97	32 983,01	2 601 181,86	2 357 796,24	243 385,62	139 549,48	106 472,82	33 076,66
522	91 АТ АКБ "Львів"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	2 047 360,93	1 829 084,06	218 276,87	99 925,15	76 210,53	23 714,62	2 066 590,11	1 846 741,42	219 848,69	101 591,28	76 934,15	24 657,13
588	95 АТ "ОКСІ БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	60 393,04	60 393,04	—	—	—	—	60 395,39	60 395,39	—	—	—	—
606	96 АТ "А - БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	90 375,29	24 066,30	66 308,99	49 250,20	11 358,97	37 891,24	90 331,00	24 022,01	66 308,99	49 276,37	11 385,13	37 891,24
680	101 АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	16 212,93	16 212,93	—	16 212,93	16 212,93	—	27 154,38	27 154,38	—	27 154,38	27 154,38	—
694	105 ПАТ "МТБ БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	270 146,51	211 279,64	58 866,88	12 288,95	12 288,95	—	270 087,82	211 220,95	58 866,86	12 266,94	12 266,94	—
731	106 Акціонерний банк "Південний"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	3 577 068,81	1 829 246,47	1 747 822,34	277 357,50	250 210,77	27 146,73	3 571 566,00	1 832 332,08	1 739 233,93	278 683,93	251 495,04	27 188,88
777	113 АТ "Полтава-банк"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	257 819,07	257 819,07	—	5 650,26	5 650,26	—	258 711,49	258 711,49	—	5 660,94	5 660,94	—
808	115 АТ "ПУМБ"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	10 526 438,73	8 353 169,12	2 173 269,61	1 220 482,78	799 086,81	421 395,96	10 491 954,07	8 318 570,88	2 173 383,19	1 219 931,52	798 535,60	421 395,92

884	123 АТ "БАНК "ГРАНТ"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	176 691,97	174 393,18	2 298,79	63 676,84	62 915,48	761,36	179 965,03	177 666,24	2 298,79	67 644,70	66 883,34	761,36
907	128 АТ "СКАЙ БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	197 603,28	197 603,28	–	54,37	54,37	–	197 958,10	197 958,10	–	54,37	54,37	–
924	133 АТ "АСВІО БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	92 276,30	92 276,30	–	–	–	–	92 789,63	92 789,63	–	–	–	–
947	136 АТ "УКРСИБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	576 957,83	21 219,39	555 738,43	163 564,53	11 485,39	152 079,14	854 303,00	92 411,83	761 891,17	440 828,72	82 669,42	358 159,30
999	142 АТ "Ідея Банк"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	4 167,94	4 167,94	–	386,89	386,89	–	3 572,71	3 572,71	–	352,88	352,88	–
1060	143 АТ "КОМІНВЕСТБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	15 630,46	15 630,46	–	15 630,46	15 630,46	–	15 630,46	15 630,46	–	15 630,46	15 630,46	–
1081	146 АТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	40 936,20	40 936,20	–	–	–	–	40 946,36	40 946,36	–	–	–	–
1101	153 АТ "ПРАВЕКС БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	181 355,33	99 023,70	82 331,64	45 926,05	–	45 926,05	181 323,54	98 996,85	82 326,70	45 925,31	–	45 925,31
1122	171 АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	5 662 406,41	4 408 988,01	1 253 418,40	1 242 750,18	925 353,96	317 396,22	5 674 766,04	4 419 696,98	1 255 069,05	1 244 032,51	925 469,04	318 563,47
1182	205 АТ "МетаБанк"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	343 040,64	343 040,64	–	197 142,56	197 142,56	–	338 685,48	338 685,48	–	195 585,99	195 585,99	–
1188	231 АТ "ЮНЕКС БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	68 341,56	68 341,56	–	10 458,28	10 458,28	–	68 552,63	68 552,63	–	10 458,28	10 458,28	–

1223	240 АТ "КОМІНБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	82 357,65	82 357,65	–	12 493,05	12 493,05	–	82 703,50	82 703,50	–	12 571,88	12 571,88	–
1262	251 АТ "ПРЕУС БАНК МКБ"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	470 644,21	140 623,35	330 020,87	122 766,41	19 079,02	103 687,39	470 723,76	140 629,98	330 093,77	122 766,41	19 079,02	103 687,39
1281	270 АТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	2 322 382,62	2 197 915,90	124 466,72	294 274,20	169 807,47	124 466,72	2 338 833,97	2 214 367,25	124 466,72	294 961,72	170 495,00	124 466,72
1322	272 АТ "СЕНС БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	3 583 789,45	1 144 036,87	2 439 752,58	437 686,05	128 953,47	308 732,58	3 575 638,62	1 150 954,24	2 424 684,38	443 199,32	129 034,28	314 165,04
1380	274 АБ "УКРГАЗБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	7 184 590,75	5 841 326,92	1 343 263,83	813 198,98	759 732,90	53 466,08	7 170 738,43	5 827 370,58	1 343 367,84	813 320,23	759 854,15	53 466,08
1450	286 АТ "АБ "РАДАБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	177 690,72	137 699,31	39 991,41	61 971,88	21 980,47	39 991,41	177 702,72	137 711,31	39 991,41	61 971,88	21 980,47	39 991,41
1481	288 АБ "КЛІРІНГОВИЙ ДІМ"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	141 857,39	30 384,26	111 473,13	–	–	–	141 909,06	30 435,93	111 473,13	–	–	–
1499	296 АТ "ОТП БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	5 334 006,72	3 520 901,54	1 813 105,18	489 979,78	103 853,44	386 126,34	5 337 853,06	3 532 905,06	1 804 948,00	481 990,64	103 866,40	378 124,24
1573	298 АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	9 173 302,89	7 382 332,25	1 790 970,64	962 603,36	620 983,67	341 619,69	9 244 987,69	7 431 649,42	1 813 338,27	981 718,60	623 861,69	357 856,92
1623	305 ПАТ "БАНК ВОСТОК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	733 047,13	733 047,13	–	56 147,27	56 147,27	–	750 928,21	750 928,21	–	70 058,85	70 058,85	–
1668	320 АТ "БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	80 923,37	80 923,37	–	–	–	–	80 965,46	80 965,46	–	–	–	–

1701	331 АТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	61 076,38	59 296,53	1 779,85	779,85	–	1 779,85	61 479,01	59 699,15	1 779,85	779,85	–	1 779,85
1732	381 АТ "МОТОР-БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	5 414,12	5 414,12	–	5 414,12	5 414,12	–	5 414,12	5 414,12	–	5 414,12	5 414,12	–
1740	386 АТ "КБ "ГЛОБУС"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	93 494,35	93 494,35	–	13 342,89	13 342,89	–	95 988,78	95 988,78	–	13 741,42	13 741,42	–
1800	387 АТ "АГРОПРОСПЕРІС БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	1 011 205,62	977 822,54	33 383,07	28 872,71	28 872,71	–	1 024 622,50	991 044,05	33 578,45	29 129,85	29 129,85	–
1813	389 АТ "МІБ"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	135 208,02	135 208,02	–	17 349,50	17 349,50	–	135 425,74	135 425,74	–	17 354,34	17 354,34	–
1839	392 ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	47 700,75	3 012,90	44 687,85	33 312,70	–	33 312,70	47 750,95	3 017,33	44 733,62	33 312,70	–	33 312,70
1908	774 АТ "РВС БАНК"	01	Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	9 162,67	9 162,67	–	–	–	–	9 175,33	9 175,33	–	–	–	–