

**ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ДЕРЖАВНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Кафедра фінансів, обліку і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО
БІЗНЕСУ»**

на матеріалах АТ «АКЦЕНТ-БАНК»

Студента 2 курсу, 704 групи,
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа, страхування
та фондовий ринок»
освітньої програми «Фінансовий
моніторинг та податковий
менеджмент»

Кукурузяка Вадима
Сергійовича

Науковий керівник:
к.е.н., старший викладач

Малярчук Олексій
Васильович

Завідувач кафедри:
д.е.н., професор

Чорновол Алла
Олегівна

Чернівці 2024

АНОТАЦІЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Студента: Кукурузяка Вадима Сергійовича

Кафедра: Фінансів, обліку і оподаткування

Спеціальність: Фінананси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

Тема роботи: «Банківське обслуговування малого та середнього бізнесу»

Анотація

У кваліфікаційній роботі розглядаються особливості банківського обслуговування малого та середнього бізнесу в умовах сучасного економічного середовища.

Досліджено роль МСБ як основного драйвера економічного прогресу, зокрема його потреби в банківському фінансуванні, ризики кредитування та регуляторні вимоги.

Окрему увагу приділено діяльності АТ «А-БАНК» у сфері обслуговування бізнесу, аналізу актуальних продуктів, стратегії та підходів до забезпечення фінансових потреб підприємств.

Розроблено рекомендації щодо вдосконалення банківських продуктів, які сприяють підвищенню доступності та якості фінансових послуг для підприємств.

Ключові слова: малий бізнес, середній бізнес, банківське обслуговування, кредитування, фінансові послуги, регулювання, інновації, змінне середовище.

The summary

The qualification work examines the features of banking services for small and medium-sized businesses (SMEs) in the context of the modern economic environment.

The role of SMEs as a key driver of economic progress is studied, focusing on their needs for banking financing, credit risks, and regulatory requirements.

Special attention is given to the activities of JSC «A-BANK» in business services, analyzing its current products, strategies, and approaches to meeting the financial needs of enterprises.

Recommendations are developed to improve banking products that enhance the accessibility and quality of financial services for businesses.

Keywords: small business, medium business, banking services, crediting, financial services, regulation, innovations, dynamic environment.

ЗМІСТ

	ВСТУП	
РОЗДІЛ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
	1.1 Поняття та роль малого та середнього бізнесу в економіці	7
	1.2 Особливості банківського обслуговування малого та середнього бізнесу в Україні.	8
	1.3 Міжнародний досвід банківського обслуговування бізнесу.	11
	Висновок до розділу 1	16
РОЗДІЛ 2	АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «АКЦЕНТ-БАНК» В ОБСЛУГОВУВАННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
	2.1 Фінансові показники обслуговування малого та середнього бізнесу.	18
	2.2 Продукти та послуги банку для обслуговування бізнесу.	25
	2.3 Порівняння з конкурентами у розрізі банківської діяльності до потреб бізнес сегменту.	29
	Висновок до розділу 2	33
РОЗДІЛ 3	ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	
	3.1 Стратегії покращення банківських продуктів та інновації банківських послуг для бізнесу.	35
	3.2 Підвищення ефективності державних програм підтримки (МСБ).	40
	3.3 Цифрові рішення для оптимізації банківського обслуговування.	46
	Висновок до розділу 3	50
	ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	52
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
	ДОДАТКИ	61

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах військової агресії важливо зберегти економічну цілісність, адаптуватись до нових умов позаяк малий та середній бізнес відіграє ключову роль в українській економіці, стимулюючи ріст внутрішньо валового продукту, створюючи нові робочі місця та стимулюючи інновації. Ефективне банківське обслуговування бізнесу є способом підтримання фінансової стабільності підприємств, забезпечення їх розвитку та конкурентоспроможності. В умовах цифрової трансформації та глобалізації оптимізація банківських послуг для малого та середнього бізнесу потребує особливої уваги, що робить дослідження в цій сфері актуальними та своєчасними.

Мета кваліфікаційної роботи: аналіз та оптимізація банківського обслуговування бізнес-сегменту в Україні на основі міжнародного досвіду та вивчення останніх подій у банківському секторі, розробка пропозицій щодо його удосконалення на прикладі АТ «АКЦЕНТ-БАНК».

Завдання дослідження. Дослідити теоретичні основи та проаналізувати сучасний стан банківського обслуговування, оцінити міжнародний досвід в обслуговуванні бізнесу, розробити рекомендації щодо оптимізації банківської стратегії до сучасних потреб бізнесу в Україні. Для досягнення передбаченої мети необхідно вирішити наступні завдання. Огляд наявних банківських послуг, що надаються бізнесу. Дослідити проблеми та бар'єри, з якими стикаються бізнес-середовище у доступі до банківських послуг, та проаналізувати цифрові рішення для модернізації банківського сектору в роботі з малим та середнім бізнесом.

Об'єктом дослідження є система банківські послуги, що містить низку фінансових продуктів та інструментів, спрямованих на задоволення потреб для малого та середнього бізнесу в Україні.

Предметом дослідження є процеси, інструменти та механізми банківського обслуговування, включно з аналізом ефективності фінансових продуктів, умов кредитування та взаємодії банків з бізнесом в цілому, а також оцінкою впливу

банківських послуг на розвиток цього сегменту, для оптимізації банківських послуг.

Методи дослідження. У дослідженні використано загально наукові та статистичні методи аналізу, аналітичний, інтегральний та порівняльний, для оцінки ефективності банківських послуг.

Інформаційна база. Основними джерелами інформації є наукові статті, офіційні дані Національного банку України. Звітність та нормативно-правові документи розміщені на офіційному сайті банку АТ «Акцент-банк» та сайтах провідних банків конкурентів. Дані розміщені на сайті Державної служби статистики України, показники та порівняльні дані з офіційного сайту Світового банку, аналітичні матеріали міжнародних фінансових організацій та банківського обслуговування бізнесу, а також законодавчі акти та нормативні документи.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступних аспектах. Комплексний аналіз банківського обслуговування бізнесу в Україні в умовах військових дії, з порушенням економічної стабільності, а також в умовах цифрової трансформації, розв'язання основних проблем та бар'єрів у банківському обслуговуванні, рекомендації щодо впровадження інноваційних продуктів для якісної інтеграції, включаючи міжнародний досвід.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що рекомендації які викладені в роботі, можуть бути використані для модернізації банківського обслуговування та оптимізації державної підтримки підприємців у банківському секторі.

Публікації. Основні результати опубліковані у провідних виданнях та представлені на наукових конференціях, включають широкий спектр досліджень у галузі банківського обслуговування. В умовах військової агресії та змінного середовища, велика частина банківських продуктів зазнала змін, у своїх роботах О. Сеньковська вдало аналізує основні напрямки модернізації кредитної політики банків в умовах фінансової кризи та мінливого економічного середовища [19].

Також важливим аспектом банківського сектору є напрямок розвитку та змінні тенденції в сучасних умовах, цей напрям дослідив В. Павлович у своїй

праці, аналізуючи ринок банківських послуг, сучасний стан, тенденції та напрямки розвитку. В дослідженні детально аналізуються головні аспекти та рекомендації для покращення банківських послуг, що в кінцевому результаті дасть позитивний результат для співпраці з бізнес-середовищем [15].

В. Підгурська у своїй роботі аналізує проблеми сьогодення в контексті банківського кредитування бізнес-середовища та сучасний стан, шляхом детального аналізу, що дасть можливість побудувати цілісну стратегію для банку в конкурентному середовищі [16].

Однак, враховуючи швидкі економічні зміни, питання банківського стану не досліджене повністю, для покращення банківського середовища варто збільшити увагу на інновації, цифрові рішення, модернізувати роботу з державним сектором та налагодити модель співпраці з малим та середнім бізнесом.

Обсяг та структура кваліфікаційної роботи складається із, вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг випускної кваліфікаційної роботи становить 68 сторінок, основний зміст роботи викладено на 51 сторінці. Випускна кваліфікаційна робота містить 8 таблиць, 11 рисунків, список використаних джерел із 54 найменувань та 8 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1 Поняття та роль малого та середнього бізнесу в економіці.

Малий та середній бізнес – це група компаній, які відрізняються від великих підприємств за розміром, кількістю співробітників, оборотом і капіталом. Критерії віднесення до МСБ варіюються залежно від країни, але основними показниками зазвичай є кількість співробітників і річний оборот.

В Україні підприємства з числом співробітників менш як 50 осіб і річним оборотом менш як 10 млн євро вважаються малими, такі підприємства орієнтовані на обслуговування місцевих ринків або на спеціалізовані ніші, а підприємства з числом співробітників менш як 250 осіб і оборотом менш як 50 млн євро – середніми, такі підприємства можуть працювати як на місцевому, так і на міжнародному ринку. МСБ відіграє важливу роль у створенні робочих місць, розвитку інновацій і забезпеченні гнучкості та мобільності економіки.

Бізнес виконує важливі функції, які роблять цей сегмент одним з важливих елементів у розвитку економіки, у більшості країн на частку МСБ припадає велика частина внутрішнього валового продукту (ВВП). У розвинених європейських країнах, таких як Німеччина, Італія та Франція, на частку МСБ припадає понад 50% ВВП. У деяких країнах, таких як Японія, ця частка сягає 70%. В Україні внесок МСБ у ВВП наразі нижчий порівняно з розвиненими країнами, частка МСБ у валовому внутрішньому продукті України станом на 2023 рік коливається в межах 15-16%, проте уряд поставив за мету збільшити цей показник до 25% на 2027 рік [47]. Цей сектор також відповідає за близько 80% зайнятості в країні, що підкреслює його значення у створенні робочих місць та забезпеченні соціальної стабільності, особливо в умовах війни та повоєнного відновлення.

Роль держави в підтримці МСБ є ключовим пріоритетом, уряд ухвалив стратегію розвитку, ключовим аспектом якої стали, відновлення та спрощення процесу ведення бізнесу, розвиток інновацій та цифровізація продуктів, збільшення конкурентоспроможності та підвищення експорту.

Попри свою важливість, малий та середній бізнес стикається з безліччю викликів «табл. 1».

Таблиця 1.1

Ключові виклики (МСБ) в умовах війни*

	1-й рік війни	2-й рік війни
Брак оборотних коштів	44%	29%
Руйнування логістичних ланцюгів	52%	33%
Втрата/неможливість знайти вузькоспеціалізованих фахівців	27%	44%
Зростання витрат (комун. платежі, сировина)	70%	53%
Неможливість прогнозування/ стратегування через невизначеність	68%	55%
Падіння попиту/ втрата ринків збуту	77%	57%

*Джерело: складено автором на основі [47].

Загалом можна зробити висновок, що попри складну ситуацію воєнного часу, більшість проблем, з яким стикається бізнес, стали менш серйозними, це свідчить про правильність стратегії та виконання ключових задач.

1.2 Особливості банківського обслуговування малого та середнього бізнесу в Україні.

В умовах України, де МСБ є одним із ключових чинників економічного зростання, питання ефективного обслуговування цього сектору набуває особливого значення.

Банківські установи відіграють важливу роль у фінансуванні бізнесу. Підприємствам цього сектору необхідний доступ до кредитів, розрахунково-

касового обслуговування, інвестиційних продуктів та інших банківських послуг.

Водночас МСБ часто відчуває проблеми з доступом до фінансових ресурсів через високий ступінь ризику їхнього бізнесу, недостатню захищеність їхніх активів і нерозвиненість фінансових систем.

Фінансування бізнес сектору є однією з основних проблем, в Україні є обмежений доступ до банківського фінансування. Високі відсоткові ставки, жорсткі вимоги до застави та фінансової звітності є перешкодами для багатьох підприємців. Банки, як правило, з обережністю ставляться до кредитування МСБ з огляду на нестабільний економічний клімат та високий відсоток не повернення кредитів. Деякі фінансові установи розробили спеціальні фінансові продукти що, включають короткострокові кредити, овердрафти, кредитні лінії та лізинг.

Державні програми підтримки відіграють важливу роль у розвитку банківської діяльності для МСБ. Такі державні програми, як «Доступні кредити 5-7-9%», спрямовані на підтримку бізнесу шляхом зниження ставок за кредитами. З початку року, підприємства отримали близько 18 тисяч пільгових кредитів на суму понад 68 мільярдів гривень. Для підприємств які розташовані в зоні бойових дій та тимчасово окупованих територіях, уряд дозволив пролонгувати кредити до 31 грудня 2026 року [2]. Щоб і надалі надавати підтримку бізнесу, уряд модернізує програми фінансового забезпечення, удосконалюючи таку платформу як «Зроблено в Україні». Ці програми дають змогу компаніям отримати доступ до фінансування для розвитку бізнесу на вигідних умовах, що допомагає їм зростати та ставати більш конкурентоспроможними.

Не менш важливим аспектом є цифровізація банківських послуг, банки активно розвивають цифрові рішення для бізнесу, що є важливим фактором для полегшення доступу до фінансових ресурсів. Інтернет-банкінг, мобільні додатки, онлайн-послуги з управління рахунками та транзакціями, стали стандартними інструментами для багатьох підприємців. Цифровізація дає змогу МСБ швидко отримувати доступ до інформації про рахунки, управляти грошовими потоками та подавати заявки на кредити без необхідності відвідувати відділення банку.

Оптимізувались і касові та платіжні послуги, для багатьох підприємств банківські послуги починаються з відкриття рахунку та організації розрахунково-касового обслуговування. Банки пропонують різні тарифні плани, що враховують особливості кожної компанії. Наприклад, невелика торгова компанія може бути зацікавлена в рахунку з низькою комісією за платежі, тоді як виробнича компанія може віддати перевагу інструментам для управління валютними операціями та акредитивами.

Торгівля іноземною валютою та послуги з імпорту/експорту, на відкритих ринках, багато малих і середніх підприємств займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Банки пропонують широкий спектр послуг з управління валютними ризиками, акредитиви, інкасо, розрахунки в іноземній валюті та інші інструменти для забезпечення безпечних та ефективних платежів у зовнішній торгівлі.

Однією важливою особливістю банківського обслуговування є надання консультаційних послуг. Багато банків створили спеціалізовані відділи для МСБ, які допомагають підприємцям у фінансовому плануванні, податковому обліку та юридичній підтримці, а також у виборі банківських продуктів. Це підвищує рівень фінансової грамотності підприємців і сприяє успіху їхнього бізнесу.

Організовуючи діяльність, малі та середні підприємства повинні прогнозувати ризики для стабільної роботи та не менш важливим аспектом є страхування. МСБ часто стикається зі значними ризиками, пов'язаними з коливанням ринку, змінами в законодавстві. Банки надають підприємцям інструменти управління ризиками, такі як страхування кредитів, активів та інших фінансових ризиків, це дає змогу МСБ знизити ризик втрат і забезпечити стабільність бізнесу в умовах невизначеності.

Банківське обслуговування МСБ поступово розвивається, проте існує низка проблем, які перешкоджають його розвитку. Високі відсоткові ставки, вартість кредитів в Україні залишається однією з найвищих у Європі, що обмежує можливості компаній щодо залучення позикових коштів.

Також основною проблемою є високі вимоги до заставного забезпечення, банки часто вимагають велику кількість застави для отримання кредиту, що є

проблематичним для підприємств, які не мають достатніх активів. Ще однією проблемою є низький рівень фінансової грамотності, що ускладнює взаємодію з банками та вибір найбільш ефективних фінансових продуктів.

Банківські послуги для МСБ в Україні є важливим елементом економічного розвитку країни. Не зважаючи на те, що бізнес стикається з низкою проблем під час доступу до фінансових ресурсів, перспективи цього сектору є досить високими завдяки державній підтримці, цифровізації банківських послуг та підвищенню рівня фінансової грамотності. Орієнтуючись на конкретні потреби МСБ, банки можуть не тільки підвищити їхню конкурентоспроможність, а й зробити значний внесок у їхній розвиток бізнес-середовища.

1.3 Міжнародний досвід банківського обслуговування бізнесу.

Однією з головних стратегій, яку використовують міжнародні банки, є фокусування на створенні продуктів та послуг, спеціально орієнтованих на потреби малого бізнесу, наприклад, спрощені кредити, управління грошовими потоками та інтегровані цифрові інструменти.

Європейський союз є лідером у підтримці МСБ за допомогою різних програм кредитування та гарантій. Наприклад, Європейський інвестиційний фонд у рамках своєї програми (COSME) активно надає гарантії банкам, які кредитують бізнес. Це знижує ризики банків і робить фінансування доступнішим для підприємців.

У таких країнах, як Німеччина, довгострокове фінансування здійснюється через державні банки розвитку, такі як KfW, які пропонують низькопроцентні кредити для стимулювання розвитку МСБ.

У США банківська система для МСБ побудована на державній програмі Адміністрації малого бізнесу (SBA). Програма гарантує до 85% кредитів, що дає змогу банкам пропонувати малим підприємствам вигідніші умови, програма SBA 7(a) є найбільш популярною серед американських підприємців, оскільки забезпечує доступ до капіталу для розвитку бізнесу.

Уряд США вдосконалює фінансові програми, шляхом тісної співпраці з бізнес-середовищем та аналізуючи діяльність банківського сектору, багато комерційних банків пропонують спеціалізовані продукти для малого бізнесу, такі як кредитні лінії з низьким початковим внеском і бізнес-рахунки.

Канадська модель банківського обслуговування малого та середнього бізнесу також ґрунтується на тісній співпраці між банками та урядом. Канадська програма фінансування малого бізнесу (CSBFP) надає МСБ доступ до гарантованих державою кредитів. Це знижує бар'єри в доступі до фінансування, що особливо важливо для підприємців-початківців, які не мають кредитів або заставного майна.

У Китаї існує унікальна модель підтримки бізнесу, що базується на фінтех-рішеннях та онлайн-платформах. Банки активно використовують технології для видачі невеликих кредитів, що дає їм змогу швидко й ефективно обслуговувати МСБ. Важливу роль відіграють і державні програми, спрямовані на розвиток підприємництва, такі як консультаційні та фінансові послуги бізнес сегмента.

Важливим аспектом міжнародного банківського обслуговування є впровадження фінтех-рішень. Наприклад, такі платформи, як TransferWise або PayPal, надають МСБ доступ до швидких платіжних рішень і міжнародних транзакцій, а цифрові банки, такі як N26 (ЄС) і Tide (Великобританія), пропонують зручні рахунки, швидкі платежі, інструменти управління фінансами та інші послуги спеціально для бізнесу. Крім того, аналізуючи великий об'єм даних для кредитного скорингу, банки можуть точніше оцінювати кредитоспроможність підприємців і знижувати ризик виникнення проблемних кредитів.

Однак, попри численні технологічні, інновації та державні програми, банки по всьому світу постають перед труднощами при обслуговуванні МСБ. Однією з основних проблем є відсутність достатніх гарантій. Багато підприємців не можуть надати гарантії за кредитами та іншими фінансовими продуктами, що створює ризики для банків і змушує їх обережніше підходити до кредитування цього сегмента та відсутність заставного майна у підприємців, що робить їх

непривабливими для банків, щоб подолати ці виклики, необхідно вдосконалювати державні програми підтримки та розробляти нові фінансові продукти.

Крім того, в деяких країнах обмежують доступ бізнесу до міжнародних фінансових ринків, багато підприємців стикаються з нестачею фінансової грамотності, що ускладнює їхній доступ до наявних банківських інструментів.

Банки постають перед труднощами під час інтеграції фінтех рішень у свої традиційні системи, оскільки вони вимагають значних інвестицій у технологічну інфраструктуру та кібербезпеку, згодом ця проблема була вирішена з розвитком відкритого банкінгу який активно впроваджується в Європейському Союзі та Великій Британії.

Завдяки відкритому банкінгу фінансові установи можуть обмінюватися даними з іншими компаніями та створювати нові фінансові продукти та послуги для МСБ. Така практика сприяє розвитку конкуренції та дає змогу малим і середнім підприємствам отримувати вигідні пропозиції від різних банків.

У сучасному економічному середовищі банки також активно співпрацюють з нефінансовими платформами, як-от маркетплейси та Customer relationship management (CRM) - системи, створюючи повноцінну бізнес-екосистему. Це дає підприємцям не тільки доступ до фінансування, а й можливість отримати додаткові інструменти для управління бізнесом, таких як системи автоматизації процесів і маркетингові сервіси.

Співпраця банків з партнерами та фінтех середовищем є одним з ключових факторів розвитку сучасних банківських послуг, особливо для бізнесу. В нинішніх економічних умовах банкам необхідно постійно шукати нові шляхи підвищення ефективності, скорочення операційних витрат і поліпшення якості обслуговування клієнтів. Співпрацюючи з різними компаніями у сфері фінансових технологій, банки можуть не тільки зберігати конкурентоспроможність, а й активно розширювати свої продукти та послуги для малого та середнього бізнесу.

Однією з основних причин такої співпраці є прагнення банків швидко реагувати на зміни ринку і пропонувати корпоративним клієнтам нові

технологічні рішення. В сучасних умовах уже недостатньо просто використовувати традиційні банківські інструменти. Малі та середні підприємства потребують гнучких, швидших способів опрацювання операцій і доступу до фінансування.

Наприклад, платформи для управлінського проєктування та автоматизації процесів обліку та контролю запасів дають підприємцям миттєвий доступ до аналізу фінансових показників. Що дає змогу більш ефективно управляти витратами, планувати бюджети та оптимізувати грошові потоки.

Фінансово технічні партнери, зокрема стартапи, спеціалізуються на таких високотехнологічних галузях фінансового сектору, як мікрофінансування, онлайн-кредитування та цифрові платежі. Партнери допомагають банкам інтегрувати найсучасніші рішення, щоб надавати послуги швидше і з меншими витратами, співпрацюючи з платформами онлайн-кредитування, банки можуть спростити та прискорити процес ухвалення рішень щодо кредитування малого та середнього бізнесу, такий процес досягається шляхом автоматизації кредитного аналізу на основі великої кількості даних, що дає змогу значно знизити ризики й надати клієнтам більш персоналізовані кредитні продукти.

Крім того, технології штучного інтелекту і машинне навчання, також є промисловими інструментами для банківського сектору в обслуговуванні МСБ. Вони можуть автоматично оцінювати ризики клієнтів, давати рекомендації щодо вибору фінансових продуктів, прогнозувати фінансові показники компанії та пропонувати нові рішення з управління капіталом.

Співпраця з високотехнологічними компаніями дає змогу банкам швидше впроваджувати інновації та задовольняти потреби навіть найвимогливіших клієнтів. Для малих і середніх підприємств це означає більшу прозорість і точність в управлінні фінансами.

Платформи для електронних платежів та управління транзакціями також спрощують бізнес-процеси для МСБ. Платіжні системи, інтегровані з банками через фінтех партнерів, забезпечують швидкі та надійні платежі без зайвих комісій. Що дозволяє малим і середнім підприємствам скоротити витрати та

підвищити операційну ефективність. Ключовим компонентом таких рішень є можливість інтеграції з електронною комерцією, що дозволяє бізнесу працювати в глобальному масштабі без зайвих адміністративних бар'єрів.

Ще один аспект співпраці між банками та партнерами в галузі фінансових технологій є розвиток платіжних інфраструктур. Багато банків працюють із платформами обробки безготівкових платежів та електронними гаманцями, пропонуючи підприємцям можливість швидко та зручно використовувати різні форми оплати, від традиційних банківських карток до новітніх цифрових валют.

Такі рішення стають особливо актуальними для малого та середнього бізнесу, який активно виходить на міжнародний ринок та потребує єдиного глобального способу оплати для взаємодії зі своїми партнерами та клієнтами.

Розширюючи партнерство з фінтех компаніями, банки також допомагають їм отримати доступ до передових рішень у сфері кібербезпеки. Безпека, одне з найважливіших питань для МСБ, особливо для тих, хто працює у сфері електронної комерції та послуг. Фінтех платформи мінімізують ризики шахрайства та підвищують довіру клієнтів до банківських послуг, надаючи найсучасніші інструменти для проведення транзакцій, оброблення даних і забезпечення безпеки. Використання технології блокчейн для забезпечення прозорості та безпеки фінансових операцій - ще один приклад того, як співпраця з технологічними партнерами сприяє розвитку міжнародного банківського сектору.

Варто також зазначити, що співпраця з компаніями, які працюють у сфері фінансових технологій, дає змогу банкам скоротити витрати на впровадження та обслуговування нових технологій. Банки можуть зосередитися на своїх основних бізнес-процесах, а впровадження технологічних розробок довірити компаніям, що спеціалізуються на відповідних завданнях. Таким чином, створюється взаємовигідна модель співпраці, в якій кожна сторона отримує вигоду від поєднання своїх сильних сторін. Банки забезпечують стабільність і надійність для своїх клієнтів, а фінтех компанії, швидкість, гнучкість та інновації.

Таким чином, міжнародна співпраця банків з платформами та фінтех партнерами є ключовим елементом для успішного обслуговування МСБ. Така

співпраця дозволяє банкам швидко впроваджувати нові продукти, підвищувати якість своїх послуг, розширювати спектр послуг і знижувати витрати на впровадження нових технологій. Для МСБ це відкриває нові можливості розвитку, забезпечує доступ до фінансових ресурсів і робить банківські послуги більш зручними та ефективними, партнерство банків і фінтех компаній сприяє створенню сучасної банківської екосистеми, орієнтованої на потреби бізнесу та його довгостроковий розвиток.

Міжнародний досвід показує, що для успішного розвитку банківського обслуговування малого та середнього бізнесу потрібен комплексний підхід, що поєднує державну підтримку, фінтех інновації та тісну співпрацю між банками та нефінансовими платформами. Це дасть змогу створювати ефективні рішення для підтримки МСБ, які своєю чергою сприятимуть розвитку економіки загалом.

Висновок до розділу 1

Аналізуючи розділ 1 можна запевнити що бізнес-середовище є важливим аспектом економічної діяльності, створює робочі місця, впроваджує інноваційні рішення, модернізує співпрацю з банківським сектором та збільшує приріст ВВП. У розвинених країнах, таких як Німеччина, Японія та Франція, внесок МСБ у ВВП перевищує 50%, в той час, як в Україні цей показник становить 15-16%. Основною метою українського уряду є підвищення показника ВВП до 25% на 2027 рік. МСБ також забезпечує велику частку зайнятості населення, що робить бізнес значущим в стабілізації економіки, особливо в умовах військової агресії.

Попри економічну не стабільність, підприємства стикаються з численними викликами, такими як, проблема в логістиці, переміщення своєї діяльності через загрозу безпеки та мають труднощі із залученням кваліфікованих кадрів, поступове зменшення цих проблем та більш сталий розвиток, свідчить про ефективність урядової стратегії.

Аналізуючи банківське обслуговування, МСБ стикається з труднощами та обмеженням ресурсів, високі відсоткові ставки, жорсткі вимоги до застави та

низьку фінансову грамотність, однак державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» створена, щоб покращити ситуацію, забезпечуючи вигідні умови для бізнес-середовища. Міжнародний досвід у сфері банківського обслуговування МСБ показує, що для успішної підтримки бізнес сегмента необхідна тісна співпраця між банками, урядом та впровадження фінансових технологій.

Необхідно надати підприємцям доступ до якісної освіти, навчання в галузі фінансової грамотності та управління бізнесом, щоб вони могли краще розуміти фінансові продукти і вдосконалювати свої управлінські навички. Це не тільки дасть змогу МСБ більш ефективно використовувати наявні банківські послуги, а й сприятиме довгостроковому зростанню та стійкості їхнього бізнесу.

Ще одним важливим аспектом є державні гарантії та кредитні програми, які допомагають банкам знизити ризики, а фінтех рішення забезпечують швидкий і зручний доступ до фінансових ресурсів. Україні слід звернути увагу на ці практики та адаптувати їх до національних умов, щоб забезпечити сталий розвиток МСБ і сприяти економічному зростанню.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «АКЦЕНТ-БАНК» В ОБСЛУГОВУВАННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

2.1 Фінансові показники обслуговування малого та середнього бізнесу.

Акціонерне товариство повна назва якого «АКЦЕНТ-БАНК», скорочена назва: «А-БАНК» здійснює свою діяльність на підставі ліцензії Національного Банку України про фінансову діяльність «додаток А» [41].

Банк працює на банківському ринку України вже понад 32 роки, за цей період банк активно розвиває свою діяльність, та впроваджує інноваційні рішення для фізичних та юридичних осіб. Фінансові показники за розміром активів станом на 1 липня 2024 року посіли 13 місце зі 169 [45].

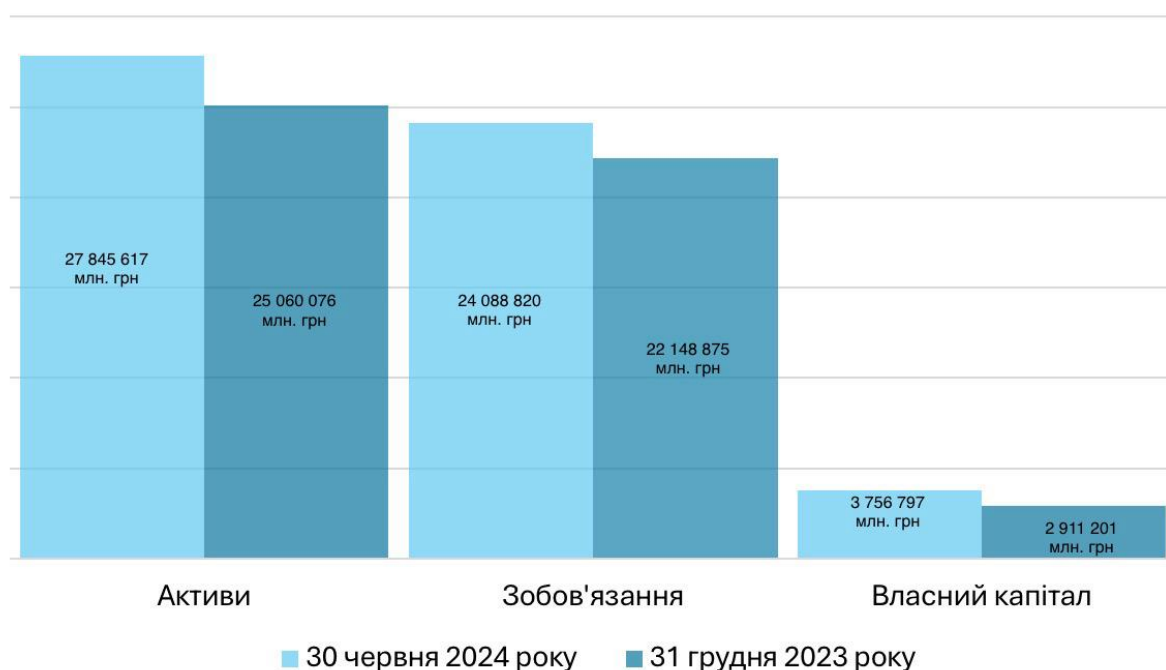


Рис. 2.1 Проміжний скорочений звіт про фінансовий стан сформований 30 липня 2024 року*

*Джерело: складено автора на основі [35].

Зробивши аналіз фінансових показників, можна спостерігати, що банк показує стабільний розвиток в розрізі активів, наведено відсоткове співвідношення

«у формулі (2.1)».

Зобов'язання банку, розраховано в відсотковому коефіцієнті «у формулі (2.2)» та власний капітал «у формулі (2.3)»

Формула 2.1

$$\% \text{змiна} = \left(\frac{27845617 - 25060076}{25060076} \right) \times 100 = 11.12\%$$

де 27845617 млн. грн активи станом на 30 червня 2024 року

25060076 млн. грн активи станом на 31 грудня 2023 року

Формула 2.2

$$\% \text{змiна} = \left(\frac{24088820 - 22148875}{22148875} \right) \times 100 = 8.76\%$$

де 24088820 млн. грн зобов'язання станом на 30 червня 2024 року

22148875 млн. грн зобов'язання станом на 31 грудня 2023 року

Формула 2.3

$$\% \text{змiна} = \left(\frac{3756797 - 2911201}{2911201} \right) \times 100 = 29.05\%$$

де 3756797 млн. грн власний капітал станом на 30 червня 2024 року

2911201 млн. грн власний капітал станом на 31 грудня 2023 року

У час мінливої економіки пов'язаної із військовими діями, АТ «А-банк» модернізує банківські продукти що у свою чергу збільшує фінансові показники. Розгорнутий спектр фінансових показників «див. дод. Б». Стабільність вказує на здоровий фінансовий стан банку в конкурентному середовищі та його здатність підтримувати активну діяльність у сегменті малого та середнього бізнесу.

Аналізуючи показники АТ «А-банк» в розрізі строкових коштів суб'єктів господарювання за період 2023–2024 років можна спостерігати різноманітні тенденції, що характеризують активність бізнес сегмента.

Зокрема, варто звернути увагу на динаміку коштів суб'єктів господарювання на вимогу, значне зростання коштів на вимогу свідчить про впевненість бізнесу у стабільності банківської системи та готовність тримати ліквідні кошти на

рахунках для оперативного використання. МСБ все більше покладаються на банківські послуги для щоденних розрахунків та управління грошовими потоками.



Рис. 2.2 Кошти на вимогу суб'єктів господарювання, тис. грн*

*Джерело: складено автором на основі [35].

Кошти на вимогу значно зросли протягом аналізованого періоду. На початку січня 2023 року вони склали 1,827 млн грн, а у вересні 2024 року досягли 5,552 млн грн, що свідчить про більш ніж трикратне зростання. Така динаміка вказує на збільшення кількості клієнтів малого та середнього бізнесу, які використовують рахунки на вимогу для здійснення операційної діяльності.

Що стосується строкових коштів, то можна відзначити дещо іншу динаміку.

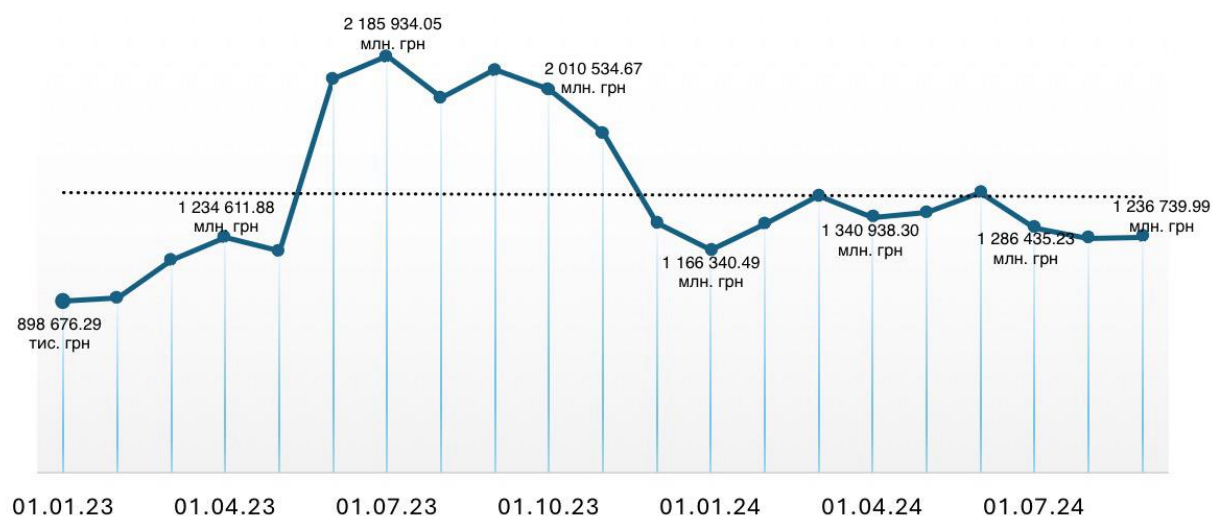


Рис. 2.3 Строкові кошти суб'єктів господарювання, тис. грн*

*Джерело: складено автором на основі [35].

Найвищі показники зафіксовані у липні та вересні 2023 року, коли обсяги строкових депозитів досягали 2 млн грн, однак з жовтня того ж року почався спад. Це свідчить про те що, підприємства стали обережніше ставитися до тривалого блокування своїх фінансових ресурсів і надають перевагу ліквідності.

Впродовж всього періоду переважна частина коштів суб'єктів господарювання знаходилася у національній валюті (близько 95-96%).

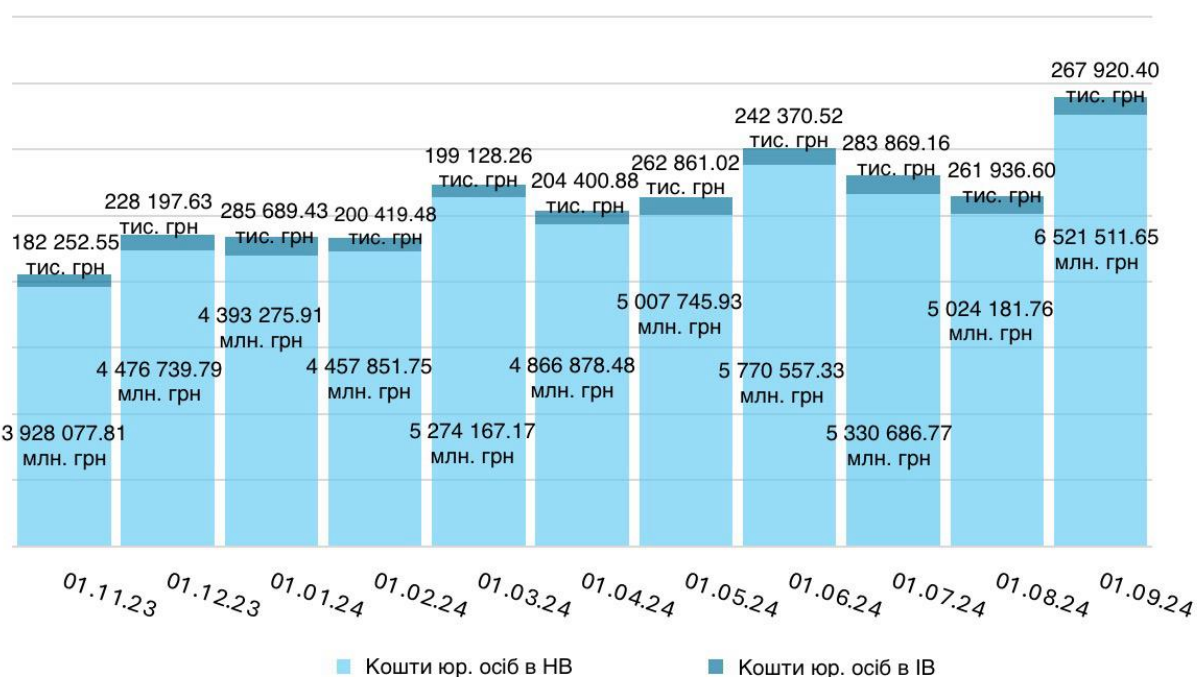


Рис. 2.4 Співвідношення коштів юридичних осіб по видам валют*

*Джерело: складено автором на основі [35].

де НВ-національна валюта

ІВ-іноземна валюта

Структура коштів за видами валют показує стабільну домінуючу частку коштів у національній валюті, яка складає приблизно 95–96% від загального обсягу, це свідчити про стабільність гривні для розрахункових операцій та збереження довіри до національної валюти в секторі малого та середнього бізнесу.

Також, аналізуючи кредитний портфель юридичних осіб, було виявлено декілька важливих тенденцій, які свідчать про зміни в обсягах кредитування,

рівнях резервів та структури заборгованості за видами валют. Протягом аналізованого періоду спостерігається позитивна динаміка зростання кредитного портфеля як у національній, так і в іноземній валюті. Зокрема, обсяг кредитного портфеля у національній валюті демонструє стабільне зростання, при цьому резерви коливалися в межах 323–351 тис. грн починаючи з 2023 року. Банк оцінює рівень ризику щодо неповернення кредитів у національній валюті, але цей ризик залишається стабільним протягом періоду, що аналізується.

Важливо зазначити, що навіть з ростом кредитного портфеля резерви залишаються відносно стабільними, такий показник свідчити про покращення якості кредитів або зміни в оцінці ризиків банком. Тобто зростання кредитного портфеля не супроводжується пропорційним зростанням резервів, що є позитивним сигналом для банку в контексті управління кредитними ризиками.



Рис. 2.5 Кредитний портфель юридичних осіб в національній валюті*

*Джерело: складено автором на основі [35].

де НВ-національна валюта

Показник кредитного портфеля починаючи з січня 2023 року, складав 651 954 тис. грн до вересня 2024 року, він зріс до 818 833 тис. грн. Після незначного спаду на початку 2023 року відбувся поступовий ріст, через збільшення попиту на кредити в національній валюті серед МСБ.

Щодо кредитного портфеля в іноземній валюті, то його обсяг також зростає протягом аналізованого періоду, однак резерви в розрізі іноземної валюти демонструють більші коливання. З початку 2023 року резерви складали близько 202 тис. грн, але з часом вони значно зменшились, досягнувши найнижчих показників у червні 2024 року — 54 тис. грн. Показником такої динаміки є покращення платоспроможності позичальників, які отримали кредити в іноземній валюті, та певні зміни в політиці банку щодо оцінки ризиків за такими кредитами.

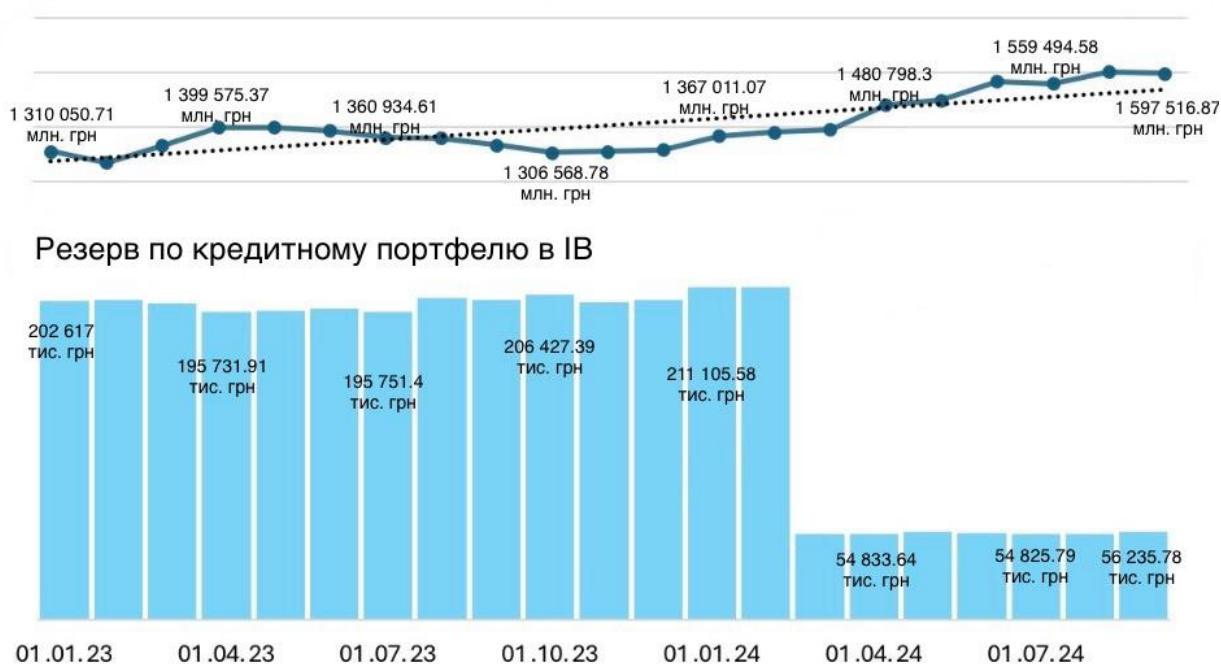


Рис. 2.6 Кредитний портфель юридичних осіб в іноземній валюті*

*Джерело: складено автором на основі [35].

де ІВ-іноземна валюта

У січні 2023 року кредитний портфель в іноземній валюті без резервів становив 1 310 051 млн. грн то у липні 2024 року він сягнув 1 604 231 млн. грн. Загалом, аналізуючи динаміку, цей портфель відзначається стійким збільшенням, попри незначні коливання протягом окремих місяців. Така динаміка свідчить про те, що МСБ активно використовує кредити в іноземній валюті для реалізації зовнішньоекономічних операцій.

Ще одним важливим аспектом для банківського середовища є структура кредитного портфеля за валютами, на початок 2023 року близько 71% кредитів було номіновано в іноземній валюті, що є показником про високу залежність від

валютних кредитів. Однак до вересня 2024 року цей показник знизився до 66%. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що збільшився попит на кредити в національній валюті, що є позитивним фактором для зміцнення гривні в умовах економічної нестабільності, МСБ та банківський сектор відіграє важливу роль в стабілізації національної валюти, курс якої за липень 2024 року впав на 1,4% або на 57 копійок тоді як у червні цього ж року зниження сповільнилось до 3 копійок, після спаду в травні на 90 копійок.

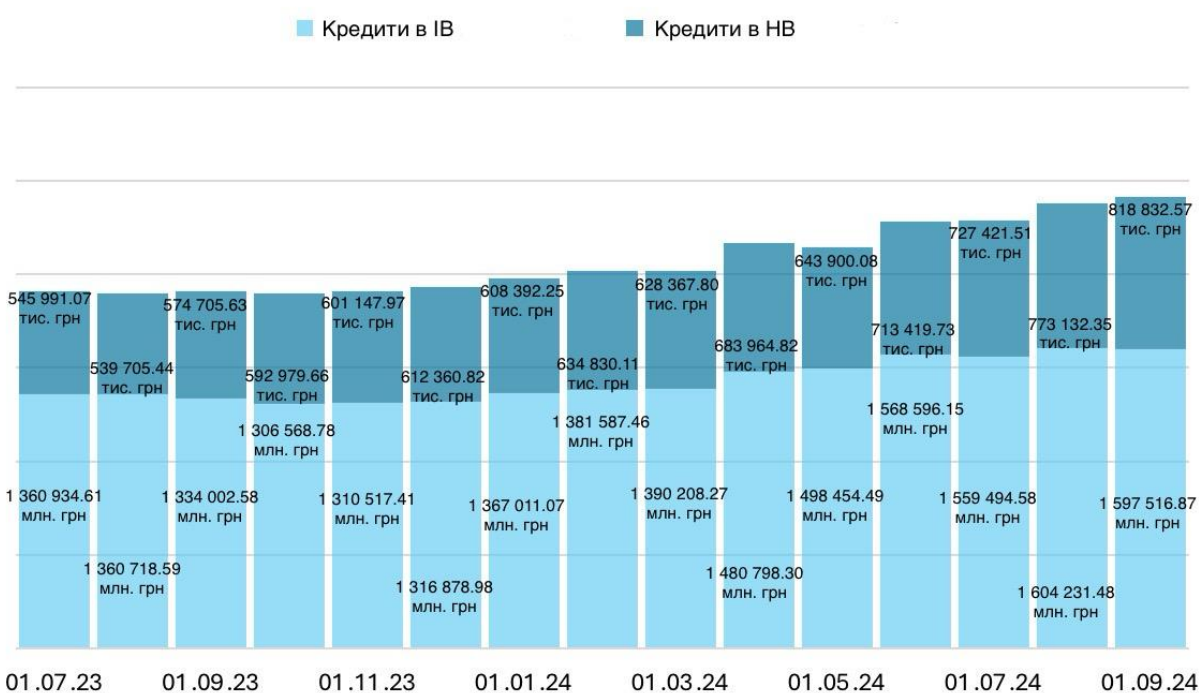


Рис. 2.7 Структура кредитного портфеля в розрізі виду валют*

*Джерело: складено автором на основі [35].

де IB-іноземна валюта

HB-національна валюта

Таким чином, динаміка кредитного портфеля АТ «А-БАНК» свідчить про загальне збільшення обсягів кредитування, особливо в національній валюті, це вказує про стабілізацію економічної ситуації та зростання довіри малого та середнього бізнесу до гривні. За результатами аналізу рейтингового комітету, кредитний рейтинг АТ «А-БАНК» підтверджено на рівні uaAA– зі зміною прогнозу на «стабільний» та виключенням із Контрольного списку, рейтинг надійності банківських вкладів (депозитів) АТ «А-БАНК» підтверджено на рівні

«4», «Див. дод. В» [46].

Отже, дані фінансових показників в розрізі коштів МСБ розміщених в АТ "А-БАНК" вказують на те, що суб'єкти господарювання активно використовують послуги банку для управління своїми фінансами, зокрема для зберігання коштів на вимогу. Водночас строкові депозити не демонструють такого ж зростання, що свідчити про необхідність подальшого розвитку банківських продуктів для малого та середнього бізнесу з метою залучення довгострокових вкладів.

2.2 Продукти та послуги банку для обслуговування бізнесу.

Лозунг банку «Вести бізнес з А-банком — це просто!». АТ «А-банк» пропонує широкий спектр продуктів і послуг для малого та середнього бізнесу, спрямованих на підтримку їхньої фінансової діяльності та забезпечення розвитку, тарифи послуг та продуктів є досить гнучкими для різного сегмента.

Показник Cost To Income Ration (CIR) відображає ефективність ведення бізнесу, розраховується показник як витрати за операції за звітний період до основного доходу та виражається в процентах. Показник для АТ «А-БАНК» склав 52,09% [34], це свідчить про ефективну діяльність та збільшення надалі співпраці з бізнесом.

Банк пропонує вигідні депозитні продукти в національній та іноземній валюті для малого та середнього бізнесу, послуги в національній валюті мають, більший попит ніж в іноземній «див. табл. 2.1»

Таблиця 2.1

*Доступні депозити для бізнесу

Строковий депозит	% ставка у грн до 11,5%	Без дострокового розірвання
Овернайт депозит	% ставка у грн 8%	З можливістю дострокового розірвання

*Джерело: складено автором на основі [35].

Основними напрямками діяльності є розрахунково-касове обслуговування, яке включає відкриття та ведення рахунків у національній та іноземній валютах, а також дистанційне управління рахунками через розроблений сервіс А-Бізнес.

Крім цього, банк пропонує різні форми кредитування, включаючи овердрафти для покриття короткострокових касових розривів, кредити на розвиток бізнесу та фінансування обігових коштів, що наведено в «табл. 2.2», продукт є релевантний до різних потреб, та пропонує вільний доступ до коштів підприємства, зручне отримання коштів з бізнес-карткою «Блакитна», цілодобова підтримка за телефоном або чаті on-line, дистанційне відкриття кредитних рахунків та кредитних угод, прийняттям готівки у всіх відділеннях банку по Україні (197 відділень та 5500 тис. терміналів самообслуговування), індивідуальний підхід до супроводження зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Таблиця 2.2

***Кредитні послуги для МСБ**

Послуга	Умови та тарифи на обслуговування
Рахунок з кредитним лімітом	– Безплатне відкриття – Безплатне обслуговування – Ліміт до 1 млн. грн – 3 грн за платежі в інші банки
Кредит на розвиток бізнесу «А-Експрес»	– Сума кредитування без застави: до 500 тис. грн – Сума кредитування із заставою: до 2 млн. грн – Дострокове погашення без комісії – Термін кредитування до 60 міс.
Кредит під депозит	– Сума кредитування: від 100 тис – Можливість оформити кредит у гривні, доларах та Євро – Терміном від 3 міс. – Депозит у якості гаранту

Фінансування обігових коштів	– Ліміт кредитної лінії без запозичень: до 1,5 млн. грн – Ліміт кредитної лінії із заставою: до 5млн. грн – Терміном до 180 днів – Дострокове погашення без комісії
---------------------------------	--

*Джерело: складено автором на основі [35].

Для аграрного сектору діють спеціальні програми, такі як лізинг та фінансування під заставу врожаю. АТ «А-банк» також надає послуги торговельного еквайрингу, встановлюючи POS-термінали, ПРРО, Checkbox, Є-ЧЕК та SM POS для приймання оплат з банківських карток, розроблений сервіс A24Pay для смартфонів з модулем NFC для термінала в телефоні, що є зручним, безоплатним та без зниженої комісії, тарифи для МСБ наведені в «табл. 2.3», а також інтернет-еквайринг для електронної комерції.

Таблиця 2.3

***Торговий еквайринг**

	Відсоток від суми	Щомісячна плата
POS-термінал	1,7%	500 грн
Термінал з касою	1,7%	500 грн
Термінал у смартфоні	1,2%	Безплатно

*Джерело: складено автором на основі [35].

Важливим елементом є консультаційні послуги для бізнесу, що стосуються фінансування, податкових та юридичних питань, також важливим елементом є інтернет-банкінг для бізнесу, дозволяє дистанційно управляти фінансами, проводити платежі, формувати виписки та контролювати стан рахунків у режимі реального часу. Послуги факторингу покращують обігові кошти шляхом прискорення надходжень платежів від клієнтів, а лізинг допомагає придбати техніку, обладнання або транспорт для термінових потреб бізнесу.

АТ «А-банк» пропонує послугу інкасації, доставки цінностей і грошових коштів із нарахуванням на розрахунковий рахунок. Служба займається інкасацією

магазинів, торгових точок та систем самообслуговування в зручний час, послуги можуть надаватися як у вигляді разової операції, так і на регулярній основі.

Упродовж останніх трьох років АТ «А-банк» демонструє стабільний розвиток у сфері обслуговування малого та середнього бізнесу (МСБ), що виражається у зростанні обсягів кредитування, збільшенні кількості клієнтів та розширенні банківських послуг.

Особлива увага приділяється таким фінансовим продуктам, як розрахунково-касове обслуговування, еквайринг, інтернет-банкінг, факторинг і лізинг, що зумовлено постійним поліпшенням умов обслуговування, впровадженням нових технологічних рішень, зміцненням стратегії і зростанням потреби у фінансовій підтримці малого та середнього бізнесу. Аналіз ключових показників в роботі з бізнес-середовищем «табл. 2.4».

Таблиця 2.4

***Порівняння основних продуктів та послуг які надає банк для МСБ**

Продукт/Послуга	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Обсяг кредитування	885 616 тис. грн	1 003 497 млн. грн	1 132 378 млн. грн
Кількість клієнтів	8 299 клієнтів	15 700 клієнтів	25 000 клієнтів
Обсяг депозитів	1 063 142 млн. грн	1 827 287 млн. грн	5 552 692 млн. грн
Комісійні доходи від еквайрингу	50 млн. грн	55,4 млн. грн	60,1 млн. грн
Кількість POS-терміналів	5 109 терміналів	6 403 терміналів	9 360 терміналів
Інтернет-банкінг	7 390 користувачів	8 051 користувачів	9 480 користувачів
Факторинг	202 тис. грн	220 тис. грн	254 тис. грн
Лізинг	150 тис. грн	170 тис. грн	190 тис. грн

*Джерело: складено автором на основі [35].

Зробивши аналіз даних які наведені в «таблиці 2.1» можна зробити висновок що за останні 3 роки фінансової діяльності АТ «А-банк» показує позитивну динаміку в розвитку продуктів і послуг для МСБ. Кредити та депозити стабільно зростають, що свідчить про підвищення довіри підприємців до банку.

Збільшення кількості клієнтів, зростання кількості активних користувачів інтернет-банкінгу та збільшення кількості встановлених POS-терміналів відображають високий попит на банківські послуги та адаптацію бізнесу до сучасних фінансових інструментів. Розвиток факторингу та лізингу також ілюструє зростаючу роль банків у наданні допомоги бізнесу, який потребує швидкого доступу до фінансування.

В цілому, АТ «А-банк» впевнено зміцнює свою позицію на ринку малого та середнього бізнесу, надаючи всебічну фінансову підтримку підприємцям.

2.3 Порівняння з конкурентами у розрізі банківської діяльності до потреб бізнес сегменту

Реалізуючи планову стратегію розвитку, АТ «А-банк» активно нарощує роздрібний бізнес, приділяючи увагу поступовому розширенню послуг для корпоративних клієнтів, особливо малого та середнього бізнесу. Банк акцентує особливу увагу розвитку сучасних бізнес-процесів, аналітики та ІТ-платформ, які сприяють підвищенню якості та ефективності банківських послуг.

Основна концепція послуг ґрунтується на потребах окремих клієнтів, що дає змогу банку розробляти відповідні пропозиції для малого та середнього бізнесу. Модернізуючи стандартні фінансових послуг, такі як інкасація та перевезення цінностей, пропонуються оренда сейфів і страхування, банк є учасником системи SWIFT, що надасть розширений доступ для клієнтів малого та середнього бізнесу до міжнародних грошових переказів через такі платформи, як Payoneer, Welsend та Western Union що полегшує інтеграцію з міжнародними ринками.

Банк активно розвиває карткові сервіси в партнерстві з міжнародними платіжними системами Visa, MasterCard і системою «Український платіжний простір». МСБ доступна ціла низка платіжних рішень, включно з терміналами для смартфонів, POS-термінали, QR-коди та онлайн-платежі, а також нова система Е-Check яка автоматизує облік, спрощує документообіг та оптимізує робочі процеси, система працює на різних платформах та пропонує додаткові функції, як-от облік товарів та аналіз продажів, що значно підвищує ефективність бізнесу.

Порівнюючи фінансовий стан АТ «А-банк» з конкурентами а саме АТ КБ «Приватбанк» фінансові показники звіту наведено в «дод. Г»; АТ «Ощадбанк» «див. дод. Д»; АТ «КредіАгріколь банк» «див. дод. Е»; АТ «Райффайзен банк» «див. дод. Ж» і АТ «Універсал банк» «див. дод. З», та інші, які здобули провідні місця в премії «Топ-10 банків України 2024» Ukrainian Business Awards [54].

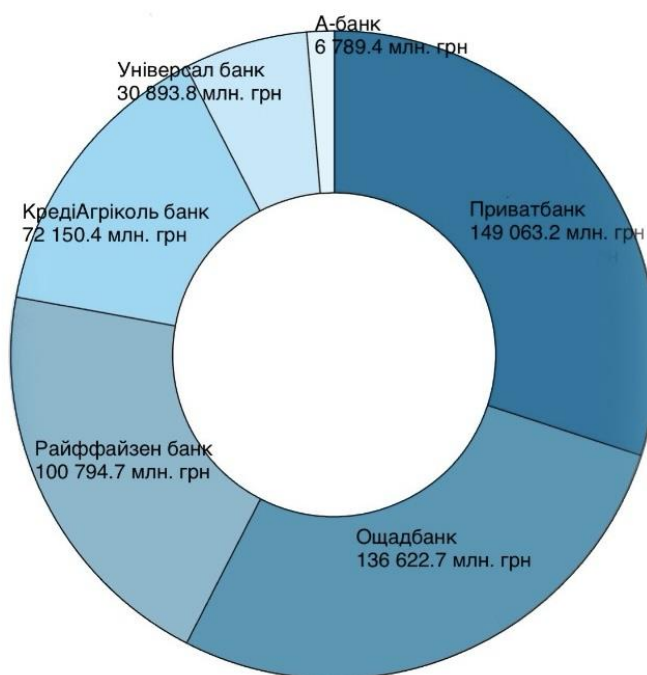


Рис. 2.8 Показники фінансової діяльності (Депозитні вклади МСБ)*

*Джерело: складено автором на основі [35; 40; 42; 43; 44; 48].

Аналізуючи діаграму у відсотковому співвідношенні, можна визначити що лідером являється «Приватбанк» відсоткова частка серед конкурентів в розрізі депозитних вкладів суб'єктів господарювання, сягає 30% в той час, як «Ощадбанк» 27,5%; «Райффайзен банк» 20,3%; «КредіАгріколь банк» 14,6%; «Універсалбанк» 6,2% та «А-банк» 1,4%.

«А-банк» значно відстає від своїх конкурентів за часткою ринку корпоративних депозитів. Однак спостерігається позитивна динаміка в збільшенні цього показника, станом на 01.09.2023 року цей показник сягав 3 751,3 млн. грн впродовж року він збільшився на 80,99% «розраховано у формулі (2.4)», та сягнув позначки 6 789,4млн. грн

Формула 2.4

$$\% \text{змiна} \left(\frac{6789,4 - 3751,3}{3751,3} \right) \times 100 = 80,99\%$$

де 6789,4 млн. грн кінцеве значення

3751,3 млн. грн початкове значення

Що вказує на правильну стратегію банку про розвиток у контексті бізнес сегменту, щоб і надалі покращувати своє становище на ринку, банку необхідно зосередитися на маркетинговій стратегії до потреб підприємств, розширити портфель фінансових продуктів і підвищити конкурентоспроможність депозитної пропозиції.

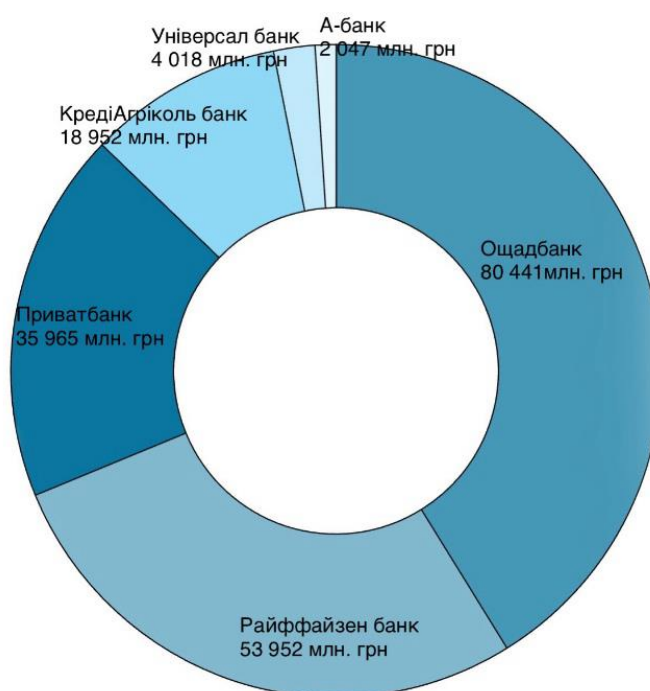


Рис. 2.9 Показники фінансової діяльності (Кредитний портфель МСБ)*

*Джерело: складено автором на основі [35; 40; 42; 43; 44; 48].

Аналізуючи фінансові показники, кредитного портфеля в розрізі кредитування МСБ серед провідних банків в порівнянні з АТ «А-банк» у

відсотковому співвідношенні, «Ощадбанк» 41,2% посідає провідне місце, «Райффайзен банк» з відсотковим коефіцієнтом 27,6%; «Приватбанк» 18,4%; «КредіАгріколь банк» 9,7%; «Універсал банк» 2,1% та «А-банк» 1,2%. «Ощадбанк» посідає 9 місце в показнику стресостійкості із загальних 34 та «Приватбанк» отримує 6 місце із 34 загальних, [45] це вказує на безумовне лідерство за доходами від операцій з малим та середнім бізнесом, такий високий показник вказує на стратегічну орієнтацію до підприємств, що ймовірно, підтримується лояльними умовами доступу до кредитування та програмами державного фінансування.

У порівнянні «А-банк» з конкурентами спостерігається найменша частка в розрізі кредитного портфеля малого та середнього бізнесу. Банку слід інвестувати в маркетингову кампанію, спрямовану на бізнес-клієнтів, щоб підвищити свою впізнаваність і залучити більше клієнтів бізнес середовища. В стратегії сталого розвитку на майбутнє, банк модернізує умови кредитування та змінить відсоткові ставки на більш релевантні, а також покращить умови для позичальників

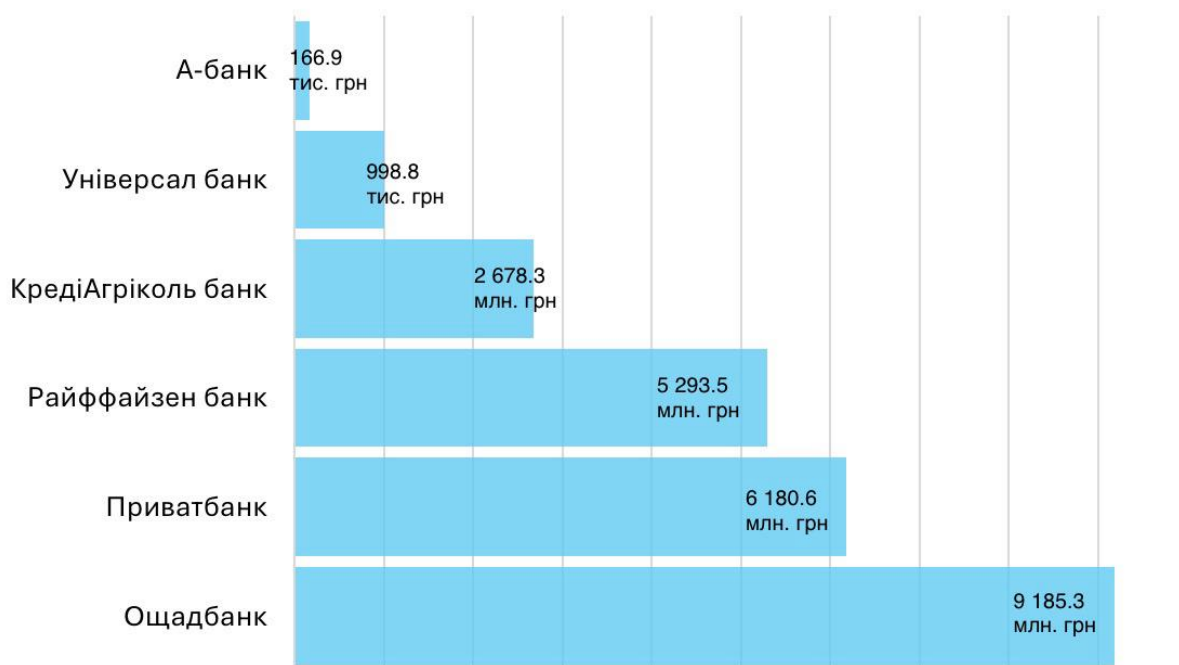


Рис. 2.10 Прямі доходи від операцій з МСБ за вересень 2024року*

*Джерело: складено автором на основі [35; 40; 42; 43; 44; 48].

Аналізуючи фінансовий звіт починаючи з 2023 року, показник кредитного портфеля в розрізі МСБ зріс з 1 363 млн. грн до 2 047 млн. грн що складає у відсотковому коефіцієнті 50,18% що є хорошим показником для розвитку в умовах нестабільності.

Станом на 1 липня 2024 року рейтингу стійкості банку АТ «А-банк», займає 16-ту позицію із 34 [45], що є позитивним результатом для діяльності та показує тенденцію покращення. Станом на 2023 рік цей показник становить 21-шу позицію із 34. Таким чином, спостерігається поступове підвищення стабільності та конкурентоспроможності банку на ринку.

Крім того, за звітний період банк продемонстрував зростання рентабельності на 4,67%. Даний показник підтверджує ефективність управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію витрат, розширення продуктових лінійок і вдосконалення бізнес-процесів. Зростання прибутковості також свідчить про стабільний розвиток банку, незважаючи на зовнішньо економічні виклики.

Висновок до розділу 2

В розділі 2 було проведено детальний аналіз діяльності АТ «А-банк» у сфері послуг для малого та середнього бізнесу (МСБ), кредитний портфель банку, депозитні показники та прямі доходи від операцій з підприємствами, що дає змогу зробити низку важливих висновків щодо розвитку фінансових показників банку та його становища на ринку.

Протягом аналізованого періоду банк демонстрував стабільне зростання активів, зобов'язань та власного капіталу, що свідчить про загальну стабільність його фінансового становища в умовах економічної нестабільності, пов'язаної з військовими діями. Зобов'язання банку збільшились на 8,76%, що підтверджує активність клієнтів, які дедалі більше використовують послуги банку, що стосується власного капіталу, то його збільшення на 29,05% свідчить про фінансову стабільність і грамотне управління ресурсами банку.

Особливу увагу було приділено порівнянню показників АТ «А-БАНК» з іншими великими українськими банками, результати показують, що банк дещо відстає від своїх конкурентів за часткою ринку депозитів і кредитів малому та середньому бізнесу, частка депозитів на ринку МСБ збільшилася на 80,99% за аналізований період, це свідчить про поступове зростання довіри підприємств до банку.

Водночас конкурентні переваги АТ «А-БАНК» спричинили впровадження сучасних банківських продуктів і послуг, зокрема інтернет-банкінгу, еквайрингу та інших технологічних рішень, що полегшують взаємодію з бізнесом, попри низьку частку на ринку, банк продемонстрував високу стійкість і потенціал для подальшого зростання.

Щоб домогтися кращих результатів і зміцнити свої позиції на ринку, А-Банк повинен продовжувати вдосконалювати свої банківські продукти, особливо в області довгострокових депозитів для підприємців, які шукають стабільні фінансові рішення. Банку необхідно посилити маркетингову стратегію для залучення нових клієнтів, підвищення впізнаваності бренду і зміцнення позицій серед конкурентів. Інвестиції в маркетингові ініціативи, спрямовані на просування банківських продуктів для МСБ, можуть значно підвищити залученість клієнтів.

Таким чином, проведений аналіз показує, що банк має стійку фінансову базу в сегменті МСБ з хорошими перспективами подальшого розвитку. Розширення депозитної бази та впровадження сучасних технологічних рішень підтверджують, що банк може досягти значних успіхів, якщо продовжить інвестувати в інновації, розробку продуктів і маркетингову підтримку. Це не тільки зміцнить позиції банку, а й дасть йому змогу зробити значний внесок у розвиток українського малого та середнього бізнесу.

РОЗДІЛ 3

ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1 Стратегії покращення банківських продуктів та інновації банківських послуг для бізнесу.

Сучасний бізнес стрімко змінюється, і тому банківські установи повинні пропонувати гнучкі, технологічні та інноваційні рішення для підприємств будь-якого масштабу. Традиційні банківські продукти повною мірою не відповідають потребам ринку, що динамічно розвивається, тому банківським установам стає дедалі важливіше розробляти стратегії щодо поліпшення якості своїх послуг.

Банківські продукти, орієнтовані на бізнес-середовище, містять класичні фінансові інструменти, які давно використовуються компаніями для ведення свого бізнесу. Овердрафти, забезпечують тимчасовий дефіцит фінансування для покриття операційних витрат, а бізнес-кредити надаються для розвитку бізнесу, закупівлі обладнання та поповнення оборотного капіталу. У результаті впровадження нових технологій у банківському секторі з'явилися продукти, що значно поліпшують бізнес-процеси.

Наприклад, інтернет-банкінг дає змогу клієнтам керувати своїми фінансами в режимі онлайн без необхідності відвідувати відділення банку. Мобільні додатки забезпечують швидкий доступ до рахунків, платежів і залишків на рахунках, а цифрові платформи для управління фінансами бізнесу, автоматизують виставлення рахунків, складання бюджету та планування.

Персоналізація послуг стає ключовою стратегією банківського сектору, обробляючи велику кількість даних, банки можуть аналізувати поведінку клієнтів і надавати персоналізовані послуги з урахуванням їхніх потреб. Інтеграція з корпоративними Customer relationship management (CRM) - системами дає змогу банкам отримувати більше інформації про операції, цикли покупок і фінансові потреби клієнтів, що веде до підвищення якості обслуговування.

Ще один важливий аспект, це автоматизація банківських процесів. Автоматизовані системи прийняття рішень дають змогу значно скоротити час розгляду кредитних заявок, а автоматизоване опрацювання транзакцій, забезпечують точність і чіткість фінансових операцій. Водночас зручність обслуговування через онлайн-банкінг і мобільні додатки зробить фінансові операції швидшими та зручнішими для бізнесу і підвищать показник задоволення бізнес-клієнтів.

Інноваційні технології, такі як блокчейн, штучний інтелект і аналітика даних, позитивно змінюють банківський сектор. Фінансові технології відкривають нові можливості для бізнесу, надаючи швидкі та безпечні платіжні рішення.

Штучний інтелект активно використовують в банківському секторі для вирішення різних завдань, спрямованих на підвищення ефективності та

поліпшення якості обслуговування клієнтів. Основні сфери його застосування, це обробка великих обсягів даних, оцінка кредитоспроможності клієнтів, автоматизація процесів і боротьба з кіберзлочинністю.

Системи штучного інтелекту допомагає банкам швидко аналізувати фінансові показники, оцінювати поведінку клієнтів і підвищувати точність процесу кредитування. Важливим напрямком є використання чат-ботів і віртуальних помічників, такі технології замінюють традиційне обслуговування малого та середнього бізнесу, підвищують якість послуг і скорочують витрати. Технології забезпечують постійну підтримку клієнтів, які не мають змоги відвідувати банк, відповідають на запити, які можуть бути прийняті в будь-який час, і підвищують загальний рівень захисту від шахрайства.

Прогнозування фінансових тенденцій та оптимізація процесів управління інвестиціями стали можливими завдяки впровадженню певних алгоритмів, які дають змогу банкам ухвалювати більш зважені рішення. Таким чином, інтеграція штучного інтелекту в банківські процеси допомагає підвищити продуктивність та забезпечити високий рівень безпеки для фінансових установ та МСБ.

Технологія блокчейн здатна значно підвищити безпеку фінансових операцій в українському банківському секторі, особливо в малому та середньому бізнесі, завдяки своїй децентралізованій природі, блокчейн зберігає дані на багатьох вузлах мережі, що унеможливорює централізоване маніпулювання та фальсифікацію.

Усі транзакції, записані в блокчейн, є незмінними, що знижує ризик шахрайства і забезпечує високий ступінь прозорості. Кожна транзакція також перевіряється учасниками мережі, що створює надійне середовище для фінансових операцій, яке складно зламати або підробити.

Однією з головних переваг використання блокчейна для малого і середнього бізнесу є можливість швидкого і безпечного обміну фінансовою інформацією та активами без посередників, що скорочує витрати й час на проведення транзакцій.

Крім того, компанії можуть автоматизувати частину своїх фінансових процесів за допомогою смартконтрактів (самоздійснюваних програм, що

забезпечують дотримання умов контракту) це зводить до мінімуму помилки і людські похибки у процесах, пов'язаних з платежами і підготовкою контрактів.

Підвищення прозорості та безпеки також знижує ризик втрати даних і підвищує довіру до банківських послуг, це особливо важливо для МСБ, які працюють з партнерами та фінансовими установами, наприклад, такі платіжні системи, як PayPal for Business, дають змогу проводити транзакції в режимі реального часу за мінімальних витрат. Тому технологія блокчейн відкриває нові можливості для банківських послуг завдяки автоматизованому виконанню договірних умов за допомогою смартконтрактів і прозорості транзакцій, яким довіряють клієнти.

Міжнародний досвід показує позитивну динаміку у використанні новітніх технологій на банківському ринку до актуальних потреб малого та середнього бізнесу, комплексне впровадження рішень є ключовим фактором успіху цифровізації в обслуговуванні МСБ і може підвищити конкурентоспроможність банку на сучасному ринку, для України важливо розробити та впровадити ці практики у банківському секторі.

Що забезпечить стійке зростання МСБ, підтримає економічний розвиток, стимулюватиме інновації та вдосконалення банківських продуктів, покращить платформи, аналітику і створить партнерства з фінтех-компаніями «див. табл. 3.1»

Таблиця 3.1

***Міжнародна стратегія вдосконалення банківських продуктів**

Стратегія	Опис	Приклад впровадження
Цифрова трансформація EY Nexus	Впровадження мобільних додатків та онлайн-банкінгу	Банк використав модульну платформу для масштабування платіжної системи та створив платформи соціальних платежів
Аналітика даних McKinsey	Прогнозування потреби клієнтів на основі аналізу даних	Використання клієнтських даних для підвищення чистого доходу шляхом управління процентними ставками та розширення спектра фінансових консультацій
Партнерства з	Спільні сервіси для	Впровадження вбудованих фінансів

фінтех-компаніями JPMorgan	покращення доступу до фінансування	для інтеграції банківських послуг у бізнес-процеси клієнтів, що забезпечує швидкість операцій та зменшує витрати
-------------------------------	------------------------------------	--

*Джерело: складено автором на основі [53].

Компанія EY Nexus дозволяє банкам швидше впроваджувати нові продукти та послуги, використовуючи модульну платформу, що забезпечує більшу надійність та масштабність, за даними McKinsey, досягнення високих показників у банківській сфері значною мірою залежить від управління чистими відсотковими доходами та розширення послуг та збільшення пропозицій, такими як управління активами та фінансовий консалтинг.

Успіх банків у сучасних умовах залежить від їхньої здатності адаптуватися до швидко змінюваного середовища, інтеграція ІІІ та цифровізація послуг, стають основними чинниками, які дозволяють банківським установам залишатися конкурентоспроможними, створювати нові можливості для розвитку та забезпечувати стабільне зростання навіть у складних ринкових умовах.

Успішне впровадження фінтех рішень є прикладом партнерства між банками та фінтех компаніями, що сприяє модернізації банківських послуг. До прикладу банк Німеччини Deutsche Bank активно впроваджує цифрові технології для поліпшення якості обслуговування клієнтів та оптимізації внутрішніх процесів, банк також впровадив платформу для автоматизації процесу кредитного скорингу, що забезпечує швидкий і точний аналіз кредитоспроможності клієнтів.

BNP Paribas, один із провідних французьких банків, також використовує новітні фінтех інструменти для персоналізації своїх банківських послуг. Одним із ключових рішень є використання платформи для аналізу даних та аналітики, яка дозволяє банку створювати персоналізовані пропозиції для кожного зі своїх корпоративних клієнтів. Аналізуючи поведінку клієнтів та їхні фінансові показники, BNP Paribas може розробляти рішення з урахуванням конкретних корпоративних потреб. Персоналізована фінансова пропозиція та необхідні умови обслуговування особливо важливі для малого та середнього бізнесу.

Обидва банки активно впроваджують платформи управління ризиками та кібербезпекою, які використовують алгоритми для виявлення аномалій у поведінці клієнтів і своєчасного реагування на загрози. Цифрові інструменти, такі як аналітика даних і хмарні сервіси для автоматизації управлінських процесів, дають змогу підвищити ефективність роботи банків і забезпечити високий рівень операційної безпеки. Таким чином, впровадження фінтех рішень у Deutsche Bank і BNP Paribas демонструє, як технології можуть сприяти розвитку банківського сектору та поліпшенню обслуговування корпоративних клієнтів.

В Україні можна спостерігати декілька прикладів успішного впровадження фінтех рішень. Monobank перший банк в Україні без фізичних відділень, банк працює повністю через мобільний застосунок, який дає змогу користувачам відкривати рахунки, брати кредити, керувати транзакціями за картками та вести облік витрат без необхідності відвідувати відділення. Банк приділяє велику увагу простоті та доступності своїх послуг та тісно співпрацюючи з МСБ використовуючи інструменти для автоматизованого управління фінансами та інтеграції з іншими сервісами.

Ощадбанк також активно впроваджує цифрові рішення, для співпраці з МСБ особливо в галузі електронної комерції та сервісних платежів. Банк розробив кілька рішень для малого та середнього бізнесу, зокрема платформи для автоматизації фінансового обліку та інтеграції з державними системами.

Крім того, Ощадбанк запустив власний мобільний застосунок для клієнтів, що дає змогу їм здійснювати платежі, здійснювати моніторинг активів, відкривати депозити та оформляти кредити в режимі онлайн та в будь-який час.

Ці приклади показують, що українські банки активно впроваджують фінтех рішення, які допомагають підвищити операційну безпеку, персоналізувати обслуговування клієнтів і знизити експлуатаційні витрати. Такі технології, як штучний інтелект, аналітика великої кількості даних і блокчейн, дають змогу банкам оптимізувати процеси і надавати нові та зручні послуги клієнтам, особливо малому і середньому бізнесу.

Сучасний бізнес потребує швидких, гнучких та інноваційних рішень, для забезпечення ефективності таких інновацій варто розробити програми навчання для компаній, щоб клієнти могли успішно використовувати нові продукти та повністю розкрити їхній потенціал.

Таким чином, банкам вкрай важливо адаптувати свої продукти та послуги до потреб компаній в умовах постійного технологічного розвитку, використання новітніх технологій здатне значно поліпшити якість послуг, підвищити швидкість і точність операцій та конкурентоспроможність банківських установ на ринку, інновації є ключовим фактором забезпечення сталого розвитку банківських послуг, особливо для МСБ.

3.2 Підвищення ефективності державних програм підтримки МСБ.

Підвищення ефективності державних програм підтримки малого та середнього бізнесу (МСБ), є одним із важливих кроків до забезпечення сталого економічного зростання. У багатьох країнах МСБ є основою економіки, забезпечуючи безліч робочих місць і збільшує внутрішньо валовий продукт.

Однак для розвитку цього сектору необхідна ефективна підтримка з боку уряду, який розробляє різні програми, що допомагають підприємствам подолати фінансові та адміністративні бар'єри. Цифровізація державних програм полегшує доступ до ресурсів і знижує бюрократичні бар'єри. Платформа «Дія» дає змогу підприємцям подавати онлайн-заявки на реєстрацію бізнесу, отримувати державні послуги та звертатися за різними видами допомоги.

Основною перевагою є зниження бюрократичних бар'єрів, прискорене опрацювання заявок та підвищена прозорість процесу.

Прикладом міжнародного досвіду в модернізації державних програм, є Естонія країна являється однією із найбільш оцифрованих. Естонія створила повністю оцифровану державну систему, зробивши всі державні послуги доступними в режимі онлайн, включно з реєстрацією бізнесу, податковими

деклараціями та кредитами в рамках програми державної допомоги, що призвело до економії часу та коштів як для підприємців, так і для держави.

Також ефективна програма Small Business Innovation Research (SBIR) в США вона спрямована на підтримку інноваційних рішень МСБ шляхом фінансування ранніх етапів досліджень і розробок. Програма допомагає компаніям перетворювати інноваційні ідеї на комерційно успішні продукти, сприяючи технологічному розвитку економіки.

Та прогресивна британська програма Enterprise Finance Guarantee (EFG). Вона полегшує отримання кредитів для малого та середнього бізнесу у банках, надаючи державні гарантії для зниження ризику, це дає змогу бізнесу отримувати кредити без застави. Такі програми модернізують підтримку бізнес-середовища, розширюють доступ до фінансування, знижуються банківські ризики та заохочуються інновації.

Державні програми підтримки традиційно охоплюють такі сфери, як фінансова допомога, розширення доступу до кредитів, гранти, освітні ініціативи, консультаційні послуги та спрощення адміністративних процедур. Зокрема, фінансова допомога охоплює надання пільгових кредитів, грантів і державних гарантій підприємствам, які не мають достатньої кредитної історії або заставного забезпечення.

Наприклад, пільгові кредити надаються за зниженими відсотковими ставками, що дає змогу підприємствам скоротити витрати на фінансування. Однак є низка проблем, одна з головних це складність доступу фінансування, МСБ стикається із суворими критеріями відбору, що ускладнює доступ до фінансової допомоги.

Процедура розгляду як правило, є тривалою і вимагає великої кількості документації, що відштовхує малий бізнес, особливо якщо він не має достатньо ресурсів.

Крім того, ще однією перешкодою є брак інформації та недостатня прозорість щодо державних програм. Підприємці не завжди знають про ці програми та їхні умови, що знижує ймовірність, скористатись відповідною

можливістю. Недостатній зв'язок між державними установами та підприємствами створює інформаційний вакуум, який негативно позначається на обізнаності підприємців.

Окремо слід зазначити, проблему з програмою державних кредитних гарантій. Ці програми покликані забезпечити доступ до кредитів підприємствам без кредитної історії або застави, однак на банки часто не охоче надають кредити навіть під державні гарантії. Це пов'язано з високим коефіцієнтом неплатоспроможності, який банки вважають занадто високим, щоб компенсувати його державною підтримкою. Таким чином, наявні офіційні інструменти підтримки часто виявляються недоступними або неефективними для тих, хто їх найбільше потребує.

Аналіз наявних програм показує, що існує низка проблем, які заважають досягненню максимальних результатів, і що підвищення ефективності цих програм могло б істотно сприяти розвитку бізнес сегменту.

Одним із важливих аспектів підвищення ефективності державних програм підтримки МСБ є спрощення доступу до фінансування. Необхідно звести до мінімуму адміністративні бар'єри під час подання заявки на участь у програмі, а також забезпечити прозорість і ясність процедур. Потрібно модернізувати умови, перевести процес подачі заявки в цифровий формат, автоматизувати процес перевірки документів і спрощення вимог до податкової та фінансової звітності компаній, що беруть участь у програмі.

Держава має розробити умови, що дають змогу будь-якій компанії, незалежно від її розміру або рівня досвіду, отримати доступ до фінансування та іншої підтримки.

Крім варіантів фінансування, особливу увагу слід приділяти освітнім і консультаційним програмам, покликаним допомогти підприємствам підвищити конкурентоспроможність і ефективність. Освітні ініціативи передбачають навчання підприємців таких аспектів, що сприяють успіху бізнесу, як управління фінансами, маркетинг і бізнес-стратегія. Консультаційні послуги надають у сфері

юридичних, фінансових і технічних питань, допомагаючи підприємствам швидко реагувати на зміни ринку.

Підвищення ефективності державних програм також може сприяти зміцненню співпраці між державою та приватним сектором. Одним із прикладів такої співпраці є партнерство з комерційними банками, які виступають як посередники при наданні пільгових кредитів і державних гарантій підприємствам. Банки здатні детально аналізувати фінансовий стан підприємств і надавати відповідні фінансові послуги, знижуючи тим самим навантаження на державу, крім того, приватний сектор може брати участь в освітніх програмах, надаючи власні ресурси для розвитку бізнесу.

Ще одним елементом вдосконалення державних програм є впровадження механізмів моніторингу та оцінки ефективності таких ініціатив. Індивідуальне оцінювання результатів програм дасть змогу виявити слабкі місця, що можуть перешкоджати розвитку бізнесу, та галузі, що потребують покращення.

Наприклад, використовувати статистичну оцінку кількості створених робочих місць, підвищення рентабельності підприємств, що беруть участь у програмі, або зростання інвестицій у конкретні галузі. Такий підхід дасть змогу швидко коригувати державні програми та адаптувати їх до реальних потреб підприємств.

Слід зазначити, що підвищення ефективності державних програм підтримки підприємств це крок до розвитку бізнес сектору, що дасть позитивний результат економіці. Удосконалення адміністративних процедур, спрощення фінансування, розширення освітніх і консультаційних програм та зміцнення співпраці з приватним сектором можуть значно підвищити ефективність таких ініціатив, крім того, завдяки моніторингу та оцінці ефективності програм країни можуть оперативно реагувати на змінні економічні виклики та забезпечувати сталий розвиток МСБ.

Основні інструменти які використовує держава для підтримки бізнесу, наведено в «табл. 3.2».

*Інструменти державної підтримки МСБ

Інструмент підтримки	Опис інструменту	Результати в Україні
Доступні кредити 5-7-9%	Програма спрямована на надання кредитів МСБ під пільгові відсоткові ставки 5%, 7% або 9% для розвитку бізнесу	Від початку дії програми було надано 93,2 тисячі кредитів, на суму 320,3 млрд грн
Гранти на розвиток бізнесу	Держава надає гранти на розвиток підприємництва, зокрема у сфері сільського господарства та виробництва	У 2023 році було виділено понад 8 млрд грн на гранти для розвитку малого та середнього бізнесу
Програма підтримки стартапів (Ukrainian Startup Fund)	Фонд підтримки стартапів забезпечує фінансування інноваційних проєктів	Понад 8,7 млн. дол Інвестовано в понад 380 стартапів з моменту запуску фонду, що сприяло технологічному розвитку
Державні гарантії по кредитах	Програма державних гарантій дозволяє підприємствам отримати кредит навіть за обмежених умов	Програма забезпечила додаткові гарантії на кредити на суму 5 млрд грн у 2023 році, підтримуючи бізнес у кризовий період

Джерело: складено автором.

Програма «Кредити під 5-7-9%» [37] надає пільгові кредити малому та середньому бізнесу (МСБ) для розширення їхньої діяльності або підтримки операційної стабільності. Відсоткові ставки варіюються залежно від цілей використання кредиту та типу галузі, з початком повномасштабного вторгнення у 2022 році програму активно використовували для підтримки підприємств, особливо в сільському господарстві та обробній промисловості, що дозволило зберегти робочі місця та забезпечити безперебійне функціонування критичних секторів.

Держава ініціювала програму грантів, для МСБ, а також запустила новітню програму «Національний кешбек» яка може стати інструментом підтримки бізнесу в Україні. Впровадження програми сприяє стимулюванню суспільної

економічної активності підприємців, підвищенню прозорості фінансових операцій та розширенню участі в безготівкових розрахунках.

Суть національної програми полягає в тому, що підприємцям відшкодовується відсоток від суми, сплаченої під час безготівкових операцій, що має кілька позитивних ефектів. Це стимулює МСБ до використання цифрових інструментів та скороченню тіньової економіки.

«Національний кешбек» залучає додаткові кошти в економіку, шляхом збільшення податкових надходжень, підвищує купівельну спроможність населення і стимулює споживчий попит, що своєю чергою, дає змогу спрямовувати кошти на подальшу підтримку бізнесу. У кінцевому підсумку такі програми приносять довгострокову вигоду державі.

Також актуальною є програма підтримки стартапів, Український стартап-фонд надає фінансування технологічним стартапам на ранніх стадіях, він фінансує нові підприємства для створення інноваційних продуктів і розвитку на міжнародному рівні, програма активно залучає іноземних інвесторів та сприяє інтеграції українських стартапів у світову економіку.

Державні гарантії за кредитами: у рамках цієї програми держава гарантує частину кредитів, тим самим знижує ризик для банків і дає змогу їм кредитувати підприємства з поганим заставним забезпеченням. Це особливо важливо для підприємств, які зазнали збитків через економічні труднощі, спричинені війною.

Для банків подібні ініціативи є додатковим стимулом для кредитування малих і середніх підприємств, які відіграють важливу роль в економічному розвитку.

Такі гарантії дають змогу підприємцям отримувати кредити в складних умовах, допомагаючи їм відновлювати бізнес, зберігати зайнятість і підтримувати економічну стабільність у районах, які зазнали найбільших втрат, державні гарантії також стимулюють банки активно кредитувати МСБ.

3.3 Цифрові рішення для оптимізації банківського обслуговування.

Цифрові рішення для оптимізації банківських послуг для малого та середнього бізнесу, стають важливим напрямком розвитку сучасних банків. Впроваджуючи такі рішення, банки можуть значно підвищити операційну ефективність, поліпшити якість обслуговування клієнтів і скоротити операційні витрати. В умовах зростаючого попиту на швидкі та зручні банківські послуги цифровізація банківського обслуговування, стає ключовим фактором збереження конкурентоспроможності.

Платформа «Дія» пропонує низку цифрових рішень для оптимізації банківських послуг в Україні, особливо для малого та середнього бізнесу. Серед таких рішень є «Дія.Підпис», яка дає змогу підприємцям підписувати документи онлайн лише для банківських договорів. Що значно прискорює процес відкриття рахунків, підписання договорів і заявок на кредити, а також дає змогу бізнесу уникнути зайвих візитів до банківських установ.

Ще один прогресивним сервісом являється «Дія.Бізнес», платформа, що надає підприємцям доступ до консультацій, бізнес-інструментів та державних програм фінансування, даючи бізнесу швидкий доступ до ресурсів.

Крім того, «Дія» дає змогу відкривати банківські рахунки в режимі онлайн, що спрощує взаємодію з банками. Підприємці можуть віддалено подавати заявки на кредити та державні програми підтримки, що прискорює процес подачі заявок і підвищує його прозорість. Відсотковий приріст в розрізі кількості новостворених ФОП рахунків у порівнянні з 2022 по 2024 рік становить приблизно 99,89%, що свідчить про майже дворазовий показник приросту за цей період.

Стійке зростання відображає сильну позицію компанії та успіх її стратегії. Якщо зростання триватиме нинішніми темпами, що становить близько 41% на рік, очікуваний показник на 2025 рік в розрізі бізнес сегменту перевищить 80 тисяч осіб. Таке зростання свідчить про здоровий розвиток компанії, однак для підтримки такого рівня зростання може знадобитися впровадження нових інноваційних підходів або вдосконалення наявних процесів, що допоможе підвищити ефективність роботи і забезпечить конкурентну перевагу на ринку послуг для малого та середнього бізнесу.

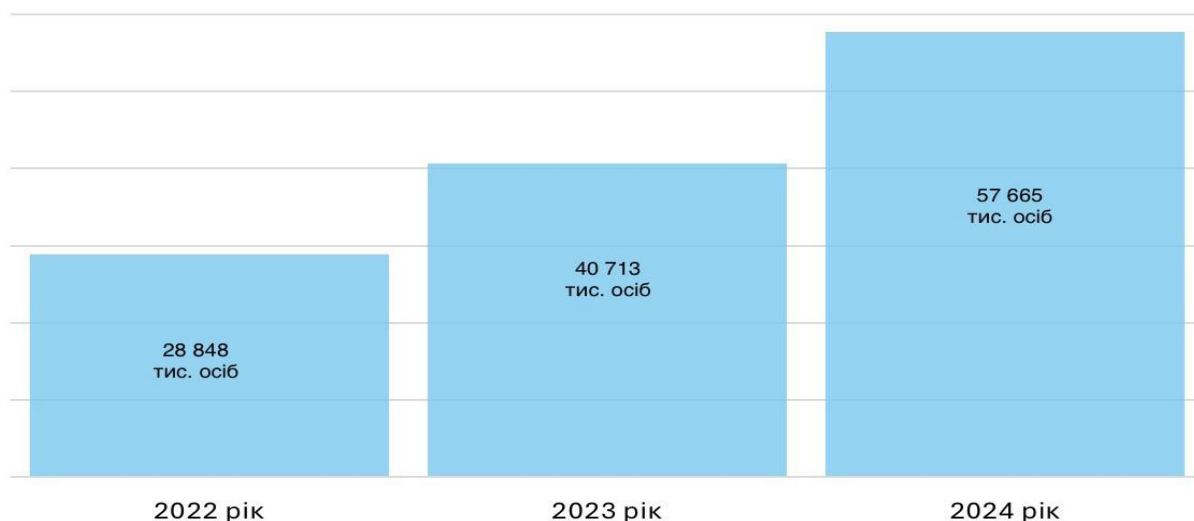


Рис. 3.1 Кількість нових ФОП рахунків які відкрили через «Дія»*

*Джерело: складено автором на основі [39].

Загалом цифрові рішення «Дія» допомагають спростити банківські операції, зменшити бюрократичні перепони та підвищити ефективність бізнес послуг, що позитивно позначається на розвитку українського малого та середнього бізнесу.

У міру розвитку технологій, банки шукають способи поліпшити свою діяльність і підвищити якість обслуговування, у тому числі шляхом впровадження цифрових інструментів. Використовуючи цифрові рішення, банки можуть автоматизувати процеси, підвищити швидкість обслуговування, знизити витрати та надати клієнтам можливість ефективніше управляти своїми фінансами у будь-який час і в будь-якому місці.

Найпопулярнішими цифровими рішеннями є мобільні додатки для малого та середнього бізнесу, які дають змогу підприємцям слідкувати за своїми рахунками та фінансами в режимі реального часу. Наприклад, мобільний банкінг для бізнес-середовища, дає змогу здійснювати платежі та перекази, слідкувати за залишками на рахунках та отримувати фінансову звітність без необхідності відвідувати фізичне відділення банку, така гнучкість і зручність підвищують лояльність клієнтів і допомагає банкам розширювати клієнтську базу. Крім того, використання мобільних додатків значно скорочує необхідність фізичного відвідування банківських відділень, що знижує операційні витрати на утримання офісу.

Інтернет-банкінг став одним із напрямів оптимізації банківських послуг, більшість банків активно розвивають онлайн платформи, що дозволяють клієнтам проводити операції через сайт банку. Що дає змогу банкам залучати клієнтів, які хочуть самостійно управляти своїми фінансами, не відвідуючи відділення. Крім того, інтернет-банкінг дає змогу автоматизувати багато процесів, що знижує вплив людського фактора та ймовірність помилок.

Одним із ключових нововведень у процесі цифровізації банківської справи є використання технології (BigData). Аналізуючи великі обсяги інформації, банки можуть краще зрозуміти поведінку клієнтів, передбачити їхні потреби і створити персоналізовані пропозиції. Такий процес дає змогу підвищити ефективність маркетингових заходів і точніше визначити сегменти клієнтів, яким необхідні конкретні фінансові продукти. Наприклад, банки можуть використовувати дані про транзакції, щоб пропонувати споживчі кредити та інвестиційні продукти найбільш зацікавленим клієнтам.

Хмарні обчислення відіграють важливу роль у цифровій трансформації банківського сектору, без хмарних обчислень банки не змогли б зберігати великі обсяги даних у безпечному середовищі та отримувати до них доступ у режимі реального часу, та дало б змогу не тільки швидко обробляти інформацію, а й інтегрувати різні сервіси, такі як Customer relationship management (CRM) системи, бухгалтерські та платіжні платформи. Хмарні обчислення також скорочують витрати на утримання власних серверів та інфраструктури, що робить їх економічно ефективним підходом, особливо для банків, які працюють у сегменті малого та середнього бізнесу.

Співпраця між банками та фінтех стартапами, ще один крок на шляху до цифровізації. Фінансово технологічні компанії пропонують нові та інноваційні підходи до банківських послуг, такі як технологія блокчейн, автоматизовані платіжні системи та штучний інтелект для управління ризиками. Банки, які співпрацюють з фінансово технологічними стартапами, можуть швидше реагувати на зміни, впроваджувати нові продукти і послуги та покращувати якість обслуговування клієнтів, що дозволяє банкам залишатися гнучкими до потреб

малого та середнього бізнесу і зберігати свої конкурентні переваги в банківському середовищі.

Розвиток цифрових рішень також забезпечує безпеку банківських операцій. Використання технології блокчейн і розподілення реєстрів забезпечує високий рівень безпеки транзакцій і даних, знижує ризик шахрайства, забезпечує прозорість та надійність, збільшуючи довіру клієнтів до банків, які впроваджують такі технології.

Ще одна важлива інновація, цифрова кредитна платформа, що автоматизує процес фінансування бізнесу, до прикладу, Ощадбанк впровадив онлайн платформу для подачі заявки на кредит, яка дає змогу компаніям пройти попередню оцінку кредитоспроможності та швидко отримати фінансову допомогу. Такі платформи знижують адміністративні бар'єри та полегшують доступ до кредитів для підприємців, яким складно отримати традиційні банківські кредити, основні напрями оптимізації наведено в «табл. 3.3».

Таблиця 3.3

***Оптимізація банківських послуг для обслуговування МСБ**

Технологія	Опис послуги	Перевага послуги
Штучний інтелект	Автоматизація підтримки клієнтів через чат-боти	Скорочення витрат на обслуговування
Блокчейн	Прозорість і безпека транзакцій	Зменшення шахрайства
Аналітика даних	Персоналізація продукту на основі даних	Підвищення лояльності клієнтів

*Джерело: складено автором на основі [20; 36].

ТАСкомбанк впровадив технологію блокчейн для безпечних транзакцій, що зміцнює довіру між банками та корпоративними клієнтами й забезпечує високий рівень безпеки операцій, дана технологія дозволяє значно знизити ризик несанкціонованого доступу до даних, оскільки кожна транзакція зберігається в незмінному вигляді в розподіленому мережевому блоці, що дозволяє корпоративним клієнтам банку бути впевненими в надійності кожної транзакції та

прозорості фінансових потоків, це впровадження відкриває нові можливості для розробки інноваційних банківських продуктів, що відповідають потребам сучасного бізнесу.

Використовуючи чат-боти для автоматизації обслуговування клієнтів, такі банки, як Райффайзенбанк, тепер можуть надавати цілодобову підтримку без залучення людських ресурсів. Це значно знижує навантаження на персонал і ефективність обслуговування, а також гарантує, що бізнес зможе отримати відповіді на свої запитання в будь-який час, а транзакції будуть завершені швидко.

Загалом цифрові рішення сприяють значному поліпшенню банківських послуг для малого та середнього бізнесу шляхом прискорення процесів, підвищення доступності та безпеки. Що дає змогу бізнесу отримати доступ до фінансових послуг у зручному форматі, знизити операційні витрати та підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Висновок до розділу 3

У третьому розділі було проведено аналіз сучасних підходів до оптимізації банківських послуг для малих і середніх підприємств в Україні. Фінансові технології, цифровізація та розробка інноваційних рішень вважаються ключовими сферами, які допомагають банкам краще задовольняти потреби цього важливого сектора економіки. Наприклад, інтернет-банкінг, мобільні додатки, хмарні технології та штучний інтелект стали комерційними інструментами для автоматизації банківських процесів, підвищення швидкості та зручності надання послуг та зниження витрат.

Інтегруючи штучний інтелект в банківські сервіси, клієнти можуть більш точно оцінювати свою кредитоспроможність, знижувати ризики і підвищувати ефективність обробки даних. Використання технології блокчейн підвищує безпеку транзакцій і прозорість фінансових операцій. Це особливо важливо для малого бізнесу, який часто має обмежений доступ до фінансування.

Впровадження цифрових рішень для прискорення процесу отримання кредиту за допомогою автоматизованої платформи подачі заявок і оцінки кредитоспроможності, також знизить адміністративні бар'єри, спростить доступ до фінансування і зробить банківські послуги більш доступними для малого і середнього бізнесу, особливо в умовах посиленої конкуренції на фінансових ринках.

Державні програми підтримки малого та середнього бізнесу також повинні зосереджуватися на цифрових технологіях та спрощенні процедур. Інтеграція банківської системи з урядовою платформою, такою як «Дія», полегшить доступ компаній до фінансових послуг і підвищити прозорість і ефективність державної підтримки.

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що комплексний підхід до оптимізації банківських послуг, впровадження інноваційних технологій, співпраця з фінансово технологічними компаніями та активне використання програм державної підтримки, є важливим аспектом для сталого розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Банки, які адаптують свої послуги до потреб цього сектору, забезпечать конкурентну перевагу та стануть надійним партнером для підприємців у досягненні їхній бізнес цілей.

Висновки та пропозиції

Успішна модернізація банківських послуг для малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні потребує комплексного підходу, спрямованого на цифрову трансформацію, партнерство з фінансово технологічними компаніями та розширення програм державної підтримки. Малий та середній бізнес є важливим елементом економічної системи України, забезпечуючи значну зайнятість та стимулюючи економічний розвиток, однак частка МСБ у ВВП залишається низькою, всього 15-16% порівняно з розвиненими країнами.

Основною проблемою для МСБ є обмежений доступ до банківського фінансування через високі кредитні ставки та жорсткі вимоги. Через високий ризик, пов'язаний із кредитуванням бізнесу, банки з обережністю ставляться до видачі кредитів. Однак впровадження міжнародного досвіду, такого як програма підтримки Європейського інвестиційного фонду та SBA в США, може бути корисним в українському контексті, хоча такі програми, як «Доступні кредити 5-7-9%», вже почали відігравати важливу роль у зниженні бар'єрів для фінансування бізнесу, їхня модернізація та розширення можуть створити ще більш сприятливі умови для підприємців.

Важливим елементом модернізації є цифровізація банківських послуг, впровадження сучасних цифрових рішень, таких як інтернет-банкінг, мобільні додатки та онлайн кредитування, може зробити банківські послуги доступнішими для МСБ шляхом підвищення швидкості та зручності операцій. Банки повинні покращити співпрацю з фінтех-компаніями, які можуть інтегрувати передові технології в традиційні банківські процеси, така співпраця забезпечить підприємців інноваційними фінансовими продуктами, такими як автоматизовані платіжні системи, онлайн-факторинг, управління грошовими потоками та аналіз фінансових показників.

Також важливо зосередитися на зниженні вартості кредитів для бізнесу, цього можна домогтися шляхом розширення програм державної підтримки, як-от програми фінансових гарантій і субсидіювання процентних ставок. Важливо розробляти нові банківські продукти, орієнтовані на конкретні потреби підприємців, такі як лізинг під заставу майбутнього врожаю для

сільськогосподарського сектору або придбання товарів для дрібних роздрібних торговців.

Таким чином, модернізація банківського обслуговування малого та середнього бізнесу в Україні має включати активне впровадження цифрових рішень, розширення партнерства з фінтех-компаніями та підтримку модернізації державних програм, це дасть змогу українському бізнесу скористатися інноваційними продуктами та більш сприятливими умовами розвитку, що своєю чергою, зміцнить економіку України перед глобальними викликами.

Для банківського сектору при обслуговуванні бізнес-середовища важливо зосередитися на кількох ключових напрямках. Одним з основних завдань є розширення доступу до фінансування, банки повинні розробляти індивідуальні кредитні продукти, що враховують особливості МСБ. Це можуть бути кредити з низькими вимогами до застави, короткострокові кредитні лінії для забезпечення ліквідності підприємств і програми, орієнтовані на підприємства з обмеженими активами.

Впроваджувати цифрові рішення, щоб зробити банківські послуги більш зручними та доступними. Розширення можливостей інтернет-банкінгу та мобільних застосунків дасть змогу підприємцям ефективніше управляти своїми фінансами, банки повинні інтегрувати автоматизовані платіжні рішення і Customer relationship management (CRM) системи для управління даними про клієнтів, а також забезпечити швидкий доступ до фінансової інформації в режимі реального часу.

Банки можуть надавати консультації з фінансового планування, податкового обліку та юридичних питань, такий підхід допоможе підприємцям краще зрозуміти фінансові продукти та ефективніше використовувати банківські послуги, підвищення фінансової грамотності клієнтів-підприємців позитивно позначиться на відносинах між клієнтом і банком.

Скорочення операційних витрат внаслідок автоматизації банківських процесів також призведе до зниження вартості послуг для бізнесу, що дасть змогу

знизити комісії для МСБ і зробити банківські продукти доступнішими для підприємців.

Також, банки можуть впроваджувати програми лояльності для МСБ, щоб стимулювати їх користуватися банківськими послугами, до них належать бонусні програми, знижки на кредити та інші заохочення, що надаються підприємцям після отримання ними додаткових переваг від співпраці з банком, такий підхід зміцнює відносини між банками та підприємствами й допомагає забезпечити сталий розвиток бізнес-середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III : станом на 19 жовт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 06.10.2024).
2. Про надання фінансової державної підтримки: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 № 28 : станом на 10 жовт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-п#Text> (дата звернення: 12.10.2024).
3. Андреев А. Ринок банківських послуг в Україні: основні тенденції його розвитку. *Банківська справа*. 2011. № 5. С. 52–53.
4. Деменков М. Інтернет-технології в обслуговуванні клієнтів банку. *Банківська справа*. 2009. № 1 (85). С. 58–64.
5. Рубанов П. Фінтех інновації як детермінанти розвитку національної економіки: *дисертація, спеціальність: 08.00.03 економіка та управління національним господарством; гроші, фінанси і кредит* / П. Рубанов; Суми, 2020. С. –408
6. Шамрай О. Державна підтримка розвитку малого і середнього бізнесу в Україні. *Наука молода*. 2010. Вип. 13. С. 182–184.
7. Якушева О. В. Конкуренція на ринку банківських послуг як мотив інноваційної діяльності банків. *Економічний аналіз*. / О. В. Якушева; Тернопіль, 2014. Т. 15, № 1. С. 284–291.
8. Антків В. В. Банківське кредитування малого і середнього бізнесу: *магістерська робота, спеціальність : 8.03050802 банківська справа* / В. В. Антків; Тернопіль, 2013. С –96 URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/1815/1/Antkiv%20V.V.,%20BSs-51.pdf> (дата звернення: 12.10.2024).
9. Біломістний О. М. Механізм кредитування малого бізнесу: *дисертація, спеціальність: 08.00.08 Гроші, фінанси і кредит* / О. М. Біломістний; Суми, 2012. С. –109. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/51290> (дата звернення:

12.10.2024

10. Гончаренко А. С. Банківська конкуренція на ринку платіжних послуг в

умовах розвитку Fintech. Одеса, 2021. С. 1–7 URL: <http://nvisnik.oneu.edu.ua/collections/2021/280-281/pdf/21-27.pdf> (дата звернення: 14.10.2024).

11. Горбатюк І. Р. Управління ресурсним потенціалом банку за матеріалами АТ «Акцент-Банк»: *магістерська робота, спеціальність*: 072 Фінанси, банківська справа та страхування / І. Горбатюк; Хмельницький, 2021. С. –73. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/11391> (дата звернення: 14.10.2024).

12. Крючок В. М. Управління конкурентоспроможністю банківських продуктів: *магістерська робота, спеціальність*: 072 Фінанси, банківська справа та страхування / В. М. Крючок; Суми, 2019. С. –48. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76816> (дата звернення: 21.10.2024).

13. Лазебна В. О. Перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу в Україні: *магістерська робота, спеціальність*: 072 Фінанси, банківська справа та страхування / В. О. Лазебна; Чернігів, 2020. С. –95. URL: <http://ir.stu.cn.ua/123456789/20154> (дата звернення: 16.10.2024).

14. Остапенко К. О. Банківська діяльність в умовах впливу цифрової економіки. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/11075> (дата звернення: 07.10.2024).

15. Павлович В. В. Ринок банківських послуг в Україні сучасний стан, тенденції і напрямки. Тернопіль, 2014. С. –108. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/1910/1/Pavlovych%20V_BSs-51.pdf (дата звернення: 21.10.2024).

16. Підгурська В. П. Банківське кредитування бізнесу: сучасний стан та проблеми сьогодення. URL: http://ir.polissiauniver.edu.ua/bitstream/123456789/12210/1/Pidhurska_VY_KR_072_2021%20.pdf (дата звернення: 17.10.2024).

17. Ржевська А. Д. Система оцінки кредитоспроможності малого та середнього бізнесу. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76090> (дата звернення: 09.10.2024).

18. Світлик М. Аналіз банківської діяльності України в умовах агресивного середовища. *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. Одеса, 2023. № 27. С. 148–152. URL: <https://doi.org/10.35432/tisb272022276824> (дата звернення: 27.10.2024).

19. Сеньковська О. Напрямки модернізації кредитної політики банків в умовах фінансової кризи. URL: <http://surl.li/mafvpv>. (дата звернення: 08.10.2024).

20. Соловійов В. М. Системи штучного інтелекту як сучасний драйвер розвитку фінансового ринку. Мукачево, 2018. С. 23–24. URL: <https://doi.org/10.31812/123456789/2864> (дата звернення: 16.10.2024).

21. Тараненко Д. С. Банківське кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <http://local.lib/diploma/Taranenko.pdf> (дата звернення: 08.10.2024).

22. Цісар Ю. В. Управління ліквідністю банку за матеріалами АТ «Акцент-Банк»: *магістерська робота, спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування* / Ю. В. Цісар; Хмельницький, 2021. С. –74. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/11402> (дата звернення: 07.10.2024).

23. Чумаченко О. С. Фінансування проєктів малого та середнього бізнесу: Кіровоград, 2016. С. 112–114. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3160> (дата звернення: 18.10.2024).

24. Шумська І. В., Volodymyrivna S. I. Впровадження нових видів банківських продуктів і послуг та їх роль у формуванні доходів банку (на прикладі АТ «А-БАНК»): *магістерська робота, спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування* / І. В. Шумська; Тернопіль, 2020. С. –156. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/30180> (дата звернення: 18.10.2024).

25. Блащук-Дев'яткіна Н., Себестянович І. Кредитування малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. *Молодий вчений*. № 3 (91). Львів, 2021. С. 341–344. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-3-91-72> (дата звернення: 27.10.2024).

26. Вядрова І. М., Єрмолаєва В. С. Основні напрямки оптимізації та вдосконалення дистанційного банківського обслуговування. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2021. № 5. С. 97–103. URL: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2021.5.12> (дата звернення: 21.10.2024).

27. Гбур З., Завада О. Державне регулювання малого та середнього бізнесу. *Наукові інновації та передові технології*. 2021. № 2 (2). URL: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2021-2\(2\)-10-21](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2021-2(2)-10-21) (дата звернення: 11.10.2024).

28. Лойко. В. В., Башкирцева Т. М. Інновації як рушійна сила банківської діяльності. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2018. № 1. С. 67–76. URL: <https://doi.org/10.32750/2018-0108> (дата звернення: 13.10.2024).

29. Ливдар М., Валігура Н. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. *Наука і техніка сьогодні*. 2022. № 13(13). URL: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-13\(13\)-168-176](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-13(13)-168-176) (дата звернення: 13.10.2024).

30. Наконечна О., Михайлик О. Fintech в банківському бізнесі: особливості розвитку та потенційні можливості. *Підприємництво та інновації*. 2022. № 23. С. 108–119. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/23.19> (дата звернення: 18.10.2024)

31. Островська Н. С., Васечкіна В. О. Диверсифікація банківських послуг: світовий досвід. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 2. С. 72–77. URL: <https://doi.org/10.54929/pmt-issue2-2021-10> (дата звернення: 26.10.2024).

32. Стрілець В. Ю., Полтавець І. А. Державна підтримка малого та середнього бізнесу розвинених країн: досвід для України. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/11117> (дата звернення: 22.10.2024).

33. Reshetnikova I. L., Shapovalova E. P. Marketing tools ensuring quality of service in the banking market. *Marketing and Management of Innovations*. 2017. No. 2. P. 47–56. URL: <https://doi.org/10.21272/mmi.2017.2-04> (date of access: 25.10.2024).

34. Аналітика АУБ. *Асоціація українських банків*. URL: <https://aub.org.ua/analitika-aub> (дата звернення: 22.10.2024).

35. АТ «А-банк». *Офіційний сайт*. URL: <https://a-bank.com.ua/> (дата звернення: 07.10.2024).

36. AI в банківській сфері: чат-боти, вибивання боргів і боротьба із шахраями. URL: <https://aiconference.com.ua/uk/news/ii-v-bankovskoy-sfere-chat-botivibivanie-do-lgov-i-borba-smoshennikami-96949> (дата звернення: 22.10.2024).

37. «Доступні кредити 5-7-9%». Пролонгація для релокованих підприємств. *Міністерство економіки України*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/relokovani-pidpriemstva-zmozhut-prolonhuvaty-dostupni-kredyty-5-7-9-do-2027-roku> (дата звернення: 13.10.2024).

38. Державна служба статистики України. *Офіційний сайт*. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 18.10.2024).

39. Дія. Бізнес. *Бізнес Старт*. URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 25.10.2024).

40. АТ «Креді Агріколь Банк». *Офіційний сайт*. URL: <https://credit-agricole.ua> (дата звернення: 07.10.2024).

41. Національний банк України. *Офіційний сайт*. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 07.10.2024).

42. АТ «Ощадбанк». *Офіційний сайт*. URL: <https://www.oschadbank.ua/> (дата звернення: 07.10.2024).

43. АТ КБ «ПриватБанк». *Офіційний сайт*. URL: <https://privatbank.ua/> (дата звернення: 07.10.2024).

44. АТ «Райффайзен банк». *Офіційний сайт*. URL: <https://raiffeisen.ua/> (дата звернення: 07.10.2024).

45. Рейтинг банків України. *Мінфін*. URL: <https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/?date=2024-07-01> (дата звернення: 07.10.2024).

46. Рейтингове агенство Credit-Rating. *рейтинг АТ "А-банк" в кредитуванні*. URL: https://www.credit-rating.ua/ru/rate_history/21/713/ (дата звернення: 09.10.2024).

47. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу до 2027 року. *Міністерство економіки України*. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=ukUA&id=161fb74b-c8ad-4cc5-b7ed645962eb2e28&title=StrategiiaRozvitkuMSB> (дата звернення: 13.10.2024).

48. АТ «Універсал Банк». URL: <https://www.universalbank.com.ua> (дата звернення: 07.10.2024).

49. Як банківські установи використовують штучний інтелект у своїй діяльності. URL: <https://www.everest.ua/yak-bankivski-ustanovy-vykorystovuyutshtuchnyj-intelek-t-u-svoyijdiyalnosti> (дата звернення: 14.10.2024).

50. Banking on SMEs: Driving Growth, Creating Jobs. *IFC* URL: <https://www.ifc.org/en/insights-reports/2022/2022-global-sme-finance-facility-progress-report> (date of access: 17.10.2024).

51. EY Nexus. *Business Transformation Platform For Financial Services*. URL: https://www.ey.com/en_gl/industries/financial-services/business-transformation-platform (date of access: 17.10.2024).

52. Five ways for banks to better serve small-business clients. *McKinsey & Company*. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/banking-matters/five-ways-for-banks-to-better-serve-small-business-clients> (date of access: 17.10.2024).

53. IFC's SME Banking Knowledge Guide. *The World Bank*. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/858551468313518780/pdf/530400NEWS0AFN10Box345594B01PUBLIC1.pdf> (date of access: 17.10.2024).

54. Ukrainian Business Award. *ТОП-10 БАНКІВ УКРАЇНИ 2024*. URL: <https://uba.top/banks-in-ukraine/> (дата звернення: 22.10.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

Витяг з Державного реєстру банків про фінансову діяльність АТ «А-банк».



НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ

Витяг
з Державного реєстру банків

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «АКЦЕНТ - БАНК»

(повне найменування юридичної особи)

1	Скорочене найменування юридичної особи	АТ «А - БАНК»
2	Ідентифікаційний код юридичної особи	14360080
3	Код банку (МФО)	307770
4	Реєстраційний номер у Державному реєстрі банків	127
5	Дата внесення до Державного реєстру банків	30.10.1992
6	Запис у Державному реєстрі банків про право юридичної особи на здійснення банківської діяльності	
	номер	16
	статус	чинна банківська ліцензія
	підстава внесення	відповідно до Закону України від 30.06.2021 № 1587-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення питань організації корпоративного управління в банках та інших питань функціонування банківської системи»

Витяг сформовано: 16.08.2021 ДРБ-000007
(дата формування витягу) (№ витягу)

Підстава видачі: зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», внесені Законом України від 30.06.2021 № 1587-IX
(підстава для видачі витягу з Державного реєстру банків)

В. о. директора Департаменту ліцензування



Світлана БОЙКО

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «АКЦЕНТ-БАНК»

Проміжна скорочена фінансова звітність за 6 місяців, що закінчилися 30 червня 2024 року

Проміжний скорочений звіт про фінансовий стан
на кінець дня 30 червня 2024 р. (у тисячах гривень)

	Примітки	30 червня 2024	31 грудня 2023
АКТИВИ			
Грошові кошти та їх еквіваленти	11	10 573 226	12 703 593
Кредити та заборгованість банків	12	523 036	826 727
Кредити за заборгованість клієнтів	12	12 261 567	8 567 591
Інвестиції в цінні папери	13	1 950 378	920 970
Інвестиційна нерухомість		12 650	12 650
Відстрочені податкові активи	10	-	6 577
Нематеріальні активи за винятком гудвілу	14	87 358	82 436
Основні засоби	14	269 872	250 703
Активи в формі права користування (оренда)	15	88 987	82 279
Інші фінансові активи	16	2 046 350	1 518 353
Інші нефінансові активи	16	31 494	85 826
Необоротні активи, утримувані для продажу		699	2 371
Загальна сума активів		27 845 617	25 060 076
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Кошти банків		113 219	91 217
Кошти клієнтів	17	22 439 177	20 263 717
Резерви за кредитними зобов'язаннями та контрактами фінансової гарантії		32 610	26 309
Забезпечення винагород працівникам		59 960	50 999
Інші фінансові зобов'язання	18	1 202 861	1 168 278
Інші нефінансові зобов'язання	18	88 526	81 069
Поточні податкові зобов'язання з податку на прибуток		117 224	438 373
Відстрочені податкові зобов'язання	10	35 243	28 913
Загальна сума зобов'язань		24 088 820	22 148 875
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний капітал	19	1 514 505	1 514 505
Незарєєстрований статутний капітал	19	601 181	-
Нерозподілений прибуток		1 188 384	984 748
Емісійний дохід		41	41
Результат від операцій з акціонером	19	165 000	165 000
Резервні та інші фонди банку	19	206 282	172 106
Резерв переоцінки основних засобів		17 103	17 450
Резерв зміни справедливої вартості інвестиційних цінних паперів		64 301	57 351
Усього власного капіталу		3 756 797	2 911 201
Усього зобов'язань і власного капіталу		27 845 617	25 060 076
Ця річна фінансова звітність була затверджена управлінським персоналом 30 липня 2024 р. і підписана від імені:			
Ю.В. Кандауров		Н.О. Конопкіна	
Голова Правління		Головний бухгалтер	
Примітки, що додаються, є складовою частиною фінансової звітності.			

Проміжна скорочена фінансова звітність за 6 місяців діяльності АТ «А-банк».

Звіт про оновлення кредитного рейтингу та рейтингу надійності банківських

**Визначення поточного рейтингу**

Позичальник або окремий борговий інструмент з рейтингом uaAA характеризується ДУЖЕ ВИСОКОЮ кредитоспроможністю порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами.

Знаки «+» та «-» позначають проміжні категорії (рівні) рейтингу відносно основних категорій (рівнів).

Стабільний прогноз вказує на відсутність на поточний момент передумов для зміни рейтингу протягом року.

«4» – висока надійність. Банк достатньо надійний, але більш чутливий до впливу несприятливих комерційних, фінансових та економічних чинників, ніж банк з рейтингом «5». Імовірність виникнення проблем із своєчасним поверненням вкладу невелика.

Рейтингова історія

Історія кредитного рейтингу АТ «А-БАНК»

Дата:	24.07.2018	20.06.2019	28.02.2022	18.05.2023	30.11.2023	06.06.2024
Рівень кредитного рейтингу:	uaA+	uaAA-	uaAA-	uaAA-	uaAA-	uaAA-
Прогноз:	стабільний	стабільний	негативний	негативний	у розвитку	стабільний
Рейтингова дія:	визначення	підвищення	підтвердження зі зміною прогнозу та внесенням до Контрольного списку	підтвердження зі збереженням у Контрольному списку	підтвердження зі зміною прогнозу та збереженням у Контрольному списку	підтвердження зі зміною прогнозу та виключенням із Контрольного списку

Історія рейтингу надійності банківських вкладів (депозитів) АТ «А-БАНК»

Дата:	24.07.2018	06.06.2024
Рівень кредитного рейтингу:	4	4
Рейтингова дія:	визначення	підтвердження

вкладів.

Додаток Г

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК "ПРИВАТБАНК"
Окремий звіт про фінансовий стан станом за 30 червня 2024 року

У мільйонах українських гривень	Прим.	30 червня 2024	31 грудня 2023
АКТИВИ			
Грошові кошти та їх еквіваленти	4	160 136	152 282
Кредити та аванси банкам	5	116 414	134 237
Кредити та аванси клієнтам	6	102 698	92 019
Інвестиційні цінні папери в т.ч.:		286 126	271 847
- за справедливою вартістю через прибуток чи збиток	7	107 119	100 376
- за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	7	179 007	171 471
Поточні податкові активи	26	4	4
Інвестиційна нерухомість		2 056	2 340
Основні засоби	8	4 921	5 127
Нематеріальні активи за винятком гудвілу	8	1 714	1 563
Відстрочені податкові активи	26	511	1 952
Інвестиції в дочірні підприємства, спільні підприємства та асоційовані підприємства		30	30
Інші фінансові активи	9	8 362	9 493
Інші нефінансові активи	10	9 187	9 094
Непоточні активи або групи вибуття, класифіковані як утримувані для продажу або як утримувані для виплати власникам	11	356	20
Загальна сума активів		692 515	680 008
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Кошти клієнтів	12	581 139	555 525
Інші залучені кошти	13	4 766	2 630
Поточні податкові зобов'язання	26	5 013	25 790
Інші фінансові зобов'язання	14	3 165	3 038
Забезпечення у т.ч.:	15	5 819	5 438
- резерви за кредитними зобов'язаннями та контрактами фінансової гарантії		1 107	1 111
- інше забезпечення		4 712	4 327
Інші нефінансові зобов'язання	16	3 100	2 741
Загальна сума зобов'язань		603 002	595 162
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний капітал		206 060	206 060
Емісійний дохід		23	23
Інші резерви	7, 8	2 450	(1 741)
Результат від операцій з акціонером		12 174	12 174
Резервні та інші фонди банку		14 847	12 959
Накопичений дефіцит		(146 041)	(144 629)
Загальна сума власного капіталу		89 513	84 846
Загальна сума власного капіталу та зобов'язань		692 515	680 008

Затверджено до вивуску та підписано 26 липня 2024 року.

Г.Бьорш
Голова Правління



В. В. Ярмоленко
Головний бухгалтер

Звіт про фінансовий стан за 6 місяців діяльності АТ КБ «Приватбанк».

Додаток Д

Звіт про фінансовий стан за 6 місяців діяльності АТ «Ощадбанк».

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ДЕРЖАВНИЙ ОЩАДНИЙ БАНК УКРАЇНИ»**ПРОМІЖНИЙ ОКРЕМИЙ ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН****СТАНOM НА 30 ЧЕРВНЯ 2024 РОКУ***(у тисячах гривень)*

	Приміт- ки	30 червня 2024 року	31 грудня 2023 року
Активи			
Грошові кошти та їх еквіваленти	11	86 218 006	65 850 018
Кредити, надані клієнтам	12	96 668 149	89 109 019
Інвестиції	13	204 155 818	173 447 680
Інвестиції в дочірні, спільні підприємства та асоційовані підприємства	14	24 800	24 800
Передплата з податку на прибуток		55 685	62 772
Відстрочені активи з податку на прибуток	9	—	865 374
Інвестиційна нерухомість		542 598	542 598
Основні засоби		10 673 766	10 208 797
Нематеріальні активи		2 413 460	2 465 153
Інші фінансові активи	15	601 218	667 567
Інші нефінансові активи	15	3 964 920	3 230 175
Всього активів		405 318 420	346 473 953
Зобов'язання і власний капітал			
Зобов'язання			
Кошти банків	16	324 117	366 363
Рахунки клієнтів	17	355 385 202	302 972 637
Забезпечення	19	1 119 530	939 501
Інші фінансові зобов'язання	19	466 137	536 174
Інші нефінансові зобов'язання	19	1 831 983	1 448 621
Відстрочені зобов'язання з податку на прибуток	9	376 539	—
Кредиторська заборгованість за податком на прибуток		—	2 953 480
Інші запозичені кошти	18	10 002 300	8 297 493
Субординований борг	20	—	250 816
Всього зобов'язань		369 505 808	317 765 085
Власний капітал			
Акціонерний капітал	21	49 724 980	49 724 980
Резерв переоцінки будівель		1 981 418	1 985 382
Резерв переоцінки за фінансовими активами, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід		12 132	9 730
Резерв переоцінки інвестицій в інструменти капіталу, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід		964 549	880 862
Непокритий збиток		(16 870 467)	(23 892 086)
Всього власного капіталу		35 812 612	28 708 868
Всього зобов'язань і власного капіталу		405 318 420	346 473 953

Від імені Правління:



Сергій НАУМОВ
Голова Правління

30 липня 2024 року

Виконавці: Рибалка О.В., 537-47-75, Шеха О.І., 247-86-19

Примітки на сторінках 7-63 є невід'ємною частиною цієї проміжної скороченої окремої фінансової звітності.



Марія ДЕМКОВИЧ
Головний бухгалтер

30 липня 2024 року

Звіт про фінансовий стан за 6 місяців діяльності АТ «КредіАгроколь банк».

АТ «КРЕДІ АГРОКОЛЬ БАНК»

Проміжна фінансова звітність за 9 місяців 2024 року

Звіт про фінансовий стан
на 30 вересня 2024 року

		(тис. грн.)	
Найменування статті	Примітки	на 30 вересня 2024 року	на 31 грудня 2023 року
АКТИВИ			
Грошові кошти та їх еквіваленти	6	42 612 514	31 075 505
Кредити та аванси банкам	7	33 555 472	38 868 185
Кредити та аванси клієнтам	8	22 675 334	20 722 239
Інвестиції в цінні папери	9	14 450 861	11 558 254
Інвестиційна нерухомість		3 584	3 669
Відстрочені податкові активи	27	15 516	34 213
Основні засоби		658 036	713 408
Нематеріальні активи за винятком гудвілу	11	351 115	400 394
Інші фінансові активи	12	406 097	73 942
Інші нефінансові активи	13	114 355	96 400
Непоточні активи або групи вибуття, класифіковані як утримувані для продажу або як утримувані для виплати власникам	14	406	-
Усього активів		114 843 290	103 546 209
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Кошти банків		7 496	5 197
Кошти клієнтів	15	98 272 501	90 274 389
Поточні податкові зобов'язання	27	499 158	2 140 163
Інші залучені кошти	16	309 421	567 017
Резерви за кредитними зобов'язаннями та контрактами фінансової гарантії	17	204 869	198 011
Інше забезпечення	17	10 716	19 090
Інші фінансові зобов'язання	18	310 926	358 807
Інші нефінансові зобов'язання	19	265 961	256 600
Субординований борг	20	817 044	745 657
Усього зобов'язань		100 698 092	94 564 931
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний капітал	21	1 222 929	1 222 929
Нерозподілений прибуток		5 116 961	2 793 034
Резервні та інші фонди Банку		7 659 123	4 866 089
Інші резерви		146 185	99 226
Усього власного капіталу		14 145 198	8 981 278
Усього зобов'язань та власного капіталу		114 843 290	103 546 209

Затверджено до випуску та підписано

30 жовтня 2024 року



Член Правління _____ Віталій Кучер

Головний бухгалтер _____ Вадим Кононенко

Документ підписано у сервісі Вчасно (початок)³
1 Balance sheet.pdf

Додаток Ж

Звіт про фінансовий стан за 6 місяців діяльності АТ «Райффайзен банк».

АТ «Райффайзен Банк»

Окрема проміжна скорочена фінансова звітність
за період, що закінчився 30 вересня 2024 року**Окремий звіт про фінансовий стан
станом на 30 вересня 2024 року**

(в тисячах грн.)

	Примітки	30 вересня 2024 р	31 грудня 2023 р.
Активи			
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	65 853 982	30 604 931
Кредити та аванси банкам	9	30 889 413	43 336 872
Кредити та аванси клієнтам	10	61 010 917	52 534 284
Інвестиції в цінні папери	11	47 051 167	54 257 261
Похідні фінансові активи	8	141 269	179 053
Інвестиції в дочірні підприємства	23	49 155	49 155
Інвестиційна нерухомість		65 810	66 079
Основні засоби		2 531 880	2 673 696
Нематеріальні активи за винятком гудвілу		2 562 472	2 373 989
Відстрочені податкові активи		-	72 863
Інші фінансові активи	12	3 469 226	2 591 084
Інші нефінансові активи	12	254 683	264 461
Загальна сума активів		213 879 974	189 003 728
Зобов'язання			
Кошти банків	13	686 743	250 126
Кошти клієнтів	14	178 376 798	158 662 271
Похідні фінансові зобов'язання	8	848	45 104
Поточні податкові зобов'язання		638 814	3 646 599
Відстрочені податкові зобов'язання		162 072	-
Забезпечення	15	1 091 496	766 758
Інші фінансові зобов'язання	12	3 349 937	2 984 352
Інші нефінансові зобов'язання	12	855 291	813 948
Загальна сума зобов'язань		185 161 999	167 169 158
Власний капітал			
Статутний капітал		6 154 516	6 154 516
Емісійний дохід		3 033 598	3 033 598
Резервні та інші фонди банку		9 597 315	7 148 672
Інші резерви		1 368 990	658 168
Нерозподілений прибуток		8 563 556	4 839 616
Загальна сума власного капіталу		28 717 975	21 834 570
Загальна сума власного капіталу та зобов'язань		213 879 974	189 003 728

Від імені Правління Банку підписано та надано дозвіл на публікацію

Олександр Писарук
Голова Правління

25 жовтня 2024 року

Ольга Науменко
Головний бухгалтер

Звіт про фінансовий стан за 6 місяців діяльності АТ «Універсал банк».

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УНІВЕРСАЛ БАНК»
Проміжна скорочена фінансова звітність за період, що закінчився 30 вересня 2023 року

**Звіт про фінансовий стан АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»
на 30 вересня 2023 року**

Найменування статті	Примітки	на 30 вересня 2023 року	(тис.грн) на 31 грудня 2022 року
АКТИВИ			
Грошові кошти та їх еквіваленти	5	27 781 709	19 723 002
Кредити та заборгованість банків	6	4 166 408	2 929 520
Кредити та заборгованість клієнтів	7	25 310 509	17 876 206
Інвестиції в цінні папери	8	32 666 210	34 349 384
Похідні фінансові активи	27	28 858	313 527
Інвестиційна нерухомість		66 038	64 881
Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток		326	326
Основні засоби та нематеріальні активи	9	607 051	225 025
Інші активи	10, 11	9 066 150	11 058 202
Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття		20 638	19 159
Усього активів		99 713 897	86 559 232
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Кошти банків	12	74 020	350 269
Кошти клієнтів	13	81 270 531	69 412 909
Зобов'язання щодо поточного податку на прибуток		246 789	571 710
Відстрочені податкові зобов'язання	23	150 894	55 102
Резерви за зобов'язаннями	14	84 296	99 492
Інші зобов'язання	15, 16	5 385 613	6 865 950
Усього зобов'язань		87 212 143	77 355 432
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний капітал		4 202 672	4 202 672
Емісійні різниці		1 912 465	1 912 465
Резервні та інші фонди банку	17	2 814 473	655 659
Резерви переоцінки	17	713 041	274 190
Нерозподілений прибуток / (непокритий збиток)		2 859 103	2 158 814
Усього власного капіталу		12 501 754	9 203 800
Усього зобов'язань та власного капіталу		99 713 897	86 559 232

Затверджено до випуску та підписано
«30» жовтня 2023 року

Голова Правління

І.О. Старомінська

Головний бухгалтер

Т.В. Мілюшко



Виконавець:
Глемба Т.А. Тел. 391-58-39