

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-57-118>

УДК 336.051

Кошелєв Ілля Олександрович

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-7636-2944>**Рожко Олександр Дмитрович**

доктор економічних наук, професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-5387-1801>**Illia Koshelev, Oleksandr Rozhko**

Taras Shevchenko National University of Kyiv

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

DEVELOPMENT OF FINANCIAL INCLUSION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN UKRAINE: CONCEPTUAL ISSUES AND WAYS TO ADDRESS THEM

Анотація. У статті проаналізовано стан і динаміку фінансової інклюзії МСП України в умовах після-кризового відновлення та роль цифрових фінансових інструментів у розширенні доступу до фінансування і зниженні бар'єрів. Виконано кількісно-порівняльний аналіз доступу до ресурсів з урахуванням розміру бізнесу, галузевої структури та інституційних чинників. Систематизовано вплив цифрових рішень і програм держпідтримки та визначено причини нерівномірності інклюзії. Виявлено стійкі диспропорції між мікро-, малими та середніми підприємствами й обґрунтовано цифровізацію як ключовий механізм скорочення кредитного розриву. Показано, що мікробізнес лишається найменш включеним, тоді як найвищий доступ мають аграрний і торговельний сектори. Результати можуть бути використані для удосконалення політики та цифрових сервісів підтримки МСП.

Ключові слова: фінансова інклюзія; малі та середні підприємства; доступ до фінансування; цифровізація; fintech; відкритий банкінг; державна підтримка бізнесу.

Summary. Financial inclusion of small and medium-sized enterprises (SMEs) is a prerequisite for Ukraine's economic recovery amid wartime risks, inflation and structural change. Despite banking-sector adaptation and expanded support programs, access to formal finance remains uneven: sole proprietors and microenterprises face the highest barriers due to weak reporting, limited collateral, short credit histories and the high unit cost of bank due diligence. The article assesses the current state of SME financial inclusion and substantiates priority directions for its strengthening. Using recent surveys, regulator statistics and reviews of support instruments, it compares access to bank lending by firm size and sector, outlines the SME credit product mix, identifies factors behind financial-institution choice, and evaluates the role of digital channels, open banking and alternative finance in reducing barriers. Results show that conditions improve mainly for larger SMEs: both the propensity to apply and the likelihood of approval rise with scale, while microbusinesses more often avoid applying, are rejected, or face delays that nullify time-sensitive borrowing. Credit penetration is higher in asset-backed, fast-turnover activities and lower in sectors dominated by intangible assets or elevated wartime risk. Demand is concentrated in short-term working-capital instruments; investment lending is visible mostly among higher-turnover firms, indicating constrained investment capacity in the micro segment. A marker of insufficient inclusion is the widespread use of personal credit products for business needs, suggesting a weak fit of existing SME products and creating statistical blind spots. Digitalization lowers transaction costs and supports resilience; open banking can enable consent-based data aggregation and alternative scoring from transactional behavior, provided interoperability, data protection and risk management are ensured. The paper concludes that strengthening inclusion requires targeted subsidies and guarantee schemes for smaller borrowers, end-to-end digitalization with automated decisions for small-ticket loans, and scaling non-bank channels (credit unions, factoring, leasing) including embedded-finance partnerships; SMEs should raise digital and financial transparency and cooperate through associations and clusters.

Keywords: financial inclusion; small and medium-sized enterprises; access to finance; digitalization; fintech; open banking; government support for business.

Постановка проблеми. Фінансова інклюзія малого та середнього підприємництва (МСП) є критичною передумовою відновлення економіки в умовах воєнних ризиків, інфляційного тиску та структурної перебудови. Попри поступову адаптацію банківського сектору й розширення державних програм підтримки, доступ МСП до фінансування залишається нерівномірним: найменші суб'єкти (ФОП і мікропідприємства) частіше стикаються з формальними бар'єрами (вимоги до звітності, забезпечення, кредитної історії) та високою вартістю ресурсів, тоді як середні компанії мають більше можливостей для залучення банківського кредиту. Ця асиметрія посилює розрив у темпах розвитку різних сегментів МСП і стримує інвестиції в оновлення основних засобів та підвищення продуктивності.

Водночас цифрова трансформація фінансових послуг (дистанційна ідентифікація, електронний підпис, розвиток цифрових платформ, перехід до відкритого банкінгу) формує нові інструменти зниження транзакційних витрат і потенційно здатна розширити доступ МСП до фінансових ресурсів. Проблема полягає в тому, що практичні ефекти цифровізації та регуляторних змін для різних груп МСП проявляються нерівномірно, а вплив державних і донорських програм на поведінку бізнесу потребує системного узагальнення на актуальних даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової інклюзії розглядається як один із ключових чинників економічної стійкості та соціальної стабільності, зокрема в країнах із високою невизначеністю та зовнішніми шоками. У вітчизняній науковій дискусії акцент зроблено на ролі фінансової інклюзії в підтримці соціальної стабільності та подоланні наслідків турбулентностей; зокрема, А.Є. Буряченко та А.Ю. Служенко систематизують підходи до трактування інклюзії та окреслюють її суспільну значущість в українських умовах [1]. Водночас еволюцію моделей фінансування МСП у контексті цифровізації та воєнної нестабільності аналізують Б. Завалій і Т. Гринько, підкреслюючи зміни в структурі попиту на фінансові продукти та зростання ролі цифрових каналів взаємодії «банк – бізнес» [2].

Інституційний та стратегічний вимір розвитку кредитування й фінансового сектору відображено в програмних документах регулятора. Зокрема, Національний банк України визначає пріоритети розвитку фінансового сектору та інструменти підтримки кредитування, включно з акцентом на торговельне фінансування та факторинг [3]. Поточні тенденції кредитної активності банків, а також зміни в конкуренції за позичальника висвітлюються у відповідних повідомленнях та матеріалах НБУ [4], а розвиток безготівкових розрахунків як елемент ширшої фінансової інклюзії – у статистичних оглядах регулятора [5].

Прикладні оцінки бар'єрів доступу бізнесу до фінансів і порівняння вагомості фінансових обмежень із іншими ризиками воєнного часу подано в аналітичних матеріалах Центру економічної стратегії (В. Ланда, Є. Левченко, О. Мироненко), де окреслено структуру стримувальних чинників і роль державних програм підтримки [6]. Емпіричну основу для характеристики поведінки МСП у кредитуванні формують результати опитувань: зокрема, дослідження CBR (Л. Куліба) дає деталізацію за розміром бізнесу, продуктами та критеріями вибору банку [7], а European Business Association у межах SME Sentiment Survey фіксує сприйняття вартості кредитів і ключових перешкод розвитку бізнесу [8]. OECD узагальнює практики альтернативного фінансування для порівняльного аналізу та адаптації підходів [9].

Водночас подальшого узагальнення потребують: (1) інтегроване зіставлення розмірно-галузевих відмінностей у кредитуванні з контекстом цифрових змін (дистанційні канали, платформи, відкритий банкінг); (2) інтерпретація «непрямих» форм фінансування (особисті кредити для бізнес-цілей) як індикатора недостатньої інклюзії; (3) практична узгодженість державних/донорських інструментів і регуляторних ініціатив із потребами мікро- та малих підприємств у швидких, доступних і менш бюрократизованих рішеннях.

Метою статті є узагальнення сучасного стану фінансової інклюзії МСП в Україні та обґрунтування пріоритетних напрямів її посилення на основі актуальних опитувальних даних, матеріалів регулятора та аналітики щодо державних/донорських інструментів підтримки, із урахуванням тенденцій цифрової трансформації фінансових послуг.

Для досягнення поставленої мети у статті передбачено: охарактеризувати відмінності в доступі до банківського кредитування за розміром і галузями МСП; узагальнити структуру використання кредитних продуктів та ключові критерії вибору банку; окреслити роль цифрових каналів, перспектив відкритого банкінгу та альтернативних фінансових інструментів у зниженні транзакційних і процедурних бар'єрів доступу; сформулювати практичні рекомендації для держави, регулятора, фінансових установ і бізнес-спільноти

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальні опитувальні дані свідчать про помірне покращення доступу МСП до банківського кредитування, насамперед для підприємств більшого розміру. Згідно з результатами CBR (2025) близько 84% ФОП (мікробізнесу) протягом останнього року взагалі не зверталися до банку по кредит, тоді як серед компаній із виручкою понад 200 млн грн частка тих, хто не пробував залучати кредит, зменшилася до близько 52%. Імовірність успішного отримання кредиту також зростає зі збільшенням розміру фірми: лише близько 7%

ФОП змогли отримати позику з першої спроби, тоді як серед середніх і відносно великих компаній – 28–31% [7].

Данні користування банківськими кредитами МСП за розміром бізнесу викладено у таблиці 1.

Загалом частка МСП, які користуються кредитними продуктами, коливається від приблизно 14% серед мікропідприємців до 46–49% серед середніх і відносно великих фірм [7]. Мікробізнес нерідко не відповідає формальним критеріям банків (неповна фінансова звітність, недостатнє забезпечення), а потреба в менших сумах знижує привабливість сегмента для банків через відносно високі адміністративні витрати та ризики [2]. Натомість більші МСП мають вагомішу заставу, кредитну історію і формують попит на суми, що виправдовують витрати банку на аналіз позичальника [2]. У 2025 році, на тлі пожвавлення економічної активності, банки активізували конкуренцію за якісних позичальників і нарощували кредитування бізнесу швидше, ніж раніше, що створило передумови для зменшення частки відмов у сегменті дрібних позичальників [4]. Водночас проблема недостатнього фінансування мікро- та малих фірм залишається актуальною з огляду на ширший контекст фінансової інклюзії та соціальної стабільності [1].

Фінансова інклюзія є нерівномірною за галузями. Найактивніше банківськими позиками користуються підприємці в агробізнесі та оптовій торгівлі – як серед ФОП, так і серед компаній; серед фермерів і агрокомпаній частка тих, хто має активні кредити, є найвищою. Для ФОП відносно високий рівень кредитування також демонструє виробничий сектор (промисловість). Серед юридичних осіб лідером за охопленням кредитуванням виступає роздрібна торгівля, де підприємства навіть середнього масштабу мають стабільну потребу в оборотних коштах. Менш активно кредитується ІТ, послуги та малий бізнес у будівництві, що може пояснюватися поєднанням високої

частки самофінансування (в ІТ і частині сервісів) та підвищених ризиків воєнного часу (в будівництві) [6]. Загалом галузі з швидким оборотом капіталу та матеріальними активами (агро, торгівля) мають вищий рівень залучення до банківського фінансування, ніж сфери з переважно нематеріальними активами (рис. 1) [7].

Структура кредитних продуктів відображає потреби МСП в оборотному капіталі та інвестиціях (таблиця 2). Найпопулярнішими інструментами у всіх сегментах є овердрафти та відновлювальні кредитні лінії для короткострокового фінансування оборотних коштів. Ними користуються приблизно 5–9% ФОП, тоді як серед середніх і великих компаній – 20–30% [7]. Для інвестиційних цілей МСП звертаються до кредитів значно рідше. Кредити на придбання обладнання стають помітними для бізнесів із річним доходом від 30 млн грн: ними користуються 8–16% таких підприємств, тоді як для дрібних фірм – близько 1%. Це вказує на те, що саме середній бізнес починає активніше оновлювати основні засоби за рахунок банківського фінансування, тоді як мікробізнес частіше обмежується короткими грошовими циклами або власними ресурсами. Інші продукти (автокредити, кредити на енергозбереження, фінансування будівництва тощо) займають поки що невелику нішу, однак можуть зростати під впливом програм енергоефективності та «зеленого» фінансування, що узгоджується з міжнародними тенденціями підтримки сталих інвестицій МСП [7].

Поширеним явищем є використання підприємцями особистих кредитів для фінансування бізнесу. За результатами СБР щонайменше 17% ФОП залучають особисті кредитні картки чи споживчі кредити для бізнес-потреб [7]. Серед причин – спрощені процедури, швидкість отримання, менші вимоги до документів, а також ситуації, коли підприємець стикається з відмовою у бізнес-кредитуванні або свідомо уникає складної процедури фінансового аналізу та забезпечення.

Таблиця 1 – Користування банківськими кредитами МСП за розміром бізнесу

Статус взаємодії з банками	ФОП	ЮО: < 2,52 млн	ЮО: 2,5–302 млн	ЮО: 30–2002 млн	ЮО: > 2002 млн
Звертались: нам погодили кредит з першого разу	7%	7%	19%	28%	31%
Звертались: нам погодили кредит, але не з першого разу	3%	2%	2%	11%	7%
Усього отримали кредит (з першого або не з першого разу)	10%	10%	21%	39%	39%
Звертались: нам відмовили в кредитуванні всі банки	3%	7%	9%	7%	10%
Звертались: банк довго приймав рішення, тому кредит став неактуальним для підприємства	4%	5%	11%	5%	7%
Не звертались до банків за кредитами	84%	80%	58%	55%	52%

Джерело: [7]

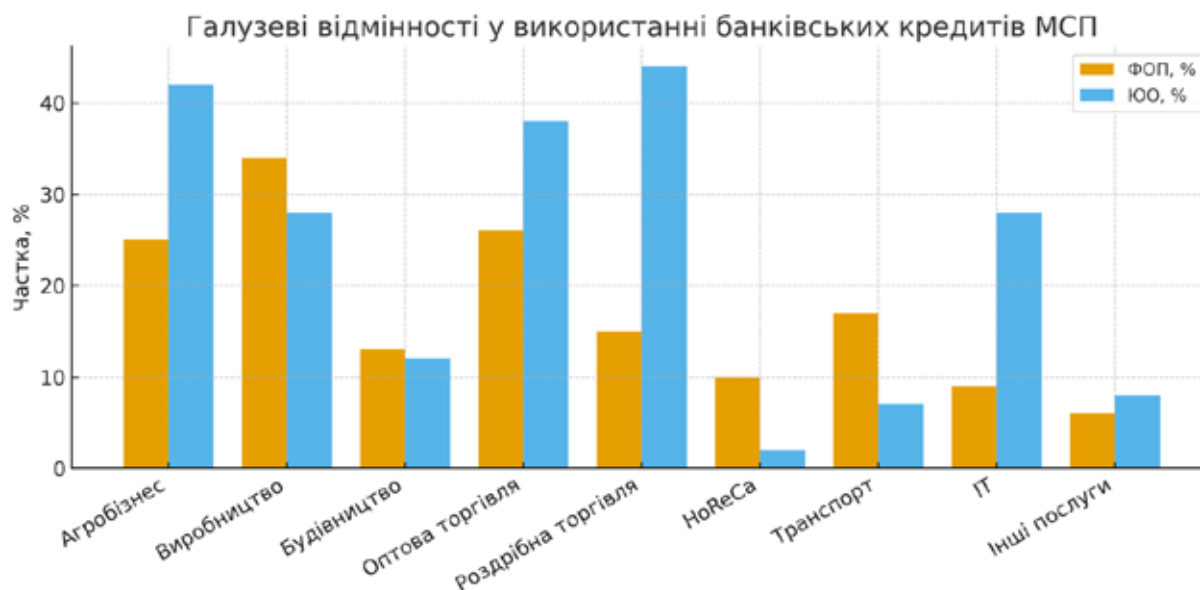


Рисунок 1 – Галузеві відмінності у використанні банківських кредитів МСП

Джерело: [7]

Таблиця 2 – Основні кредитні продукти МСП та рівень користування

Продукт	ФОП / мікробізнес	Компанії з оборотом 30–200 млн грн	Компанії з оборотом > 200 млн грн
Овердрафти та відновлювальні лінії	5–9%	~21%	~28%
Кредити на придбання обладнання	~1%	8–16%	8–16%
Інші цільові кредити (авто, енергоефективність, будівництво тощо)	Поодинокі випадки	Невелика частка	Невелика частка

Джерело: [7]

Формально такі позики не повною мірою відображаються в статистиці фінансування МСП, однак фактично підтримують їхню діяльність і є індикатором недостатньої продуктової адаптації банків до потреб мікросегмента.

Критерії вибору банку МСП здебільшого прагматичні. На першому місці – вартість кредиту (передусім рівень відсоткової ставки): на неї звертають увагу 23% найдрібніших позичальників і 46–53% середніх та великих фірм. Значущість цього фактору посилилася в умовах зростання ставок та інфляційного тиску, що відображено і в оцінках бізнес-асоціацій щодо вартості фінансування [8]. На другому місці – швидкість прийняття рішення банком щодо видачі кредиту (важлива для приблизно 12–18% опитаних). Далі – надійність банку та довіра до нього, розмір комісій і додаткові витрати, а також наявність довгострокових відносин. Участь банку в державних програмах (зокрема «5–7–9%») стала вагомим критерієм для близько 19–20% малих та середніх підприємств, які прагнуть отримати компенсацію процентної ставки чи державні гарантії. Менш

значущими виявилися рекомендації знайомих, кількість документів, географічна доступність відділень тощо [7].

Основні критерії відбору банку для кредитування МСП викладено у таблиці 3.

Отже, вибір банку для МСП формується на перетині цінової та нефінансової доступності: кредит має бути відносно недорогим, а процес – швидким, передбачуваним і небюрократичним.

Важливим виміром інклюзії стає цифрова складова – віддалене банківське обслуговування для бізнесу. Завдяки дистанційній ідентифікації (BankID, відеоверифікація), електронному підпису та сервісам Дія.Підпис підприємець може онлайн відкрити рахунок для ФОП чи ТОВ у низці банків. Практика повністю дистанційних процедур відкриття та обслуговування рахунків поширюється серед банків, а до ринку долучаються небанківські гравці, які пропонують онлайн-рахунки для дрібних торговців та e-commerce. У воєнний час цифрові канали нерідко виступають єдиним способом доступу до фінансових послуг на окремих територіях, що посилює їх значення для стійкості

Таблиця 3 – Критерії вибору банку для кредитування МСП

Критерій	Частка респондентів, для яких критерій важливий
Відсоткова ставка	23% найдрібніших; 46–53% середніх і великих МСП
Швидкість ухвалення рішення	~12–18%
Участь банку в держпрограмах («5–7–9%» тощо)	~19–20% малих та середніх МСП
Надійність і репутація банку	Помітна, але без конкретних цифр
Комісії, додаткові витрати	Помітна, але без конкретних цифр
Рекомендації, кількість документів, географія відділень	<10% кожен фактор

Джерело: [7]

МСП [6]. Паралельно розвиток безготівкових інструментів і платіжної інфраструктури підсилює інтеграцію бізнесу в формальний фінансовий сектор [5].

Ключовою інституційною інновацією є перехід до режиму відкритого банкінгу (Open Banking). Законодавчу основу закладено Законом України «Про платіжні послуги», який передбачає впровадження механізмів відкритого банкінгу. Концептуальні підходи та очікувані параметри запуску активно обговорювалися в публічному просторі та профільних повідомленнях [9], а в аналітичних матеріалах підкреслюється потенціал відкритого банкінгу для розширення конкуренції та появи нових сервісів для бізнесу. Відкритий банкінг дозволить фінтех-компаніям за згодою клієнта безпечно підключатися до банківських API для отримання даних і ініціювання платежів, що може забезпечити: агрегатори фінансових даних, альтернативні скорингові сервіси, бухгалтерські платформи з прямим доступом до рахунків, а також сервіси порівняння банківських продуктів [6]. На цій основі фінтех-компанії потенційно зможуть пропонувати кредитування на базі аналізу оборотів по рахунку, що здатне спростити процес і розширити коло бізнесів, які можуть отримати фінансування без класичної застави [9].

Цифрові платформи альтернативного фінансування в Україні поки не є масовими, однак їхня інституційна база та практичні кейси поступово формуються. Міжнародний досвід узагальнює широку палітру інструментів – від факторингу та лізингу до краудфандингу й мережових схем вза-

ємного фінансування, які можуть бути адаптовані для МСП. В Україні, крім волонтерських і соціальних напрямів краудфандингу, з'являються бізнес-орієнтовані інструменти підтримки інноваційних компаній; зокрема, Український фонд стартапів реалізує конкурсні програми грантового фінансування в онлайн-форматі [6]. Окрему нішу формують концепції мережевого взаємного фінансування МСП, що наближаються за логікою до «кредитних спілок нового покоління». Також цифровізація поширюється на небанківські продукти: лізингові компанії впроваджують онлайн-скоринг заявок, а факторингові рішення полегшують монетизацію дебіторської заборгованості постачальників [3].

Державна політика останніх років спрямована на пом'якшення фінансових обмежень для МСП через пільгові програми та гранти. Ключовим інструментом стала програма «Доступні кредити 5–7–9%», запущена у 2020 році та масштабована під час війни, яка передбачає компенсацію частини відсоткової ставки з державного бюджету. Експортно-кредитне агентство (ЕКА) страхує ризики експортних контрактів і надає гарантії, полегшуючи доступ до експортних кредитів. Оцінки ЦЕС свідчать, що програми «єРобота» та діяльність ЕКА були серед найбільших каналів прямої державної підтримки бізнесу у 2022–2023 роках. Паралельно міжнародні фінансові інституції (ЄБРР, ЄІБ тощо) відкривають кредитні лінії через українські банки з елементами розподілу ризиків.

Ключові державні та донорські інструменти підтримки МСП викладено у таблиці 4.

Таблиця 4 – Ключові державні та донорські інструменти підтримки МСП

Інструмент / програма	Форма підтримки	Основні бенефіціари
«Доступні кредити 5–7–9%»	Компенсація відсоткової ставки	МСП у агро, торгівлі, переробці
Портфельні гарантії	Державні гарантії за частиною кредитного ризику	МСП з недостатньою заставою
Програма «єРобота» (мікрогранти, переробка, садівництво, IT-стартапи)	Гранти до 8 млн грн, цифровий відбір через Дію	Мікро-, малі та середні підприємства, зокрема переселенці й ветерани
Експортно-кредитне агентство (ЕКА)	Страхування експортних контрактів, гарантії	Експортно орієнтовані МСП
Кредитні лінії ЄБРР, ЄІБ тощо	Позики через українські банки з частковим покриттям ризиків	МСП у різних секторах

Джерело: [7]

Попри наявність програм, опитування наприкінці 2023 року фіксують, що висока вартість кредитів залишається вагомим стримувальним чинником: близько половини підприємців відзначають високі ставки як бар'єр залучення позик. Водночас відносно невелика частка бізнесів називає обмежений доступ до фінансування ключовою перешкодою зростання, що може свідчити про домінування воєнних ризиків та часткове «закриття» базових потреб у ліквідності через наявні програми підтримки [6; 8]. Додатково слід підкреслити роль небанківських фінансових установ – кредитних спілок і мікрофінансових організацій. Нормативні зміни 2021–2022 років розширили можливості кредитних спілок кредитувати малий бізнес, що формує додатковий канал інклюзії для найменших МСП і узгоджується з практикою донорських програм розвитку цього сегмента.

Висновки. Доступ МСП до банківського кредитування в Україні демонструє ознаки покращення, однак зберігається структурна нерівність: найбільш уразливими залишаються ФОП і мікропідприємства, для яких бар'єри входу (вимоги до документів, забезпечення, кредитної історії) є відносно найвищими. Галузевий профіль кредитування засвідчує перевагу секторів із матеріальними активами та швидким обігом капіталу (агро, торгівля), тоді як сфери з переважно нематеріальними активами або підвищеними воєнними ризиками характеризуються нижчою інтенсивністю залучення кредитів. Попит МСП концентрується на інструментах короткострокового фінансування оборотного капіталу; інвестиційне кредитування є помітним передусім для середнього бізнесу, що підкреслює потребу в механізмах залучення довгих ресурсів і розподілу ризику. Використання особистих кредитних продуктів у бізнес-цілях виступає практичним маркером недостатньої продуктової адаптації фінансових установ до потреб мікросегмента та потребує розвитку «простих», стандартизованих рішень для ФОП і мікробізнесу. Цифрові канали обслуговування знижують транзакційні витрати та частково нівелюють географічні обмеження, підвищуючи стійкість МСП у кризових умовах; водночас цифровізація не усуває повністю цінові бар'єри та проблему забезпечення. Запровадження відкритого банкінгу та розвиток альтернативного скорингу створюють потенціал для розширення кредитування без класичної застави, однак реалізація цього потенціалу потребує узгоджених регуляторних рішень, стандартів обміну даними та готов-

ності фінансових установ інтегрувати нові моделі ризик-менеджменту.

Найбільш результативний підхід до посилення фінансової інклюзії МСП має поєднувати таргетовані програми здешевлення кредитів і гарантійні механізми для малих позичальників, цифровізацію «end-to-end» у кредитному процесі, а також розширення небанківських каналів фінансування (кредитні спілки, факторинг, лізинг) і партнерських моделей embedded finance. Для банків і небанківських фінансових установ пріоритетними є: інтеграція цифрових рішень «від початку до кінця» (від онлайн-заявки до автоматизованого рішення для малих сум), розширення продуктової лінійки для мікробізнесу (мікрокредити без застав до 0,5 млн грн, овердрафти під обороти, кредитні картки для ФОП із лімітами, прив'язаними до виручки), участь у донорських і державних програмах здешевлення фінансування (портфельні гарантії, грантові/компенсаційні механізми), підвищення якості клієнтського сервісу та інвестиції в скоринг на основі альтернативних даних як джерело конкурентної переваги й інструмент залучення «невидимого» для традиційних моделей сегмента платоспроможних позичальників.

Для бізнес-спільноти та МСП доцільними є проактивні дії з використання доступних можливостей фінансування: моніторинг і участь у програмах підтримки (гранти, пільгові кредити), підвищення цифрової зрілості та прозорості бізнесу (POS-еквайринг, робота з маркетплейсами, хмарний облік), а також кооперація (кластери, кооперативи, локальні бізнес-об'єднання) для спільного доступу до фінансування та підвищення переговорної сили. Важливо розвивати системний діалог із фінансовими установами, ініціюючи перегляд умов і пропонуючи моделі співпраці, що враховують фактичні обороти та поведінкові дані (зокрема, на базі транзакційної активності).

Загалом фінансова інклюзія МСП є динамічним процесом, чутливим до макроекономічних умов, регуляторної політики та технологічних змін. Попри досягнутий прогрес, подальше розширення доступу до фінансування – особливо для мікро- та малих підприємств – має залишатися стратегічним пріоритетом у контексті повоєнного відновлення. Реалізація зазначених підходів і рекомендацій здатна підвищити інклюзивність фінансової системи, посилити стійкість МСП та створити додаткові передумови для довгострокового економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Буряченко, А. Є., & Служенко, А. Ю. Фінансова інклюзія та соціальна стабільність в Україні в умовах глобальних турбулентностей. *Бізнес Інформ*, 2024. № (10), С. 356–363. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-10-356-363>
2. Завалій, Б. Ю., & Гринько, Т. В. Наукові підходи до формування моделей фінансування малого та середнього бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*, 2025. № (1(286)), С. 113–122. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2025-1-286-113-122>

3. Національний банк України. *Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року: Звіт про реалізацію за 2021 рік* (28 с.). 2021. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025_zvit_2021.pdf?v=15
4. Національний банк України. Банки дедалі швидше нарощують кредитування бізнесу та населення, інтенсивно конкуруючи за якісних позичальників та зберігаючи доступність кредитів – Звіт про фінансову стабільність. 2025, 17 червня. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-dedali-shvidshe-naroschuyut-kredituvannya-biznesu-ta-naselennya-intensivno-konkuruyuchi-za-yakisnih-pozichalnikov-ta-zberigayuchi-dostupnist-kreditiv--zvit-pro-finansovu-stabilnist-21097>
5. Національний банк України. Безготівкові розрахунки у 2024 році суттєво переважали серед операцій з платіжними картками. 2025, 3 березня. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezgotivkovi-rozrahunki-u-2024-rotsi-suttjevo-perevajali-sered-operatsiy-z-platijnimi-kartkami>
6. Ланда, В., Левченко, Є., & Мироненко, О. *Доступність фінансових ресурсів для українського бізнесу* (Аналітична записка, 52 с.). 2024. Центр економічної стратегії. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/fin-result-1-dostup-do-finansuvannya-msp-1.pdf>
7. Fintech Insider. Кредитування МСБ в Україні: як бізнес обирає банк та якими продуктами користується. 2025, 3 жовтня. URL: <https://fintechinsider.com.ua/kredituvannya-msb-v-ukrayini-yak-biznes-obyrae-bank-ta-yakymy-produktamy-korystuyetsya/>
8. European Business Association. *SME Sentiment Survey “Unlimit Ukraine 2023” (Small Business Sentiment Index): Presentation of the study results* (16 p.). 2023. URL: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2023/02/ENG-Prezentatsiya-MSB-indeksu-2023.pdf>
9. OECD. *Financing SMEs and entrepreneurs: An OECD scoreboard 2023 highlights* (55 p.). OECD Publishing. 2023. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/03/oecd-financing-smes-and-entrepreneurs-scoreboard-2023-highlights_6060c026/a8d13e55-en.pdf

References:

1. Buriachenko, A. Ye., & Sluzhenko, A. Yu. (2024). Finansova inkluziia ta sotsialna stabilnist v Ukraini v umovakh hlobalnykh turbulyentnostei [Financial inclusion and social stability in Ukraine in the context of global turbulence]. *Biznes Inform*, no. 10, pp. 356–363. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-10-356-363> (in Ukrainian)
2. Zavaliy, B., & Hrynk, T. (2025). Naukovi pidkhody do formuvannia modelei finansuvannia maloho ta serednoho biznesu [Scientific approaches to forming financing models for small and medium-sized business]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1(286), pp. 113–122. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2025-1-286-113-122> (in Ukrainian)
3. Natsionalnyi bank Ukrainy. (n.d.). Stratehiia rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2025 roku: Zvit pro realizatsiiu za 2021 rik [Strategy for development of the financial sector of Ukraine until 2025: Implementation report for 2021]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025_zvit_2021.pdf Національний банк України+1 (in Ukrainian)
4. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2025, June 17). Banky dedali shvydshe naroshchuiut kredyтування бізнесу та населення, intensyвно konkuruiuchy za yakisnykh pozychalnikov ta zberihaiuchy dostupnist kredyтив – Zvit pro finansovu stabilnist [Banks are increasingly accelerating lending to businesses and households, intensively competing for quality borrowers and maintaining credit availability – Financial Stability Report]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-dedali-shvidshe-naroschuyut-kredituvannya-biznesu-ta-naselennya-intensivno-konkuruyuchi-za-yakisnih-pozichalnikov-ta-zberigayuchi-dostupnist-kreditiv--zvit-pro-finansovu-stabilnist-21097> Національний банк України (in Ukrainian)
5. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2025, March 3). Bezgotivkovi rozrahunky u 2024 rotsi suttjevo perevazhaly sered operatsii z platizhnymy kartkami [Cashless transactions in 2024 significantly prevailed among payment card transactions]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezgotivkovi-rozrahunki-u-2024-rotsi-suttjevo-perevajali-sered-operatsiy-z-platijnimi-kartkami> Національний банк України (in Ukrainian)
6. Landa, V., Levchenko, Ye., & Myronenko, O. (2024, June). Dostupnist finansovykh resursiv dlia ukrainskoho biznesu [Availability of financial resources for Ukrainian business] (Analitichna zapyska [Analytical note], 52 p.). Center for Economic Strategy. Available at: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/fin-result-1-dostup-do-finansuvannya-msp-1.pdf> Центр економічної стратегії+1 (in Ukrainian)
7. Fintech Insider. (2025, October 3). Kredyтування MSB v Ukraini: yak biznes obyraie bank ta yakymy produktamy korystuietsia [SME lending in Ukraine: How businesses choose a bank and which products they use]. Available at: <https://fintechinsider.com.ua/kredituvannya-msb-v-ukrayini-yak-biznes-obyrae-bank-ta-yakymy-produktamy-korystuyetsya/> Fintech Insider – Дізнавайся першим (in Ukrainian)
8. European Business Association. (2023). *SME Sentiment Survey “Unlimit Ukraine 2023”* (Survey presentation/report, 16 pp.). Available at: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2023/02/ENG-Prezentatsiya-MSB-indeksu-2023.pdf> European Business Association
9. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *OECD financing SMEs and entrepreneurs scoreboard: 2023 highlights* (55 p.). OECD Publishing. Available at: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/03/oecd-financing-smes-and-entrepreneurs-scoreboard-2023-highlights_6060c026/a8d13e55-en.pdf OECD

Стаття надійшла до редакції 12.1.2025