

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

| | |
|----------------|--|
| ННІ/факультет | <u>інститут економіки та бізнес-освіти</u> |
| Кафедра | <u>фінансів і бухгалтерського обліку</u> |
| Спеціальність | <u>072 «Фінанси, банківська справа та страхування»</u> |
| Форма навчання | <u>заочна</u> |

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

Дивнич Оксани Василівни

(прізвище, ім'я, по батькові здобувача)

на тему **«Фінансове забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу»**
(повна назва теми)

за матеріалами **Товариства з обмеженою відповідальністю «Твіст»**
(повна назва бази дослідження)

науковий керівник **к. е. н.** _____ **Супрун Н.В.**
(наук. ступінь, вчене звання) (підпис) (прізвище, ініціали)

Робота допущена до захисту в ЕК

Протокол засідання кафедри

від 16 червня 2025р. № 13

Завідувач кафедри _____

(підпис)

к.е.н., доцент
Наук. ступінь, вчене звання

О.В.Неізнестна
Ініціали, прізвище

Кривий Ріг – 2025

ЗАЯВА

Я, Дивнич Оксана Василівна, засвідчую, що кваліфікаційна бакалаврська робота на тему: «Фінансове забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу» написана мною самостійно. Робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

29.05.2025 р.
дата

підпис

О.В. Дивнич
ініціали, прізвище

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

| | |
|----------------|--|
| ННІ/факультет | <i>інститут економіки та бізнес-освіти</i> |
| Кафедра | <i>фінансів і бухгалтерського обліку</i> |
| Спеціальність | <i>072 «Фінанси, банківська справа та страхування»</i> |
| Форма навчання | <i>заочна</i> |

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри _____ О.В. Неізнестна
 (підпис) (Прізвище, ініціали)
 « 04 » квітня 2025 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

1. Тема роботи **«Фінансове забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу»**
 Керівник роботи к.е.н., доцент кафедри фінансів і бухгалтерського обліку Супрун Наталія Вікторівна

затверджені наказом закладу вищої освіти від « 04 » квітня 2025 р. № 229-ст

2. Строк подання здобувачем роботи до «07» червня 2025 р.

3. Зміст кваліфікаційної роботи, об'єкт, предмет та мета дослідження:

Розділ 1. Теоретичні аспекти фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу: особливості організації та роль малого і середнього бізнесу в економіці; специфіка фінансування діяльності малих і середніх підприємств в Україні.

Розділ 2. Оцінка фінансової діяльності малого підприємства в умовах воєнного стану: оцінка бізнес-клімату і діяльності підприємств малого і середнього бізнесу на сучасному етапі; характеристика ТОВ «Твіст» та оцінка тенденцій його розвитку; аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Твіст».

Розділ 3. Рекомендації щодо удосконалення фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу: ризики інституційного середовища та їх вплив на фінансове забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу; заходи з удосконалення фінансового забезпечення діяльності підприємства ТОВ «Твіст»; програми грантового фінансування для підприємств малого і середнього бізнесу як інструмент розширеного розвитку.

Об'єкт дослідження: фінансова діяльність суб'єктів малого і середнього бізнесу в Україні.

Предмет дослідження: фінансове забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу на сучасному етапі з врахуванням фактору війни.

Мета кваліфікаційної роботи: обґрунтування теоретичних та прикладних аспектів фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу в Україні в умовах трансформаційної економіки та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансової підтримки підприємств малого і середнього бізнесу.

5. Дата видачі завдання «4» квітня 2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів МДР | Строк виконання етапів роботи | Відмітка керівника про виконання етапів (дата, підпис) |
|-------|---|-------------------------------|--|
| 1 | Підготовка розділу 1 | до 11.04.2025 | 10.04.2025 |
| 2 | Підготовка розділу 2 | до 02.05.2025 | 02.04.2025 |
| 3. | Підготовка розділу 3 | до 23.05.2025 | 23.05.2025 |
| 4 | Отримання відгуку від наукового керівника | до 07.06.2025 | 06.06.2025 |
| 5 | Подання кваліфікаційної роботи на перегляд завідувачу кафедри | до 10.06.2025 | 09.06.2025 |
| 6 | Реєстрація завершеної кваліфікаційної роботи | до 13.06.2025 | Реєстраційний № _____ « 13» червня 2025 р. |
| 7 | Попередній захист кваліфікаційної роботи на кафедрі | 14.06.2025 | 14.06.2025 |
| 8 | Підготовка до захисту в ЕК | до 20.06.2025 | 19.06.2025 |

Завдання підготував науковий керівник

_____ (підпис)

Супрун Н. В.
(прізвище та ініціали)

Завдання одержав

_____ (підпис)

Дивнич О.В.
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Дивнич О.В. Фінансове забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу (за матеріалами ТОВ «Твіст»). – Рукопис.

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Державний університет економіки і технологій. Кривий Ріг. 2025.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена теоретичним і прикладним аспектам фінансового забезпечення суб'єктів малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні. У роботі розглянуто сучасний стан фінансової підтримки МСБ, зокрема в умовах воєнного стану, економічної нестабільності та реформування фінансового сектору. Особливу увагу приділено перспективам інтеграції державної та приватної фінансової допомоги для розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Проаналізовано фінансову діяльність ТОВ «Твіст», структуру активів і джерел фінансування, показників фінансового стану, формування фінансових результатів та ефективності діяльності.

Оцінено можливості фінансувати діяльність малих підприємств з використанням традиційного кредитування, лізингу, державних грантів та програм міжнародної допомоги. Розроблено план збільшення фінансових результатів та отримання гранту на фінансування приватного будівництва для ТОВ «Твіст».

Ключові слова: малий і середній бізнес, фінансове забезпечення, банківське кредитування, мікрофінансування, державна підтримка, цифрові фінансові платформи, інституції розвитку, воєнний стан, фінансові ресурси, грантове фінансування.

ЗМІСТ

| | стор. |
|---|-------|
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1 Теоретичні аспекти фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу | 6 |
| 1.1 Особливості організації та роль малого і середнього бізнесу в економіці | 6 |
| 1.2 Специфіка фінансування діяльності малих і середніх підприємств в Україні | 22 |
| Висновки до розділу 1 | 29 |
| РОЗДІЛ 2 Оцінка фінансової діяльності малого підприємства в умовах воєнного стану | 30 |
| 2.1 Оцінка бізнес-клімату і діяльності підприємств малого і середнього бізнесу на сучасному етапі | 30 |
| 2.2 Характеристика ТОВ «Твіст» та оцінка тенденцій його розвитку | 39 |
| 2.3 Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Твіст» | 42 |
| Висновки до розділу 2 | 53 |
| РОЗДІЛ 3 Рекомендації щодо удосконалення фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу | 55 |
| 3.1 Ризики інституційного середовища та їх вплив на фінансове забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу | 55 |
| 3.2 Заходи з удосконалення фінансового забезпечення діяльності підприємства ТОВ «Твіст» | 70 |
| 3.3 Програми грантового фінансування для підприємств малого і середнього бізнесу як інструмент розширеного розвитку | 75 |
| Висновки до розділу 3 | 82 |
| ВИСНОВКИ | 84 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 88 |
| ДОДАТКИ | |

ВСТУП

Малий і середній бізнес є основою економіки будь-якої розвиненої держави, адже забезпечує гнучкість ринку, створення нових робочих місць і підвищення конкурентоспроможності. В Україні, особливо в умовах війни з російською федерацією, розвиток малого і середнього бізнесу відіграє критично важливу роль у підтримці економічної стійкості. Проте фінансове забезпечення таких підприємств залишається складним завданням, що пов'язано з високими ризиками, обмеженим доступом до банківського кредитування та нестачею інституційної підтримки.

Станом на 2024 рік спостерігається зростання ролі інноваційних фінансових інструментів, таких як краудфандинг, фінансовий лізинг, мікрофінансування, державні грантові програми та програми міжнародної допомоги. Водночас наявні бар'єри – недовіра до фінансових установ, брак фінансової грамотності, складна регуляторна політика – стримують повноцінний розвиток малого та середнього бізнесу.

Функціонування економіки в умовах війни вимагає переосмислення моделей фінансової підтримки малого і середнього бізнесу. Йдеться і про державні програми пільгового кредитування і інноваційні ринкові рішення.

Актуальність і новітність теми дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра пов'язана з тим, що розвиток МСБ в Україні відбувається в умовах структурних обмежень, геополітичної нестабільності та війни. У цих умовах важливою є підтримка МСБ за усіма напрямками розвитку, у тому числі і за фінансовим.

На держаному рівні фінансова підтримка малого і середнього бізнесу пов'язана з спрощенням регуляторного та податкового середовища, розширення доступу до фінансування (гранти, пільгові кредити, співфінансування). На регіональному рівні підприємства малого і середнього бізнесу отримують фінансування на фінансову підтримку аграрного сектору,

розвиток сільської інфраструктури (дороги, водопостачання, енергетика, медичні та освітні заклади), інвестиції у зелений туризм, фермерські господарства та кооперативи.

На організаційному рівні держава фінансує навчання підприємців за багатьма напрямками, підтримує інноваційні стартапи. Значна увага приділяється цифровій трансформації економіки: впроваджуються технологічні рішення, що покращують доступ до ринків і підвищують конкурентоспроможність.

Дослідження фінансового забезпечення розвитку підприємств малого і середнього бізнесу обов'язково має враховувати роль програм міжнародної підтримки та інтеграції. Міжнародні організації — ЄС, UNDP, Світовий банк, ЄБРР, GIZ — надають технічну й фінансову допомогу українським підприємцям. В рамках Угоди про асоціацію з ЄС здійснюється технічна підтримка адаптації бізнесу до європейських стандартів, що відкриває нові ринки.

Основним фокусом кваліфікаційної роботи бакалавра є розгляд питання фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу під час війни. Війна загострила основні проблеми МСБ: ускладнення логістики, нестабільність ринків, відтік кадрів. Проблеми потребують рішень і у тому числі фінансового забезпечення. Пільгове фінансування, цифрові платформи, локальні ініціативи — усе це працює на підтримку життєздатності МСБ.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та прикладних аспектів фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу в Україні в умовах трансформаційної економіки та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансової підтримки підприємств малого і середнього бізнесу.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

- визначено роль малого і середнього бізнесу в економіці країни на сучасному етапі;

- проаналізовано сучасний стан і динаміку розвитку малого та середнього бізнесу в Україні;
- досліджено джерела фінансування малого і середнього бізнесу та особливості фінансової моделі в умовах України;
- надано характеристику та оцінено тенденції розвитку ТОВ «Твіст»;
- проаналізовано фінансовий стан та ефективність діяльності ТОВ «Твіст»;
- надано рекомендації щодо збільшення фінансових результатів для ТОВ «Твіст» та залучення фінансових ресурсів ззовні;
- розроблено програму грантового фінансування для виходу у новий сегмент для ТОВ «Твіст».

Об'єктом дослідження є фінансова діяльність суб'єктів малого і середнього бізнесу в Україні. Предметом – фінансове забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу на сучасному етапі з врахуванням фактору війни.

Особливу увагу приділено аналізу інтеграції державної, приватної та міжнародної фінансової підтримки як основи для створення сприятливого бізнес-середовища в умовах післявоєнної відбудови України.

Особистий внесок автора полягає в узагальненні сучасних підходів до фінансування підприємств малого і середнього бізнесу на сучасному етапі в Україні.

Методологічну основу дослідження становлять загальнонаукові та спеціальні методи аналізу: порівняльний аналіз, статистичне групування, систематизація, графічний метод, аналіз і синтез, моделювання.

У роботі використано законодавчі акти України, статистичні дані Державної служби статистики, звіти міжнародних фінансових організацій (МФК, ЄБРР, USAID), а також наукові публікації українських і зарубіжних авторів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Особливості організації та роль малого і середнього бізнесу в економіці

Малий і середній бізнес (МСБ) є важливим чинником соціально-економічного розвитку країни, оскільки виступає рушієм інновацій, забезпечує зайнятість населення та сприяє економічній стабільності. В умовах сучасних глобальних викликів — зокрема змін клімату, економічної нестабільності та війни в Україні — роль МСБ у функціонуванні економіки набуває ще більшого значення. Цей сектор підвищує адаптивність економіки, підтримує розвиток місцевих громад і сприяє раціональному використанню природних і трудових ресурсів.

Однак підприємства МСБ часто зіштовхуються з низкою перешкод, серед яких — обмежений доступ до фінансових ресурсів, нестача підтримки інновацій, складне регуляторне середовище та вразливість до зовнішніх впливів. Щоб глибше зрозуміти наявні проблеми та перспективи розвитку МСБ, доцільно звернутися до наукових досліджень у цій галузі.

Так, у працях В. Диканя та О. Шраменко [10] розглядаються стратегічні напрями державного регулювання МСБ, що акцентує увагу на необхідності формування ефективної політики державної підтримки підприємництва. Зокрема, головним постулатом є те, що без розвиненого малого і середнього бізнесу економіка не буде ні ринковою, ні ефективною. Ми підтримуємо висновки згаданих авторів щодо важливості створення сприятливих регуляторних умов і розвитку інституційної інфраструктури для підтримки цього сектору. У дослідженнях В. Родченка та Г. Рекуна [34] обґрунтовано механізми інституціоналізації довіри в суспільстві як фундаментального

чинника інноваційного розвитку підприємницького середовища. Їхні висновки кореспондують із нашими положеннями щодо важливості зміцнення довіри як основи для залучення інвестицій та формування партнерських відносин у секторі малого і середнього бізнесу. Водночас, на відміну від зазначених праць, наше дослідження акцентує увагу на механізмах протидії зовнішнім шокам, зокрема таким, як воєнні дії, що залишилися поза аналітичним полем вищезгаданих авторів.

Вагомий внесок у дослідження інноваційного потенціалу МСБ зробили українські науковці, зокрема С. Давимука, Л. Федулова, О. Кузьмін [18] та інші, які підкреслюють роль інновацій у забезпеченні сталого розвитку. Їхні підходи узгоджуються з нашими висновками щодо необхідності інтеграції інноваційних стратегій у розбудові нової української економіки. Під час війни ми можемо спостерігати збереження потенціалу ІТ-сектору у якому переважна більшість компаній належать до малого і середнього бізнесу та швидке зростання сегменту MilitaryTech. Серед нових виробників дронів, обладнання різного військового призначення – більшість підприємств малі і середні, з дуже високим рівнем інноваційності.

Серед зарубіжних дослідників варто відзначити праці Г. Мінцберга [19] та М. Портера [24], які зробили значний внесок у теорію конкурентоспроможності та стратегічного планування. Їхні методологічні підходи є універсальними, особливо щодо визначення конкурентних переваг підприємств в умовах кризових викликів. Водночас, наш підхід до проведення дослідження відрізняється врахуванням специфіки українських реалій, зокрема впливу війни на економічну активність суб'єктів МСБ.

Окрему увагу у нашому дослідженні приділено ролі державного та міжнародного партнерства у процесі економічного відновлення України на державному і місцевому рівні, що наразі недостатньо представлено як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі. Це питання має особливу актуальність для України, де МСБ становить ключову складову економіки більшості регіонів і де звичайні фінансові ресурси є надзвичайно дорогими.

Система державної підтримки, грантове фінансування частково вирішують проблему.

На сучасному етапі розвитку економіки питання підтримки малого та середнього бізнесу (МСБ) набуває особливої актуальності, з огляду на його визначальну роль як соціально-економічного підґрунтя інноваційно орієнтованих економік країн Європи. Суб'єкти МСБ становлять найпоширенішу організаційну форму підприємницької діяльності, забезпечуючи стабільність і динамізм соціально-економічного розвитку.

Малі та середні підприємства мають низку стратегічних переваг: вони активно задовольняють внутрішній попит на товари та послуги, сприяють упровадженню інновацій і сучасних технологій, створюють нові робочі місця, тим самим знижуючи рівень безробіття, та стимулюють зростання обсягів виробництва і споживчої активності. Крім того, МСБ суттєво впливає на формування структури та темпів економічного зростання, а також якісні параметри внутрішнього валового продукту (ВВП).

До ключових чинників, що визначають значущість цього сектора, можна віднести:

по-перше, вищий рівень реалізації продукції порівняно з великими підприємствами. В умовах війни це дуже актуально, адже вразити велике підприємство і вивести його з ладу набагато легше, ніж мале або середнє;

по-друге, суттєвий внесок у формування податкових надходжень – особливо це стосується бюджетів громад;

по-третє, здатність створювати значну кількість робочих місць;

по-четверте, можливість швидко переорієнтуватися в залежності від ринкових умов. Є приклади коли малі і середні підприємства повністю перепрофілювали свою діяльність налаштувавши її під нові потреби

Визначимо понятійно-категоріальний апарат для аналізу впливу окремих чинників на його функціональний та інноваційний потенціал (табл. 1.1).

**Понятійно-категоріальний апарат дослідження малого
та середнього бізнесу**

| Поняття | Інтерпретація |
|--------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Малий та середній бізнес (МСБ) | Сектор підприємництва, до якого належать суб'єкти господарювання з кількістю працівників, що не перевищує встановлених національними нормативами меж (зазвичай до 250 осіб), та/або з обсягом річного обороту, який відповідає критеріям, визначеним законодавством. МСБ виступає важливою ланкою національної економіки, забезпечуючи створення робочих місць, розвиток локальних ринків і підтримання економічної стійкості. [37] |
| Зовнішні шоки | Фактори екзогенного характеру, що мають значний вплив на економічні процеси та діяльність суб'єктів господарювання. До таких чинників належать збройні конфлікти, природні катаклізми, глобальні фінансово-економічні кризи, а також наслідки змін клімату. [23] |
| Регуляторне середовище | Інституційна система, що охоплює законодавчі та нормативно-правові акти, які визначають умови функціонування бізнесу. Це включає податкову політику, порядок ліцензування, регулювання стандартів якості та безпеки тощо. [9] |
| Інноваційна підтримка | Комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на стимулювання розробки та впровадження інноваційних рішень, технологій і наукових досягнень з метою підвищення ефективності, продуктивності та конкурентоспроможності підприємств МСБ. [35] |
| Інституційна підтримка | Сукупність заходів і механізмів, що реалізуються як державними, так і недержавними інституціями з метою стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу. До основних форм інституційної підтримки належать бізнес-інкубатори, технопарки, консультаційні центри, програми фінансового сприяння, а також освітні та інформаційні послуги. [17] |
| Довіра | Соціально-економічна категорія, що відображає рівень впевненості суб'єктів підприємницької діяльності у надійності своїх партнерів, інвесторів і споживачів. Високий рівень довіри створює сприятливе середовище для встановлення довготривалих партнерських зв'язків, залучення інвестицій та забезпечення стійкого функціонування бізнесу. [21] |
| Економічна нестабільність | Економічний стан, що характеризується значною волатильністю макроекономічних показників, зокрема валютного курсу, рівня інфляції, стану державних фінансів. Така ситуація формує високий рівень ризику для підприємницької діяльності, ускладнює прогнозування та стратегічне планування, що особливо критично для МСБ. [7] |

| 1 | 2 |
|-------------------------|--|
| Фінансова доступність | Здатність суб'єктів малого і середнього бізнесу залучати фінансові ресурси з різних джерел: банківських кредитів, інвестицій, державних чи міжнародних грантів. Високий рівень фінансової доступності є важливою умовою зростання, модернізації та інноваційного оновлення підприємств. [12] |
| Конкуренто-спроможність | Комплексна характеристика підприємства, що визначає його здатність ефективно функціонувати на ринку в умовах конкуренції. Вона базується на таких складових, як ціноутворення, якість продукції, інноваційна активність, стратегічне позиціонування та ефективність маркетингових підходів. [36] |

Примітка. Складено автором за [7; 9; 12; 17; 21; 23; 35; 36; 37]

На сучасному етапі малий і середній бізнес (МСБ) відіграє системоутворюючу роль у національній економіці України. За оцінками, підприємства цього сектору забезпечують близько 60% валового внутрішнього продукту країни, створюють понад 7 мільйонів робочих місць і генерують майже 40% податкових надходжень. Водночас повномасштабна збройна агресія росії призвела до істотної трансформації умов діяльності МСБ.

У результаті активних бойових дій майже половина підприємств змушена була повністю або частково припинити свою економічну активність. За даними досліджень, близько 20% суб'єктів МСБ здійснили внутрішню релокацію, ще 4,4% — перемістили діяльність за межі України. Найбільшого впливу зазнали такі галузі, як інформаційні технології, фінансові послуги, охорона здоров'я, транспорт і логістика, харчова промисловість, а також сфера професійних і ремонтних послуг, зокрема автотранспорту та машинобудування. Окремі підприємства (близько 15% у сферах ремонту техніки та машинобудування) планують реалізувати процес релокації у найближчій перспективі.

За оцінками, сукупні прямі збитки малого та середнього бізнесу лише протягом перших шести тижнів війни сягнули 64–85 млрд. доларів США, а у цілому в перший рік війни наблизилися до 90 млрд. доларів США. Ці втрати,

у поєднанні зі зниженням рівня ділової активності, зумовили скорочення ВВП України на 26,6% у 2022 році [14].

До ключових чинників, що ускладнюють процес відновлення малого та середнього бізнесу, належать, зокрема: недостатній рівень платоспроможного попиту на внутрішньому ринку; висока невизначеність подальшого розвитку ситуації в Україні та національній економіці; обмеженість фінансових ресурсів; порушення та руйнування логістичних ланцюгів постачання; несвоєчасне виконання фінансових зобов'язань з боку клієнтів; а також ризики, пов'язані з непередбачуваними управлінськими рішеннями з боку держави.

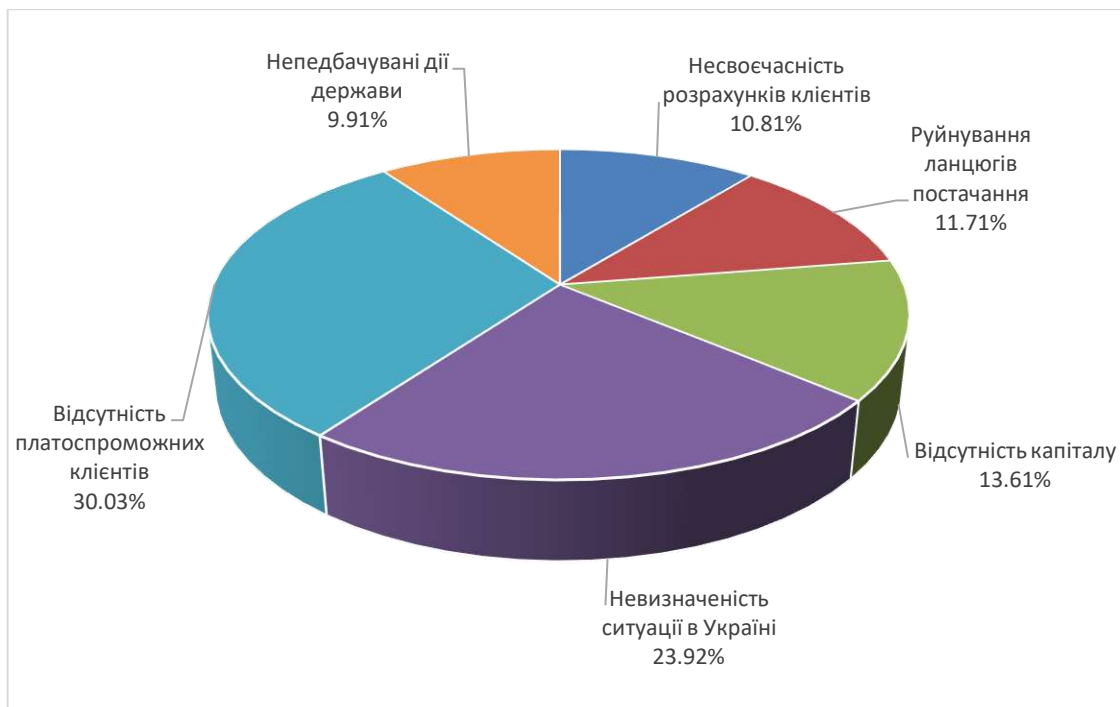


Рис. 1.1. Фактори, що стримують розвиток малого бізнесу в Україні

Примітка. Побудовано автором за даними [11]

Відповідно до результатів дослідження, суб'єкти малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні ідентифікують низку ключових бар'єрів, що ускладнюють процес їхнього відновлення та сталого розвитку. Серед основних викликів зазначаються: низька платоспроможність споживачів, високий рівень непередбачуваності макроекономічної ситуації, дефіцит капіталу, а також руйнування логістичних та постачальних ланцюгів. У

відповідь на зазначені проблеми підприємці впроваджують адаптаційні стратегії, зокрема: пошук нових каналів збуту, оптимізацію витрат, запуск нових бізнес-напрямів, реалізацію антикризових заходів та активний пошук зовнішнього фінансування.

На відміну від країн Європейського Союзу, де малі та середні підприємства становлять приблизно 99% від загальної кількості суб'єктів господарювання та генерують близько 85% нових робочих місць, структура українського МСП є менш впливовою в економічному вимірі. Хоча частка МСП в Україні сягає 70% від загальної кількості підприємств, їхній внесок у створення робочих місць та у валовий внутрішній продукт є значно нижчим. Така ситуація зумовлена тривалими економічними труднощами, нестабільною політичною ситуацією, обмеженим доступом до фінансових ресурсів та низкою інституційних обмежень.

Попри наявні виклики, малий і середній бізнес залишається важливою складовою економічної системи країни, відіграючи вагомую роль у підтримці регіонального розвитку. Водночас, у порівнянні з МСП країн ЄС, українські підприємства зіштовхуються із суттєво більшими ризиками. Зокрема, однією з основних проблем є загальна економічна нестабільність, що проявляється у значних валютних коливаннях, високих темпах інфляції та зростанні ймовірності економічних спадів. Це формує нестабільне бізнес-середовище, що ускладнює довгострокове планування, особливо в умовах недостатньої фінансової стійкості та обмеженості стратегічних резервів.

Після аналізу можливостей розвитку малого і середнього бізнесу (МСБ) важливо звернути увагу на політичні стратегії та нормативно-правові засади, що формують інституційні умови для підтримки цього сектору.

Для глибшого розуміння ролі політичних стратегій у розвитку МСБ доцільно розглянути комплекс вже реалізованих або актуалізованих стратегічних ініціатив як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Ці стратегії окреслюють ключові цілі, інструменти реалізації, очікувані результати та фінансово-організаційне забезпечення розвитку малого і

середнього підприємництва. Кожна стратегія або законодавчий акт мають свою специфіку та спрямовані на вирішення певних аспектів розвитку підприємств малого і середнього бізнесу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Аналіз правового забезпечення розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні

| Назва стратегії / документа | Сфера впливу | Ключові положення | Очікувані результати |
|---|--|---|--|
| Національна економічна стратегія до 2030 року | Економічний розвиток, підприємництво | Пріоритети цифровізації, підтримка інновацій, розвиток підприємництва, інвестиційний клімат | Створення нових робочих місць, зростання ВВП, підвищення конкурентоспроможності МСБ |
| Стратегія регіонального розвитку України на 2021–2027 роки | Регіональна політика, децентралізація | Розвиток інфраструктури, підтримка локального бізнесу, стимулювання експортного потенціалу | Зменшення диспропорцій між регіонами, посилення економічної стійкості громад |
| Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва до 2027 року | Підприємництво, підтримка МСБ | Фінансова підтримка, дерегуляція, розвиток бізнес-середовища, цифровізація послуг для МСБ | Підвищення доступу до фінансів, зростання кількості МСБ, спрощення ведення бізнесу |
| Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» | Нормативна база МСБ | Визначення форм державної підтримки, створення умов для зростання малого бізнесу | Формалізація та прозорість процедур, створення ефективних механізмів стимулювання підприємництва |
| Угода про асоціацію між Україною та ЄС | Євроінтеграція, міжнародна торгівля | Гармонізація законодавства, стандартизація, підтримка інновацій, розширення доступу до ринків | Зростання експорту, впровадження європейських стандартів, розвиток кластерів МСБ |
| Програми ЄС: COSME, EU4Business | Міжнародна технічна допомога, доступ до фінансів | Гранти, освітні програми, обмін досвідом, інкубатори інновацій | Розширення можливостей МСБ, залучення міжнародних ресурсів, розвиток екосистеми інноваційного підприємництва |

Примітка. Складено за даними [11]

Основні напрями державної підтримки МСБ у контексті сталого розвитку систематизовано в таблиці (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Основні напрями державної підтримки малого та середнього бізнесу
в контексті сталого розвитку**

| Напрямок підтримки | Основні заходи | Очікуваний результат |
|---------------------------|---|---|
| Відновлення бізнесу | Програма «Зроблено в Україні». Гранти для переробних підприємств. Програма «Доступні кредити 5-7-9». | Розширення доступу до фінансування, стимулювання підприємницької активності, створення нових робочих місць. |
| Цифровізація та інновації | Впровадження цифрових технологій. Розвиток наукових парків та інноваційних кластерів. Застосування штучного інтелекту (ШІ). | Оптимізація бізнес-процесів, зростання інноваційної спроможності підприємств. |
| Зелений перехід | Проведення енергоаудитів. Визначення та зниження вуглецевого сліду. Використання відновлюваних джерел енергії. | Підвищення екологічної ефективності підприємств, зниження негативного впливу на довкілля. |
| Спрощення ведення бізнесу | Дерегуляція. Оптимізація адміністративних процедур. Формування сприятливого бізнес-клімату. | Зменшення регуляторного навантаження, зростання прозорості й доступності підприємництва. |

Примітка. Складено за даними [29]

Отже, напрями державної підтримки малого і середнього бізнесу формують підґрунтя для його інтеграції у стратегії сталого розвитку, відновлення України у повоєнний час та розвитку регіонів в умовах кризових станів викликаних війною.

Наприклад, заслуговує на увагу програма, що включає пріоритетні орієнтири державної політики у сфері МСП, у тому числі відновлення підприємств на основі принципу «відбудувати краще» (*build back better*) [16]. Особливий акцент зроблено на реалізацію зеленого переходу, цифрову трансформацію, інноваційний розвиток та розширення участі бізнесу у соціально значущих процесах. Документ гармонізується з рекомендаціями

Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), узгоджується з положеннями Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також відповідає цілям Плану *Ukraine Facility*.

Серед ключових пріоритетів — стимулювання підприємницької активності через відновлення інфраструктури бізнесу, дерегуляцію, покращення доступу до фінансування та впровадження нових інструментів підтримки. У межах державної ініціативи «Зроблено в Україні» передбачено реалізацію програм грантової підтримки переробних підприємств, розширення доступу до пільгового кредитування в межах програми «Доступні кредити 5-7-9», а також створення механізмів страхування бізнесу від ризиків, пов'язаних з воєнними діями. Важливим елементом є розширення участі МСБ у системі публічних закупівель.

Цифровізація та інновації посідають чільне місце у функціонуванні і розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. Державна політика передбачає впровадження принципів розумної спеціалізації, формування галузевих кластерів і наукових парків, що сприятимуть залученню інвестицій і стимулюватимуть розвиток регіонів. Активізація цифрових бізнес-процесів, використання технологій штучного інтелекту, електронного документообігу та платіжних рішень підвищують інноваційний потенціал підприємств.

У контексті зеленого переходу передбачено впровадження цифрових інструментів для оцінки вуглецевого сліду, а також організацію енергоаудитів для підвищення енергоефективності підприємств. Загалом, Стратегія відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва слугує вагомим інструментом забезпечення економічного зростання, посилення соціальної стабільності та формування сприятливого середовища для сталих бізнес-моделей. Її реалізація сприяє підвищенню конкурентоспроможності МСБ, розширенню міжнародної інтеграції та зміцненню потенціалу регіонального розвитку.

Крім того, Стратегія сталого розвитку України до 2030 року передбачає створення умов для довгострокового зростання через інвестиції в

енергоєфективні технології, спрощення доступу до фінансових ресурсів і підтримку локальних ініціатив, що сприяють досягненню цілей сталого розвитку.

Національна економічна стратегія України на період до 2030 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 року №179, окреслює ключові вектори економічного зростання держави, серед яких особливу увагу приділено підтримці малого та середнього підприємництва, розвитку інноваційної діяльності, підвищенню конкурентоспроможності та посиленню інтеграційних процесів у світову економіку [25]. Окрім зазначеного документа, в Україні також функціонують інші стратегічні акти, орієнтовані на досягнення цілей сталого розвитку. Зокрема, Національна стратегія управління відходами до 2030 року, схвалена 8 листопада 2017 року, спрямована на формування сучасної системи поводження з відходами, яка відповідає міжнародним екологічним вимогам та сприяє сталому розвитку регіонів [45]. Важливим елементом комплексної екологічної політики є також Національний план з енергетики та клімату на період до 2030 року, затверджений 25 червня 2024 року, що передбачає гармонізацію екологічної, енергетичної та економічної політики України з метою забезпечення сталого розвитку [42]. Сукупність зазначених стратегічних документів формує цілісний підхід до досягнення цілей сталого розвитку, інтегруючи національну економіку в глобальні процеси, підтримуючи інноваційну діяльність і створюючи сприятливе середовище для функціонування малого та середнього бізнесу.

Національна економічна стратегія України на період до 2030 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 року №179, слугує комплексною рамкою для забезпечення стійкого економічного зростання, підвищення глобальної конкурентоспроможності держави та формування привабливого інвестиційного середовища [27]. Стратегія визначає ключові пріоритети економічної політики, зокрема підтримку інноваційної активності, розвиток цифрових технологій, модернізацію

економіки та стимулювання підприємницької ініціативи. Особлива увага приділяється розширенню доступу до фінансування для суб'єктів малого та середнього підприємництва, що визнаються вагомими чинниками економічного зростання та регіонального розвитку. У рамках реалізації стратегічних завдань передбачено створення нових фінансових інструментів, удосконалення кредитної інфраструктури, а також залучення іноземних інвестицій з метою активізації ділової активності. Важливе місце у стратегічному баченні посідає підтримка проєктів сталого розвитку — зокрема, інвестиції в енергоефективність, екологічно чисті технології та розбудову «зеленої» економіки.

Окремим напрямом є розвиток людського капіталу через зміцнення освітньої системи, стимулювання науково-дослідної діяльності та підготовку висококваліфікованих кадрів, які здатні ефективно функціонувати в умовах динамічних змін глобального економічного середовища. Стратегія також передбачає заходи з просування українського експорту, поглиблення інтеграції в міжнародні економічні процеси, удосконалення логістичної інфраструктури та забезпечення доступу підприємств до нових ринків збуту.

Стратегія розвитку інфраструктури України до 2030 року орієнтована на всебічну модернізацію та розширення транспортної, енергетичної та цифрової інфраструктури як ключових елементів забезпечення сталого економічного зростання. Реалізація зазначеної стратегії формує сприятливе середовище для функціонування малого та середнього бізнесу, зокрема шляхом покращення доступу до ринків, ресурсів та сучасних технологічних рішень. Розвиток транспортної інфраструктури зумовлює оптимізацію логістичних процесів, а цифрова трансформація створює передумови для розширення електронної комерції та впровадження інноваційних бізнес-моделей [13].

Важливо відзначити, що 24 грудня 2024 року Кабінетом Міністрів України було схвалено Стратегію розвитку та розбудови прикордонної інфраструктури з країнами Європейського Союзу та Республікою Молдова до 2030 року [2]. Цей документ передбачає реалізацію комплексних заходів,

спрямованих на розвиток транскордонного співробітництва, розбудову транспортних коридорів, удосконалення функціонування пунктів пропуску та створення нових економічних можливостей для прикордонних регіонів.

Крім того, у серпні 2024 року уряд України затвердив інвестиційний план на суму 20 мільярдів доларів США, спрямований на розвиток відновлюваної енергетики. Метою цього плану є досягнення частки у 27% відновлюваних джерел енергії в структурі енергобалансу країни до 2030 року. Реалізація таких ініціатив сприяє формуванню індустріальних парків та спеціалізованих економічних зон, що, своєю чергою, стимулює розвиток малого та середнього підприємництва [29]. Інфраструктурна модернізація, підтримка інновацій та впровадження сучасних енергоефективних технологій значно підвищують конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобальних трансформацій.

Програма розвитку малого та середнього підприємництва в Україні спрямована на формування сприятливого інституційного та економічного середовища для функціонування, масштабування і підвищення конкурентоспроможності малого і середнього бізнесу. Основні напрями програми включають:

- оптимізацію податкового та регуляторного середовища, зокрема шляхом зменшення адміністративних бар'єрів, спрощення процедур реєстрації та ліцензування, а також удосконалення податкової політики з метою зниження фіскального тиску на підприємців;
- розширення доступу до фінансування, яке реалізується через запровадження інструментів державної підтримки (грантів, пільгових кредитів, програм співфінансування), що дозволяють забезпечити стабільність діяльності суб'єктів господарювання та створюють умови для їх розвитку;
- створення сприятливих умов для розвитку стартапів, зокрема шляхом надання консультаційних та освітніх послуг, підтримки наставництва, формування стартап-екосистем, що сприяє впровадженню інновацій та зміцненню ринкових позицій новостворених підприємств.

Окрему увагу у сфері державної політики приділено цифровій трансформації економіки, зокрема її інтеграції у сектор малого і середнього бізнесу. Основними завданнями у цьому контексті є: підвищення цифрової обізнаності підприємців, створення цифрових платформ для управління бізнес-процесами, а також забезпечення доступу до сучасних технологій. Зокрема, 17 листопада 2021 року Кабінетом Міністрів України була затверджена Стратегія цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року, яка окреслює рамкові орієнтири щодо впровадження цифрових рішень у фінансову сферу [28].

У жовтні 2024 року відбулося подальше поглиблення інтеграції України в європейський цифровий простір, що дозволяє адаптувати європейські цифрові стандарти в національному регуляторному полі та економіці в цілому. Це сприяє зростанню продуктивності підприємств, підвищенню якості послуг і товарів та загальному зміцненню позицій українського бізнесу на міжнародних ринках [47].

Додатково, у серпні 2024 року було затверджено Стратегію відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року, яка передбачає низку ініціатив, спрямованих на підтримку цифровізації МСП [29]. Таким чином, цифрова трансформація виступає ключовим чинником зміцнення стійкості малого та середнього бізнесу, формування його інноваційної спроможності та посилення інтеграції у глобальні економічні процеси.

Програма підтримки сталого розвитку сільських територій є вагомим інструментом державної політики, спрямованим на комплексний розвиток підприємницького потенціалу у сільській місцевості, що відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку країни. Основними механізмами реалізації програми виступають надання державної фінансової підтримки, зокрема через субсидії, пільгові кредити та інші інструменти, що дозволяють модернізувати аграрну сферу, оновити матеріально-технічну базу, підвищити

продуктивність сільськогосподарського виробництва та розширити його експортну спроможність.

Значна увага приділяється залученню інвестицій у розвиток зеленого туризму, створення екологічно сталих фермерських господарств, а також популяризації регіональних продуктів, що сприяє диверсифікації економічної діяльності на селі, активізації локальних ініціатив, створенню робочих місць та зростанню зайнятості сільського населення. Одночасно це сприяє залученню туристичних потоків та формуванню позитивного іміджу регіонів.

Програма передбачає масштабні інвестиції у розвиток сільської інфраструктури, зокрема в будівництво та реконструкцію транспортної мережі, водопровідно-каналізаційних систем, енергетичних об'єктів, а також закладів освіти й охорони здоров'я. Ці заходи спрямовані на підвищення якості життя сільського населення та формування сприятливого середовища для розвитку підприємництва.

Окремим напрямом виступає підтримка розвитку кооперативного руху та створення кластерів виробників сільськогосподарської продукції, що дозволяє посилити конкурентоспроможність фермерських господарств і сприяє ефективнішій інтеграції сільського бізнесу у внутрішні й зовнішні ринки. Програма також передбачає навчання фермерів сучасним методам господарювання, стимулювання молодіжного підприємництва та сприяння впровадженню інноваційних рішень у сільське господарство, що загалом забезпечує сталий соціально-економічний розвиток сільських територій [31].

Ініціативи міжнародних організацій та донорів відіграють важливу роль у стимулюванні розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, забезпечуючи як фінансову, так і технічну підтримку. Основною метою таких ініціатив є впровадження сталих бізнес-моделей, підтримка підприємців на етапах створення, розвитку та масштабування бізнесу, а також сприяння інноваційній трансформації підприємницького середовища.

Важливу роль у цьому процесі відіграють грантові програми, які дозволяють реалізовувати проєкти, орієнтовані на сталий розвиток. Зазвичай

такі програми фінансуються ключовими міжнародними донорами, зокрема Європейським Союзом, Програмою розвитку ООН (UNDP), Світовим банком, а також іншими багатосторонніми та двосторонніми організаціями.

Особливе значення має розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, зокрема бізнес-інкубаторів та акселераторів, які забезпечують підприємцям доступ до знань, наставництва, мережевих зв'язків і джерел фінансування. Такі платформи значно посилюють інноваційний потенціал малого та середнього бізнесу в Україні.

Партнерства з організаціями на кшталт Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародної фінансової корпорації (IFC), Німецького товариства міжнародного співробітництва (GIZ) сприяють трансферу технологій, впровадженню передових управлінських практик та залученню іноземних інвестицій. Важливою складовою цих ініціатив є підтримка цифровізації бізнесу, розвиток зеленої економіки та соціального підприємництва, що дає змогу українським підприємцям адаптуватися до сучасних викликів глобалізації та кліматичних змін.

Крім того, значний вплив на трансформацію бізнес-середовища має план національних реформ у межах Угоди про асоціацію з ЄС, який орієнтований на інтеграцію української економіки в європейський ринок. У межах цього процесу реалізуються програми технічної допомоги, а також надаються гранти та кредити від Європейської комісії, Європейського інвестиційного банку та інших європейських структур. Це сприяє модернізації підприємств, гармонізації їхньої продукції зі стандартами ЄС і відкриває нові можливості для українського малого та середнього бізнесу [22].

Таким чином, реалізація національних стратегій та програм розвитку малого і середнього підприємництва формує комплексну систему підтримки МСП, що поєднує інструменти державної політики, фінансової допомоги, освітніх ініціатив та цифрових трансформацій. Завдяки цьому створюється сприятливе бізнес-середовище, яке забезпечує підприємствам можливість адаптації до динамічних змін глобального ринку, сприяє підвищенню

конкурентоспроможності та інтеграції в міжнародні економічні процеси. Крім того, реалізація зазначених стратегій стимулює розвиток місцевих ініціатив, що має не лише економічний, а й соціальний ефект для регіонів країни.

Варто підкреслити, що низка програм була ініційована ще до початку повномасштабної війни росії проти України. Проте їх ефективна реалізація наразі залежить від стабілізації безпекової та економічної ситуації, активної міжнародної підтримки, а також адаптації до нових викликів сучасності. У цьому контексті впровадження таких стратегій є важливим чинником забезпечення сталого економічного розвитку України як на національному, так і на регіональному рівнях.

1.2. Специфіка фінансування діяльності малих і середніх підприємств в Україні

Результати дослідження, проведеного аналітичною компанією *Advanter Group*, засвідчують критичну потребу суб'єктів малого та середнього бізнесу в Україні у фінансових ресурсах для забезпечення процесів відновлення та подальшого розвитку. За попередніми оцінками, загальна потреба цього сектора в інвестиційному капіталі становить близько 54 мільярдів доларів США. Знайдеться мало бажаючих інвестувати гроші у розвиток бізнесу у країні де йде війна. Ця проблема підсилюється і дуже великими відсотковими ставками.

Додатковими факторами, що негативно впливають на діяльність МСП, є непослідовна податкова політика, обмежена інституційна підтримка, низький рівень суспільної довіри та посилення зовнішніх шоків, зокрема війни, зміни клімату та глобальні економічні кризи.

Ефективне вирішення окреслених проблем потребує системних реформ, зокрема: удосконалення регуляторного середовища, посилення фінансової та

інноваційної підтримки, а також формування сприятливих умов для стратегічного розвитку МСП в Україні.

Обмежений доступ до фінансування є однією з ключових перешкод, що стримують розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні. Підприємства цього сегменту економіки часто зіштовхуються з труднощами залучення капіталу, що зумовлено жорсткими умовами кредитування, високими процентними ставками та недостатнім розвитком альтернативних джерел фінансування, зокрема венчурного капіталу та краудфандингових платформ. Така ситуація є особливо критичною для компаній, які мають на меті розширення своєї діяльності або впровадження інноваційних рішень.

Відсутність належної інноваційної підтримки суттєво гальмує модернізаційні процеси в секторі МСБ. Зокрема, брак бізнес-інкубаторів, технопарків та іншої інноваційної інфраструктури обмежує здатність підприємств до впровадження новітніх технологій. Крім того, нестача висококваліфікованих фахівців ускладнює розробку та реалізацію інноваційних стратегій.

Регуляторні бар'єри також створюють серйозні труднощі для функціонування МСБ. Надмірна зарегульованість, складність процедур ліцензування, часті зміни законодавства, а також високий рівень корупції суттєво ускладнюють підприємницьку діяльність. У результаті значна частка ресурсів бізнесу витрачається на адаптацію до регуляторного середовища, що знижує загальну конкурентоспроможність підприємств.

Особливу загрозу для стабільності функціонування МСБ становлять зовнішні шоки, зокрема збройний конфлікт на території України, глобальні економічні кризи та кліматичні зміни. Збройна агресія спричинила руйнування інфраструктури, втрату ринків збуту, міграцію населення та зростання витрат на забезпечення безпеки, що призвело до згорання бізнес-активності та релокації підприємств. Глобальні економічні потрясіння обмежують доступ до зовнішніх ринків, підвищують транспортні витрати та скорочують купівельну спроможність населення. Кліматичні зміни, своєю чергою, вимагають значних

інвестицій у впровадження екологічно сталих технологій і адаптацію до нових стандартів.

Наслідком дестабілізації сектору МСБ є зростання рівня безробіття та погіршення загальної ситуації на ринку праці. Водночас низький рівень довіри у суспільстві та недостатня інституційна підтримка також виступають вагомими бар'єрами. Недостатня прозорість ведення бізнесу, слабка взаємодія з місцевими громадами та складність у доступі до державних і міжнародних програм підтримки, особливо в регіонах, обмежують можливості розвитку підприємств.

Отже, малий і середній бізнес в Україні функціонує в умовах багатовимірних викликів — економічних, фінансових, інноваційних, регуляторних і соціальних. Подолання зазначених бар'єрів потребує комплексного підходу, що включає реформування регуляторної політики, покращення доступу до фінансових ресурсів, розвиток інноваційної інфраструктури та впровадження адаптивних стратегій, які враховують як глобальні, так і національні контексти.

Без належного фінансування підприємства малого і середнього бізнесу не можуть у достатній мірі використовувати інноваційні рішення. Часто бракує кваліфікованих фахівців, які вимагають дуже високої платні, немає грошей на закупку високопродуктивного обладнання, розробку спеціалізованого програмного забезпечення. Розв'язання цих проблем напряму залежить від доступності фінансового забезпечення (табл. 1.4).

У більшості випадків інноваційні рішення потребують довгого фінансування – збільшення капіталу за рахунок внесків учасників або емісії простих акцій, використання корпоративних облігацій (для підприємств середнього бізнесу), залучення середньострокового або довгострокового банківського кредиту, використання альтернативних прямих кредитуванню методів (лізинг, краудфандинг).

**Фінансування інноваційних напрямів розвитку
підприємств малого і середнього бізнесу**

| Тип інновацій | Приклади | Очікувані результати | Фінансування |
|------------------------|---|---|--|
| Продуктові інновації | Розробка екологічно чистих продуктів | Підвищення конкурентоспроможності, розширення ринкових можливостей | Стадія проектування потребує наукових досліджень і відповідного «довгого фінансування» |
| Процесні інновації | Впровадження енергоефективних технологій | Оптимізація витрат, покращення екологічних показників | Оптимізація внутрішніх бізнес-процесів може бути профінансована кредитними коштами у межах одного року |
| Управлінські інновації | Інтеграція CRM та ERP систем у бізнес-процеси | Зростання продуктивності, удосконалення внутрішньої та зовнішньої комунікації | Ці інновації мають бути профінансовані за рахунок власного капіталу. Це можуть бути внески до зареєстрованого капіталу або використання нерозподіленого прибутку |
| Екологічні інновації | Переробка відходів, використання альтернативної енергії | Зниження вуглецевого сліду, зміцнення екологічної стійкості підприємств | Стадія проектування потребує наукових досліджень і відповідного «довгого фінансування» |

Примітка. Складено за даними [8; 34; 35]

Інтеграція інновацій у діяльність суб'єктів МСБ сприяє не лише оптимізації внутрішніх процесів, а й підвищує їх здатність реагувати на динамічні зміни ринкових умов та трансформації економічного середовища. У цьому контексті особливої значущості набуває впровадження інноваційних підходів в управління, виробничу діяльність та маркетингові стратегії, що забезпечує гнучкість і адаптивність підприємств та сприяє зміцненню їх конкурентних позицій. В умовах сучасної України усі вказані вище напрямки у своїй реалізації гальмуються недоступністю фінансових ресурсів.

Найбільш поширена на сьогодні модель фінансування малого підприємства (далі ми розглядатимемо це на практиці) це поєднання власного капіталу і кредиторської заборгованості. Банківський кредит залучається на короткостроковій основі для покриття дефіциту ліквідності.

Ефективний розвиток МСБ вимагає формування прозорої, стабільної та передбачуваної регуляторної бази, а також розбудови інституційної інфраструктури, яка б забезпечувала сприятливі умови для ведення підприємницької діяльності. Державна політика має бути орієнтована на спрощення адміністративних процедур, зменшення регуляторного навантаження, а також на розширення доступу до фінансових, інформаційних і технологічних ресурсів.

Ключову роль у забезпеченні сталого розвитку МСБ відіграє залучення інвестицій, що не лише підвищує виробничий потенціал підприємств, але й створює передумови для модернізації інфраструктури, впровадження інноваційних технологій та зміцнення позицій бізнесу в умовах глобальної конкуренції [48].

Міжнародне партнерство відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ), особливо в умовах глобалізації. Воно виступає потужним інструментом посилення економічної стабільності, сприяючи розширенню доступу до сучасних технологій, фінансових ресурсів, інноваційного досвіду та нових ринків збуту. Така співпраця дозволяє підприємствам адаптуватися до глобальних викликів і підвищувати свою конкурентоспроможність, особливо в періоди економічної турбулентності.

Залучення міжнародних партнерів створює додаткові можливості для інтеграції передових практик у виробничу та управлінську діяльність МСБ. Взаємодія з міжнародними організаціями, фондами та інституціями відкриває доступ до грантів, програм технічної допомоги, а також сприяє підвищенню професійного рівня через обмін знаннями та досвідом. Така взаємодія є каталізатором для розвитку інноваційних рішень, автоматизації бізнес-процесів та використання екологічно чистих технологій.

Крім того, міжнародне партнерство забезпечує вихід підприємств на нові ринки, зокрема через участь у міжнародних виставках, тендерах та експортних програмах. Це сприяє диверсифікації діяльності МСБ, зменшенню залежності від внутрішнього ринку та підвищенню стійкості до зовнішніх шоків.

Отже, міжнародне співробітництво є стратегічним напрямом розвитку малого та середнього бізнесу. Воно сприяє формуванню сталих бізнес-моделей, впровадженню інновацій та підвищенню ефективності управлінських процесів, що в сукупності забезпечує успішну інтеграцію національного підприємництва у глобальний економічний простір [5].

Міжнародне співробітництво відіграє вагомую роль у стимулюванні розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ), особливо в регіонах із проявами економічної відсталості [6]. Завдяки участі в глобальних партнерствах підприємства отримують можливість доступу до передових технологій, нових ринків збуту та фінансових ресурсів, що є критичними для розширення виробничого потенціалу й підвищення конкурентоспроможності. Така форма взаємодії сприяє адаптації бізнесу до динамічних змін зовнішнього середовища та інтеграції сучасних підходів, орієнтованих на досягнення цілей сталого розвитку.

В фінансовому плані міжнародне партнерство забезпечується різними грантами. Грантове фінансування є дуже популярним серед українських підприємців. Кількість вдало реалізованих проєктів вже вимірюється десятками тисяч, але цього замало.

У контексті глобалізації та економічної інтеграції міжнародне співробітництво виступає чинником прискореного впровадження інновацій у виробничі процеси. Зокрема, інновації в галузях екологічно чистих технологій і відновлюваної енергетики мають стратегічне значення для екологічно та економічно збалансованого розвитку регіонів. У цьому аспекті МСБ трансформується в ключового суб'єкта вирішення глобальних проблем —

таких як зміна клімату, зменшення обсягів відходів і підвищення економічної стійкості на місцевому рівні.

Крім того, міжнародні партнерства слугують ефективним механізмом формування довгострокових зв'язків між представниками бізнесу, академічними установами, дослідницькими центрами та міжнародними організаціями. Це сприяє спільному вирішенню глобальних викликів — зокрема подоланню бідності, зменшенню нерівності, запобіганню екологічним загрозам і формуванню умов для сталого регіонального розвитку. У результаті створюються умови для трансферу технологій, реалізації спільних інноваційних ініціатив, підвищення професійної кваліфікації кадрів і налагодження обміну досвідом.

Успішна трансформація малого і середнього бізнесу в Україні значною мірою залежить від здатності підприємств до інноваційної адаптації, формування ефективних партнерств і системного використання міжнародного досвіду. Такі підходи відкривають нові горизонти для розвитку економіки, стимулюють створення робочих місць і сприяють зміцненню ролі МСБ як каталізатора регіонального зростання.

Загалом, малий і середній бізнес виступає важливою складовою сталого регіонального розвитку, оскільки сприяє активізації економічних процесів, соціальній стабільності та інноваційній трансформації. Для досягнення цих цілей необхідне поєднання інноваційних стратегій, сприятливого регуляторного середовища, ефективної державної політики, міжнародної кооперації та інвестиційної підтримки. Саме комплексне застосування цих інструментів забезпечить стабільне зростання МСБ і його ефективну інтеграцію в національну та глобальну економіку.

Висновки до розділу 1

Розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) є ключовим елементом розвитку економіки країни. Розвиток підприємств малого і середнього бізнесу забезпечує стійкість економічних процесів, зайнятість населення, соціальний прогрес. Звісно, що усе це дуже актуально і у мирний час, а особливо важливим стає під час війни.

Попри війну, існують численні можливості для розвитку цього сектору, зокрема через підтримку інновацій, інтеграцію у глобальні ринки та покращення регіональної інфраструктури. Важливим фактором є наявність ефективних політичних стратегій та нормативних рамок, які сприяють розвитку МСБ. Така база в Україні сформована.

На жаль на сьогодні залишаються перепони для розвитку малого і середнього бізнесу: високий рівень адміністративних бар'єрів, обмежений доступ до фінансових ресурсів, нерозвинена інфраструктура підтримки підприємництва та недостатній рівень цифровізації.

Найбільш важливою проблемою, що потребує негайного вирішення є забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу як для поточної діяльності, так і для розвитку. Без фінансування неможливий інноваційний розвиток. В Україні є проблема як з залученням прямих інвестицій, так і з залученням позикового фінансування. Зростає роль пільгового державного кредитування і грантового фінансування. Актуальним є адаптація до сучасних складних умов операцій фінансового лізингу та краудфандингу.

Незважаючи на складнощі, розвиток малого та середнього бізнесу є основою для досягнення соціально економічної стабільності та покращення якості життя. Завданням державно-приватного партнерства є створення конкурентоспроможного бізнес середовища, яке може бути досягнуто через спільні зусилля державних органів, місцевих органів влади, міжнародних партнерів і власне бізнесу.

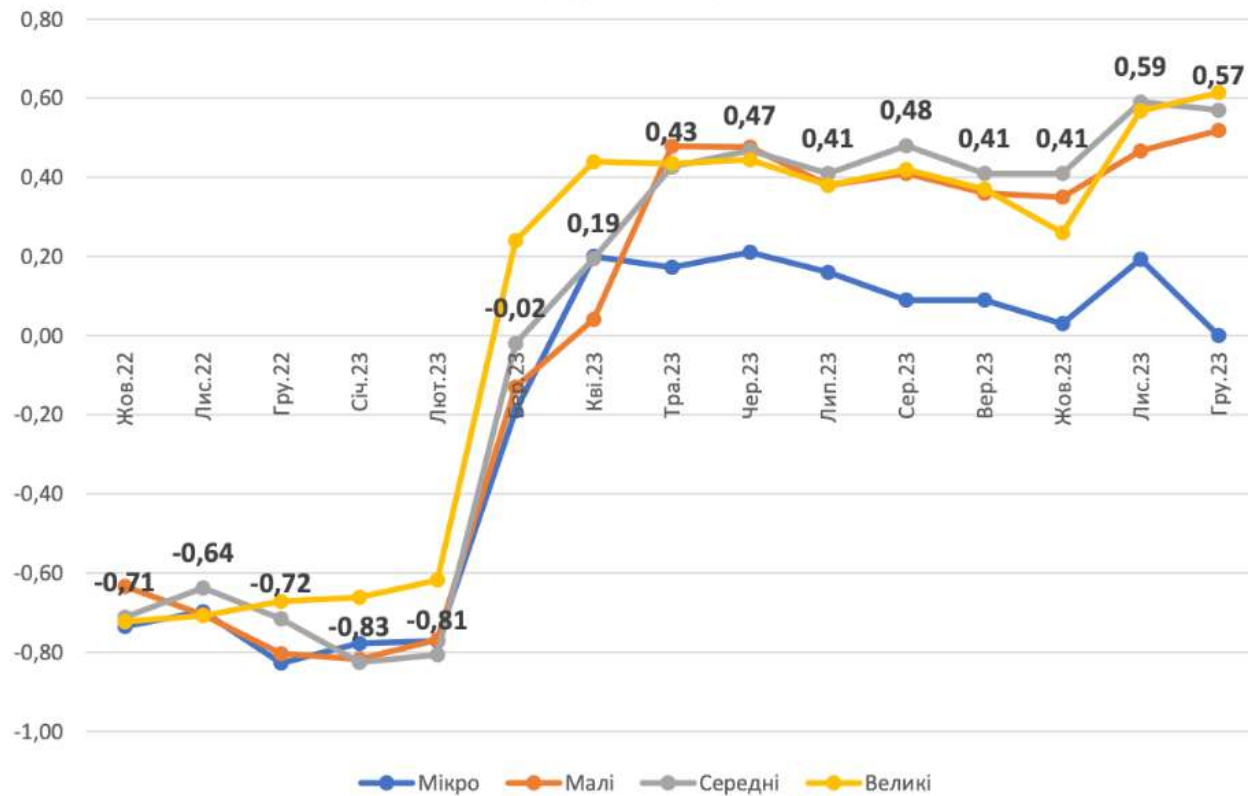
РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

2.1. Оцінка бізнес-клімату і діяльності підприємств малого і середнього бізнесу на сучасному етапі

Українська держава, її народ, усі інституції зараз працюють в умовах найбільшої війни 21 сторіччя. Війна позначилася на усіх без винятку суспільно-економічних процесах, її наслідки вже зараз є руйнівними для суспільства і невідомо як ситуація розвиватиметься у перспективі. Дослідження поведінки бізнесу в умовах війни з використанням сучасних технологій і величезних за обсягами людських, фінансових, інформаційних ресурсів є новою темою для вивчення, адже ніякого реального досвіду не існує. Війни минулого сторіччя велися в умовах інших технологічних укладів і соціально-економічних парадигм. Отже, при проведенні нашого дослідження ми будемо використовувати парадигму про те, що продовження війни і інтенсивність бойових дій (у тому числі і удари ворога по тилу) є визначальними факторами для розвитку сегменту малого і середнього бізнесу. Фактор війни є повністю об'єктивним. На нього менеджмент підприємств впливу не має, але повинен враховувати у своїй поточній діяльності та складанні перспективних планів. Перспективні плани і стратегії розроблювані підприємствами упродовж середньострокової перспективи матимуть характер антикризових.

Згідно з даними Держстату України, у 2022 році кількість малих та середніх підприємств в Україні становила 1,7 млн., що на 11,4% менше, ніж у 2021 році. Проте ці дані не враховують тимчасово окуповані території.



**Рис. 2.1. Індекс відновлення ділової активності підприємств
МСБ в 2022-2023 рр.**

Джерело: [1]

Середній бізнес показує кращі темпи економічного відновлення порівняно з підприємствами інших розмірів. Найвище значення Індексу відновлення ділової активності середні підприємства мали у липні-листопаді 2023 року, середній бізнес разом з великим демонструє кращі темпи зростання виробничих показників – обсягів виробництва, продажів, нових замовлень, експорту. Він випереджає великий бізнес за рівнем завантаження виробничих потужностей.

Малі і середні підприємства є більш гнучким за своїм змістом. Під час широкомасштабного вторгнення це проявилось у процесах релокації.

Міністерство економіки розробило і швидко реалізувало Програму релокації підприємств [32].

Точної статистики не існує, але є результати опитування, яке проводилося Міністерством економіки України (табл. 2.1).

**Результати реалізації програми релокації підприємств
(опитування 2024 року)**

| Показник | Значення |
|--|--------------|
| Кількість релокованих підприємств | Понад 840 |
| Відновили роботу після релокації | Понад 660 |
| Збережені робочі місця | Понад 35 000 |
| Релоковані підприємства за регіонами | |
| Львівська область | 28,6% |
| Закарпатська область | 17,9% |
| Чернівецька область | 12,2% |
| Івано-Франківська область | 8,3% |
| Тернопільська та Хмельницька | по 7,5% |
| Сфери діяльності | |
| Оптова/роздрібна торгівля, ремонт автотранспорту | 40,7% |
| Переробна промисловість | 30,2% |
| Інформація та телекомунікації | 6,7% |
| Професійна, наукова і технічна діяльність | 6,2% |
| Будівництво | 4,4% |

Примітка. Сформовано автором за даними [38]

Абсолютна більшість релокованих підприємств належать до малого і середнього бізнесу. Багато з них успішно працюють на нових місцях розв'язуючи проблему зайнятості, доходів населення і наповнення бюджету. Велика кількість підприємців займаються волонтерською діяльністю, прямо або опосередковано допомагають армії.

За роки незалежності в Україні сформувався клас підприємців, а з моменту впровадження у 1998 році спрощеної системи оподаткування і фіксованого сільськогосподарського податку швидко почала зростати і кількість підприємств малого і середнього бізнесу. Цей процес тривав аж до 2022 року і був зупинений війною.

У дослідженні ІЕД 2003 року переважали середні підприємства, які виникли внаслідок приватизації колишніх державних підприємств (88% опитаних). Проте за 20 років суттєво змінилася структура української

економіки та бізнес-сектору. Активно розвиваються галузь ІТ, різноманітних послуг і сервісів для населення і бізнесу.

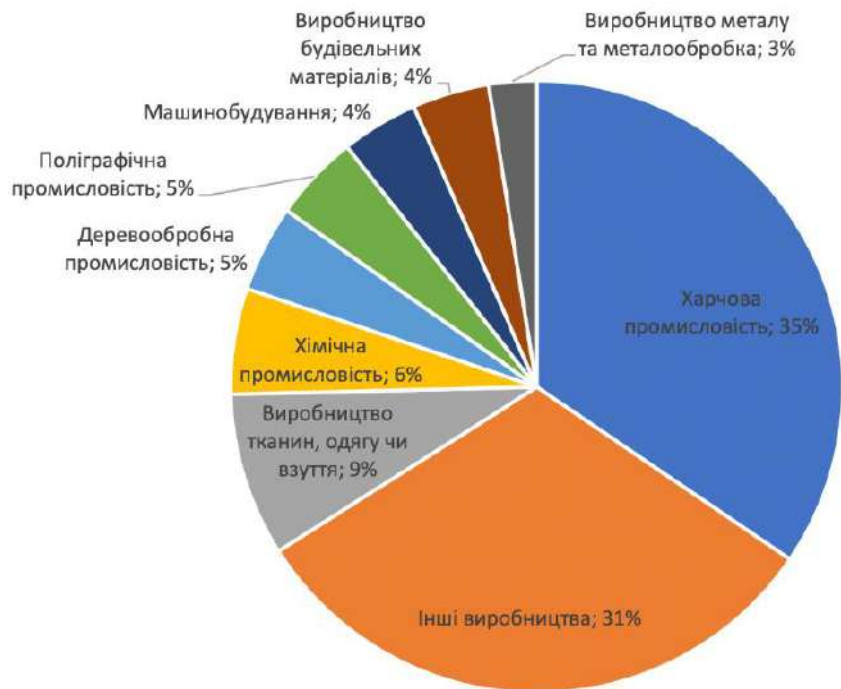


Рис. 2.2. Розподіл середніх підприємств за галуззю промисловості

Джерело: [1]

Дуже великі успіхи підприємства малого і середнього бізнесу досягли у харчовій промисловості та у виробництві одягу. В Україні спостерігається і таке явище як масштабування бізнесу – більш як 60% власників сьогоднішніх середніх підприємств починали з мікропідприємництва та малого бізнесу, а де хто і з ФОП.

Проблеми для розвитку, які власники малих і середніх підприємств називали у довоєнному періоді залишаються і зараз – серед головних побоювання щодо скасування спрощеної системи оподаткування і пов'язані з цим ускладнення для бізнесу. Дійсно час від часу дискусія щодо цього питання виникає і це негативно відображується на бізнес кліматі країни в цілому.

Серед важливих проблем також можна визначити:

- низький попит на продукцію через відсутність грошей у споживачів;
- проблеми з залученням коштів ззовні – фондовий ринок в Україні практично не працював у довоєнному періоді, не працює і зараз;

- проблеми з обліком (свого часу російський ІС практично монополізував ринок і зараз це дійсно становить проблему);
- захист прав власності, корупція в судових органах і непрозорість судових рішень;
- зростання собівартості через високий рівень інфляції;
- дорожнеча кредитних ресурсів.

Середні підприємства вважають найважливішим взаємодію з місцевою владою. Також вони відзначають важливість відносин з податковими органами та митницею. Проте значення взаємодії з правоохоронними органами та обласною владою менше значуще. Найменш вагомим на рівні середніх підприємств є співпраця з центральною владою [1].

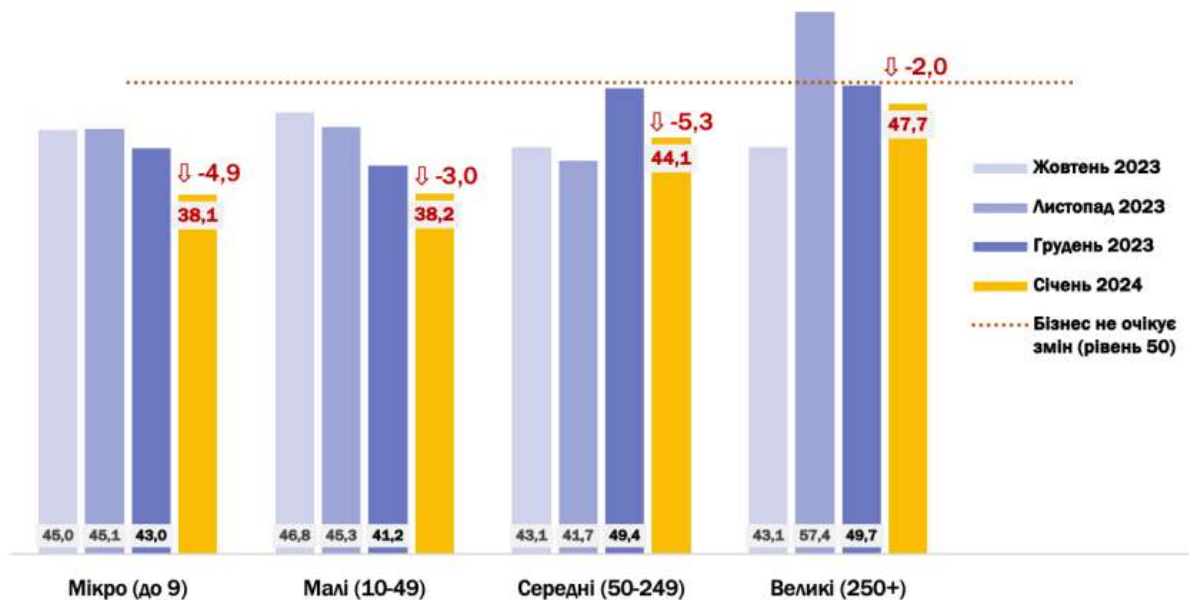


Рис. 2.3. Очікування підприємств та підприємців залежно від розміру бізнесу за період з жовтня 2023 року до січня 2024 року

Джерело: [3]

Четвертий рік війни дається взнаки. В цілому бізнес налаштований песимістично. Сьогодні відчуваються проблеми з працівниками, що об'єктивно виникли через мобілізацію. При цьому бізнес достатньо обмежено використовує ресурси навчальних закладів, що зараз виглядає достатньо дивно. Кількість проєктів у сфері дуальної освіти є надзвичайно низькою саме

через невисоку активність бізнесу. Характерним є те, що негативні в цілому очікування характерні для усіх типів підприємств: великих; середніх; малих і мікро, оскільки їх об'єднує єдиний фактор невизначеності пов'язаний з війною.



Рис. 2.4. Індекс ділових очікувань за сегментами станом на кінець 2023 р.

Джерело: [3]

Більше половини респондентів визначають фактор мобілізації як критичний щодо стабільності їх діяльності.

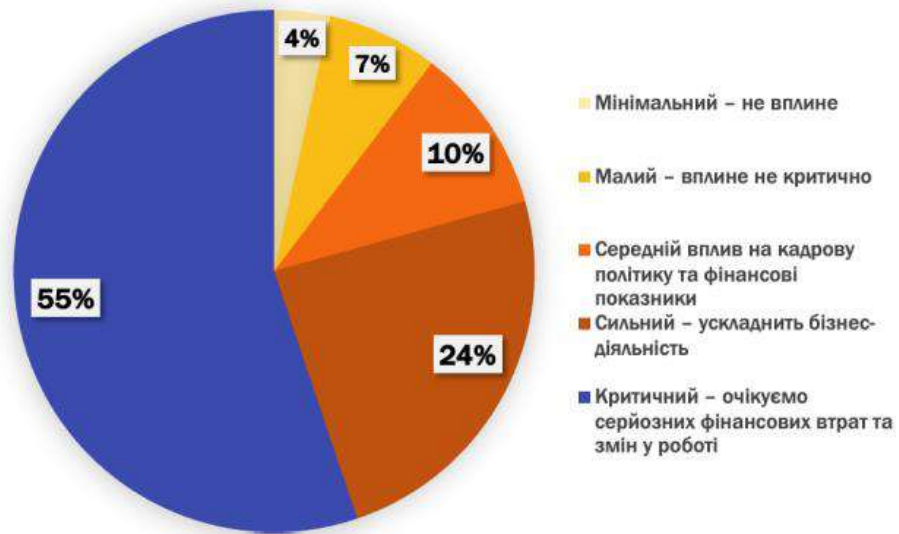


Рис. 2.5. Очікуваний рівень впливу мобілізації на економічну стабільність компанії/ бізнесу

Джерело: [3]

Особливо негативна ситуація у промисловості та на підприємствах які потребують висококваліфікованого персоналу чоловічої статі. Тільки зараз починаються програми навчання жінок деяким традиційно чоловічим спеціальностям.



Рис. 2.6. Результати роботи бізнесу за грудень-лютий 2025 року у порівнянні з аналогічним періодом 2024 р.

Джерело: [33]

Є і деякі позитивні тенденції. Зокрема, понад 60% підприємств не змінили або наростили обсяги діяльності. Середньозважений результат роботи бізнесу склав 91,8% (від довоєнного рівня). Стрімко зростають галузі оборонної або дотичної до неї промисловості (реальна статистика у цьому сегменті засекречена, але це можна спостерігати за багатьма непрямими ознаками). Значно скоротили обсяги або майже зупинили роботу до 25% підприємств. Вивільнені ресурси скоріше за все поповнили саме оборонну галузь. Взагалі оборонна промисловість і MilitaryTech у 2025-2026 роках будуть розвиватися високими темпами, оскільки на її розвиток виділені великі кошти міжнародними партнерами України.

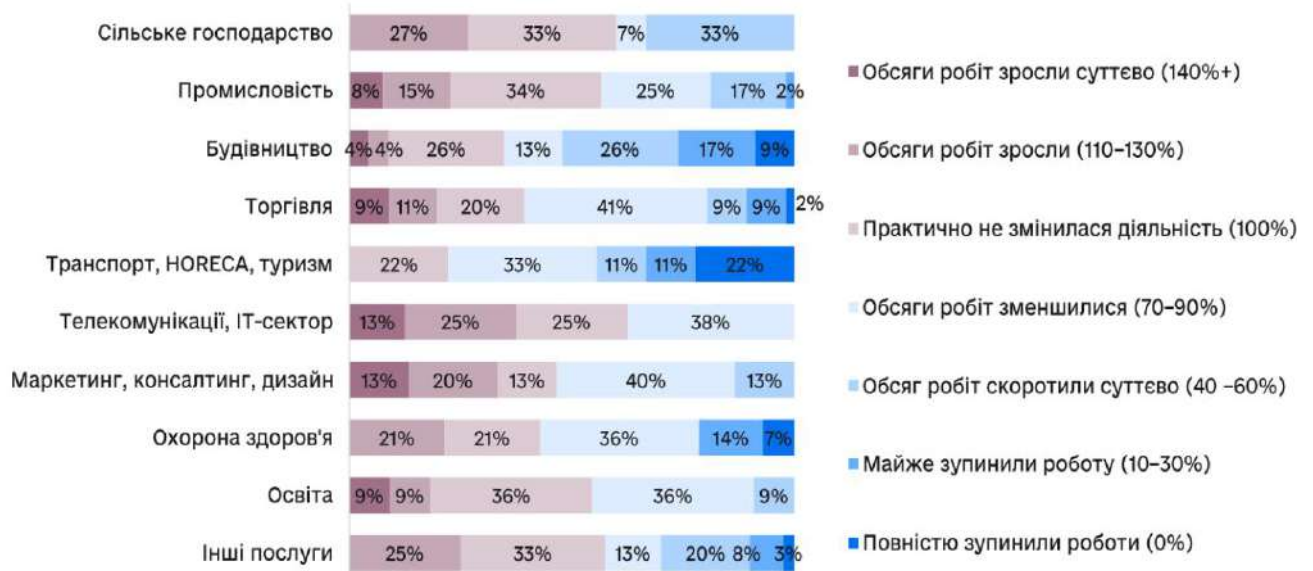


Рис. 2.7. Результати роботи бізнесу в індустріальному розрізі за грудень-лютий 2025 р.

Джерело: [33]

ММСБ посідає активну громадянську позицію, беручи участь у різноманітних ініціативах і програмах, спрямованих на підтримку ЗСУ, внутрішньо переміщених осіб (ВПО), а також працівників та членів їхніх сімей. Зокрема, 31,2% компаній спрямовують на потреби ЗСУ до 1% свого обороту, 21,5% — від 1 до 3%, а 2,4% підприємств виділяють на такі цілі понад 10% обороту.



Рис. 2.8. Роль ММСБ у допомозі Збройним силам України та участі у гуманітарних проєктах

Джерело: [33]

68,3% респондентів зазначили, що їхні компанії надають підтримку Збройним силам України, 51,2% — допомагають працівникам та членам їхніх сімей, а 31,7% ММСБ працевлаштовували ВПО. Бізнес також активно залучений до реалізації соціальних проєктів і місцевих ініціатив: 20,6% респондентів повідомили про участь їхніх компаній у гуманітарних проєктах, а 10,7% підприємств долучалися до відновлення пошкоджених об'єктів на рівні області чи громади. Лише 11,1% компаній заявили про відсутність можливості надавати фінансову допомогу.

В контексті нашого дослідження найбільш важливим питанням є забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу фінансовими ресурсами. На графіку (рис. 2.9) представлена динаміка кредитних ставок для підприємств малого і середнього бізнесу у 2013-2025 роках.

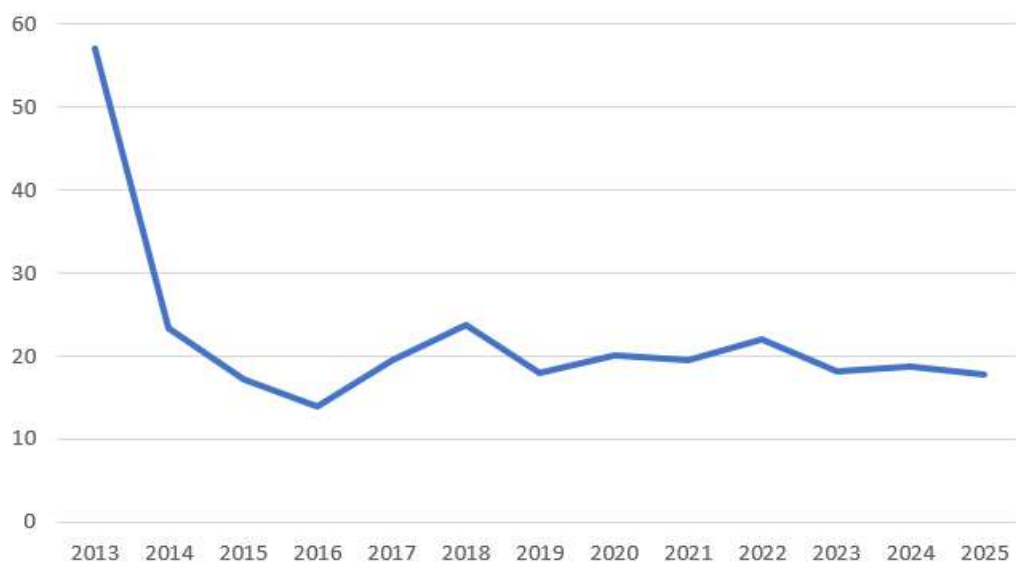


Рис. 2.9. Динаміка кредитних ставок для підприємств малого і середнього бізнесу у 2013-2025 роках

Джерело: [40]

Ставки за кредитами для малого і середнього бізнесу були стабільно високими. В окремі періоди (2013-2014 роки) їх можна взагалі визнати такими, що блокували будь-яку кредитну активність підприємців. У поточному моменті, попри певне зниження (у середньому до 17%) їх рівень є дуже високим. За таких кредитних ставок підприємства малого і середнього бізнесу

зможуть лише поповнювати оборотний капітал (на невеликий термін і здебільшого для перекриття розривів ліквідності). Отже, питання знаходження фінансових ресурсів для МСП є актуальним зараз і напевне залишатиметься таким і надалі.

2.2. Характеристика ТОВ «Твіст» та оцінка тенденцій його розвитку

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є ТОВ «Твіст», яке за усіма параметрами належить до малого бізнесу. Юридичну особа ТОВ "ТВІСТ" (код ЄДРПОУ 31224013) було зареєстровано 15.01.2001 р. Розмір статутного капіталу ТОВ «Твіст» складає 12538866,00 грн. На час останнього оновлення даних 03.05.2025 стан юридичної особи - Зареєстровано.

Уповноваженою особою (керівником) юридичної особи Товариства з обмеженою відповідальністю "ТВІСТ" є Секачов Денис Миколайович. Засновником підприємства і кінцевим бенефіціаром є Дубинська Євгенія Аркадіївна (відсоток частки – 81%).

Види діяльності товариства визначені в установчих документах:

32.99 - Виробництво іншої продукції, не введені в інші угруповання;

46.90 - Неспеціалізована оптова торгівля;

63.99 - Надання інших інформаційних послуг, не введені в інші угруповання;

68.10 - Купівля та продаж власного нерухомого майна;

68.20 - Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;

78.10 - Діяльність агентств працевлаштування.

На сьогоднішній день більшість операцій підприємства пов'язана з обслуговуванням нерухомості і наданні в оренду нерухомого майна.

За даними YouControl, підприємство має розгалужену систему зв'язків і контрагентів (рис. 2.10).

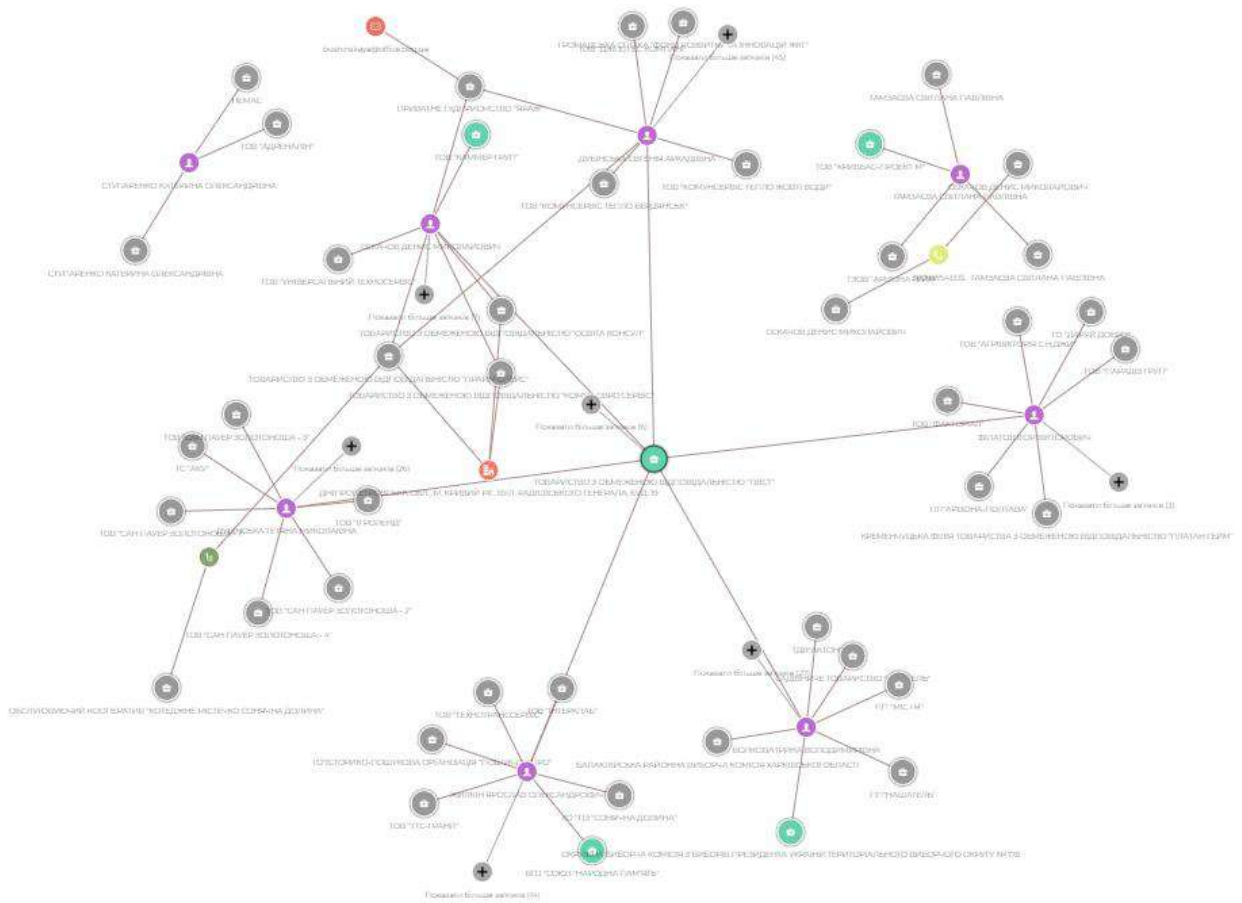


Рис. 2.10. Зв'язки і контрагенти ТОВ «Твіст»

Джерело: [41]

Підприємство має два зареєстровані об'єкти інтелектуальної власності: Comunservice Терло та Д ЖЕК (рис. 2.11) та торговельну марку nashkvartal (новітні технології при ремонті нерухомості). Аналіз брендів підприємства свідчить про те, що операції з управління нерухомістю напевне обрані ним як основні. Решту задекларованих видів економічної діяльності розглядатимемо як додаткові. Огляд фінансових звітів показує, що вказані бренди не відображені у складі нематеріальних активів підприємства. Напевне власники не бачили у цьому комерційного зиску, хоча можливо у майбутньому варто розглянути таку реєстрацію, адже на нематеріальні активи може

нараховуватися амортизація і це зменшуватиме оподатковуваний прибуток підприємства.



Рис. 2.11. Зареєстровані торгівельні марки ТОВ «Твіст»

Джерело: [41]

Для того щоб оцінити тенденції розвитку підприємства проаналізуємо його фінансові показники (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Основні фінансово-економічні показники ТОВ «Твіст» в 2020-2024 рр.

| Показник | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Кількість персоналу, осіб | - | 2 | 2 | 3 | 4 |
| Дохід (тис. грн.) | 3552,4 | 3934,6 | 3223,2 | 4577 | 5085 |
| Чистий прибуток (тис. грн.) | -710,3 | -409,0 | -1180,7 | 299 | 408 |
| Активи (тис. грн.) | 12397,9 | 12025,0 | 11489,7 | 11452,3 | 11792,8 |
| Гроші та їх еквіваленти (тис. грн.) | 66,8 | 209,1 | 308,4 | 475,3 | 819,0 |
| Довгострокові зобов'язання (тис. грн.) | - | - | - | - | - |
| Поточні зобов'язання (тис. грн.) | 3,1 | 39,3 | 684,7 | 348,0 | 280,9 |
| Власний капітал (тис. грн.) | 12395,2 | 11985,7 | 10805,0 | 11104,3 | 11511,9 |

Примітка. Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Дохід підприємства до 2022 року помірно зростав. У 2022 році спостерігаємо зменшення доходу і це не дивно. Таку динамку у перший рік війни мала більша кількість підприємств малого і середнього бізнесу. У 2023 році зростання відновилося і продовжується і зараз. Якщо перерахувати дохід

на іноземну валюту (долар, євро), то довоєнні обсяги підприємством не досягнуті, але існує ймовірність, що будуть досягнуті до кінця 2025 року.

У довоєнному періоді і у 2022 році підприємство працювало зі збитком. Позитивним є те, що у 2023 та 2024 роках підприємство отримало чистий прибуток у сумі 299 та 408 тис. грн. відповідно.

Активи підприємства почали зменшуватися ще у довоєнному періоді, але темпи зменшення є незначними і можна вважати, що їх динаміка є стабільною.

Від самого початку періоду дослідження (2020 рік) і до 2024 року підприємство приділяє увагу ліквідності. Сума грошових коштів на рахунках стабільно зростає високими темпами. Дуже позитивним для ліквідності підприємства було те, що грошові кошти завжди повністю перекривали поточні зобов'язання.

Власний капітал зменшувався у 2020-2022 роках, коли підприємство працювало збитково. З 2023 року він зростає за рахунок реінвестування прибутку.

Далі більше детально проаналізуємо фінансовий стан підприємства.

2.3. Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Твіст»

Даний етап аналізу почнемо з оцінки динаміки активів підприємства і джерел їх фінансування (табл. 2.3 і табл. 2.4 відповідно). Фінансова звітність ТОВ «Твіст» наведена у додатках А-В.

За представленими у табл. 2.3 даними можна зробити такі спостереження і висновки:

- на початок періоду дослідження сума активів підприємства дорівнювала 12025 тис. грн. У 2022 році вартість активів зменшилася на 535,3 тис. грн., або на 4,5%. У 2023 році вартість активів була практично незмінною

Таблиця 2.3

Структура та динаміка активів ТОВ "Твіст" в 2022-2024 рр.

| Показник | На 1.01.22р. | | На 1.01.23р. | | Відхилення 2022 рік, тис. грн. | Темп росту 2022 рік, % | На 1.01.24р. | | Відхилення 2023 рік, тис. грн. | Темп росту 2023 рік, % | На 1.01.25р. | | Відхилення 2024 рік, тис. грн. | Темп росту 2024 рік, % |
|--|----------------|------------------|----------------|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|----------------|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|----------------|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | | | тис. грн. | % до підсумку | | | тис. грн. | % до підсумку | | |
| Основні засоби | 9463,8 | 78,70 | 10251,9 | 89,23 | 788,1 | 108,3 | 9713,7 | 84,82 | -538,2 | 94,8 | 9149,4 | 77,58 | -564,3 | 94,2 |
| Інші необоротні активи | 486,3 | 4,04 | 0,0 | 0,00 | -486,3 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,0 | х | 0,0 | 0,00 | 0,0 | х |
| I. Необоротні активи | 9950,1 | 82,75 | 10251,9 | 89,23 | 301,8 | 103,0 | 9713,7 | 84,82 | -538,2 | 94,8 | 9149,4 | 77,58 | -564,3 | 94,2 |
| Запаси | 2,5 | 0,02 | 0,0 | 0,00 | -2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,0 | х | 0,0 | 0,00 | 0,0 | х |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 900,4 | 7,49 | 509,4 | 4,43 | -391,0 | 56,6 | 923,2 | 8,06 | 413,8 | 181,2 | 1142,5 | 9,69 | 219,3 | 123,8 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 0,4 | 0,00 | 1,0 | 0,01 | 0,6 | 250,0 | 2,1 | 0,02 | 1,1 | 210,0 | 2,1 | 0,02 | 0,0 | 100,0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 962,5 | 8,00 | 419,0 | 3,65 | -543,5 | 43,5 | 338,0 | 2,95 | -81,0 | 80,7 | 679,8 | 5,76 | 341,8 | 201,1 |
| Гроші та їх еквіваленти | 209,1 | 1,74 | 308,4 | 2,68 | 99,3 | 147,5 | 475,3 | 4,15 | 166,9 | 154,1 | 819,0 | 6,94 | 343,7 | 172,3 |
| II. Оборотні активи | 2074,9 | 17,25 | 1237,8 | 10,77 | -837,1 | 59,7 | 1738,6 | 15,18 | 500,8 | 140,5 | 2643,4 | 22,42 | 904,8 | 152,0 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття | 0,0 | 0,00 | 0,0 | 0,00 | 0,0 | х | 0,0 | 0,00 | 0,0 | х | 0,0 | 0,00 | 0,0 | х |
| Баланс | 12025,0 | 100,00 | 11489,7 | 100,00 | -535,3 | 95,5 | 11452,3 | 100,00 | -37,4 | 99,7 | 11792,8 | 100,00 | 340,5 | 103,0 |

Примітка. Обчислено і сформовано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Твіст» за 2022-2024 рр.

(зменшення на 37,4 тис. грн., або на 0,3%). В останньому році дослідження вартість активів збільшилася на 340,5 тис. грн., або на 3%;

- домінуючою статтею активів упродовж усього періоду дослідження були основні засоби. На початок періоду дослідження сума основних засобів підприємства дорівнювала 9463,8 тис. грн. У 2022 році їх вартість збільшилася на 788,1 тис. грн., або на 8,3%. Станом на 1.01.2022 року питома вага основних засобів в активах дорівнювала 78,7%, на кінець 2022 року збільшилася до 89,23%. У 2023 році за рахунок нарахування амортизації відбулося зменшення статті на 538,2 тис. грн., або на 5,2%. На кінець 2023 року питома вага статті дорівнювала 84,82%. В останньому році дослідження через нарахування амортизації відбулося зменшення статті ще на 564,3 тис. грн., або на 5,8%. На кінець періоду дослідження частка статті дорівнювала 77,58%. У 2022 році підприємство завершувало реалізацію планів технічного оновлення, оскільки кошти вже були виділені і частково витрачені. У 2023-2024 роках кошти на технічне переозброєння у бюджет не закладалися через високий рівень невизначеності. Інші необоротні активи не впливали на фінанси, їх розмір був несуттєвим і їх динаміка повністю повторювала динаміку основних засобів;

- вартість оборотних активів підприємства на початок 2022 року дорівнювала 2074,9 тис. грн., а їх частка в активах складала 17,25%. За 2022 рік відбулося зменшення оборотних активів підприємства на 837,1 тис. грн., або на 50,3%. Частка статті в активах стала дорівнювати 10,77%. У 2023 році вартість оборотних активів збільшилася на 500,8 тис. грн., або на 40,5%. Частка статті в балансі збільшилася до 15,18%. У 2024 році тенденція мала продовження – сума оборотних активів збільшилася на 904,8 тис. грн., або на 52%. На кінець періоду дослідження частка оборотних активів в балансі стала дорівнювати 22,42%;

- на початок періоду дослідження сума товарної дебіторської заборгованості дорівнювала 900,4 тис. грн., або 7,49%. За перший рік війни відбулося зменшення статті на 391 тис. грн., або на 43,4%, а частка статті в активах збільшилася до 8,06%. Зменшення суми товарної дебіторської

заборгованості сталося через зменшення клієнтів через війну і встановлення підприємством більш жорстких умов розрахунків з клієнтами;

- нетоварна дебіторська заборгованість (за розрахунками) на початок 2022 року також відіграла важливу роль у фінансах. Її сума дорівнювала 962,5 тис. грн., або 8%. За рік її сума зменшилася на 543,5 тис. грн., або на 56,5%. Частка статті на кінець 2022 року зменшилася до 3,65% і це позитивно вплинуло на фінанси підприємства. У 2023 році стаття зменшилася на 81 тис. грн., або на 19,3%, а її питома вага зменшилася до 2,95%. В останньому році дослідження сума цієї статті суттєво зросла – на 341,8 тис. грн., або на 101,1%. Збільшився вплив статті на фінанси, оскільки її питома вага стала складати 5,76%;

- на початок періоду дослідження у підприємства було достатньо небагато грошей на рахунку – 209,1 тис. грн., або 1,74% активів. У 2023 році сума грошових коштів на рахунках збільшилася на 99,3 тис. грн., або на 47,5%. Частка статті в активах на кінець 2022 року дорівнювала 2,68% - ліквідність підприємства покращилася. У 2023 році сума грошових коштів збільшилася ще на 166,9 тис. грн., або на 54,1%. На кінець 2023 року питома вага статті в активах дорівнювала 4,15%. І у 2024 році відбулося збільшення суми грошових коштів – на 343,7 тис. грн., або на 72,3%. На кінець періоду дослідження питома вага грошових коштів в активах підприємства стала дорівнювати 6,94%.

Структура активів підприємства на початок 2025 року представлена на рис. 2.12. Політику управління активами підприємства у періоді дослідження можна узагальнити так – під час війни підприємство заморозило програми покращення стану основних засобів і віддало перевагу збільшенню ліквідності. Така політика на сьогодні має рацію.

Далі проаналізуємо джерела фінансування діяльності підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Структура та динаміка пасивів ТОВ "Твіст" в 2022-2024 рр.

| Показник | На 1.01.22р. | | На 1.01.23р. | | Відхилення 2022 рік, тис. грн. | Темп росту 2022 рік, % | На 1.01.24р. | | Відхилення 2023 рік, тис. грн. | Темп росту 2023 рік, % | На 1.01.25р. | | Відхилення 2024 рік, тис. грн. | Темп росту 2024 рік, % |
|--|----------------|------------------|----------------|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|----------------|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|----------------|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| | тис. грн. | % до підсумку | тис. грн. | % до підсумку | | | тис. грн. | % до підсумку | | | тис. грн. | % до підсумку | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 12538,9 | | 12538,9 | | 0,0 | 100,0 | 12538,9 | | 0,0 | 100,0 | 12538,9 | | 0,0 | 100,0 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | -1434,6 | 96,96 | -1027,0 | 97,62 | 407,6 | 71,6 | -1733,9 | 94,04 | -706,9 | 168,8 | -1434,6 | 97,00 | 299,3 | 82,7 |
| I. Власний капітал | 11104,3 | 96,96 | 11511,9 | 97,62 | 407,6 | 103,7 | 10805,0 | 94,04 | -706,9 | 93,9 | 11104,3 | 97,0 | 299,3 | 102,8 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення | 0,0 | 0,00 | 0,0 | 0,00 | 0,0 | x | 0,0 | 0,00 | 0,0 | x | 0,0 | 0,0 | 0,0 | x |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 206,5 | 1,80 | 255,7 | 2,17 | 49,2 | 123,8 | 597,4 | 5,20 | 341,7 | 233,6 | 206,5 | 1,8 | -390,9 | 34,6 |
| Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 141,5 | 1,24 | 25,2 | 0,21 | -116,3 | 17,8 | 84,8 | 0,74 | 59,6 | 336,5 | 141,5 | 1,2 | 56,7 | 166,9 |
| Кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці | 0,0 | 0,00 | 0,0 | 0,00 | 0,0 | x | 2,5 | 0,02 | 2,5 | x | 0,0 | 0,0 | -2,5 | 0,0 |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | 348,0 | 3,04 | 280,9 | 2,38 | -67,1 | 80,7 | 684,7 | 5,96 | 403,8 | 243,8 | 348,0 | 3,0 | -336,7 | 50,8 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 0,0 | 0,00 | 0,0 | 0,00 | 0,0 | x | 0,0 | 0,00 | 0,0 | x | 0,0 | 0,0 | 0,0 | x |
| Баланс | 11452,3 | 100,00 | 11792,8 | 100,00 | 340,5 | 103,0 | 11489,7 | 100,00 | -303,1 | 97,4 | 11452,3 | 100,0 | -37,4 | 99,7 |

Примітка. Обчислено і сформовано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Твіст» за 2022-2024 рр.

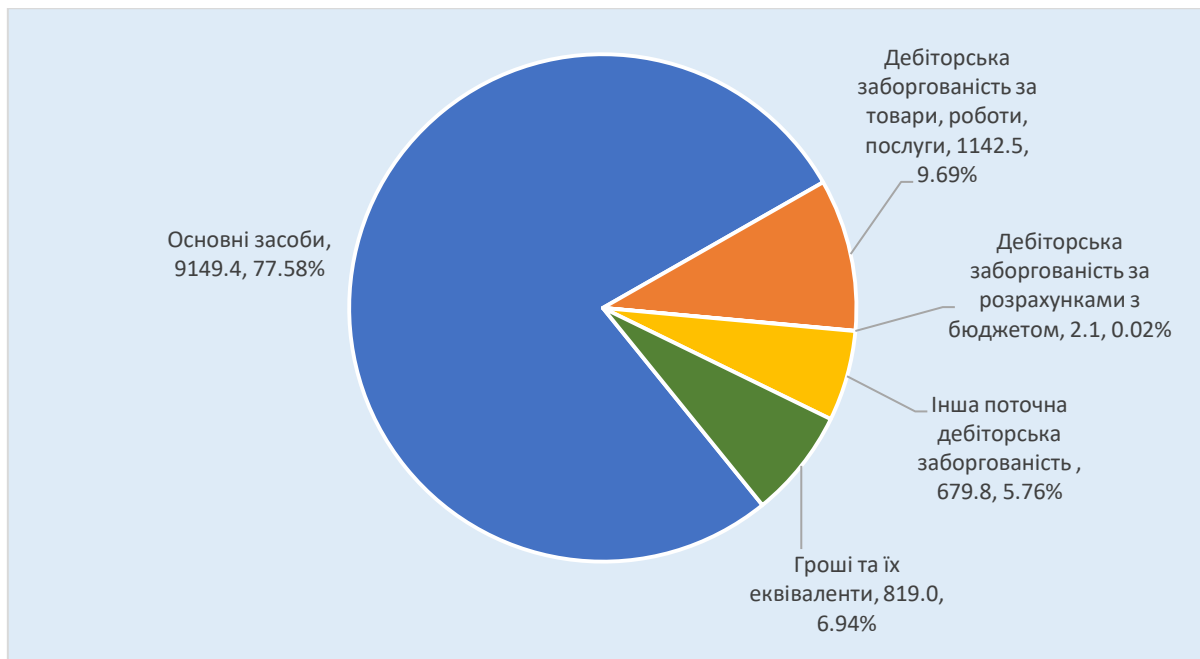


Рис. 2.12. Структура активів ТОВ «Твіст» станом на 01.01.2025 р.

Примітка. Побудовано автором

Згідно даних, наведених у табл. 2.4, статутний капітал підприємства був незмінним упродовж усього періоду дослідження і дорівнював 12538,9 тис. грн. Така ситуація не викликає подиву, оскільки збільшення статутного капіталу і у мирний час не користується попитом у підприємців як фінансова операція. У більшості підприємств малого і середнього бізнесу статутний капітал реєструється на початку бізнесу, а потім слугує індикатором, який фіксує права власності учасників. Рух коштів власного капіталу на підприємствах МСПП здійснюється переважно за статтею «нерозподілений прибуток».

У підприємства ТОВ «Твіст» на початок періоду дослідження був зафіксований непокритий збиток в сумі 1434,6 тис. грн. На початок 2023 року його сума зменшилася до 1027 тис. грн.

У більшості вітчизняних підприємств малого і середнього бізнесу у фінансуванні домінує власний капітал. Об'єктивно через масштаби своєї діяльності (а в Україні ще і через нерозвиненість фондового ринку) такі підприємства не емітують цінні папери, а банківський кредит в Україні малодоступний. І у власному капіталі переважає стаття нерозподіленого

прибутку, а у зобов'язаннях стаття кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Підприємство не змогло покрити збиток і у 2023 та 2024 роках. У 2023 році його сума навіть збільшилася до 1733,9 тис. грн. В останньому році дослідження сума непокритого збитку зменшилася на 299,3 тис. грн. і стала складати 1434,6 тис. грн.

Питома вага власного капіталу попри непокритий збиток упродовж усього періоду дослідження була високою (коливалася у границях 97%) і це є особливістю фінансової діяльності підприємств малого бізнесу в Україні, і основним (після війни) фактором, що гальмує його розвиток.

Частка поточних зобов'язань упродовж усього періоду дослідження була несуттєвою, не загрожувала ліквідності підприємства і коливалася в границях 3% від суми джерел фінансування. Позитивним було зменшення вартості поточних зобов'язань в останньому році дослідження на 336,7 тис. грн., або на 50%. Структура джерел фінансування підприємства на початок 2025 року представлена на рис. 2.13.

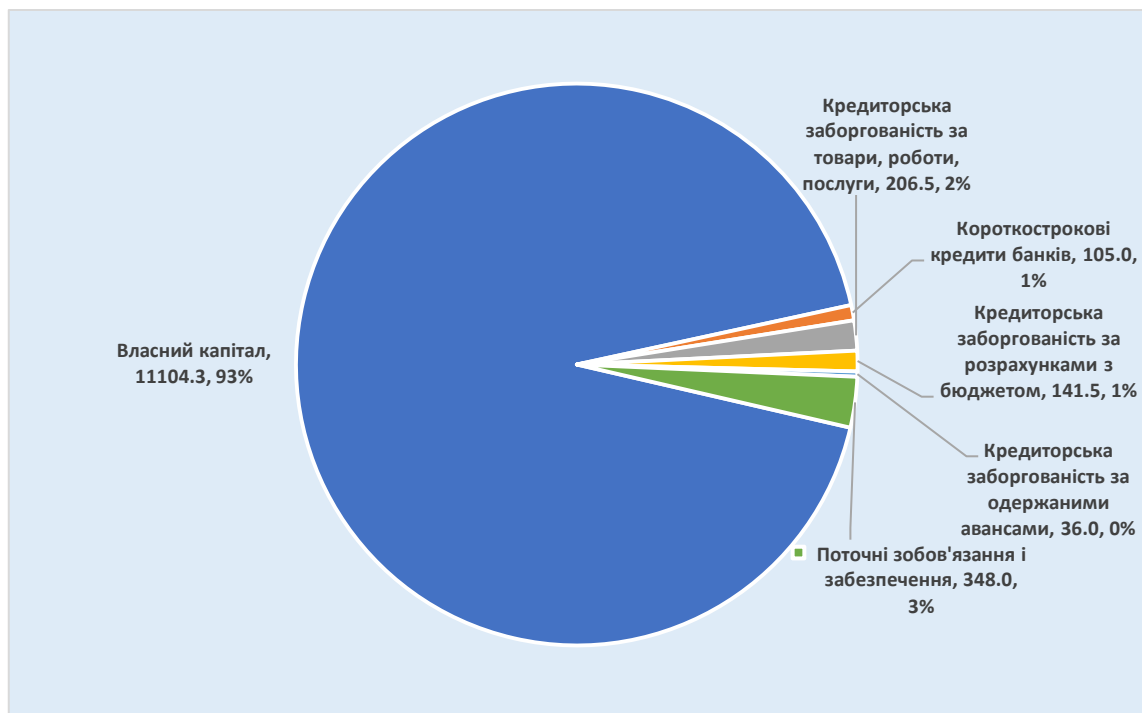


Рис. 2.13. Структура джерел фінансування ТОВ «Твіст» станом на 01.01.2025 р.

Примітка. Побудовано автором

Фінансову модель підприємства ТОВ «Твіст» можна наочно представити так (рис. 2.14). У 2020 році відразу після заснування підприємства його активи практично дорівнювали власному капіталу. Найбільшим розрив був у 2022 році через отримання підприємством збитку у минулих періодах. У 2024 році розрив скорочується через перехід підприємства до режиму прибуткової роботи і реінвестування усього отриманого прибутку у підприємство.

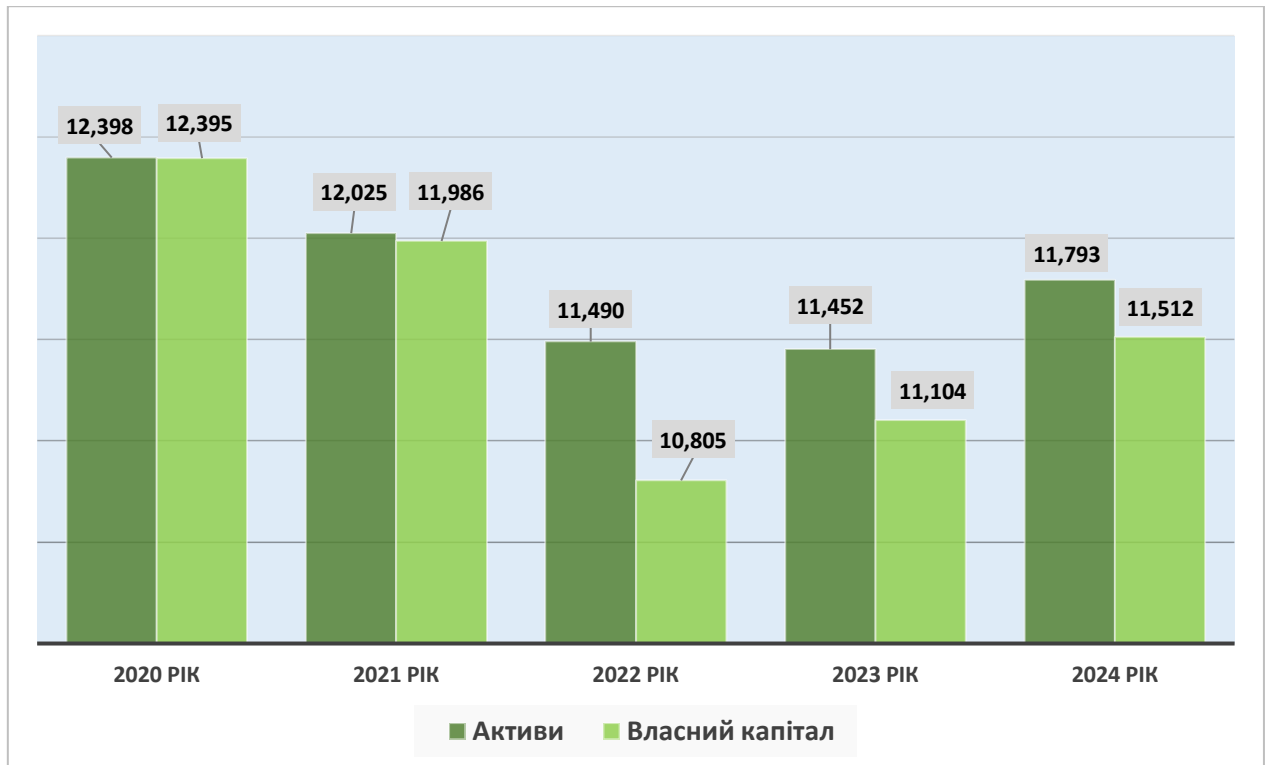


Рис. 2.14. Динаміка активів і власного капіталу ТОВ «Твіст» в 2020-2024 рр.

Примітка. Побудовано автором

Проаналізуємо комплексно фінансовий стан підприємства за допомогою коефіцієнтного аналізу (табл. 2.5).

У переважній більшості випадків ліквідність підприємства була високою за усіма параметрами. Коефіцієнт поточної і швидкої ліквідності був однаковим у 2024 році, оскільки підприємство не мало запасів і усі складові оборотних активів були представлені дебіторською заборгованістю та грошовими коштами.

Таблиця 2.5

**Коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості та ефективності діяльності
ТОВ «Твіст» в 2020-2024 рр.**

| Показник | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 9,45 | 0,52 | 1,81 | 5,00 | 9,41 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,23 | 0,05 | 0,45 | 1,37 | 2,92 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,94 | 0,52 | 1,81 | 5,00 | 9,41 |
| Коефіцієнт автономії | 1,00 | 1,00 | 0,94 | 0,97 | 0,98 |
| Рентабельність активів (ROA) | -0,06 | -0,03 | -0,10 | 0,03 | 0,03 |
| Рентабельність власного капіталу (ROE) | -0,06 | -0,03 | -0,10 | 0,03 | 0,04 |
| Чиста маржа | -0,21 | -0,14 | -0,37 | 0,07 | 0,08 |
| Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом | 1,28 | 1,20 | 1,05 | 1,14 | 1,26 |
| Коефіцієнт заборгованості | 0,00 | 0,00 | 0,06 | 0,03 | 0,02 |

Примітка. Обчислено автором

У більшості періодів дослідження (крім 2021 року) підприємство мало високий рівень абсолютної ліквідності, оскільки його поточні зобов'язання повністю перекривалися виключно грошовими коштами. При цьому сам рівень показника зростав і у 2024 році мав дуже високе значення – 9,41. У будь-який момент підприємство може повністю погасити усі поточні зобов'язання з власних рахунків. Це є політикою підприємства під час війни – мати підвищений рівень забезпечення грошовими коштами на випадок виникнення форс-мажорних обставин. Динаміка показників ліквідності представлена на рисунку (рис. 2.15).

Рентабельність активів і власного капіталу була з початку від'ємною, а згодом (з 2023 року) просто низькою. Підприємство реально працює у режимі беззбитковості.

У довгостроковому плані підприємств мало підвищений запас фінансової стійкості упродовж усього періоду дослідження.

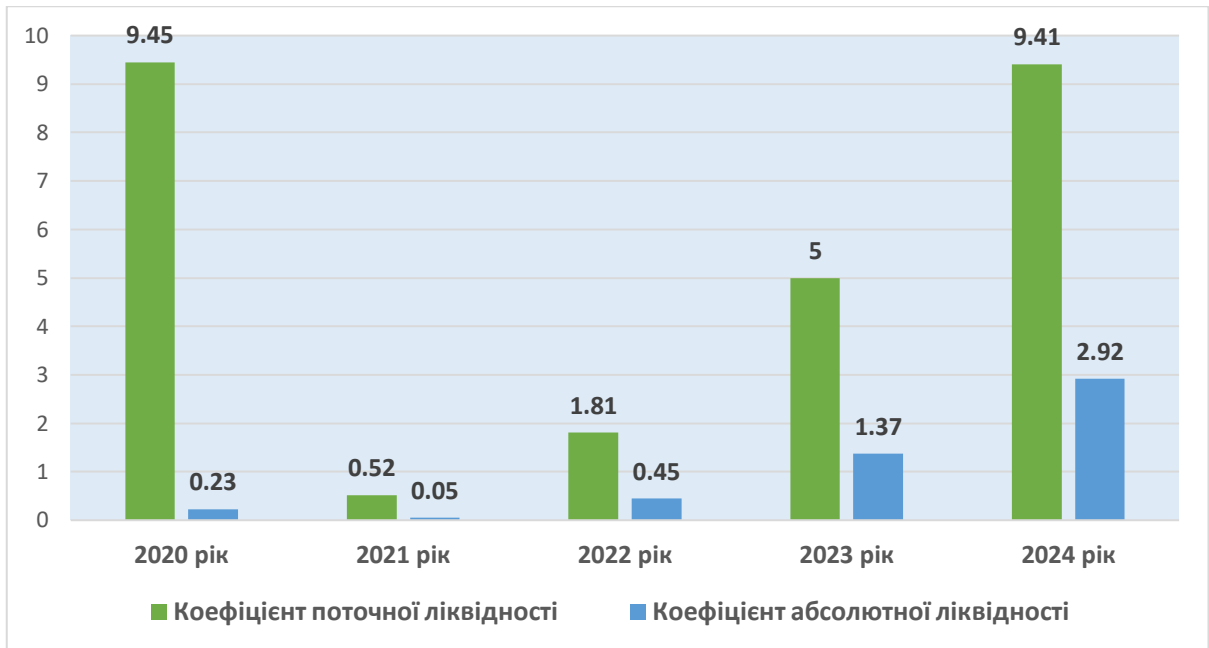


Рис. 2.15. Динаміка показників ліквідності ТОВ «Твіст» в 2020-2024 рр.

Примітка. Побудовано автором

На рис. 2.16 наочно представлені показники фінансової стійкості підприємства.

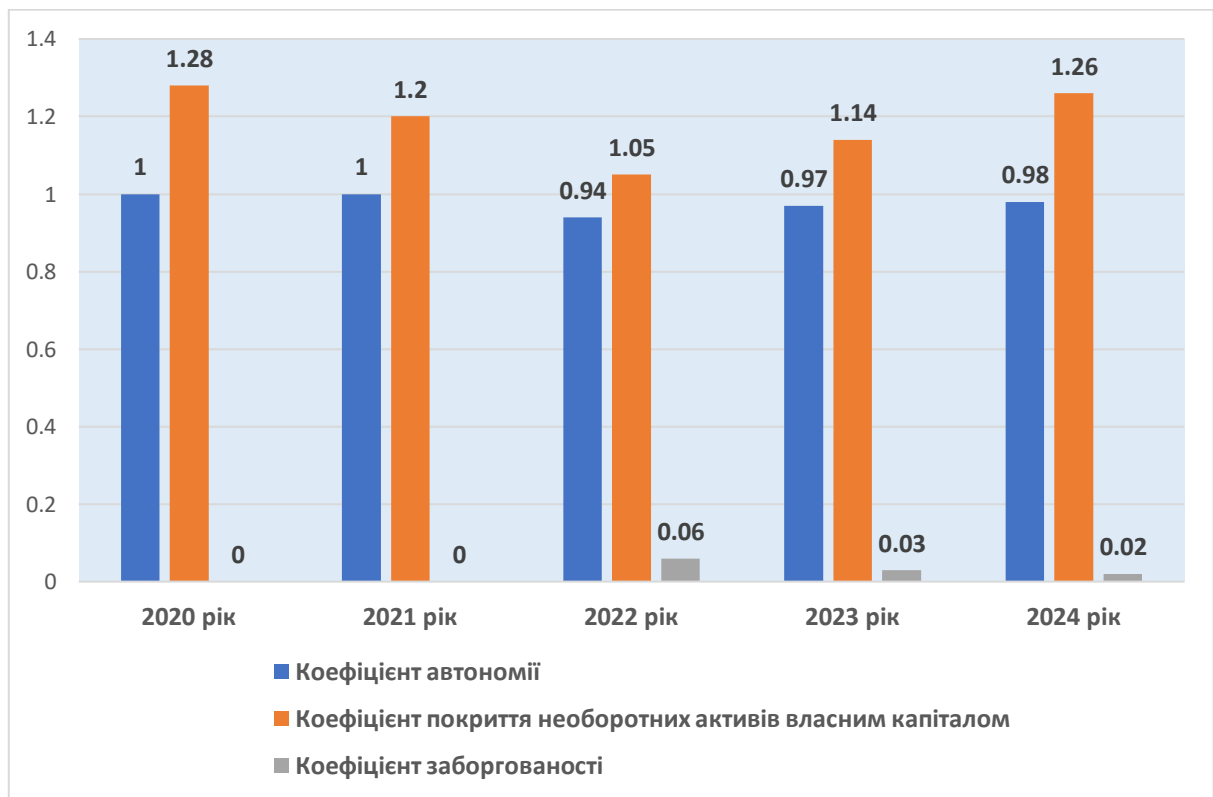


Рис. 2.16. Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Твіст» в 2020-2024 рр.

Примітка. Побудовано автором

Показники фінансової стійкості у динаміці також представляють собою політику підприємства, діючу модель фінансування. ТОВ «Твіст» не користується банківським кредитом ні у довгостроковому плані, ні для підтримки ліквідності. Усе фінансування базується на реінвестуванні прибутку і достатньо обмеженому використанні поточних зобов'язань. Перевага такої політики полягає у повній фінансовій безпеці. Недолік – обмежені можливості для розвитку. Підприємство може розвиватися настільки–наскільки вистачатиме зароблених коштів прибутку. Реалізація масштабних проєктів, впровадження нових видів діяльності за такою моделлю є недоступними.

Саме за такою фінансовою моделлю працює більшість підприємств малого бізнесу. Правда, у більшості випадків мікропідприємства і підприємства малого бізнесу усе ж таки використовують обмежено короткостроковий банківський кредит для покриття розривів ліквідності. У ТОВ «Твіст» і у цьому не було потреби, оскільки упродовж усього періоду дослідження рівень поточних зобов'язань був дуже низьким.

Висновки до розділу 2

Підприємства малого і середнього бізнесу адаптувалися до роботи в умовах війни і більшість з них стабілізували свою діяльність. У 2022 році був реалізований процес релокації – вихід підприємств малого і середнього бізнесу з прифронтових територій і розташування їх у тилових регіонах. Таким чином було збережено до 55 тис. робочих місць.

Аналіз відкритих джерел, проведених різними установами досліджень, дозволив виділити три основних фактори, що на сьогодні заважають розвитку малого і середнього бізнесу. На першому місці мобілізація кваліфікованого персоналу – на цей фактор дуже важко впливати, адже ситуація на усіх

фронтах є дуже напруженою і людей не вистачає. Другим фактором є дороге фінансування. Ставки за банківськими кредитами є дуже високими, а коштів пільгового кредитування за програмою «5-7-9» мало для задоволення потреб усіх бажаючих. Ставки за лізингом мало чим відрізняються від кредитних і не можуть вплинути на процеси розширеного відтворення. Альтернативні джерела такі як краудфандинг не забезпечують потреби підприємств, попри усі наявні переваги платформа не отримала належного поширення в Україні. Серйозним методом фінансування розширення обсягів виробництва, початку нових проєктів є різноманітні гранти. Третім негативним фактором, що серйозно погіршує інвестиційну привабливість малого підприємництва є постійна дискусія про обмеження або скасування системи спрощеного оподаткування. Уряд має можливість повністю нівелювати цей фактор.

Практичний аналіз фінансового забезпечення діяльності проводився на базі малого підприємства ТОВ «Твіст», яке займається послугами у сфері житлово-комунального господарства, надання нерухомості у оренду, оптової торгівлі. Підприємство мало фінансові проблеми включно з 2022 роком – працювало збитково, а у 2022 році мало суттєві зменшення обсягів. З 2023 року менеджмент стабілізував діяльність, підприємство перейшло до режиму прибуткової роботи. Окрім цього у ТОВ «Твіст» дуже високий рівень ліквідності і фінансової стійкості.

Однозначно прослідковується неможливість підприємства збільшувати обсяги діяльності, працювати у режимі розширеного відтворення. І це пов'язане з браком фінансування. Чітка фінансова модель підприємства – фінансування за рахунок власного капіталу і кредиторської заборгованості. При цьому частка кредиторської заборгованості є дуже незначною. Така модель забезпечує фінансову стабільність, але не дає можливості розвиватися, розширювати діючі чи реалізувати нові проєкти.

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

3.1. Ризики інституційного середовища та їх вплив на фінансове забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу

Вже майже три з половиною роки український бізнес працює в умовах повномасштабного вторгнення війни. Не зважаючи на численні проблеми, він не тільки вистояв, але і почав досить активно розвиватися.

Найбільш важким для бізнесу був 2022 рік, коли понад 10 млн. українців вимушені були переселитися (частина з них отримали статус ВПО, але багато хто взагалі виїхали з країни). Загальні втрати малого і середнього бізнесу після першого року війни оцінюються у понад 90 млрд. доларів США.

На початок 2025 року спостерігається багато успішних кейсів підприємців, що не тільки стабілізували ситуацію, але і почали успішний розвиток.

Достатньо непогана ситуація спостерігається в ІТ-секторі і галузі харчової промисловості. Цим галузям вдалося практично не втратити експортний потенціал. Хоч і зі значними ускладненнями, але працюють фермерські господарства.

З'явився сегмент бізнесу ветеранів у самих різних галузях у форматі мікропідприємств або підприємств малого бізнесу.

Достатньо широко розповсюдилося грантове фінансування. Від початку широкомасштабного вторгнення в Україні було реалізовано понад 10000 успішних проєктів у середовищі малого підприємництва за рахунок грантових коштів.

У певній мірі гранти замінюють банківське кредитування, адже проведений аналіз показав, що попри зменшення вартості банківських кредитів для малого і середнього бізнесу у 2024 році, ставки усе рівно залишаються дуже високими. Понад половина підприємців вказують, що для розвитку їм необхідне додаткове фінансування, а коштів достатньо відомої програми «Доступні кредити 5-7-9%» недостатньо. Цю програму у цілому можна визначити як дуже успішну. Вона дозволила більш ніж 50 тисячам підприємств отримати понад 154 мільярди гривень. У цій програмі взяли участь 45 із 65 українських банків. Найбільшими реципієнтами стали сільське господарство, торгівля та промисловість. У бюджеті на 2024-2025 роки до цієї програми було закладено 18 млрд. грн. щорічно, але цих коштів явно недостатньо. Кредит за такою програмою отримати достатньо важко організаційно [43].

У 2024-2025 роках попри складні умови війни фінансова підтримка мікро-, малому і середньому бізнесу не припиняється, хоча виділених коштів недостатньо для розширеного розвитку. Зокрема, 13.09.2024 р. прийнято постанову «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 28». Запропоновані Мінфіном зміни Уряд підтримав для удосконалення процесів щодо надання фінансової державної підтримки ММСП, і це особливо важливо в умовах війни. Насамперед йде мова про розвиток таких Державних програм як «Доступні кредити 5-7-9%», «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», «Доступний факторинг». Постановою передбачено:

- можливість зниження процентної ставки для бізнесу за поєднання державної підтримки, а саме програм «5-7-9», з партнерськими програмами уповноважених на це банків;

- вдосконалення механізму надання гарантій даним уповноваженим банкам від Фонду розвитку підприємництва;

- впровадження умов соціальних та екологічних стандартів Світового банку під час кредитування сільськогосподарських підприємств з 01.12.2024 р. в межах Програми «5-7-9».

Також рішенням Уряду врегульовано виконання необхідних умов міжнародної співпраці щодо залучення доступного фінансування підприємству України, зокрема, із Світовим банком, Міжнародною асоціацією розвитку і Міжнародним банком реконструкції та розвитку, а також в межах домовленостей з Міжнародним валютним фондом щодо збалансування підтримки підприємств ММСБ з фіскальною спроможністю держави [44].

З початку 2024 року за Програмою «Доступні кредити 5-7-9» підприємці отримали 16175 кредитів на суму 60,2 млрд. грн., з яких від банків державного сектору економіки – 12298 кредитів вартістю 31,5 млрд. грн. Під час дії воєнного стану в Україні видано 60317 кредитів на суму 237,5 млрд. грн., у т.ч. банками державного сектору 45332 кредити на 121,9 млрд. грн., з яких 63,7 млрд. грн. – на фінансування оборотного капіталу; 57,56 млрд. грн. – на антивоєнні цілі; 39,62 млрд. грн. – кредити для сільськогосподарських товаровиробників; 24,6 млрд. грн. – на інвестиційні цілі; 20,81 млрд. грн. – на переробку сільськогосподарської продукції; 17,45 млрд. грн. – кредитування в зоні підвищеного воєнного ризику.

Всього з моменту старту вказаної Програми підписано 95139 кредитних договорів на 327,1 млрд. грн., з яких банками державного сектору економіки 65808 договорів на суму 148,5 млрд. грн.

Програму реалізує ФРП (Фонд розвитку підприємництва), єдиним учасником якого є Міністерство фінансів України, яке координує всі ключові аспекти діяльності Фонду.

За Державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%» Фондом розвитку підприємництва було укладено угоди про співробітництво з 46 банками. Продовжується здійснення всіх необхідних державних компенсаційних

виплат за укладеними кредитними договорами на користь бізнесу у межах Програми.



Рис. 3.1. Фінансові параметри програми «Доступні кредити 5-7-9»

Джерело: [46]

У 2024-2025 роках, в умовах затяжної війни державна підтримка малого і середнього бізнесу і підтримка з боку міжнародних партнерів не припинялася і закладена на перспективу 2026 року. Можна виділити ряд ключових заходів такої підтримки:

- держава активно підтримує підприємництво, зокрема через надання грантів на відкриття або розширення бізнесу. За урядовою програмою

«Робота» було спрямовано 9,3 млрд. грн. За більш ніж два роки дії програми фінансування отримали 19600 підприємців. Майже половина цієї суми вже повернулась до бюджету у вигляді податків і зборів;

- 02.09.2024 р. Президент України підписав закон, що вносить зміни до чинного законодавства з метою спрощення умов ведення господарської діяльності під час воєнного або надзвичайного стану. Цей закон має дерегуляційний характер;

- 12.09.2024 р. АТ «Прозорро.Продажі» спільно з Міністерством економіки України, Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) та Державним секретаріатом з економічних справ Швейцарії (SECO) презентували нову послугу — факторинг. Даний напрям отримав державну підтримку та включений до стратегії розвитку кредитування, затвердженої Національним банком України. Він також входить до стратегії Міністерства економіки на 2024–2027 роки, покликаної підтримати малий і середній бізнес.

- 13.09.2024 р. Кабінет Міністрів України ухвалив зміни до постанови від 24.01.2020 р. № 28, запропоновані Міністерством фінансів. Вони передбачають удосконалення механізмів фінансової підтримки мікро-, малого та середнього бізнесу, зокрема в межах програм: «Доступні кредити 5–7–9 %», «Доступний фінансовий лізинг 5–7–9 %», «Доступний факторинг». Основні новації:

1) зниження процентної ставки для підприємців завдяки об'єднанню програми «5–7–9» із пропозиціями партнерських банків;

2) покращення надання державних гарантій через Фонд розвитку підприємництва;

3) запровадження екологічних і соціальних стандартів Світового банку для аграрного сектору з 1 грудня 2024 р. в межах програми «Доступні кредити 5–7–9 %».

Крім того, з 18.09.2024 р. в Україні запрацювала Єдина державна електронна система видачі дозвільних документів — «ЄДозвіл». Проєкт

реалізується за фінансування Європейського Союзу в межах ініціативи EU4DigitalUA, яку впроваджує організація FПAPP [15].

Розглянемо зміни у системі, що відбулися від початку 2025 року. 2024 рік показав у цілому хороші результати - 86% підприємств продовжили свою роботу у повному обсязі, а це на 6% більше, ніж було у 2023 р. 12% українських підприємств працюють частково, але планують поновити роботу. Попри складнощі та нестабільність економіки, українські підприємства окреслили позитивні прагнення розвитку бізнесу на поточний рік. В секторі спостерігається стійка тенденція до зростання заробітних плат. Спостерігається широкий спектр вакансій – проблеми безробіття в Україні не існує. Є проблема кваліфікації трудових ресурсів.

Ситуацію з доходами підприємств (рис. 3.2) можна охарактеризувати як ситуацію стриманого оптимізму: майже третина підприємств збільшила доходи, а третина – стабілізувала.



Рис. 3.2. Зміни у доходах бізнесу упродовж 2024 року

Джерело: [39]

Лише 1% компаній повідомили про повну втрату доходу, тоді як у 2023 році таких було 3%. Упродовж 2024 року український бізнес здебільшого зосереджувався на збереженні досягнутого, а не на розширенні чи виході на нові ринки. Основними пріоритетами для більшості підприємств стали:

збереження повного складу працівників (68,5%), підтримка конкурентного рівня заробітної плати (65,5%) і утримання наявної клієнтської бази та ринків збуту (52%). Пошук нових клієнтів або ринків вважали пріоритетом 38,2% компаній, тоді як 14,2% працювали над запуском нових бізнес-напрямків. З огляду на умови воєнного стану, ці показники можна вважати доволі позитивними.

У 2025 році українські компанії знову зосереджують свої зусилля на стабілізації та зміцненні досягнутого. Основними пріоритетами бізнесу залишаються: збереження повного складу працівників, утримання наявних клієнтів і ринків збуту, а також активний пошук нових можливостей. Підприємства прагнуть зберегти поточний рівень оплати праці або, за сприятливих умов, навіть його підвищити. Крім того, значна кількість компаній планує розширювати свою діяльність — як через відкриття нових локацій, так і шляхом запуску нових напрямків. Водночас лише 3% бізнесів розглядають релокацію за кордон, і ще 3% мають намір відкривати офіси в інших країнах (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Пріоритети бізнесу на 2025 рік, %

Джерело: [39]

Чимало компаній планують активно наймати нових працівників та збільшувати заробітні плати працівникам (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Плани бізнесу щодо зміни розміру заробітних плат у 2025 році, %

Джерело: [39]

Більшість компаній з оптимізмом дивляться на 2025 рік у контексті заробітної плати. Про намір підвищити оплату праці заявили три чверті роботодавців (75%). Ще 17% підприємств мають намір зберегти зарплати на поточному рівні. Серед тих, хто планує підвищення, майже половина (49%) очікує збільшення розміру зарплати в межах 11–20%.

Війна продовжується і представляє собою основну загрозу для бізнесу, але попри це ті підприємці, які залишилися на ринку, практично не планують полишати Україну та виводити капітали.

Відповідно до опитувань, проведених на початку 2025 року, 77% компаній заявили про намір залишатися на українському ринку, 19% ще не визначилися, а лише 4% припускають можливий вихід у разі затяжної війни. При цьому лише третина опитаних допускає що війна може закінчитися у 2025 році.

Статистичні дані щодо роботи бізнесу в умовах війни узагальнено мають вигляд (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Організаційні і фінансові параметри роботи бізнесу в умовах війни

Джерело: [4]

Основною проблемою для ведення бізнесу підприємці називають кадровий дефіцит, спричинений мобілізацією — про це заявили 75% опитаних. Бракує також фінансових ресурсів: 71% респондентів вважають серйозною перешкодою відсутність доступного кредитування через високі відсоткові ставки. Ще 55% підприємців зазначили обмеження у географії діяльності, а 41% — вимушені перерви через повітряні тривоги.

Незважаючи на ці труднощі, переважна більшість компаній — 75% — у 2025 році працюють у звичному режимі. Ще 24% мають обмеження в роботі, а лише 1% повністю призупинили діяльність.

Результати останнього шестимісячного соціально-економічного дослідження свідчать про зростання оптимізму серед керівників бізнесу. Частка тих, хто позитивно оцінює поточний стан справ у своїх компаніях, зросла з 27% до 40%. Ще 46% вважають ситуацію прийнятною, тоді як лише 14% дають негативну оцінку.

Очікування щодо економічного майбутнього також покращилися. Якщо раніше 56% керівників очікували погіршення ситуації, то тепер таких лише 29%. Частка тих, хто сподівається на покращення, зросла до 32% (проти 16% пів року тому), а 39% не очікують істотних змін, що свідчить про прагнення до стабільності.

Попри складну ситуацію, викликану повномасштабною війною, український бізнес демонструє високий рівень пристосованості. Зокрема, 72% компаній змогли сформувати фінансові резерви, які дозволяють їм працювати безперебійно протягом року (раніше цей показник становив 53%). Ще 22% мають запаси на шість місяців, 5% — на декілька місяців, і лише 1% заявили про повну відсутність фінансових резервів.

Попри адаптацію до воєнних умов, втрати бізнесу залишаються значними. На початку 2025 року 25% компаній зазнали збитків до \$1 млн, ще 24% повідомили про втрати в межах \$1–10 млн, а 16% — понад \$10 млн. Лише 11% підприємств не понесли жодних втрат, тоді як 24% не змогли оцінити їх обсяг.

Український бізнес продовжує активно підтримувати Збройні Сили України. Так, 72% компаній надають допомогу мобілізованим працівникам, 56% — фінансово підтримують армію, а 35% забезпечують військових товарами чи послугами. Також 23% підприємств беруть участь у відновленні інфраструктури на місцевому рівні.

Особливо актуальною стала проблема мобілізації персоналу: 85% компаній мають мобілізованих співробітників. Частка підприємств, де до 20% працівників залучено до війська, зросла з 28% до 36%, ще у 8% цей показник перевищує 20–30%. Тривогу викликає той факт, що у 48% випадків ідеться про ключових фахівців, чия відсутність ставить під загрозу безперервність бізнес-процесів.

Щодо релокації, то вона лишається обмеженим явищем: лише 9% компаній перенесли свої виробництва чи офіси. З них 7% обрали внутрішню релокацію в межах України, а 2% — за кордон. Переважна більшість бізнесів

(86%) не змінювали місце розташування і не мають таких намірів. Ще 5% розглядають таку можливість.

Актуальні запити бізнесу включають:

- вдосконалення процесу бронювання працівників;
- пом'якшення валютного регулювання;
- запровадження тимчасової заборони на перевірки в умовах воєнного стану;
- створення механізмів компенсації та страхування ризиків, пов'язаних із війною.

Сектор малого та середнього бізнесу охоплює 90% усіх підприємств в Україні та забезпечує 72% обсягів реалізації продукції. У воєнний час він став опорою української економіки. Особливо значущим є малий та мікробізнес, на який припадає близько 80% зайнятості населення.

26 березня 2025 року в Комітеті Верховної Ради з питань економічного розвитку відбулися слухання на тему «Пріоритети та виклики діяльності малого та середнього бізнесу у 2025 році». Участь у заході взяли представники державної влади, бізнесу та експертного середовища. Під час обговорення було окреслено ключові загрози для МСБ: військові ризики, нестача кадрів, зростання цін на сировину, падіння попиту, низький рівень доходів населення та скорочення ВВП.

Багато з цих ризиків уже мали реальні наслідки. Так, у 2024 році 260 тисяч ФОПів забезпечили роботою 673 тисяч осіб — це на 13% менше, ніж у довоєнний період. Водночас, зважаючи на тривалість війни понад три роки, ці показники також свідчать про стійкість бізнес-середовища та його адаптаційний потенціал.

Водночас, учасники слухань підкреслили потребу в модернізації спрощеної системи оподаткування та покращенні статистичної звітності, адже досі бракує достовірних даних щодо фактичної кількості діючих підприємств.

Держава має бути зацікавлена у створенні сприятливих умов для розвитку високотехнологічного та переробного виробництва. У цьому напрямі вже реалізовано низку важливих ініціатив, серед яких:

- реформа системи публічних закупівель;
- часткова компенсація вартості продукції;
- програма «Національний кешбек»;
- гранти на розвиток переробної промисловості;
- державна програма кредитування «5-7-9»;
- створення індустріальних парків.

Зокрема, у межах «Національного кешбеку», який стартував за участі 1770 виробників, продажі українських товарів зросли на 9%. Незважаючи на успішний початок, програма потребує доопрацювання. Зокрема, ФОПи, які ведуть облік і використовують РРО, мають отримати право долучатися до програми на загальних умовах.

Одним із найгостріших ризиків для МСП, після загрози затяжної війни, підприємці вважають можливе скасування або суттєве обмеження спрощеної системи оподаткування. Хоча дискусії з цього приводу ведуться переважно на рівні експертів та політиків, сама їх наявність вже негативно впливає на економічну активність та інвестиційний клімат.

Водночас, представники влади визнають, що проблема полягає не у спрощеній системі, а в надмірній складності загальної системи оподаткування. У нинішніх умовах доцільним виглядає встановлення тимчасового мораторію навіть на обговорення змін до спрощеної системи — щонайменше до завершення активної фази війни. Повернення до цього питання варто здійснювати вже під час етапу післявоєнної відбудови.

Рівень довіри бізнесу до податкової системи залишається низьким. Згідно з дослідженням Світового банку, податкові та митні органи не сприймаються як прозорі чи справедливі. У межах Національної стратегії доходів та меморандуму з МВФ уряд зобов'язався переглянути фіскальну

політику з урахуванням результатів цього дослідження. Однак фундамент стратегії — довіра до фіскальних органів — наразі відсутній.

Додатковим викликом є неефективність податкових пільг: за оцінками, в Україні діє 224 податкові пільги, які щороку коштують бюджету близько 155 млрд грн. Підприємці, водночас, потребують розширення доступу до грантового фінансування. У зв'язку з цим, постає вимога скасувати оподаткування міжнародних грантів, які сьогодні обкладаються ПДФО (18%) та військовим збором (5%).

Суттєвою перешкодою для малого бізнесу залишається відсутність чітких юридичних критеріїв визначення трудових відносин. Це дозволяє контролюючим органам приймати рішення на власний розсуд. Необхідне законодавче врегулювання цього питання, зокрема — для запобігання фіктивній самозайнятості.

Після початку повномасштабної війни було закрито доступ до більшості податкових реєстрів, зокрема реєстру платників ПДВ. Це ускладнило автоматизацію бізнес-процесів. Відновлення доступу до відкритих державних даних не потребує значних ресурсів, але суттєво спростить роботу бізнесу.

Малий бізнес також очікує:

- запровадження правового статусу самозайнятих осіб;
- полегшення доступу до публічних закупівель;
- скасування обов'язкового складання актів виконаних робіт для дрібних підрядників.

Однією з найбільших проблем є дефіцит кадрів, що безпосередньо пов'язаний із мобілізацією. На відміну від великих підприємств, малий бізнес не має достатніх ресурсів для збереження персоналу. Необхідно впровадити чіткі нормативи для бронювання працівників у критичних секторах. Наприклад, у сільському господарстві — дозволити бронювання одного працівника на кожні 100 гектарів. Такий підхід не вирішує проблему повністю, але дає фермерам більше передбачуваності у плануванні польових робіт.

Для підтримки МСП у прифронтових регіонах варто запровадити спеціальні економічні режими. До них можуть входити:

- зниження ставок на землю, нерухомість, ПДФО та ЄСВ;
- повернення військового збору до довоєнного рівня.

Попри успіхи в ІТ-секторі та розвитку MilitaryTech, загальний рівень інновацій в Україні падає. Індекс глобальних інновацій свідчить про зниження позицій України з 45-го місця у 2020 році до 60-го у 2024-му. Це вказує на спрощення економіки та зменшення виробництва продукції з високою доданою вартістю. Для зміни цієї тенденції потрібна цілеспрямована державна політика та підтримка з боку міжнародних партнерів [26].

Попри актуальність і стратегічну важливість розвитку малого і середнього підприємництва, питання фінансування МСП було недостатньо висвітлене під час парламентських слухань, що відбулися 26 березня 2025 року. Такий дисбаланс у пріоритетах викликає занепокоєння, адже без достатнього доступу до фінансових ресурсів реалізація будь-якої політики підтримки малого бізнесу стає сумнівною.

Збройна агресія рф проти України продовжує залишатися ключовим системним фактором, що визначає функціонування бізнесу. Війна спричиняє:

- руйнування логістичних маршрутів;
- втрату виробничих потужностей і активів;
- вимушену релокацію бізнесу (як внутрішню, так і за межі країни);
- обмеження планування господарської діяльності через безпекову невизначеність.

Ці чинники створюють постійний стан турбулентності, що ускладнює довгострокове стратегічне мислення та інвестування.

До зовнішніх ризиків відносяться:

1. Продовження бойових дій – перманентний тиск на інфраструктуру, мобілізаційні ресурси, транспорт та виробництво.

2. Зменшення міжнародної фінансової допомоги – може викликати скорочення державних витрат, зниження обсягів фінансування підтримки бізнесу та дестабілізацію макроекономічного середовища.

3. Обмеження логістики та торгівлі – ускладнення або блокування міжнародних транспортних коридорів та змінені митні умови створюють бар'єри для експорту, імпорту та внутрішньої доставки.

4. Кіберзагрози – регулярні атаки на інфраструктуру з боку Росії загрожують не лише приватному сектору, а й державним базам даних, енергетиці та логістиці.

Внутрішні ризики:

1. Корупція – знижує довіру інвесторів і спотворює конкуренцію.

2. Нестабільність податкової політики – часто непередбачувані фіскальні зміни погіршують інвестиційне середовище.

3. Кадровий дефіцит – через мобілізацію, міграцію та бойові втрати підприємства втрачають кваліфікованих працівників.

4. Перебої в енергопостачанні – атаки на критичну інфраструктуру обмежують виробництво й дестабілізують графіки роботи.

5. Фінансова недоступність – високі кредитні ставки унеможливають залучення доступного фінансування для масштабування або збереження бізнесу.

Окрему увагу слід приділити потенційним втратам бізнесу через особливі повноваження держави в умовах воєнного стану. Зокрема, йдеться про:

- конфіскацію майна;
- заморожування рахунків або активів;
- тимчасову націоналізацію/експропріацію;
- обмеження на зовнішньоекономічну діяльність.

Відсутність чітко прописаних механізмів компенсації створює додаткову правову та економічну невизначеність для підприємців.

Недооцінка фінансової складової у державній політиці підтримки МСП є критичною помилкою. На тлі продовження бойових дій і багат шарових ризиків (логістичних, кадрових, правових, інституційних) саме доступ до капіталу може стати визначальним фактором виживання бізнесу.

Отже, необхідно розширити та адаптувати програми державного фінансування з урахуванням воєнних реалій; знизити кредитні ставки шляхом часткової компенсації відсотків; спростити процедури отримання фінансування та грантів; залучити міжнародні донорські ресурси через прозорі бізнес-платформи [20].

Лише в комплексі з безпековими заходами та інституційною реформою це дозволить зберегти життєздатність малого і середнього бізнесу в умовах війни та підготувати фундамент для економічного відновлення після її завершення.

3.2. Заходи з удосконалення фінансового забезпечення діяльності підприємства ТОВ «Твіст»

Проведений аналіз діяльності підприємства ТОВ «Твіст» показав, що фінансова модель його діяльності відповідає типовій, яка склалася в сегменті малого і середнього бізнесу. Основу джерел фінансування складає власний капітал та поточні зобов'язання. При цьому у складі власного капіталу переважає нерозподілений прибуток (акцент робиться не на збільшенні інвестицій за рахунок власників, а за рахунок отриманого прибутку). На найближчу перспективу можна пропонувати дві стратегії формування фінансового забезпечення.

Перша – діяльність зберігається на поточному рівні, у межах існуючих проєктів з помірним зростанням обсягів і збереженням прибуткової роботи. За

такої стратегії акцент має робитися на оптимізації витрат, збереженні моделі фінансування і орієнтації на самофінансування.

Друга – вихід у новий сегмент, наприклад будівництво житла для внутрішньо переміщених осіб. В такому випадку безпечна стратегія це грантове фінансування.

Щодо першого варіанту – проаналізуємо формування фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Аналіз формування фінансового результату ТОВ "Твіст" в 2021-2024 рр.

| Показники | 2021р. | 2 022р. | 2 023р. | 2 024р. | Абсолютне відхилення, тис. грн. | | | Темп росту, % | | |
|--|--------|---------|---------|---------|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | 2022- 2021 | 2023- 2022 | 2024- 2023 | 2022/ 2021 | 2023/ 2022 | 2024/ 2023 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2859,7 | 3223,2 | 4576,6 | 5025,4 | 363,5 | 1353,4 | 448,8 | 112,7 | 141,99 | 109,81 |
| Інші операційні доходи | 1073,1 | 0 | 0 | 27,5 | -1073,1 | 4277,3 | -4249,8 | 0,0 | x | x |
| Інші доходи | 1,8 | 0 | 0 | 4,9 | -1,8 | 0,0 | 4,9 | 0,0 | x | x |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 4343,6 | 4403,9 | 4277,3 | 5084,8 | 60,3 | -126,6 | 807,5 | 101,4 | 97,13 | 118,88 |
| Фінансовий результат до оподаткування | -409 | -1180,7 | 299,3 | 407,6 | -771,7 | 1480,0 | 108,3 | 288,7 | -25,35 | 136,18 |
| Податок на прибуток | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,0 | 0,0 | x | x | x |
| Чистий прибуток (збиток) | -409 | -1180,7 | 299,3 | 407,6 | -771,7 | 1480,0 | 108,3 | 288,7 | -25,35 | 136,18 |

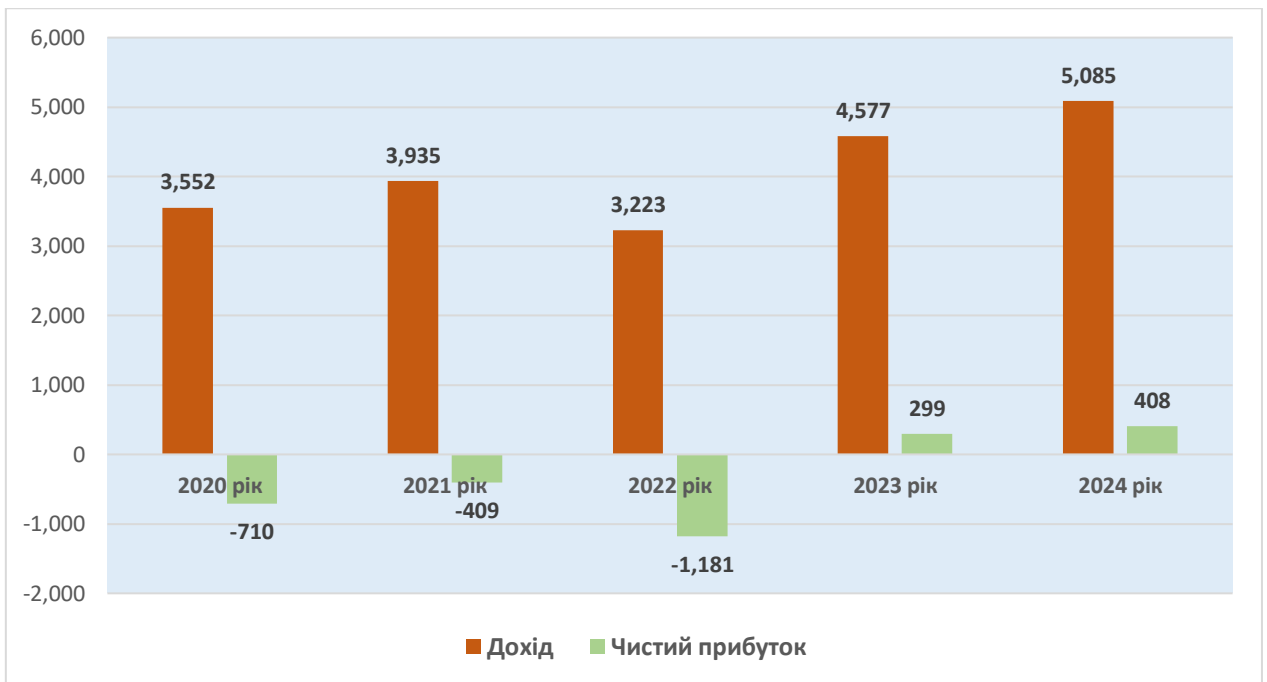


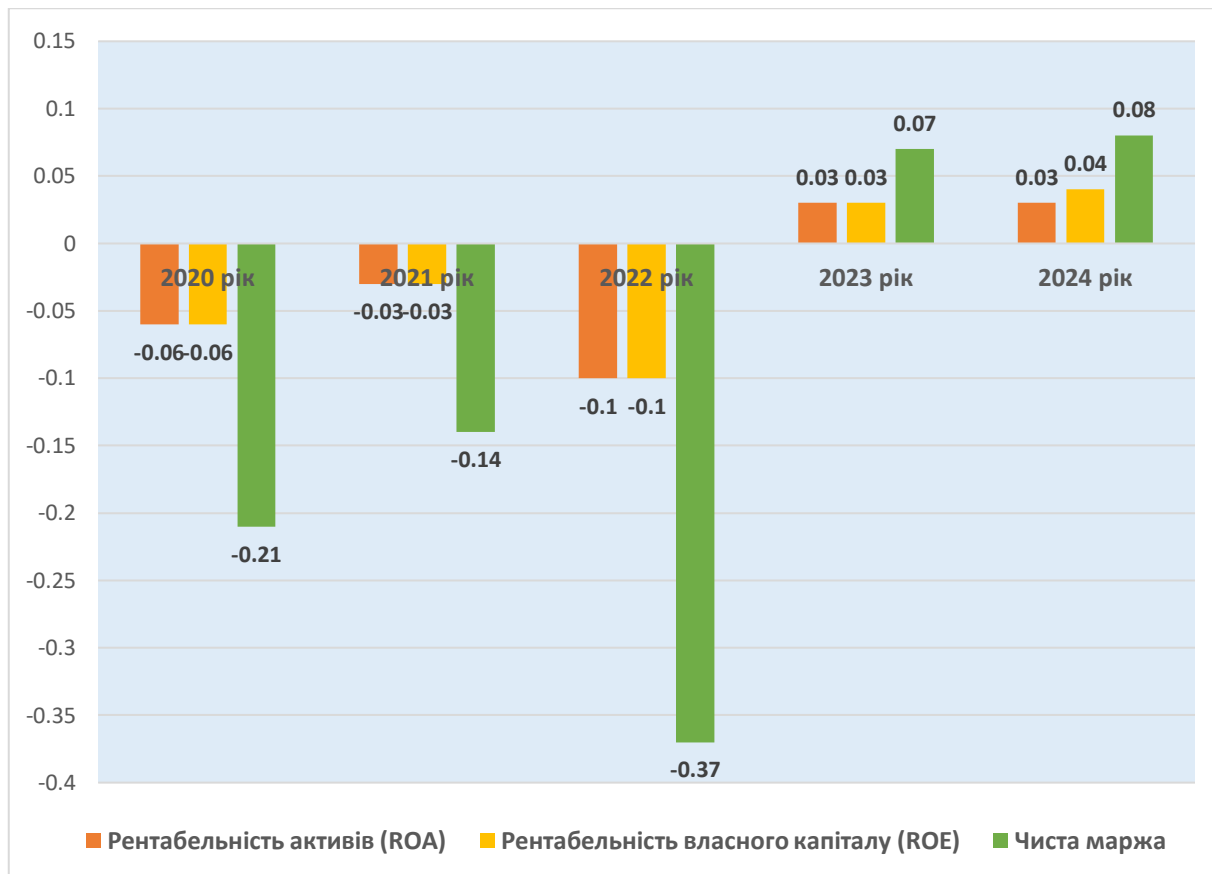
Рис. 3.6. Динаміка доходу і чистого прибутку ТОВ «Твіст» в 2020-2024 рр.

Примітка. Побудовано автором

Після падіння доходу у 2022 році підприємство достатньо швидко стабілізувало ситуацію. У 2023 році дохід збільшився на 42%, а у 2024 році ще на 10%. Собівартість зростала меншими темпами, що дало можливість суттєво збільшити фінансовий результат. У 2023 році був отриманий чистий прибуток в сумі 299,3 тис. грн., а у 2024 році – 407,6 тис. грн. (збільшення на майже 40%).

З 2020 по 2022 роки підприємство працювало неефективно (рис.3.7). У 2023-2024 роках вдалося номінально увійти до режиму прибуткової роботи, але показники рентабельності вказують на те, що фактично йдеться про роботу у режимі беззбитковості. Але якщо врахувати роботу в умовах війни, то і це непогано. У такому режимі підприємство зберігає замовників, персонал, платить податки, оренду, інші платежі.

Без залучення зовнішнього фінансування підприємство зможе утримуватися у рамках існуючої моделі, поступово нарощувати обсяги діяльності фінансуючи їх за рахунок реінвестування прибутку.



**Рис. 3.7. Динаміка показників ефективності діяльності
ТОВ «Твіст» в 2020-2024 рр.**

Примітка. Побудовано автором

В такому випадку багато буде залежати від зовнішнього середовища. Покращення ситуації в економіці забезпечуватиме підприємству більше платоспроможних споживачів його послуг. Очікувано зростання доходів збільшиться і через інфляцію (на 2026 рік заплановано на рівні 6%).

Отже, за оптимістичний варіант приймемо зростання доходу на рівні 25% від попереднього. Ймовірність такого варіанту є достатньо високою (візьмемо 0,3). Найбільш реальним є очікування щодо збільшення доходу на рівні 15% (візьмемо 0,6). У випадку реалізації песимістичного варіанту дохід збільшиться на 6%, в межах очікуваної інфляції. Зростання собівартості за варіантами: оптимістичний – 15%; реалістичний – 10%; песимістичний – 4%. Прогноз матиме вигляд (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Прогнозування фінансових результатів підприємства ТОВ «Твіст»

| Показники | Базовий рік | Сценарії розвитку | | |
|--|-------------|------------------------|-----------------------|------------------------|
| | | Оптимістичний p=0,3 | Реалістичний p=0,6 | Песимістичний p=0,1 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 5025,4 | 6282 | 5779 | 5327 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 5084,8 | 5848 | 5593 | 5327 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | -59,4 | 434 | 186 | 0 |

Примітка. Складено автором

Математичне очікування доходу = $6282 \cdot 0,3 + 5779 \cdot 0,6 + 5327 \cdot 0,1 = 5885$ тис. грн.

Математичне очікування собівартості = $5848 \cdot 0,3 + 5593 \cdot 0,6 + 5327 \cdot 0,1 = 5643$ тис. грн.

Математичне очікування прибутку = $434 \cdot 0,3 + 186 \cdot 0,6 = 242$ тис. грн.

Додатковий дохід від торгівлі запчастинами передбачений на рівні 400 тис. грн. Отже, прибуток до оподаткування складатиме 642 тис. грн. Податки і збори закладені у собівартості. Отримаємо економічний ефект від реалізації пропонуванних заходів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Економічний ефект від реалізації пропонуванних заходів для підприємства ТОВ «Твіст»

| Показник | 2024 | Прогноз | Відхилення |
|---------------------------------------|------|---------|------------|
| Рентабельність основної діяльності, % | 0,0 | 4,29 | 4,29 |
| Рентабельність продаж, % | 0,0 | 4,11 | 4,11 |
| Рентабельність активів, % | 3 | 5,6 | 2,6 |
| Рентабельність власного капіталу, % | 4 | 5,8 | 1,8 |

Примітка. Складено автором

Внаслідок поступового покращення можна отримати значення незначного, повільного зростання рентабельності.

Для виходу на новий рівень підприємству ТОВ «Твіст» необхідно прийняти участь у програмах грантового фінансування.

3.3. Програми грантового фінансування для підприємств малого і середнього бізнесу як інструмент розширеного розвитку

У контексті обмеженої доступності банківських кредитів та високої вартості капіталу, що стали характерними рисами останніх років, малий і середній бізнес (МСП) дедалі активніше орієнтується на альтернативні джерела фінансування. Одним із найбільш ефективних механізмів стала система грантової підтримки, яка забезпечується як державою, так і міжнародними партнерами України.

Упродовж останніх років кількість доступних грантів суттєво зростає, а інфраструктура їх пошуку та подання заявок зазнала якісного вдосконалення. Зокрема, сформовано як державні, так і приватні грантові маркетплейси, що функціонують як централізовані платформи для отримання фінансової підтримки.

Серед державних ресурсів ключовим є маркетплейс «Дія.Бізнес», який об'єднує у собі:

- грантові програми;
- кредитні та лізингові інструменти;
- інші форми фінансової та експертної підтримки.

Платформа дозволяє користувачам шукати програми за категоріями, ознайомлюватися з умовами участі, подавати заявки онлайн та отримувати додаткові рекомендації з ведення бізнесу.

Гранти виконують роль своєрідних інвестицій у розвиток національного підприємництва. Вони дозволяють:

- створювати нові підприємства;
- розширювати існуючі бізнеси;
- диверсифікувати виробничу діяльність;
- виходити на нові внутрішні та міжнародні ринки.

У результаті реалізації національної грантової програми було створено понад 55 тис. нових робочих місць.

Ці програми дозволили запустити тисячі нових бізнесів, включно зі створенням робочих місць у сільському господарстві, харчовій та переробній промисловості, послугах та інноваційних секторах.

1. Грантова підтримка стала системною частиною фінансової екосистеми для МСП, значно посиливши її життєздатність в умовах війни.

2. Необхідне подальше розширення фінансування та охоплення програм, зокрема для релокованого бізнесу, виробничих стартапів, підприємств на прифронтових територіях.

3. Потрібне скасування оподаткування міжнародної грантової допомоги, яка наразі обкладається 18% податком на доходи та 5% військовим збором — такий підхід нівелює соціальну й економічну цінність безповоротного фінансування.

4. Удосконалення цифрової інфраструктури та прозорості розподілу грантів є ключовим для довіри з боку бізнесу та донорів [39].

Розглянемо процес створення грантової заявки на будівництво приватного будинку для внутрішньо-переміщених осіб з енергозберігаючими технологіями (табл. 3.4).

Таблиця 3. 4

Бізнес-план для отримання гранту для будівництва приватного житла для внутрішньоопереміщених осіб

| № | Частина 1. Інформація про юридичну особу | | |
|-------------------------------------|--|--|------------------------------|
| 1.1. | Повна назва юридичної особи | Товариство з обмеженою діяльністю «Твіст» | Торгівля і нерухомість |
| 1.2 | Контактна адреса | м. Кривий Ріг, вул. Степана Тільги, 40 | |
| 1.3 | Телефон | 0564042290 | |
| 1.4 | Електронна пошта | fpd.kr.info@gmail.com , profroz.max@gmail.com , | |
| 1.5 | Контактна особа | Секачов Денис Миколайович | |
| | | +380676508804 | Мобільний телефон |
| Частина 2 – Інформація про заявника | | | |
| 2.1 | ПІБ заявника | Товариство з обмеженою діяльністю «Твіст» | Торгівля і нерухомість |
| 2.2 | Дата реєстрації | 15.01.2001 | |
| 2.3 | Код ЄДРПОУ | код ЄДРПОУ 31224013 | |
| 2.4 | Опис діючих напрямів бізнесу | Працює бригада з 3х осіб (двоє працівників непризовного віку, один має звільнення від призову за станом здоров'я) | Ремонт нерухомості |
| | | Торгівля здійснюється через інтернет за безготівковим розрахунком. | Торгівля запасними частинами |
| | | Здача об'єктів, що належать підприємству, в операційну оренду здійснюється через інтернет за безготівковим розрахунком. | Здача нерухомості у оренду |
| 2.5 | Форма оподаткування | Спрощена | 3 група |

Продовження табл. 3. 4

| Частина 3 – Бізнес план | | |
|--|---|---|
| 3.1 Запропонована бізнес діяльність | | |
| Будь ласка стисло поясніть, які товари та\або послуги Ви плануєте надавати? Поясніть свій вибір. | Будівництво недорогого приватного житла для внутрішньопереміщених осіб | Кошти потрібні для будівництва першого будинку. Надалі планується масштабування проєкту за рахунок передоплати покупців та державного кредиту |
| Чи маєте Ви попередній досвід такої діяльності? Якщо так, який саме? Слід докладно його описати. | В будівництві каркасних будинків мають досвід працівники підприємства. , пройшли навчання, мають сертифікати у будівництві кривлі, влаштуванні мауерлату, кріплення стропил, лагів, коньків; встановлення контр – рейки; розстилання та кріплення гідробар'єру; встановлення метало черепиці. | Розробка кошторису на виконання робіт; розрахунок матеріалів; організація роботи виконуватиме директор підприємства. Має відповідні сертифікати, пройшов навчання |
| Будь ласка вкажіть Ваших клієнтів? | Переселенці, ветерани | Особи, які мають право приймати участь у програмі Єоселя або інших програмах пільгового кредитування |
| 3.2 Маркетингова стратегія | | |
| Чи маєте Ви маркетингову стратегію? Якщо так, будь ласка поясніть, як Ви плануєте займатися цим напрямком? (маркетингова стратегія – це те, як від вас ваш товар потрапить до споживача). | Будівництво першого екземпляру, поширення інформації і масштабування | Поширення реклами через Соціальні мережі: фейсбук, інстаграм, телеграм канали. Основний акцент – надання потенційним клієнтам прикладу вже збудованого і функціонуючого будинку з описом переваг енергозбереження |
| Будь ласка поясніть засади Вашої цінової політики. Як Ви можете підтвердити здатність та згоду Ваших потенційних споживачів платити за надані Вами товари та послуги? | Загально розробка документів, та саме будівництво займає певний час та свою послідовність. Перший етап оплачується коштами гранту. | В цілому буде діяти формула – собівартість + 20% прибуток (від суми собівартості будівництва). |

Продовження табл. 3. 4

| | | |
|---|---|---|
| Будь ласка поясніть Вашу рекламну стратегію\план | Медіа - план, залучення громади та місцевої влади, пропагування як соціальне підприємництво | |
| Будь ласка опишіть, як Ви плануєте виробляти та поширювати Ваші товари та\або послуги | | 1 Власним прикладом; 2 Соціальні мережі; 3 ЗМІ. |
| Чи потрібні Вам постачальники? Чи проводили Ви дослідження щодо їхньої наявності, кількості, надійності, цін, тощо? | Для впровадження проекту необхідні постачальники. | Оптові торговці будівельними матеріалами в межах міста і області |
| Хто ваші конкуренти? Скільки їх, де вони працюють? Які у них ціни? Чим вони приваблюють клієнтів? | Власне за даним проектом (конструкція будинку) конкурентів у місті немає. | Приватні будівельні компанії |
| Частина 4 – Фінансовий план | | |
| Будь ласка поясніть Ваш фінансовий план (джерела інвестицій та головні витрати) | Головними інвесторами є замовники. Головні витрати складають – це розробка і затвердження технічної документації, купівля матеріалів, збірка будинку, під'єднання до мереж. | Витрати на початкову документацію оплачуються коштом гранту. Витрати будівництва також оплачуються грантовими коштами і коштами пільгових державних кредитів. |
| Будь ласка поясніть Ваш прогноз щодо прибутків та витрат, помісячно, на рік. Мають бути зазначені усі статті витрат, а також прибутку із зазначенням ціни за одиницю продукції. | Документація для отримання земельної ділянки під будівництво оформлена. Загально на сьогодні є документи на 23 ділянки. - | Основні витрати: Проект типового будинку (10000 грн.) Дерево, 3,2 м3 (36600 грн.) Клей ПВА Д3, 5 л (1500 грн.) Цемент марки 400, 100 мішків (6500 грн.) Пенопластова кулька, 10 м3 (3300грн.) Пісок 7 м3 (2700 грн.) Щебінь фракція 10-40 мм, 4 м3 (2400 грн.) Шпильки М10, 20 шт. (1800 грн.) Шурупи 10000 шт. 55 мм, 75 мм, 100 мм, 110 мм. (2000 грн.) ОСБ плита 12 мм 46 шт. (57500 грн.) |

Продовження табл. 3. 4

| | | |
|---|--|---|
| | | Арматура композитна діаметром 10 мм. 230 м (12000 грн.) Електроенергія 500 кВ (8000 грн) Вода 20 м3 (2000 грн.) Крівля 85 м2 (47000 грн.) Підкладка під крівлю 85 м2 (9000 грн.) Антисептик для деревини 2 кг (1800 грн.) Гідробар'єр 40 м2 (3500 грн.) |
| Якою є собівартість Вашого продукту та як Ви її розраховуєте? | Підготовка ґрунту 10000 грн. м3 Підсіпка трамбовка глини 5000 грн. м3 Вкладання стовпчиків 350 грн. 1 стовпець Вкладання гідроізоляції 100 грн. м2 Вкладання поліестерол бетонних плит 400 грн. м2 Стяжка по маяках 250 грн. м2 Влаштування каркасу 9000 м3 Монтаж ОСБ плит 45 грн. м2 Утеплення поліестерол бетонними плитами 70 грн. м2 Вкладання під покрівельного матеріалу 20 грн. м2 Монтаж крівлі 105 грн. м2 | 324550 грн. собівартість зібраного будинку |
| Частина 5 – Очікуваний розмір гранту | | |
| 5.1 Очікуваний розмір гранту (в UAH) | 200000 грн. | Для початку проекту. Далі фінансування перекидатиметься на замовника |

Примітка. Розробка автора

За собівартості 324550 грн. і нормі прибутку отримаємо збільшення прибутку на 64910 грн. за один об'єкт. За рік мінімально підприємство зможе отримати прибуток у сумі 65000 грн. (будівництво одного об'єкта) і максимально 325000 грн. за будівництва 5 об'єктів. У подальшому, якщо попит буде, то необхідно буде збільшувати кількість працюючих.

Будинок матиме такий вигляд (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Фото готового об'єкта «Каркасный будинок з використанням енергозберігаючих технологій»

Очікуваний економічний ефект від реалізації пропонованого заходу (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Економічний ефект від реалізації пропонованих заходів для підприємства ТОВ «Твіст» за використання грантового фінансування

| Показник | 2024 | Прогноз | Відхилення |
|-------------------------------------|------|---------|------------|
| Рентабельність активів, % | 3 | 12,34 | 9,34 |
| Рентабельність власного капіталу, % | 4 | 13,51 | 9,51 |

Примітка. Обчислено автором

Підприємство за вдалої реалізації проєкту зможе суттєво покращити рентабельність активів і власного капіталу, а головне отримає шанс масштабувати проєкт і вийти на принципово новий рівень своєї діяльності.

Висновки до розділу 3

Український малий і середній бізнесу показав високу адаптаційність та стійкість в умовах тривалих безпекових загроз. Позитивна динаміка у сфері фінансової стабільності, прогнозування розвитку й активна участь у підтримці держави формують підґрунтя для збереження економічного потенціалу та забезпечення відновлення країни в післявоєнний період. Державно-приватне партнерство стане шляхом відродження бізнесу у повоєнній Україні. Бізнес від держави очікує дерегуляції та збереження спрощеної системи оподаткування.

Аналіз показав, що бізнес-середовище в Україні у 2025 році залишатиметься в зоні підвищеного ризику і це визначатиметься як зовнішніми загрозами (збройна агресія, міжнародна підтримка, логістичні бар'єри), так і внутрішніми викликами (дефіцити, корупція, регуляторна нестабільність). У цих умовах надзвичайно важливо забезпечити формування адаптивних стратегій фінансування, використовуючи усі наявні можливості.

Аналіз формування фінансових результатів і ефективності діяльності ТОВ «Твіст» показав, що підприємство у 2023-2024 роках працює у режимі беззбитковості, але ресурсу для зростання практично немає. В роботі проведено сценарний аналіз діяльності підприємства ТОВ «Твіст» за збереження діючої моделі фінансування. Результати показують, що існує висока ймовірність поступового зростання обсягів діяльності підприємства і його фінансових результатів. Рівень операційної рентабельності, рентабельності активів і власного капіталу буде і надалі невисоким. Розширений розвиток буде обмеженим, оскільки ніяких серйозних зрушень щодо доступності банківського кредиту не передбачається.

Шлях до розширеного розвитку лежить через використання грантів. Держава через грантові програми активно стимулює розвиток бізнесу. Зокрема, понад 19 600 підприємців за час повномасштабної війни отримали гранти, створено 55 тис. нових робочих місць. В роботі проаналізовано

можливість використання грантів підприємством ТОВ «Твіст» на будівництво приватного житла для внутрішньо-переміщених осіб з використанням технологій енергозбереження. Реалізація проєкту забезпечить підприємству збільшення показників рентабельності і розширений розвиток у майбутньому.

ВИСНОВКИ

Розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) є ключовим елементом розвитку економіки країни. Розвиток підприємств малого і середнього бізнесу забезпечує стійкість економічних процесів, зайнятість населення, соціальний прогрес. Звісно, що усе це дуже актуально і у мирний час, а особливо важливим стає під час війни.

Попри війну, існують численні можливості для розвитку цього сектору, зокрема через підтримку інновацій, інтеграцію у глобальні ринки та покращення регіональної інфраструктури. Важливим фактором є наявність ефективних політичних стратегій та нормативних рамок, які сприяють розвитку МСБ. Така база в Україні сформована.

На жаль на сьогодні залишаються перепони для розвитку малого і середнього бізнесу: високий рівень адміністративних бар'єрів, обмежений доступ до фінансових ресурсів, нерозвинена інфраструктура підтримки підприємництва та недостатній рівень цифровізації.

Найбільш важливою проблемою, що потребує негайного вирішення є забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу як для поточної діяльності, так і для розвитку. Без фінансування неможливий інноваційний розвиток. В Україні є проблема як з залученням прямих інвестицій, так і з залученням позикового фінансування. Зростає роль пільгового державного кредитування і грантового фінансування. Актуальним є адаптація до сучасних складних умов операцій фінансового лізингу та краудфандингу.

Незважаючи на складнощі, розвиток малого та середнього бізнесу є основою для досягнення соціально економічної стабільності та покращення якості життя. Завданням державно-приватного партнерства є створення конкурентоспроможного бізнес середовища, яке може бути досягнуто через спільні зусилля державних органів, місцевих органів влади, міжнародних партнерів і власне бізнесу.

Підприємства малого і середнього бізнесу адаптувалися до роботи в умовах війни і більшість з них стабілізували свою діяльність. У 2022 році був реалізований процес релокації – вихід підприємств малого і середнього бізнесу з прифронтових територій і розташування їх у тилкових регіонах. Таким чином було збережено до 55 тис. робочих місць.

Аналіз відкритих джерел, проведених різними установами досліджень, дозволив виділити три основних фактори, що на сьогодні заважають розвитку малого і середнього бізнесу. На першому місці мобілізація кваліфікованого персоналу – на цей фактор дуже важко впливати, адже ситуація на усіх фронтах є дуже напруженою і людей не вистачає. Другим фактором є дороге фінансування. Ставки за банківськими кредитами є дуже високими, а коштів пільгового кредитування за програмою «5-7-9» мало для задоволення потреб усіх бажаючих. Ставки за лізингом мало чим відрізняються від кредитних і не можуть вплинути на процеси розширеного відтворення. Альтернативні джерела такі як краудфандинг не забезпечують потреби підприємств, попри усі наявні переваги платформа не отримала належного поширення в Україні. Серйозним методом фінансування розширення обсягів виробництва, початку нових проєктів є різноманітні гранти. Третім негативним фактором, що серйозно погіршує інвестиційну привабливість малого підприємництва є постійна дискусія про обмеження або скасування системи спрощеного оподаткування. Уряд має можливість повністю нівелювати цей фактор.

Практичний аналіз фінансового забезпечення діяльності проводився на базі малого підприємства ТОВ «Твіст», яке займається послугами у сфері житлово-комунального господарства, надання нерухомості у оренду, оптової торгівлі. Підприємство мало фінансові проблеми включно з 2022 роком – працювало збитково, а у 2022 році мало суттєві зменшення обсягів. З 2023 року менеджмент стабілізував діяльність, підприємство перейшло до режиму прибуткової роботи. Окрім цього у ТОВ «Твіст» дуже високий рівень ліквідності і фінансової стійкості.

Однозначно прослідковується неможливість підприємства збільшувати обсяги діяльності, працювати у режимі розширеного відтворення. І це пов'язане з браком фінансування. Чітка фінансова модель підприємства – фінансування за рахунок власного капіталу і кредиторської заборгованості. При цьому частка кредиторської заборгованості є дуже незначною. Така модель забезпечує фінансову стабільність, але не дає можливості розвиватися, розширювати діючі чи реалізувати нові проекти.

Український малий і середній бізнесу показав високу адаптаційність та стійкість в умовах тривалих безпекових загроз. Позитивна динаміка у сфері фінансової стабільності, прогнозування розвитку й активна участь у підтримці держави формують підґрунтя для збереження економічного потенціалу та забезпечення відновлення країни в післявоєнний період. Державно-приватне партнерство стане шляхом відродження бізнесу у повоєнній Україні. Бізнес від держави очікує дерегуляції та збереження спрощеної системи оподаткування.

Аналіз показав, що бізнес-середовище в Україні у 2025 році залишатиметься в зоні підвищеного ризику і це визначатиметься як зовнішніми загрозами (збройна агресія, міжнародна підтримка, логістичні бар'єри), так і внутрішніми викликами (дефіцити, корупція, регуляторна нестабільність). У цих умовах надзвичайно важливо забезпечити формування адаптивних стратегій фінансування, використовуючи усі наявні можливості.

Аналіз формування фінансових результатів і ефективності діяльності ТОВ «Твіст» показав, що підприємство у 2023-2024 роках працює у режимі беззбитковості, але ресурсу для зростання практично немає. В роботі проведено сценарний аналіз діяльності підприємства ТОВ «Твіст» за збереження діючої моделі фінансування. Результати показують, що існує висока ймовірність поступового зростання обсягів діяльності підприємства і його фінансових результатів. Рівень операційної рентабельності, рентабельності активів і власного капіталу буде і надалі невисоким.

Розширений розвиток буде обмеженим, оскільки ніяких серйозних зрушень щодо доступності банківського кредиту не передбачається.

Шлях до розширеного розвитку лежить через використання грантів. Держава через грантові програми активно стимулює розвиток бізнесу. Зокрема, понад 19 600 підприємців за час повномасштабної війни отримали гранти, створено 55 тис. нових робочих місць. В роботі проаналізовано можливість використання грантів підприємством ТОВ «Твіст» на будівництво приватного житла для внутрішньо-переміщених осіб з використанням технологій енергозбереження. Реалізація проєкту забезпечить підприємству збільшення показників рентабельності і розширений розвиток у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Terra incognita української економіки. Чотири висновки з дослідження середнього бізнесу Інституту економічних досліджень. *Журнал Forbes Ukraine*. URL: <https://forbes.ua/business/terra-incognita-ukrainskoi-ekonomiki-chotiri-visnovki-z-doslidzhennya-serednogo-biznesu-institutu-ekonomichnikh-doslidzhen-31012024-18884> (дата звернення: 05.04.2025)
2. Ukraine approves \$20 billion plan to increase renewable energy production by 2030. URL: https://www.reuters.com/sustainability/ukraine-approves-20-bln-plan-increase-renewable-energy-production-by-2030-2024-08-13/?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 28.03.2025)
3. Барометр бізнесу. Щомісячне опитування бізнесу України. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/65a94bdba6766573718289.pdf> (дата звернення: 10.04.2025)
4. Бізнес-прогнози на 2025 рік: чи бачать українські підприємці кінець війни. *Комерсант.український*. URL: <https://www.komersant.info/biznes-prohnozy-na-2025-rik-chy-bachat-ukrainski-pidprijemtsi-kinets-viyny/> (дата звернення: 11.05.2025)
5. Бойчук Н.Я., Осадча В.В. Міжнародне співробітництво у науковій сфері України. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/5e69c4b8-b322-4375-91ef-f04582c4bf06/content> (дата звернення: 17.03.2025)
6. Вірковська А. Міжнародне співробітництво як основа зовнішньоторговельної діяльності країни. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/> (дата звернення: 19.03.2025)
7. Гапеева О., Вітютін Є. Економічна стабільність як основа стійкості держави в контексті сучасних досягнень та викликів. *Економіка та суспільство*, 2024. № (62). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-27> (дата звернення: 15.03.2025)

8. Давимука С. А., Федулова Л. І. Теоретико-методологічний дискурс сучасного регіонального інноваційного розвитку. *Регіональна економіка*, 2018. № 1(87). С. 5-16. URL: http://re.gov.ua/doi/re2018.01.005_u.php. (дата звернення: 16.03.2025)
9. Державна регуляторна служба України. URL: <https://www.drs.gov.ua/regionalni-novyny/pokrashhennya-regulyatornogo-seredovyssha-stalo-priorytetnym-napryamom-programy-rozvytku-pidpnyemnytstva-ivano-frankivskoyi-oblasti/> (дата звернення: 21.03.2025)
10. Дикань В. Л., Шраменко О. В. Стратегічні орієнтири державного регулювання суб'єктів малого та середнього бізнесу. *Стратегічні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств у цифровому економічному просторі: колективна монографія* / за ред. д.е.н., проф. Арєф'євої О.В. Київ: ФОП Маслаков, 2019. С. 47–55.
11. Дослідження Advanter Group щодо стану малого та середнього бізнесу в Україні URL: <https://advanter.ua/blog/stan-ta-perspektivi-malogo-j-serednogo-biznesu> (дата звернення: 24.03.2025)
12. Доступність фінансових ресурсів для українського бізнесу URL: https://ces.org.ua/sme_access/ (дата звернення: 19.03.2025)
13. Затверджено Стратегію розвитку та розбудови прикордонної інфраструктури з країнами ЄС та Молдовою до 2030 року. URL: <https://mtu.gov.ua/news/36267.html> (дата звернення: 22.03.2025)
14. Збитки малого й середнього бізнесу за шість тижнів війни оцінюються в \$64–85 млрд – дослідження. forbes.ua: URL: <https://forbes.ua/news/zbitki-malogo-y-serednogo-biznesu-za-pershiiy-misyatsotsinyuyutsya-v-64-85-mlrd-doslidzhennya-10052022-5936> (дата звернення: 14.03.2025)
15. Інструменти підтримки бізнесу у воєнний час: Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari->

- [ekspertiv/instrumenty-pidtrymky-biznesu-u-voynnyy-chas-veresen-2024-roku](#) (дата звернення: 09.05.2025)
16. Кабмін схвалив Стратегію розвитку малого та середнього бізнесу до 2027 року. URL: https://biz.ligazakon.net/news/230265_kabmn-skhhvaliv-strategyu-rozvitku-malogo-ta-serednogo-bznesu-do-2027-roku (дата звернення: 19.03.2025)
17. Ковч Т. Інституційна підтримка малого та середнього бізнесу як драйвер економічного розвитку. URL: <https://www.economy-confer.com.ua/full-article/5929/> (дата звернення: 16.03.2025)
18. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. Львів: Компакт –ЛВ, 2005. 304 с.
19. Мінцберг Г. «Зліт та падіння стратегічного планування». / Генрі Мінцберг; [Пер. з англ. К. Сисоєва]. К: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ «Агенції «Станадрт»). 2008. 412 с.
20. Оцоколич В. Ризики ведення бізнесу в Україні та за кордоном у 2025 році. *Liga Zakon*. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/235071_riziki-vedennya-bznesu-v-ukran-ta-za-kordonom-u-2025-rots (дата звернення: 13.05.2025)
21. Перепелиця Н. О. Довіра як чинник політичного розвитку: погляд Френсіса Фукуяма. *Політикус*. 2019. № 2. С. 11-16.
22. План заходів з виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. URL: https://me.gov.ua/documents/detail?id=0232a705-cfd2-4855-a232-c578a5df34b4&lang=uk-ua&title=planzakhodivzvikonanniaugodiproasotsiatsiiumizhukrainoiutas&utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 24.03.2025)
23. Полянський В. Механізм формування «шоків» в економіці та їх характерні ознаки. *Економіка та суспільство*, 2024. № (64). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-83> (дата звернення: 26.03.2025)

24. Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів. Видавництво «Наш формат», 2020. 425с.
25. Постанова від 10 березня 2021 р. № 202 Про внесення змін до Національної економічної стратегії на період до 2030 року. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-nacionalnoyi-ekonomichnoyi-strategiyi-na-period-do-2030-t100321?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 17.03.2025)
26. Пріоритети та виклики діяльності малого та середнього бізнесу у 2025 році: комітетські слухання. *Дебет-Кредит*. URL: <https://news.dtki.ua/society/economics/97471-prioriteti-ta-vikliki-diialnosti-malogo-ta-serednyogo-biznesu-u-2025-roci-komitetski-sluxannia> (дата звернення: 11.05.2025)
27. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/179-2021-%D0%BF?utm_source=chatgpt.com#Text (дата звернення: 29.03.2025)
28. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/246648494?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 21.03.2025)
29. Про схвалення Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2024–2027 роках. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/821-2024-%D1%80?utm_source=chatgpt.com#Text (дата звернення: 30.03.2025)
30. Про схвалення Стратегії здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1467-2021-%D1%80?utm_source=chatgpt.com#Text (дата звернення: 30.03.2025)

31. Про схвалення Стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на період до 2030 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2025-2027 роках. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1163-2024-%D1%80#Text> (дата звернення: 30.03.2025)
32. Програма релокації підприємств. Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?id=3e766cf9-f3ca-4121-8679-e4853640a99a&lang=uk-UA&title=ProgramaRelokatsiiPidprimstv> (дата звернення: 07.04.2025)
33. Результати дослідження стану бізнесу в Україні в березні 2025 року. URL: <https://business.dii.gov.ua/analytics/research/rezultaty-doslidzhennia-stanu-biznesu-v-ukraini-v-berezni-2025-roku> (дата звернення: 12.04.2025)
34. Родченко В. Б., Рекун Г. П. Механізми інституціалізації довіри, як основа інноваційного розвитку підприємницького середовища. *Розвиток підприємництва в Україні: безпека здійснення господарської діяльності: зб. наук. пр. за підсумками круглого столу* (14 груд. 2018 р.). Харків: Право, 2018. С. 177–180.
35. Сергієнко Т.І., Винник Д.А. Інновації та інвестиції як основа сталого розвитку. *Економічні та соціальні аспекти розвитку України на початку XXI століття*. Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції 17-18 жовтня 2023 року. Одеса: Одеський національний технологічний університет, 2023. С. 175-177.
36. Сергієнко Т.І., Лобань С.І. Забезпечення економічної стійкості та конкурентоспроможності підприємств у післявоєнний період в контексті сталого розвитку. *Вища технічна освіта XXI століття: виклики, проблеми, перспективи: колективна монографія* / За заг. ред. В.В. Єфременко, Л.К. Лисак. Краматорськ-Івано-Франківськ: ДонНАБА, 2024. Вип. 3. С. 224-234.

37. Ситник Н. С. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. *Причорноморські економічні студії*, 2018. Вип. 26(1). С. 83-87.
38. Скільки підприємств з початку війни скористалися релокацією: нові цифри від Мінекономіки. *Дебет-Кредит*. URL: <https://news.dtk.ua/society/economics/80140-skilki-pidprijemstv-z-pocatku-viini-skoristalisia-relokacijeiu-novi-cifri-vid-minekonomiki> (дата звернення: 09.04.2025)
39. Стан українського бізнесу під час війни: підсумки 2024 року, прогнози на 2025 рік. URL: <https://logist.fm/publications/stan-ukrayinskogo-biznesu-pid-chas-viyni-pidsumki-2024-roku-prognozi-na-2025-rik> (дата звернення: 09.05.2025)
40. Статистика фінансового сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (дата звернення: 14.04.2025)
41. ТОВ «ТБІСТ». *YouControl*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/31224013/ (дата звернення: 17.04.2025)
42. Україна затвердила Національний план з енергетики та клімату. URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/news/ukrayina-zatverdyla-natsionalnyj-plan-z-energetyky-ta-klimatu/?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 19.03.2025)
43. Український бізнес під час війни: реальна аналітика та перспективи на майбутнє у 2024 році. *Фінансовий сервіс FinStream*. URL: <https://finstream.ua/ukrayinskyj-biznes-pid-chas-vijny-analytyka/> (дата звернення: 03.05.2025)
44. Уряд підтримав зміни для удосконалення процесів надання державної підтримки малому бізнесу. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-pidtrymav-zminy-dlia->

[udoskonalennia-protsesiv-nadannia-derzhavnoi-pidtrymky-malomu-biznesu](#) (дата звернення: 05.05.2025)

45. Уряд схвалив Національну стратегію управління відходами. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/250405028?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 25.03.2025)
46. Фонд розвитку підприємництва. Офіційна сторінка. URL: <https://bdf.gov.ua/> (дата звернення: 07.05.2025)
47. Цифрова трансформація економіки України в умовах війни. Жовтень 2024 року. URL: https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/tsyfrova-transformatsiya-ekonomiky-ukrayiny-v-umovakh-viyny-zhovten-2024?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 14.03.2025)
48. Черкасова В. В. Специфіка міжнародного партнерства та співробітництва. Спільні та відмінні риси. Взаємозв'язок. URL: http://www.confcontact.com/20121221/4_cherkasova.htm (дата звернення: 01.04.2025)

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

| | | | |
|--|---------------------------|---------------------|-------|
| Підприємство | Дата (рік, місяць, число) | Код | |
| Товариство з обмеженою відповідальністю "Твіст" | за ЄДРПОУ | 2023 | 01 01 |
| Територія Дніпропетровська | за КАТОТГ | 31224013 | |
| Організаційно-правова форма господарювання ТОВ | за КОПФГ | UA12060170010582703 | |
| Вид економічної діяльності Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна | за КВЕД | 240 | |
| Середня кількість працівників, осіб 2 | | 68.20 | |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком | | | |
| Адреса, телефон вулиця Генерала Радівського, буд. 19, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50008 | | 0933253974 | |

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

| Актив | Код рядка | Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006 | |
|---|-------------|---------------------------------|----------------------------|
| | | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | - | - |
| Первісна вартість | 1001 | - | - |
| Накопичена амортизація | 1002 | (-) | (-) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | - | - |
| Основні засоби : | 1010 | 9 463,8 | 10 251,9 |
| первісна вартість | 1011 | 12 357,5 | 13 663,4 |
| знос | 1012 | (2 893,7) | (3 411,5) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | 486,3 | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 9 950,1 | 10 251,9 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси : | 1100 | 2,5 | - |
| у тому числі готова продукція | 1103 | - | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 900,4 | 509,4 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 0,4 | 1,0 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 962,5 | 419,0 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 209,1 | 308,4 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 2 074,9 | 1 237,8 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 12 025,0 | 11 489,7 |

Продовження додатку А

| Пасив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|--------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 12 538,9 | 12 538,9 |
| Додатковий капітал | 1410 | - | - |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | (553,2) | (1 733,9) |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 11 985,7 | 10 805,0 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | | | |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товари, роботи, послуги | 1615 | - | 597,4 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 39,3 | 84,8 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | - |
| розрахунками зі страхування | 1625 | - | - |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | - | 2,5 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | - | - |
| Усього за розділом III | 1695 | 39,3 | 684,7 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | - | - |
| Баланс | 1900 | 12 025,0 | 11 489,7 |

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2022 _____ р.

| Стаття | Код рядка | Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007 | |
|--|--------------|---------------------------------|--|
| | | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 3 223,2 | 2 859,7 |
| Інші операційні доходи | 2120 | - | 1 073,1 |
| Інші доходи | 2240 | - | 1,8 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 3 223,2 | 3 934,6 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (4 403,9) | (4 343,6) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (-) | (-) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (4 403,9) | (4 343,6) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285) | 2290 | (1 180,7) | (409,0) |
| Податок на прибуток | 2300 | (-) | (-) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300) | 2350 | (1 180,7) | (409,0) |

ЕП Волкова

Ірина

Володимирівна

Волкова Ірина Володимирівна

(підпис, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис, прізвище)

* Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад



Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

| | | |
|--|---------------------------|---------------------|
| Підприємство | Дата (рік, місяць, число) | Код |
| Товариство з обмеженою відповідальністю "Твіст" | за ЄДРПОУ | 2024 01 01 |
| Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА | за КАТОТТГ | 31224013 |
| Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю | за КОПФГ | UA12060170010585703 |
| Вид економічної діяльності Накази в орєдлу й експлуатацію власного чи оредованого нерухомого майжа | за КВЕД | 240 |
| Середня кількість працівників, осіб 3 | | 68.20 |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком | | |
| Адреса, телефон вулиця Генерала Радівського, буд. 19, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50008 | | 0933253974 |

I. Баланс на 31 грудня 2023 р.

| Актив | Код рядка | Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006 | |
|---|-------------|---------------------------------|----------------------------|
| | | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | - | - |
| Первісна вартість | 1001 | - | - |
| Накопичена амортизація | 1002 | (-) | (-) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | - | - |
| Основні засоби : | 1010 | 10 251,9 | 9 713,7 |
| первісна вартість | 1011 | 13 663,4 | 13 663,4 |
| знос | 1012 | (3 411,5) | (3 949,7) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 10 251,9 | 9 713,7 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси : | 1100 | - | - |
| у тому числі готова продукція | 1103 | - | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 509,4 | 923,2 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 1,0 | 2,1 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 419,0 | 338,0 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 308,4 | 475,3 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 1 237,8 | 1 738,6 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 11 489,7 | 11 452,3 |

Продовження додатку Б

| Поясн. | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 12 538,9 | 12 538,9 |
| Додатковий капітал | 1410 | - | - |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | (1 733,9) | (1 434,6) |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 10 805,0 | 11 104,3 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | | | |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 597,4 | 206,5 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 84,8 | 141,5 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | - |
| розрахунками зі страхування | 1625 | - | - |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 2,5 | - |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | - | - |
| Усього за розділом III | 1695 | 684,7 | 348,0 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | - | - |
| Баланс | 1900 | 11 489,7 | 11 452,3 |

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

| Стаття | Код рядка | Форми № 2-ж Код за ДКУД 1801007 | |
|--|-----------|---------------------------------|---|
| | | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 4 576,6 | 3 223,2 |
| Інші операційні доходи | 2120 | - | - |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 4 576,6 | 3 223,2 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (-) | (-) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (4 277,3) | (4 403,9) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (4 277,3) | (4 403,9) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285) | 2290 | 299,3 | (1 180,7) |
| Податок на прибуток | 2300 | (-) | (-) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300) | 2350 | 299,3 | (1 180,7) |

ЕП Волкова
Ірина

Володимирівна

Волкова Ірина Володимирівна

(ініціали, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

1 Коди фізичних осіб і територіально-територіальних одиниць та територій територіальних громад



Додаток В

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

| | | | | | |
|--|--|---------------------------|---------------------|----|----|
| Підприємство | Товариство з обмеженою відповідальністю "Твіст" | Дата (рік, місяць, число) | 2025 | 01 | 01 |
| Територія | Дніпропетровська | за ЄДРПОУ | 31224013 | | |
| Організаційно-правова форма господарювання | Товариство з обмеженою відповідальністю | за КАТОТІГ | UA12060170010585703 | | |
| Вид економічної діяльності | Надання з оренди й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна | за КОПФГ | 240 | | |
| Середня кількість працівників, осіб | 4 | за КВЕД | 68.20 | | |
| Одиниця виміру: | тис. грн. з одним десятковим знаком | | | | |
| Адреса, телефон | вулиця Генерала Радієвського, буд. 19, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50008 | | 0933907547 | | |

1. Баланс на 31 грудня 2024 р.

| Актив | Форма № 1-м Код за ДКУД | | 1801006 |
|---|-------------------------|--------------------------|----------------------------|
| | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | - | - |
| Первісна вартість | 1001 | - | - |
| Накопичена амортизація | 1002 | (-) | (-) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | - | - |
| Основні засоби : | 1010 | 9 713,7 | 9 149,4 |
| первісна вартість | 1011 | 13 663,4 | 13 613,4 |
| знос | 1012 | (3 949,7) | (4 464,0) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 9 713,7 | 9 149,4 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси : | 1100 | - | - |
| у тому числі готова продукція | 1103 | - | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 923,2 | 1 142,5 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 2,1 | 2,1 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 338,0 | 679,8 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 475,3 | 819,0 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 1 738,6 | 2 643,4 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 11 452,3 | 11 792,8 |

Продовження додатку В

| Пасив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|--------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 12 538,9 | 12 538,9 |
| Додатковий капітал | 1410 | - | - |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокрита збиток) | 1420 | (1 434,6) | (1 027,0) |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 11 104,3 | 11 511,9 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | | | |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 206,5 | 255,7 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 141,5 | 25,2 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | - |
| розрахунками зі страхування | 1625 | - | - |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | - | - |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | - | - |
| Усього за розділом III | 1695 | 348,0 | 280,9 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | - | - |
| Баланс | 1900 | 11 452,3 | 11 792,8 |

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2024 _____ р.

| Стаття | Код рядка | Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007 | |
|--|--------------|---------------------------------|--|
| | | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 5 052,4 | 4 576,6 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 27,5 | - |
| Інші доходи | 2240 | 4,9 | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 5 084,8 | 4 576,6 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (-) | (-) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (4 677,2) | (4 277,3) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (4 677,2) | (4 277,3) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 407,6 | 299,3 |
| Податок на прибуток | 2300 | (-) | (-) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | 407,6 | 299,3 |

ЕП Сєжмов
Денис
Миколайович

Керівник _____ (підпис)

Сєжмов Денис Миколайович _____

Головний бухгалтер _____ (підпис)

(підпис, прізвище)

(підпис, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

