

Міністерство освіти і науки України  
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права  
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

## **Магістерська робота**

**на тему «Фінансове забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії»**

Виконала: студентка 2-го курсу, групи 2МЕФ  
Спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
другого (магістерського) рівня вищої освіти

Драгіна А.А.

Керівник: к.е.н., доцент Маслій О.А.

Рецензент: Директор ТОВ «НВП «ТЕРМОТЕХ»,  
Горпинченко М. В.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із  
праць інших авторів без відповідних посилань  
Драгіна А.А.

Підтверджую достовірність даних, використаних  
у роботі

Драгіна А.А.

Полтава, 2021 року

## АНОТАЦІЯ

Драгіна А.А. Фінансове забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії. Рукопис. Магістерська робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа та страхування», Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2021.

Робота містить 143 сторінки, 16 таблиць, 37 рисунків, список літератури з 96 джерел та 4 додатки.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, фінансові ресурси, фінансування, фінансове забезпечення, самофінансування, кредит.

Під впливом пандемії існує об'єктивна необхідність формування нових підходів до фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах карантинних обмежень. Для забезпечення ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва, процес формування, розміщення і використання фінансових ресурсів повинен бути ціленаправленим. Основною метою фінансування малого бізнесу є виявлення і задоволення потреби в окремих видах фінансових ресурсів для забезпечення операційного процесу, а також оптимізації їх складу для забезпечення умов ефективності господарської діяльності. Вищезазначене підтверджує актуальність тематики дослідження.

Мета роботи – дослідження теоретико-методичних та прикладних аспектів фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії.

Об'єктом дослідження є фінансове забезпечення малого бізнесу.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень щодо фінансового забезпечення діяльності малого підприємництва в умовах пандемії.

У теоретико-методичній частині роботи розглянуто наукові підходи до визначення сутності фінансового забезпечення малого бізнесу.

Охарактеризовано джерела фінансування малого підприємництва. Досліджено державну політику України та програми підтримки малого бізнесу в умовах пандемії. Узагальнено методичні підходи до оцінювання стійкості фінансового стану малого підприємства. Визначено особливості бюджетування діяльності суб'єктів малого бізнесу як інструмента підвищення ефективності їх фінансування.

У розрахунково-аналітичній частині роботи проведено оцінювання основних показників діяльності та фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні. Проаналізовано ефективність програм підтримки малого бізнесу в умовах пандемії. Визначено основні напрями імплементації світового досвід фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах епідемічної небезпеки. Окреслено заходи підвищення фінансової стійкості малих підприємств за допомогою інструментів фінансового менеджменту та діджиталізації бізнесу як пріоритетного напрямку його розвитку в умовах пандемії.

Практична цінність магістерської роботи полягає у доведенні викладених висновків та пропозицій до рівня практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії.

Інформаційною базою для написання роботи є законодавчі та нормативно-правові акти з питань фінансування малого бізнесу в Україні; монографії, підручники та наукові статті з питань управління фінансовими ресурсами та фінансового забезпечення малого бізнесу; статистична інформація щодо показників діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні, джерел та обсягів їх фінансування; інформаційні ресурси міжнародних організацій стосовно фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах епідемічної небезпеки у різних країнах та на світовому рівні.

## АННОТАЦИЯ

Драгина А.А. Финансовое обеспечение малого бизнеса в условиях пандемии. Рукопись. Магистерская работа на соискание второго (магистерского) уровня высшего образования по специальности 072 «Финансы, банковское дело и страхование» по образовательно-профессиональной программе «Финансы, банковское дело и страхование», Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», Полтава, 2021.

Работа содержит 143 страницы, 16 таблиц, 37 рисунков, список литературы из 96 источников и 4 приложения.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, финансовые ресурсы, финансирование, финансовое обеспечение, самофинансирование, кредит.

Под влиянием пандемии существует объективная необходимость формирования новых подходов к финансовому обеспечению малого бизнеса в условиях карантинных ограничений. Для обеспечения эффективной деятельности субъектов малого предпринимательства процесс формирования, размещения и использования финансовых ресурсов должен быть целенаправленным. Основной целью финансирования малого бизнеса является выявление и удовлетворение потребности в отдельных видах денежных ресурсов для обеспечения операционного процесса, также оптимизации их состава для обеспечения условий эффективности хозяйственной деятельности. Вышеуказанное подтверждает актуальность темы исследования.

Цель работы – исследование теоретико-методических и прикладных аспектов финансового обеспечения малого бизнеса в условиях пандемии.

Объектом исследования является финансовое обеспечение малого бизнеса.

Предметом исследования является совокупность теоретических, методических и практических положений по финансовому обеспечению деятельности малого предпринимательства в условиях пандемии.

В теоретико-методической части работы рассмотрены научные подходы к определению сущности финансового обеспечения малого бизнеса. Охарактеризованы источники финансирования малого предпринимательства. Исследованы государственная политика Украины и программы поддержки малого бизнеса в условиях пандемии. Обобщены методические подходы к оценке устойчивости финансового состояния малого предприятия. Определены особенности бюджетирования деятельности субъектов малого бизнеса как инструмента повышения эффективности их финансирования.

В расчетно-аналитической части работы проведена оценка основных показателей деятельности и финансового обеспечения малого бизнеса в Украине. Проанализирована эффективность программ поддержки малого бизнеса в условиях пандемии. Определены основные направления имплементации мирового опыта финансового обеспечения малого бизнеса в условиях эпидемической опасности. Обозначены меры повышения финансовой устойчивости малых предприятий с помощью инструментов финансового менеджмента и диджитализации бизнеса как приоритетного направления его развития в условиях пандемии.

Практическая ценность магистерской работы состоит в доведении изложенных выводов и предложений до уровня практических рекомендаций по повышению эффективности финансового обеспечения малого бизнеса в условиях пандемии.

Информационной базой для написания работы являются законодательные и нормативно-правовые акты по вопросам финансирования малого бизнеса в Украине; монографии, учебники и научные статьи по вопросам управления финансовыми ресурсами и финансовому обеспечению малого бизнеса; статистическая информация о показателях деятельности субъектов малого предпринимательства в Украине, источниках и объемах их финансирования; информационные ресурсы международных организаций по финансовому обеспечению малого бизнеса в условиях эпидемической опасности в разных странах и на мировом уровне.

## SUMMARY

Dragina A.A. Financial support for small businesses in a pandemic. Manuscript. Master's work on obtaining a second (master's) level of higher education from the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" under the educational-professional program "Finance, Banking and Insurance", National University Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnica, Poltava, 2021.

The work contains 143 pages, 16 tables, 37 figures, a list of literature from 96 sources and 4 applications.

Key words: small business, entrepreneurship, financial resources, financing, financial provision, self-financing, credit.

There is an objective need to develop new approaches to financing small businesses under the influence of the pandemic and quarantine restrictions. In order to ensure the effective operation of small businesses, the process of formation, allocation and use of financial resources must be focused. The main purpose of small business financing is to identify and meet the need for certain types of financial resources to ensure the operational process, as well as optimize their composition to ensure conditions for efficient business activities. The above confirms the relevance of the study.

The purpose of the work is to study the theoretical, methodological and applied aspects of financial support of small business in a pandemic.

The object of research is financial support for small businesses.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical provisions for the financial support of small businesses in a pandemic.

In the theoretical and methodological part of the work the scientific approaches to determining the essence of financial support of small business are considered. The sources of small business financing are characterized. The state policy of Ukraine and programs to support small business in a pandemic have been studied. Methodical approaches to assessing the stability of the small enterprise

financial condition are generalized. The peculiarities of budgeting the activities of small businesses as a tool to increase the efficiency of their financing are identified.

In the calculation and analytical part of the work the assessment of the main indicators of activity and financial support of small business in Ukraine was carried out. The effectiveness of small business support programs in a pandemic is analyzed. The main directions of implementation of the world experience of small business financial support in the epidemic danger conditions are determined. Measures to increase the financial stability of small enterprises with the help of financial management tools and business digitalization as a priority for its development in a pandemic are outlined.

The practical value of the master's thesis is to bring the above conclusions and proposals to the level of practical recommendations for improving the efficiency of small businesses financial support in a pandemic.

The information base for writing the work is the legislation and regulations on small business financing in Ukraine; monographs, textbooks and scientific articles on financial resources management and financial support of small business; statistical information on the performance of small businesses in Ukraine, sources and amounts of their funding; information resources of international organizations on the financial support of small businesses in the face of epidemic danger in different countries and worldwide.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	7
1.1. Фінансове забезпечення малого підприємництва: сутність та види.....	7
1.2. Вплив пандемії на фінансування підприємств малого бізнесу.....	16
1.3. Державна політика у сфері малого підприємництва в умовах пандемії.....	22
Висновки до розділу 1.....	35
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	37
2.1. Методичні підходи до оцінювання стійкості фінансового стану малого підприємства.....	37
2.2. Система показників фінансової стійкості суб'єкта малого бізнесу.....	47
2.3. Бюджетування діяльності суб'єктів малого підприємництва як інструмент підвищення ефективності фінансування малого бізнесу.....	63
Висновки до розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	69
3.1. Аналіз основних показників діяльності суб'єктів малого підприємництва.....	69
3.2. Дослідження джерел фінансування малого бізнесу.....	76
3.3. Оцінювання ефективності програм підтримки малого бізнесу в умовах пандемії.....	85
Висновки до розділу 3.....	94
РОЗДІЛ 4. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	96
4.1. Світовий досвід фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах епідемічної небезпеки.....	96

				<b>МР          2МЕФ          20443</b>			
	П. І. Б.	Підпис	Дата		Літ.	Арк.	Акрушів
<i>Розроб.</i>	<i>Драгіна А.А.</i>			<b>Фінансове забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії</b>	3	143	
<i>Перевір.</i>	<i>Маслій О.А.</i>				<i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування</i>		
<i>Н. Контр.</i>	<i>Глушко А.Д.</i>						
<i>Затверд.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>						

4.2. Забезпечення фінансової стійкості малих підприємств за допомогою інструментів фінансового менеджменту .....	111
4.3. Діджиталізація як напрям розвитку малого бізнесу в умовах пандемії.....	120
Висновки до розділу 4.....	128
ВИСНОВКИ.....	130
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	133
ДОДАТКИ.....	143

				MP 2МЕФ 20443			
	П. І. Б.	Підпис	Дата	Фінансове забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії	Літ.	Арк.	Акрушів
<i>Розроб.</i>	<i>Драгіна А.А.</i>				4	143	
<i>Перевір.</i>	<i>Маслій О.А.</i>				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		
<i>Н. Контр.</i>	<i>Глушко А.Д.</i>						
<i>Затверд.</i>	<i>Птаценко Л.О.</i>						

## ВСТУП

В умовах інноваційного розвитку економіки малий бізнес є драйвером економічного зростання, структурних трансформацій, сприяє збільшенню кількості робочих місць, впровадженню нових технологій, створенню конкурентного середовища на ринку. При цьому саме малий бізнес є найбільш чутливим до коливань ринкової кон'юнктури через значно менший запас фінансової стійкості у порівнянні з суб'єктами великого та середнього підприємництва. Тому у період кризи через пандемію, викликану коронавірусною інфекцією COVID-19, внаслідок карантинних обмежень і нестачі фінансових ресурсів функціонування малих підприємств значно ускладнюється й у багатьох випадках призводить до припинення діяльності значної кількості суб'єктів малого бізнесу. Тому проблема фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії є надзвичайно актуальною.

Питання фінансування та державної підтримки розвитку малого бізнесу висвітлені у наукових працях Варналія З.С., Бланка І.А., Білика М.Д., Поддєрьогіна А.М., Онищенко С.В., Воротіна В.Є., Васильціва Т.Г., Іванова С.В., Галіцейської Ю.М., Дзюблюка О.В. та інших вчених. Проте проблема фінансового забезпечення малого бізнесу саме в умовах карантинних обмежень та епідемічної небезпеки залишається відкритою та потребує подальших досліджень.

Метою випускної роботи є дослідження теоретико-методичних та прикладних аспектів фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії. Для досягнення поставленої мети у магістерській роботі сформульовано і розв'язано такі завдання:

- дослідити сутність, види фінансового забезпечення малого підприємництва та вплив на нього пандемії;
- розглянути державну політику у сфері малого підприємництва в умовах епідемічної небезпеки;

- узагальнити методичні підходи до оцінювання ефективності фінансового забезпечення малого бізнесу;
- дослідити особливості бюджетування діяльності суб'єктів малого підприємництва як інструмента підвищення ефективності їх фінансування;
- проаналізувати основні показники діяльності та джерела фінансування суб'єктів малого підприємництва під час карантинних обмежень;
- оцінити ефективність впроваджених програм підтримки малого бізнесу в Україні;
- виявити напрями імплементації світового досвіду фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах епідемічної небезпеки в Україні;
- визначити заходи підвищення ефективності фінансування малого бізнесу в умовах пандемії.

Об'єктом дослідження є фінансове забезпечення малого бізнесу.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень щодо фінансового забезпечення діяльності малого підприємництва в умовах пандемії.

Практична цінність магістерської роботи полягає у доведенні викладених висновків та пропозицій до рівня практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії.

Робота складається зі вступу, 4 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі розглянуто теоретичні основи фінансування малого бізнесу, вплив пандемії на фінансування підприємств малого бізнесу, а також державну політику у сфері малого підприємництва в умовах пандемії. У другому розділі розкрито методичні засади оцінювання ефективності фінансового забезпечення малого бізнесу. У третьому розділі проаналізовано основні показники діяльності й джерела фінансування суб'єктів малого підприємництва та досліджено ефективність реалізації державних програм з підтримки малого бізнесу в умовах пандемії. У четвертому розділі обґрунтовано напрями підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами малого бізнесу в умовах пандемії з урахуванням світового досвіду.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

#### **1.1. Фінансове забезпечення малого підприємництва: сутність та види**

Розвиток малого бізнесу є однією з умов формування ринкових зв'язків, стабільного економічного зростання, трансформації національної економіки на засадах інноваційного розвитку. Оскільки за кількістю суб'єкти малого підприємництва займають близько 90% всіх підприємств у переважній кількості країн світу, є важливою ланкою національної економіки, що стимулює зростання зайнятості населення, то фінансове забезпечення їх діяльності є важливим питанням, яке особливо актуалізується в умовах кризи та зумовленим нею дефіцитом фінансових ресурсів.

Функціонування бізнесу в умовах зростаючої кількості глобальних викликів і загроз є необхідною умовою розвитку національної економічної системи. Загальна несприятлива ситуація в середовищі господарювання національних підприємств всіх форм власності, зумовлена карантинними обмеженнями в умовах пандемії COVID-19, об'єктивно зумовлює необхідність перегляду підходів до організації бізнес-процесів, забезпечення достатнього обсягу фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів для здійснення безперебійної діяльності, побудови постійно діючої системи виявлення, прогнозування, оцінювання і запобігання негативному впливу на підприємство реальних і потенційних загроз, мінімізації втрат від їх здійснення.

Для стабільного виконання поставлених функцій та безперебійної операційної діяльності, головну увагу будь-який бізнес, має зосереджувати на підтримці нормального темпу виготовлення й збуту продукції, униканню матеріального або фінансового збитку.

Значення саме малого бізнесу для економічного розвитку визначається тим, що згідно з останніми дослідженнями, малі та середні підприємства забезпечують дві третини світових робочих місць, вносять 35-50% світового ВВП та створюють понад дві третини нових робочих місць. Малий бізнес у ринковій економіці є найважливішою сферою, адже він протистоїть монополіям і служить економічним фактором для втримання від зростання цін та насичення ринку товарами і послугами. Розвиток малого бізнесу є важливим також для сталого розвитку України. Ця частина підприємницької діяльності, яка створює попит на робочу силу, збільшує самозайнятість, створює конкурентне середовище, сприяє розвитку регіонів та насиченню ринку товарами і послугами, є важливою частиною ринкової економіки та може вирішити економічні проблеми країни.

На законодавчому рівні у Господарському кодексі України [1] визначено поняття підприємств малого та середнього бізнесу. Основними критеріями для віднесення підприємства до певної категорії є кількість працюючих та обсяг валового доходу від реалізації продукції за рік (табл. 1).



Рис. 1.1. Критерії розподілу суб'єктів підприємництва в Україні на малий, середній або великий бізнес

\* Складено за даними Господарського кодексу України [1]

Особливість малого бізнесу полягає в тому, що він може створюватися у будь-яких умовах, навіть кризових, оскільки не потребує значного фінансування та особливої уваги з боку держави для свого розвитку, але при цьому відіграє важливе соціально-економічне значення у розвитку будь-якої держави. Тобто, саме здатність цього сектора до ринкоутворення висуває завдання його становлення та розвитку до розряду пріоритетних заходів реформування економіки України.

Крім цього можна виділити основні функції, які виконує малий бізнес у економіці, що відображені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

## Функції малого бізнесу

Назва	Сутність
Вирішення проблем зайнятості	Збільшення кількості компаній створює нові робочі місця.
Гнучкість та пристосування до ринкової кон'юнктури	Близькість компанії до споживачів забезпечує гнучкість та адаптивність компанії та дозволяє якомога швидше адаптуватися до побажань споживачів.
Структурна перебудова економіки	Мають свободу ринкового вибору й швидко реагують на потреби ринку.
Інноваційність	Малими організаціями керують підприємці, які є інноваційними у своїй галузі та готові ризикувати, якщо це забезпечить більший дохід та ефективнішу роботу. Малий бізнес постійно адаптується до змін у діловому середовищі, технологій виробництва та потреб споживачів.
Формування середнього класу	Забезпечує розвиток громадянського суспільства в країні, послаблює тенденцію до соціальної нерівності, знімає соціальну напругу та пришвидшує процес демократизації відносин.
Роль «конкурентного середовища»	Створює конкурентне середовище для монопольних фірм. Окрім того, мають можливість поєднувати силу.

\* Складено автором за Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [2]

Таким чином, малий бізнес в ринковій економіці є провідною галуззю, яка визначає темпи зростання економіки, структуру та якість валового національного продукту. Але разом із цим в Україні за період незалежності та переходу до ринкової економіки сформувалося ряд факторів, котрі перешкоджають розвитку малого підприємництва (табл. 1.2).

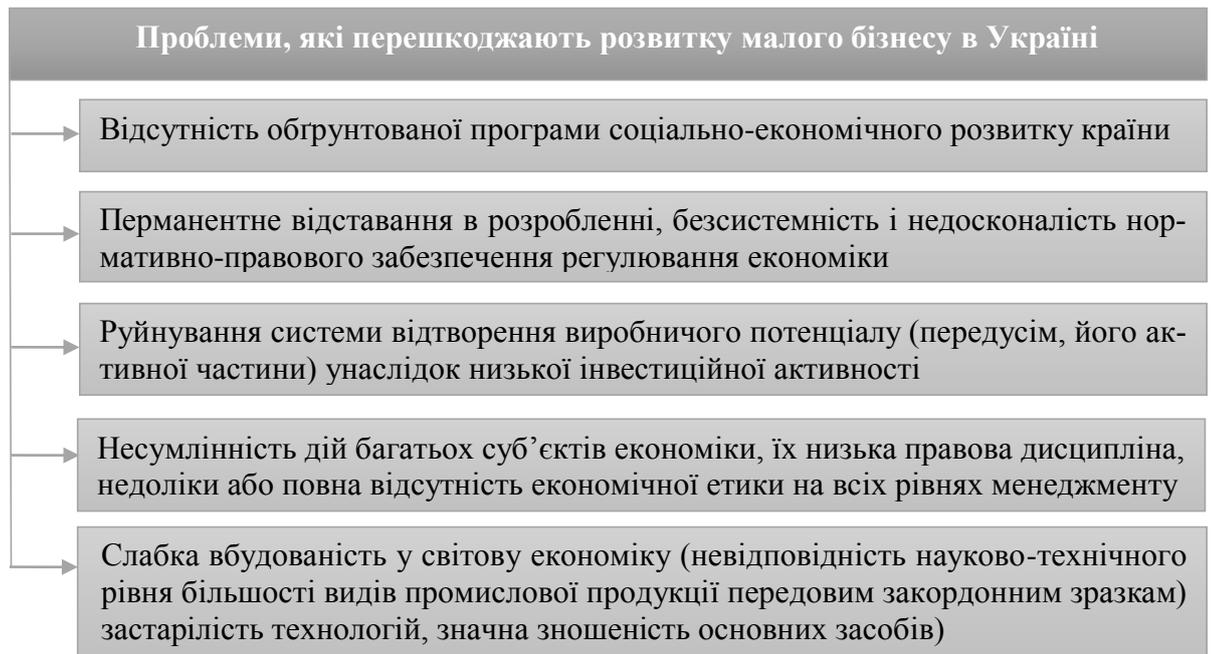


Рис. 1.2. Основні проблеми національної економіки, які перешкоджають розвитку малого бізнесу в Україні

\* Узагальнено автором

Крім того, все ще нерозв'язаними до кінця залишаються такі проблеми, як:

- загальна макроекономічна нестабільність економіки;
- недосконалість законодавства, що регулює відносини у сфері підприємництва; збереження значного тиску на суб'єктів підприємницької діяльності з боку державних органів;
- зростання тіньового бізнесу загалом і посилення використання тіньових схем з метою відмивання «брудних грошей», вивозу їх закордон;
- наявність ряду соціальних проблем – низький рівень доходів населення, безробіття, плінність кадрів, що знижує рівень відповідальності і збільшує схильність працівника до продажу секретів підприємства або вчинення інших незаконних дій;
- відсутність єдності і взаємної узгодженості дій різноманітних органів державної влади щодо регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності;

– активізація недобросовісної конкуренції з боку як окремих українських, так і закордонних підприємств, що мають значний досвід роботи в цій сфері діяльності, володіють значними фінансовими, кадровими, технологічними можливостями.

Фінансове забезпечення розвитку малого бізнесу є необхідною умовою для його діяльності, а отже, і для насичення ринку товарами, роботою та послугами. Через наявність факторів, що уповільнюють розвиток малого бізнесу, таких як відсутність законодавства, невизначеність щодо податкового тягаря, відсутність державних процедур сприяння розвитку малого бізнесу, обмеженість технічних ресурсів, необхідна фінансова підтримка. Термін «фінансування» визначається як сукупність заходів, призначених для задоволення потреб компанії у капіталі, включаючи мобілізацію фінансових ресурсів та їх повернення [4].

У широкому розумінні термін «фінансове забезпечення діяльності підприємства» узагальнює комплекс заходів та умов, які сприяють стійкому розвитку компанії, покриваючи витрати, залежно від розміру та фінансового стану виробництва [6].

Таблиця 1.2.

## Підходи до визначення сутності фінансового забезпечення малого бізнесу

Автор	Трактування
В. Федосов	Фінансове забезпечення – це система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфери
Л. Павлова	Фінансове забезпечення – це управління капіталом, діяльність з його залучення, розміщення та використання
О. Романенко	Фінансове забезпечення – покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання та державою
М. Карасьова	Фінансове забезпечення – це забезпеченість фінансовими ресурсами
Л. Зятьковська	Фінансове забезпечення передбачає формування і використання фінансових ресурсів для задоволення потреб суб'єкта господарювання, регламентованих відповідними нормативними актами, що визначають способи їх мобілізації, розподілу і використання на всіх рівнях господарського управління
Л. Павлова	Фінансове забезпечення підприємництва – це управління капіталом, діяльність щодо його залучення, розміщення і використання

\* Складено автором

Фінансова допомога – це сукупність фондів фінансових ресурсів, які створюються і використовуються для виробництва та продажу продукції, робіт, послуг у різних галузях, а також для фінансування іншої діяльності компанії. Систематизація видів фінансування суб'єктів малого бізнесу в залежності від джерел фінансових ресурсів відображена на рис. 1.3.

Фінансування малого бізнесу	використання власного капіталу	чистий прибуток
		нерозподілений прибуток
	кредитування	банківські кредити
		кредити кредитних спілок
		програми кредитування міжнародних організацій
	зовнішнє фінансування	оренда
		інвестування
		гранти
		тендери
		бюджетне фінансування

Рис. 1.3. Класифікація видів фінансування малого бізнесу залежно від джерел фінансових ресурсів

\* Складено автором за даними [7]

Розглянемо більш детально кожен із видів фінансового забезпечення малого бізнесу. Основним і переважаючим за обсягом фінансових ресурсів є самофінансування, тобто фінансування бізнесу за рахунок власних коштів, які служать результатом основної діяльності підприємства, тобто це чистий і нерозподілений прибуток підприємства. Самофінансування – економічна категорія, що виражає незалежне ведення господарюючого суб'єкта в умовах ри-

зика і обмеженості ресурсів. Самофінансування пов'язано з пошуком і вибором інвестицій, які принесуть дохід компанії. Дане джерело є найбільш пріоритетним, але при цьому в умовах кризи використання даного джерела може бути ускладненим, оскільки на ринку відбуваються зміни, попит падає і зменшується прибуток підприємства [8].

Іншим поширеним джерелом фінансового забезпечення малого бізнесу є кредитування – сукупність фінансових відносин, що виникають між позикодавцем та позичальником, шляхом передачі позики (майна чи грошей) в розпорядження на умовах повернення, терміновості, платності та цільового використання [9].

Терміновість показує, що позика завжди має межі, з настанням яких позичальник втрачає право продовжувати використовувати надані ресурси і має їх повернути в обумовлений договором термін. Невиконання цієї умови є достатньою причиною для позикодавця накласти на позичальника фінансові санкції у вигляді збільшення відсотка та в подальшому подання фінансових вимог до суду. Повернення передбачає, що в певний договором строк вся сума кредиту повинна бути повністю повернена. Недотримання цього принципу, виключення поворотного грошового потоку в ситуації кредитного шоку знищує кредитні відносини, перетворюючи категорію кредиту, в категорію фінансів. Відповідно в будь-яких видах і формах кредиту дотримання принципу зворотності обов'язково.

Платність – тобто, за використання тимчасово наданих кредитором коштів має бути сплачена певна сума. Даний принцип діє стимулом для кредиторомержувача максимально ефективно та економно використати наданий кредит.

Забезпеченість кредиту – кредити надаються позичальнику, здатному за рахунок власних або зовнішніх ресурсів сформувати будь-які альтернативні грошові потоки для компенсації втрат при прояві кредитного ризику. Наявність матеріального забезпечення створює реальну можливість повернення кредиту у встановлений термін. В якості забезпечення вчасного повернення

позики кредитори за договором приймають заставу, поручительство, гарантію і зобов'язання в інших формах, передбачених законодавством. Також у деяких випадках може бути надано кредит без забезпечення, тоді він називається бланковим.

Принцип цільового характеру кредиту, а саме використання кредитних ресурсів строго на ті цілі, які були озвучені в кредитному запиті, дуже важлива, якщо при оцінці кредитоспроможності позичальника і управлінні поворотними грошовими потоками кредитори орієнтуються на адекватні грошові потоки, які ініціюються самим проектом кредиту. Крім того, в приватних і комерційних кредитах нецільоспрямовану використання позикових коштів негативно сприймається кредиторами по морально-етичних міркувань.

У даний момент Україна розширює співробітництво з іншими країнами та організаціями і фондами, це дає можливість отримати кредит від міжнародних організацій.

Бюджетне фінансування здійснюється відповідно до встановлених принципам шляхом використання спеціальних форм і методів надання бюджетних коштів; в ході бюджетного фінансування діє державний фінансовий контроль за цільовим, економним і ефективним витрачанням коштів [10].

Донорське фінансування здійснюється на безоплатній основі іноземними державами, урядами іноземних держав, спеціальними міжнародними фондами та організаціями, як правило, у вигляді грантів у рамках міжнародної технічної допомоги. Гранти для бізнесу в основному бувають двох типів: для відкриття бізнесу і для підтримки або модернізації вже існуючого бізнесу [10].

Крім того, гранти можуть бути націлені на якийсь певний вид бізнесу. Наприклад, можна отримати фінансування для розвитку агробізнесу. Наприклад, програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» оголосила грант на розробку онлайн-тренінгів з ощадливого виробництва для меблевого сектору.

Також існують гендерно обумовлені гранти – деякі організації дають кошти спеціально для розвитку бізнесу, яким керують жінки [10]. Так, в

2021 році Гараж 48, Естонська рада у справах біженців та Запорізький благодійний фонд «Єдність» за майбутнє» презентували Програму розширення можливостей жіночого підприємництва. У процесі навчання можна визначитися зі своєю бізнес ідеєю, а за результатами конкурсу проектів 20 найкращих команд отримають цільові гранти в розмірі від 60 000 до 80 000 грн.

У той же час деякі програми допомагають не грошима, а направляють до підприємців бізнес-консультантів, які дають рекомендації щодо поліпшення бізнесу. Прикладом може слугувати програма від USAID «Економічна підтримка Східної України» «Бізнес-консультації щодо ведення та розвитку бізнесу». Проект створено для сприяння економічному відновленню Східної України, стимулювання інвестицій, створення нових робочих місць і розвиток підприємництва в регіоні.

У своїй фінансово-господарській діяльності суб'єкти ринку дуже рідко використовують лише один метод фінансового забезпечення, а в більшості випадків оптимально поєднують різні методи. При цьому основні функції фінансового забезпечення малого бізнесу відображені на рис. 1.4.

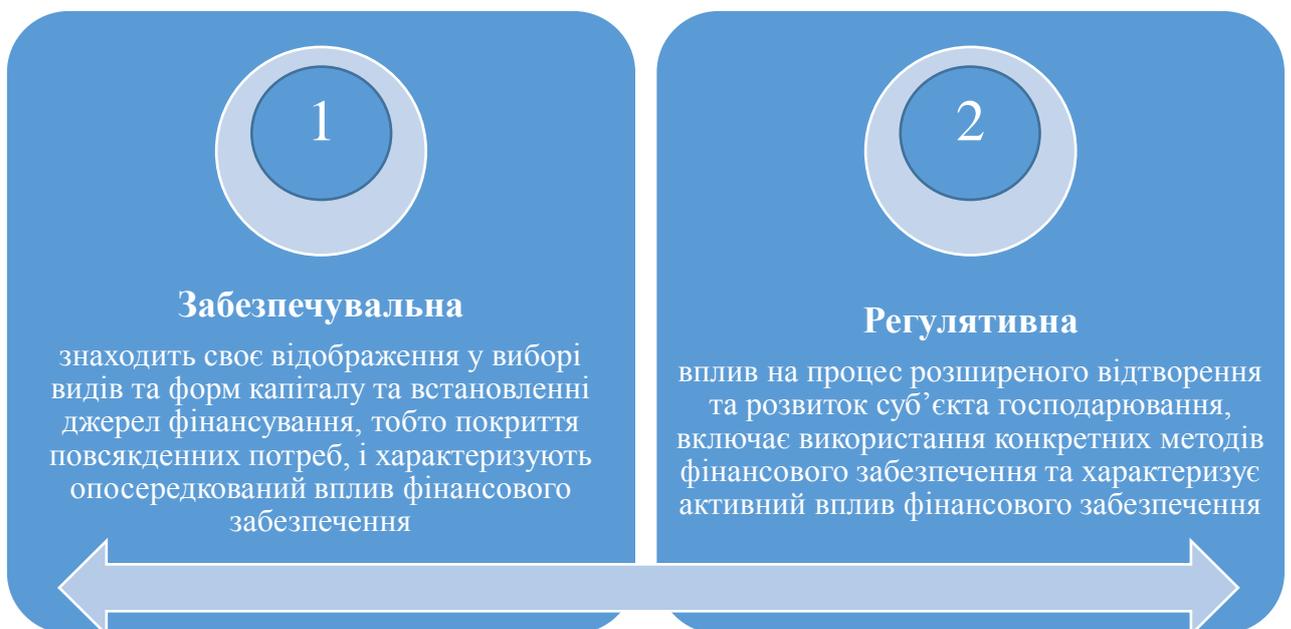


Рис. 1.4. Функції фінансового забезпечення малого бізнесу

Таким чином, малий бізнес відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Тому питання фінансового забезпечення малого підприємництва є важливим і актуальним, оскільки незважаючи на свою мобільність та гнучкість у період пандемії малий бізнес потребує додаткового фінансування. У цілому, фінансове забезпечення ґрунтується на принципах самоокупності та самофінансування, але під час кризи фінансування за рахунок власних ресурсів може бути недостатньо, тому залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел дозволяє вирішити проблему фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах пандемії.

### **1.2. Вплив пандемії на фінансування підприємств малого бізнесу**

В умовах сьогодення епідемічна небезпека є високою, адже коронавірус стрімко поширюється світом, кількість хворих та померлих зростає, з'являються нові, часто більш небезпечні, штами вірусу. Щоб не допустити колапсу системи охорони здоров'я, уряди більшості держав, які постраждали від пандемії, запровадили жорсткі карантинні заходи, що, у свою чергу, майже повністю зупинило цілі сектори економіки.

В Україні 11 березня 2020 року урядом було прийнято постанову про запобігання поширенню на території України коронавірусу, якою було запроваджено жорсткий карантин з 19 по 3 квітня 2020 року. Ця постанова кардинально змінила умови діяльності малого бізнесу, оскільки нею було заборонено відвідування закладів, проведення масових заходів з великою кількістю учасників. Такі зміни спочатку було сприйнято досить позитивно, як можливість перепочити від шаленого темпу сучасного життя. Але надалі Кабінетом Міністрів було подовжено карантинні обмеження. При цьому було випробувано різні формати обмежень. Від їх поступового послаблення до посилення, від кольорового зонування територій до карантину вихідного дня.

За результатами соціологічного дослідження Ukrainian Business Index найбільш вагомими проблемами, з якими зіткнувся малий бізнес під час пандемії коронавірусу на внутрішньому ринку України відображено на рис. 1.5.

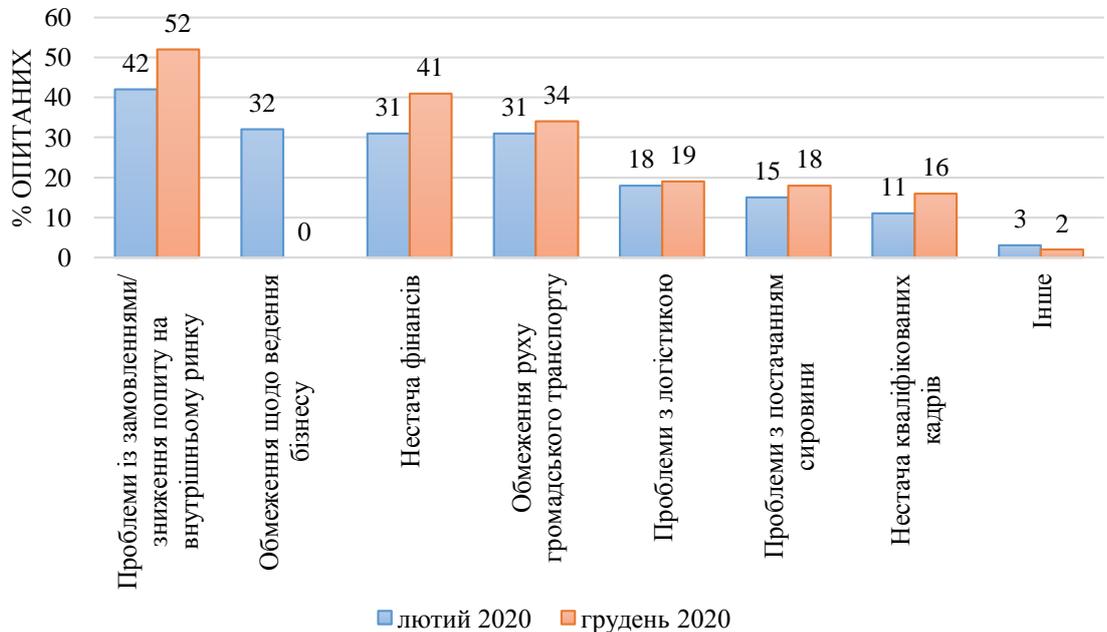


Рис. 1.5. Найвагомійші проблеми, з якими зіткнувся малий бізнес під час пандемії коронавірусу на внутрішньому ринку України

\* Складено за даними Ukrainian Business Index [13]

Після перших трьох тижнів жорсткого локдауну саме підприємства малого бізнесу постраждали найбільше, оскільки їх діяльність була майже повністю зупинена. Так, згідно з результатами опитування Unlimit Ukraine, у 2020 році в Україні 18% респондентів розглядали варіант закриття власного бізнесу, 78% повідомили про втрати до 75% від доходів, і тільки 4% могли заявити про збільшення прибутку [14]. Опинившись у принципово нових критичних умовах, кожен п'ятий представник малого бізнесу у 2020 році розглядав можливість закриття власної справи. Незважаючи на складнощі, підприємці намагалися захистити своїх працівників. Тому проблема відновлення діяльності малих підприємств та можливість її здійснення в умовах карантинних обмежень є надзвичайно актуальною.

Стосовно фінансового забезпечення малого бізнесу за даними Ukrainian Business Index [13] найбільш проблемні статті витрат на початку пандемії та в кінці 2020 року відображені на рис. 1.6.

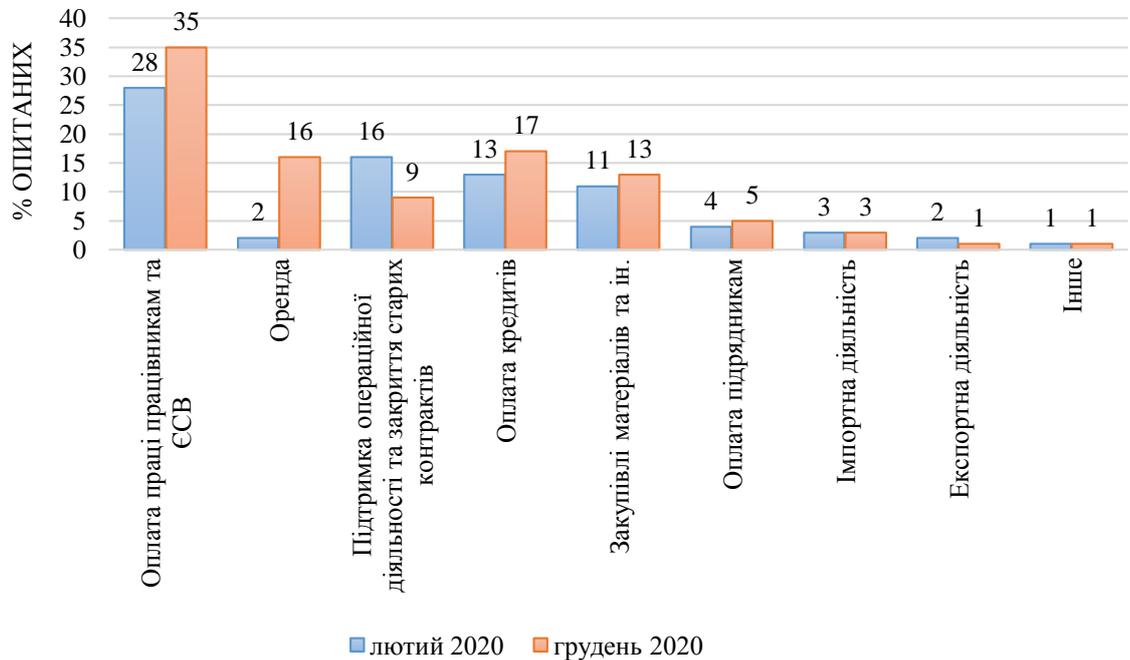


Рис. 1.6. Найбільш проблемні статті витрат малого бізнесу на початку пандемії та на кінець 2020 року

\* Складено за даними Ukrainian Business Index [13]

Першою хвилею дослідження Ukrainian Business Index у жовтні 2020 року було виявлено, що оплата оренди складає 22% проблемних витрат і є другою статтею після оплати праці. Останньою хвилею виявлено, що відсоток знизився до 16% і займає 3 місце після статті «оплата кредитів» (17%) [13].

У міжнародній організації праці прогнозуючи через коронавірус роботу втратять 25 млн людей по всьому світу. Україна не є виключенням. На початку запровадження карантинних обмежень більшість роботодавців, сподіваючись на стратегічну підтримку держави в майбутньому, намагались зберегти робочі місця, використовуючи тимчасові інструменти: надання працівникам відпусток без збереження заробітної плати, чи оформлення простою на загальних

умовах. Держава, у свою чергу запропонувала своє бачення підтримки підприємців та працівників, шляхом, зокрема надання можливості запровадження гнучкого режиму робочого часу, дистанційної форми роботи, можливості оголошення простою на весь період карантину. Незважаючи на все це, основною проблемною статтею витрат виявилась саме оплата праці, 35%.

Заборона та обмеження діяльності закладів громадського харчування, закладів розважальної сфери, сфери торгівлі непродовольчими товарами, що не належать до товарів першої необхідності – призвели до значного зменшення доходів орендарів та неможливості сплачувати орендні платежі. Більшість орендарів намагались домовитись з орендодавцями різними способами: надання орендних канікул, зниження орендної ставки, зменшення орендних площ, можливість залучення суборендарів. Результати переговорів були різними. Багато кому вдалось досягти згоди та мінімізувати витратну частину, інші – почали шукати вихід в законній площині.

Українське законодавство містить норми, що звільняють орендаря від обов'язкової сплати орендних платежів у випадку неможливості використання орендованого майна не з власної вини. Крім того, настання форс-мажорних обставин є підставою для звільнення від відповідальності від невиконання договірних зобов'язань. Це стало шляхом для захисту іншої частини підприємців, які визнавали пандемію COVID-19 форс-мажорними обставинами та відстоювали своє право не сплачувати орендну плату у судах. Відсоток таких сміливців виявився незначним через тривалу та складну процедуру.

Держава зі свого боку пішла на тимчасове звільнення юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців від сплати податку на землю, на нерухоме майно, надала рекомендацію орендодавцям надавати знижки на оренду та запровадження на період карантину заборони на виселення орендарів житла за несплату комунальних послуг, а також заборону нарахування штрафів і пені за несплату комунальних послуг.

Загалом за результатами узагальнення та систематизації виклики фінансовому забезпеченню малого бізнесу в умовах карантинних обмежень, зумовлених пандемією, відображено на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Виклики фінансовому забезпеченню малого бізнесу в умовах пандемії

\* Складено автором з використанням даних [13]

Наразі податкове навантаження виступає одним з найбільш серйозних викликів для малого бізнесу. Його зменшення в умовах повного та частково локдауну є найбільш очевидним та дієвим рішенням держави, спрямованим на підтримку бізнесу. Владою України в цьому напрямку було здійснено багато кроків, які проте інколи були несвоєчасними та суперечливими.

Для малого бізнесу проблеми, пов'язані з перебоями в діяльності контрагентів і невиконання зобов'язань з їх сторони може бути фатальними, оскільки багато малих бізнесів є вузькоспеціалізованими та локальними, а отже мають не так багато постачальників та контрагентів. Під час першої хвилі дослідження було виявлено, що проблеми з постачанням сировини складають

15%. Останньою ж хвилиною було виявлено підвищення впливу даної статті до 18%.

Через карантинні обмеження багато підприємців відчувають різке зниження попиту. Так, найбільше постраждали сфери туризму та ресторанного бізнесу. Загалом, за даними українських мобільних операторів, відвідування курортів Одещини, Миколаївщини та Херсонщини у червні 2020 року зросло на 30% порівняно з минулим роком. Та незважаючи на це, багато власників малого бізнесу даних сфер змушені були закритись. Багато людей не впевнені в доцільності витрачання грошей в такий невизначений час. Так, під час першої хвилі дослідження впливу пандемії коронавірусу на малий бізнес, найбільшою проблемою виявилось саме зниження попиту та проблеми із замовленнями.

Оскільки під час карантину люди почали купувати онлайн ті товари, які раніше не купували (мило, продукти харчування, антисептики), можна говорити про зміну поведінки споживачів. Тобто, люди очікують максимально швидкої та зручної доставки та обслуговування. В умовах пандемії величезною перевагою для бізнесу стала наявність доставки продукції.

Наразі формат дистанційної роботи можна вважати вже більш менш налагодженим механізмом, який завдяки розробці локальних актів дозволяє роботодавцям оптимізувати робочий процес на власних підприємствах. Додатково державою було запроваджено поняття часткового безробіття на період карантину та запропоновано інструмент отримання допомоги по частковому безробіттю власникам малого та середнього бізнесу, які мають найманих працівників та відповідають визначеним критеріям. Однак формат та обсяг наданої підтримки виявились недостатніми, та на жаль призвели до масового скорочення робочих місць та звільнення працівників в Україні. Як наслідок – збільшення кількості осіб, що стали на облік як безробітні у центрах зайнятості та отримують соціальні виплати по безробіттю.

Багато компаній перевели своїх співробітників на віддалену роботу. Через це може постраждати налагоджена комунікація в компанії. Таким чином,

під час роботи у працівників можуть виникати питання до поставленого завдання, може не бути обладнаного місця для ефективної роботи з дому, можуть виникати проблеми з передачею інформації та документів між співробітниками або різними відділами.

Таким чином, поширення COVID-19 створило багато перешкод для розвитку і діяльності малого бізнесу, з якими багато підприємців впоратись не змогли. Наразі держава намагається впровадити різні заходи, з якими не завжди згодні підприємці та населення. Так, за спостереженнями, багато людей дуже негативно ставляться до карантинних обмежень, оскільки це дуже впливає на роботу багатьох. Тому важливо також спиратися на міжнародний досвід боротьби з негативними наслідками пандемії. В майбутньому стоїть важливе завдання щодо відновлення підприємництва та економіки.

### **1.3. Державна політика у сфері малого підприємництва в умовах пандемії**

Розвиток малого бізнесу залежить в першу чергу від належної його підтримки з боку держави. А в кризових умовах державна політика відіграє ключову роль у забезпеченні належного фінансування суб'єктів малого підприємництва, діяльність яких при введенні карантинних обмежень, як засвідчив досвід 2020 року, є найбільш ризиковою.

На сьогодні український бізнес функціонує у дуже складних ринкових умовах. По-перше, це пов'язано з кризовими проявами в національній економіці. По-друге, становище ускладнюється нестабільністю «правил» бачення бізнесу в країні. По-третє, недієвий правовий механізм ринкових взаємовідносин суб'єктів господарювання збільшує непередбачуваність та нечіткість розвитку бізнесових структур. Усі ці умови у цілому з кожним роком збільшують гостроту не тільки проблем функціонування бізнесу, а й національної економіки загалом. У таких складних умовах пріоритетом для українського бізнесу виникає підтримка постійного стабільного функціонування.

Щодо форм фінансування діяльності з реалізації заходів, то це – як добровільне, так і обов’язкове страхування ризиків, формування резервних фондів, а також з огляду на гостроту проблематики цільові програми і заходи з моніторингу, прогнозування та усунення загроз економічній безпеці бізнесу на місцевому і центральному рівнях ієрархії управління економікою.

Загалом у світі склалась складна ситуація у зв’язку з поширенням COVID-19, яка заважає сталому розвитку малого бізнесу. Тому підтримка малого бізнесу з боку держави і організацій є дуже важлива. Саме тому в Україні було запроваджено різні програми підтримки малого бізнесу (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Основні заходи державної підтримки малого бізнесу України в період пандемії

\* Складено на основі порталу для підприємців [17]

З боку держави було вжито комплекс заходів щодо спрощення ведення справи для підприємств. Так, основним видом фінансової підтримки стало виділення антикризового пакету. На 2021 рік було забюджетовано 1,4 млрд. грн. для виплати одноразової допомоги ФОП та найманим працівникам. 9 квітня закон про допомогу вступив в силу, за яким підприємці та працівники, які припинили свою діяльність через введення червоної карантинної зони, мають можливість отримати фінансову допомогу в розмірі 8000 грн [18].

Працівники або ФОП мають право на отримання виплати у випадку якщо:

- основний КВЕД на останній день попереднього місяця належить до тих, до яких застосовуються обмеження "червоної" зони;
- установа, у якій робітник, нарахувала за нього ЄСВ за всі місяці відповідного кварталу;
- середня заробітна плата найманого працівника не перевищує 30 тис. грн на місяць;
- найманий працівник не працює за сумісництвом.

Найновішою програмою державної фінансової підтримки найбільш постраждалих секторів малого бізнесу є програма eПідтримка [19], що передбачає виплату одноразової безготівкової допомоги у розмірі 1000 грн всім повнолітнім громадянам України, які пройшли повний курс вакцинації від гострої респіраторної хвороби COVID-19, та можливість використати ці кошти у сферах культури, фізичної культури і спорту, здійснення внутрішніх пасажирських перевезень залізничним та авіаційним транспортом, а також для придбання книжок у суб'єктів господарювання, які провадять господарську діяльність у зазначених сферах на території України [19].

Щодо податків, то на період карантину було впроваджено податкові канікули. Надається звільнення від нарахування та сплати плати за землю, що використовується у господарській діяльності, податку на нерухомість за житлові приміщення у березні 2020 року. Також не будуть обкладатися податком на доходи фізичних осіб і податком на прибуток підприємств доходи, що були

отримані відповідно до закону про соціальну підтримку застрахованих осіб і суб'єктів господарювання на час карантину. Платники єдиного податку I групи звільняються від сплати цього податку за грудень 2020 року та січень-травень 2021 року [17].

Окрім того, були введені обмеження щодо більшості штрафів за порушення податкового законодавства. Тимчасово на час дії карантинних обмежень штрафні санкції не застосовуються за такі порушення:

- невчасна сплата єдиного внеску;
- неповна сплата або несвоєчасна сплата суми єдиного внеску одночасно з видачою сум виплат, на які нараховується єдиний внесок (авансових платежів);
- несвоєчасне подання звітності до податкових органів.

Також пропонується автоматичне списання боргу на суму, що не перевищує 180 неоподатковуваних мінімумів (3060 грн). Таке списання можливе за умови своєчасної сплати поточних платежів. Якщо борг менше 3060 грн, заходи по стягненню боргу вживатися не будуть. Водночас якщо борг буде сплачений за основним платежем протягом 6 місяців після вступу закону в дію, всі нараховані штрафи та пені будуть списані.

Також надається відстрочка для сплати боргу фізичних осіб-підприємців, якщо сума заборгованості становить не більше 6800 грн і виникла до 1 грудня 2020 року.

Для платників єдиного податку II - IV груп, які є фізичними особами-підприємцями надано дозвіл не використовувати реєстратори розрахункових операцій/програмні реєстратори розрахункових операцій (РРО/ПРРО) за умови якщо обсяг річного доходу не перевищує 220 розмірів мінімальної зарплати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (п. 61 підрозд. 10 розд. XX ПКУ зі змінами, внесеними Законом № 1017). Таким чином, граничний обсяг доходу, який не вимагає застосування РРО/ПРРО в 2021 році, складає 1320000 грн.

Також запроваджено мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок (виключенням є перевірки щодо відшкодування ПДВ). Водночас під призупинення перевірок не підпадають:

- проведення документальних перевірок правильності нарахування та сплати єдиного внеску;
- документальні позапланові перевірки лише тих платників податків, які задекларували про відшкодування їм з державного бюджету ПДВ у сумі більше 100 тис. грн, а саме перевірок у частині законності ними такого декларування.

Згідно постанови КМУ № 89 від 03.02.2021 року, Урядом дозволені такі податкові перевірки:

- тимчасово зупинені документальні й фактичні перевірки, які були розпочаті до 18 березня 2020 і не були завершені;
- планові податкові перевірки (документальні перевірки, право на проведення яких надається з дотриманням вимог пункту 77.4 статті 77 ПКУ);
- позапланові податкові перевірки за фактом взаємин з ризиковими контрагентами;
- документальні позапланові перевірки платників податків, отримана податкова інформація яких свідчить про порушення валютного законодавства в частині дотримання граничних термінів надходження товарів за імпортними операціями і/або валютної виручки за експортними операціями;
- документальні позапланові перевірки з підстав, визначених підпунктами 78.1.12, 78.1.14, 78.1.15, 78.1.16 пункту 78.1 статті 78 ПКУ.

Також на презентації річного звіту податкової було повідомлено, що Державна податкова служба не буде в 2021 році проводити планові перевірки серед ФОПів, малих і середніх підприємств. В 2021 році всього планують провести 5000 перевірок. 95% з них будуть стосуватися великих підприємств.

3 лютого 2021 року Кабмін частково скасував мораторій на податкові перевірки бізнесу. В силі залишився мораторій на документальні перевірки ФОП. Водночас під призупинення не підпадають:

– перевірки суб'єктів господарювання з високим ступенем ризику;  
 – перевірки дотримання вимог стосовно державних регульованих цін;  
 – перевірки санітарного та епідемічного благополуччя населення (перевірки Держпродспоживслужби та Держпраці). Аналогічним чином під мораторій не підпадає притягнення до адміністративної відповідальності Національною поліцією за порушення норм карантину.

Окрім зазначених державних програм підтримки, малі підприємства мають можливість скористатись програмами, які фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів (рис. 1.9).

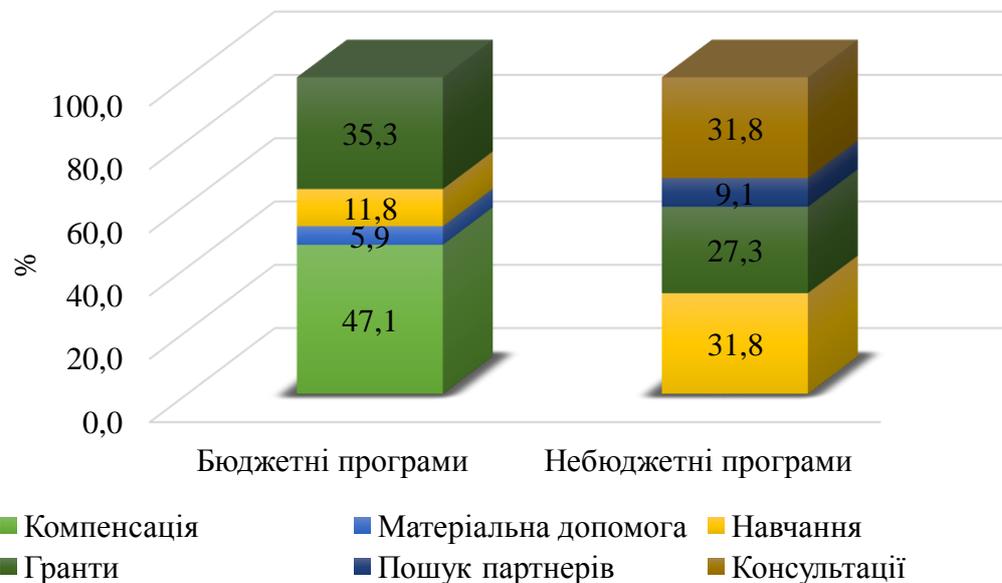


Рис. 1.9. Програми підтримки малого бізнесу в Україні 2020-2021 рр., %

\* Складено за даними Порталу для підприємців [20]

Загалом, зараз на порталі для підприємців запропоновано 17 бюджетні програми з різними видами допомоги. До запропонованих видів допомоги відносяться: компенсація – 8; матеріальна допомога – 1; навчання – 2; гранти – 6. Окрім даних програм, які фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів, на порталі для підприємців пропонуються ще 22 проекти, які запущені іншими компаніями: навчання – 7; гранти – 6; пошук партнерів – 2; консультації – 7 [20].

Для допомоги малому бізнесу запропоновано 6 грантів, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів, які відображені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

## Гранти, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів

Програма	Схема підтримки
Державна підтримка розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції	Фінансову підтримку в розмірі до 50 млн. грн. можуть отримати суб'єкти господарювання, а також фізичні особи, які провадять діяльність у сфері тваринництва та бджільництва.
Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва	Часткова компенсація надається підприємцям, які працюють у сфері постачання сільськогосподарських товарів, на техніку та обладнання, ступінь локалізації виробництва яких перевищує 60 відсотків.
Право роботодавця на допомогу по частковому безробіттю	Допомога надається МСБ і встановлюється в розмірі 2/3 тарифної ставки окладу за кожну годину втраченого робочого часу.
Компенсування витрат роботодавця у разі працевлаштування безробітного на створене ним нове робоче місце	Компенсація виплачується роботодавцям, які працевлаштовують безробітних осіб з числа соціально вразливих категорій громадян. Розмір виплати розраховується виходячи з даних Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування про суму єдиного внеску, сплаченого роботодавцем за працівника.
Як започаткувати власний бізнес за сприяння Державної служби зайнятості	Програма призначена для зареєстрованих безробітних, які не можуть бути працевлаштовані протягом 1 місяця і пропонує одноразову допомогу по безробіттю, а також консультації та профорієнтаційні послуги.
Український фонд стартапів	Програма пропонує компаніям на ранній стадії розвитку грант в розмірі від \$25 000 до \$75 000.

\* Складено за даними Порталу для підприємців [20]

Безпосередньо на допомогу малому бізнесу, що постраждав від поширення COVID-19 було запропоновано грант Право роботодавця на допомогу по частковому безробіттю. Грант передбачає виділення коштів на допомогу по частковому безробіттю під час карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України для запобігання поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 в Україні. Допомога по частковому безробіттю пропонується малому та середньому бізнесу, які:

– зупинили або ж скоротили діяльність через карантин;

– сплачували ЄСВ упродовж 6 місяців, які передують даті зупинення чи скорочення діяльності, за найманих працівників і не припинили трудових відносин з ними на момент звернення до Центру зайнятості [20].

Окрім того, ще 6 грантів, фінансування яких здійснюється іншими фондами. Безпосередньо задля допомоги малому бізнесу, що постраждав від поширення COVID-19, виділено 2 гранти:

– програма надання фінансової допомоги для збереження існуючих робочих місць через підтримку функціонування бізнесу в умовах епідеміологічної ситуації, пов'язаної з розповсюдженням коронавірусу COVID-19 та введенням карантинних заходів;

– фонд швидкого реагування на Коронавірус. Чорноморський траст регіонального співробітництва (Coronavirus Fast Response Fund. Black Sea Trust for Regional Cooperation) [23].

Данська Рада у справах Біженців – Данська Група з розмінування (DRC-DDG) за фінансової підтримки Швейцарської агенції розвитку та співробітництва (SDC) і уряду Великої Британії пропонує фінансову допомогу для підтримки малого бізнесу Донеччини та Луганщини з метою збереження існуючих робочих місць під час карантинних обмежень за рахунок надання можливості безперебійного функціонування бізнесу. В рамках програми пропонується фінансова підтримка бізнесам до 5000 доларів США. Остаточна сума гранту залежить від кількості робочих місць, що будуть збережені і потреб компаній. Загалом, протягом 2020 року було витрачено 7643\$ на підтримку мікро-, малих та середніх підприємств з Донецької області [25].

Чорноморським трастом регіонального співробітництва (the Black Sea Trust for Regional Cooperation – BST) було створено Фонд швидкого реагування на Коронавірус у відповідь на спалах пандемії. Основною метою програми є мобілізація громадських ініціатив у Чорноморському регіоні з метою послаблення негативних наслідків кризи, яка була спричинена пандемією, та її негативному впливу на суспільство, демократію, верховенство права й доступ до вільних ЗМІ. Пропозиції повинні становити менше 25 000 доларів [26].

Особлива увага приділяється проектам, пов'язаними з такими темами як: оперативна допомога особам, які непропорційно уражені коронавірусом і знаходяться у групі ризику для запобігання подальшого поширення вірусу; ефективне державне управління та звітність суб'єктів господарювання державного сектору економіки; протидія фейковим новинам, особливо тих, що стосуються COVID-19; пристосування до нових умов.

Для покращення фінансового стану малого бізнесу, розширення знань та вмінь по управлінню бізнесом для підприємців та отримання інформації та порад щодо започаткування і ведення бізнесу для охочих створити власну справу запропоновано програми по навчанню, що відображені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4.

Консультації для малого бізнесу по подоланню наслідків поширення пандемії COVID-19

Програма	Особливості підтримки малого бізнесу
Бізнес-консультації щодо ведення та розвитку бізнесу	Програма реалізується в межах проекту USAID та пропонує бізнес-консультації щодо ведення та розвитку бізнесу з метою подолання наслідків збройного конфлікту та пандемії COVID-19. Послуги в рамках проекту фінансуються за рахунок USAID.
Консультації зі стратегії та маркетингу для малого та середнього бізнесу	Програма спрямована на допомогу МСП в пошуку проблемних зон компанії та визначення можливостей її розвитку.
COVID-19 Бізнес-клініки відкриті для підприємців	Програма пропонує бізнес-консультації з питань стратегії, інновацій, діджиталізації та маркетингу. Також учасники отримують ваучер на 30000 грн для поглибленого консультування.
Ініціатива “VTrade Фрукти і Ягоди”. Програма USAID “Конкурентоспроможна економіка України” та Асоціація “Ягідництво України”	В рамках програми відбувається моніторинг поточної ситуації, що склалася у секторі, проведення консультацій, дослідження ринку для забезпечення компаній актуальними даними про світові зміни і тенденції на ключових ринках, просування та популяризація українських ягід, фруктів та овочів на внутрішньому та світовому ринках за допомогою інноваційних онлайн платформ та віртуальних інструментів, сприяння формуванню прямих онлайн-зв'язків між гравцями ринку та проведенню B2B зустрічей з потенційними вітчизняними та міжнародними клієнтами задля забезпечення безпечних продажів.

\* Складено за даними Порталу для підприємців [20]

На місцевому рівні Департаментом економічного розвитку Дніпропетровської облдержадміністрації за фінансування обласного бюджету була розроблена та реалізована програма «Інтернатура бізнесу 2.0». Виконавцем програми є Громадська школа бізнесу. Мета проекту – розвиток учасників програми під час кризи та надання інформації про швидкі та правильні практичні рішення в веденні бізнесу. Програма розроблена для власників та менеджерів бізнесу, людей, які хочуть відкрити власний бізнес у Дніпропетровській області. Участь у програмі безкоштовна. Інтернатура бізнесу – це перший системний успішний проект, реалізований Громадською школою бізнесу для навчання власників бізнесу та менеджерів, а також новачків у системі державно-приватного партнерства. Проект сприяв розвитку понад 486 підприємців у 2018-2020 роках: 254 з них відкрили власний бізнес, а решта вийшли на новий рівень розвитку бізнесу. Програма призначена для розвитку малих та мікропідприємств в Україні [35].

Програма «Нові можливості адаптації внутрішньо переміщених осіб та ветеранів АТО у громаду м. Миколаєва» пропонує для внутрішньо переміщених осіб, ветеранів АТО/ООС або членів такої родини можливість безкоштовно отримати знання щодо пошуку роботи з гідними умовами і відкриття власної прибуткової справи.

У рамках програми для тих, хто бажає знайти роботу, було створено тренінги від професійних рекрутерів, які навчають стратегіям пошуку роботи, допомагають знайти корисні контакти. Також створено тренінги для тих, хто бажає займатись бізнесом. На даних тренінгах розповідаються основи ведення власної справи, бізнес-планування, складання звітності та оподаткування. Тренінги ведуться успішними підприємцями з великим досвідом ведення бізнесу.

Проект реалізується в рамках проекту «Подолання наслідків конфлікту, пілотний проект з відновлення та розбудови спроможностей» ФДРМ Грант № TF0A3307 від 20 вересня 2016 року. Фінансування проекту здійснюється за рахунок гранту, наданому Міжнародним банком реконструкції та розвитку. Загальний бюджет представленого субпроекту складає 322 288,01 дол. США.

При цьому, 85% фінансується за рахунок Гранту та 15% за рахунок міської ради на умовах співфінансування.

За час дії програми було зроблено багато заходів, які мають важливе соціальне значення. Так, було засновано комунальну організацію задля створення умов для надання допомоги для ВПО, учасників АТО та їх сімей. На базі центру надаються послуги та консультації для надання бажаним можливості створення власного бізнесу та влаштування на роботу. Окрім того, було надано медичне устаткування для мініінвазивних хірургічних втручань Міській лікарні швидкої медичної допомоги на суму 1,9 млн. грн.

Окрім навчання за рахунок бюджетних коштів є досить багато програм, що фінансуються організаціями. Ці проекти створені для можливості отримання малим бізнесом консультацій, які дають змогу подолати наслідки кризи і продовжити розвивати бізнес за складних умов [27].

Задля зменшення тиску на малий бізнес також започатковано програми компенсації. Серед представлених програм є проекти, що спрямовані на відшкодування відсоткової ставки за кредитами та частини вартості придбаних основних засобів (таблиця 1.5).

Таблиця 1.5.

## Систематизація програм компенсації малому бізнесу наслідків пандемії

Програма	Схема підтримки
1	2
Конкурс бізнес-проектів для підприємців Житомирської області	Часткове відшкодування вартості придбаних основних засобів у рамках Програми економічного і соціального розвитку Житомирської області на 2021 рік пропонується .
Конкурс інвестиційних проектів для представників малого бізнесу на відшкодування відсоткової ставки за кредитом	Програма пропонує відшкодування частини відсоткової ставки за позицією, яка складає 1,5 облікової ставки НБУ на дату підписання Генерального договору з кредитно-фінансовою установою. Суб'єкти малого підприємництва мають можливість отримати кредит на суму не більше як 2 млн гривень на будь-який термін, але відсотки відшкодуватимуться за період не більше ніж 3 років.
Програма Житомирської міської ради щодо відшкодування відсотків за кредитами для суб'єктів МСП	В рамках програми пропонується відшкодування сплачених відсотків за користування кредитами на поповнення обігових коштів, реалізацію заходів з розширення та відновлення виробничих потужностей.

Продовження таблиці 1.5

1	2
Часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами для суб'єктів МСП в Житомирській області	Часткове відшкодування відсоткових ставок за позиками, наданими банківськими на реалізацію бізнес-проектів малого та середнього бізнесу.
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	Компенсація надається позичальникам за нараховані і сплачені у відсотки за користування у розмірі 1,5 облікової ставки НБУ, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами, зменшених на 5 відсоткових пунктів.
Відшкодування частини відсотків за кредитами для малого бізнесу у Львівській області	Програма пропонує відшкодування відсотків за кредитами, сума якого не перевищує 3 млн. грн і який взятий на термін не більше 3 років.
Часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами банків для суб'єктів малого і середнього підприємництва	Для підприємців Тернопільської області пропонується часткове відшкодування відсотків за кредитами у гривні на придбання та модернізацію устаткування або приміщень.

\* Складено за даними Порталу для підприємців [20]

У рамках двостороннього співробітництва між Урядом України та Урядом Федеративної Республіки Німеччина Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та Німецьким товариством міжнародного співробітництва за дорученням Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини було засновано Програму для керівників «Fit for Partnership with Germany» (Готові до співпраці з Німеччиною). Програма діє для підприємств з 21 країни. При цьому, уряд Німеччини планує розширювати співпрацю в рамках даної Програми і з іншими країнами світу задля підвищення можливості співпраці підприємств по всьому світу.

У рамках даної програми підприємці мають можливість підвищувати свій професійний рівень, а також отримувати нові знання, навички та контакти для збільшення ділових партнерів з різних куточків світу. Вже на середину 2020 року більше 15000 керівників прийняли участь в Програмі. Випускники програми мають можливість утворювати асоціації випускників з метою обміну досвідом. Програма фінансується Німеччиною та включає харчування, проживання, страхування та подорожі по Німеччині в рамках програми проекту [28].

Окрім фінансової та інформаційної підтримки є програми, пов'язані з обміном підприємницьким досвідом. До таких програм відносяться Erasmus for Young Entrepreneurs та Програма Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини для менеджерів «Fit for Partnership with Germany». Erasmus for Young Entrepreneurs – це програма, створена для обміну підприємницьким досвідом у Європі. В рамках програми підприємець, який нещодавно відкрив власний бізнес, їде в іншу країну для отримання нових знань та навичок від досвідченого підприємця. Під час програми обміну, тривалістю 1-6 місяці, підприємці співпрацюють, допомагаючи один одному у веденні та розвитку бізнесу.

Erasmus for Young Entrepreneurs для молодих підприємців допомагає підприємцям, що прагнуть до розвитку, надати навички, необхідні для створення і успішного ведення малого бізнесу в Європі. Підприємці обмінюються знаннями і ідеями з досвідченим підприємцем. Програма є корисною для обох сторін: підприємці-початківці мають можливість попрацювати із досвідченими підприємцями, поділитись новими ідеями, почути іншу точку зору, отримати нові навички і знання про бізнес, ринок і культуру інших країн, а приймаючий підприємець може скористатися новими ідеями, запропонованими мотивованим новим підприємцем, у власному бізнесі. Це справді взаємовигідна співпраця, завдяки якій обидва підприємці можуть відкрити нові європейські ринки або ділових партнерів, різні способи ведення бізнесу. Програма обміну фінансується Європейською Комісією. У кожній країні, яка бере участь в програмі, створено локальні контактні. Їх діяльність координується на європейському рівні Офісом підтримки Програми. Протягом роботи даної програми було залучено 45 країн та проведено 10026 обмінів [29].

Стратегічні засади розвитку малого бізнесу в Україні закладено у нормативно-правовій базі його функціонування. Проте доцільно зазначити, що з моменту отримання незалежності України і до сьогодні ще не забезпечено високої ефективності як стратегічного, так і тактичного планування розвитку бі-

знесу, а його показники в Україні ще не досягли рівня розвинених держав (йдеться насамперед про показники кількості діючих, новостворюваних підприємств, їх життєздатність протягом тривалого періоду часу, ефективність використання ресурсного потенціалу та практично про усі соціальні показники бізнесу). При цьому в період пандемії системні загрози перешкоджають належній державній підтримці малого бізнесу.

### **Висновок до розділу 1**

Фінансування малого бізнесу як каталізатора трансформації економіки на засадах інноваційності відіграє важливу роль як на національному, так і на міжнародному рівні. Проте в умовах пандемії саме малий бізнес отримав найсуттєвіші виклики й в окремих сферах національної економіки, зокрема туризм, громадське харчування, готельний бізнес, постраждав найбільше.

Основними функціями державної політики у сфері фінансового забезпечення малого бізнесу доцільно насамперед визначити захист інтересів суб'єктів цієї системи (якими є підприємства, громадяни та держава), їх сталий соціальний та економічний розвиток, включаючи структурно збалансований розвиток економіки. Водночас як засоби забезпечення політики можуть застосовуватись: нормативно-правові акти; заходи соціально-психологічного, інформаційно-роз'яснювального; регуляторна, податкова, фінансово-кредитна, інноваційно-інвестиційна політика; системи управління на різних рівнях ієрархії управління.

Основними стратегічними орієнтирами державної політики у сфері малого підприємництва в умовах сьогодення є забезпечення суб'єктів малого бізнесу необхідними фінансовими ресурсами, які за участю та дієвого застосування зовнішніх джерел можуть гарантувати стале та інтенсивне економічне зростання. У першу чергу, для цього крім реалізації програм фінансової підтримки в період пандемії необхідно:

- формувати ринкову конкуренцію, надати забезпечення щодо стримування монополізму у економіці та детінізації господарських відносин;
- захист права власності;
- приділити увагу забезпеченню дерегуляції, а також не дозволяти тиску на бізнес;
- запровадити конкурентні умови для залучення інвестиційних вкладів, насамперед іноземних;
- реалізувати стійкий розвиток фінансової системи, систематичність грошово-кредитної політики та вдосконалення рівня довіри до національних фінансових інститутів;
- формувати сприятливі фінансові умови для стимулювання інноваційних процесів і цифрової трансформації бізнес-процесів у різних сферах;
- переформовувати земельні відносини, визначивши впровадження обігу земель сільськогосподарського призначення, передбачення заходів із упорядкування обліку земельних ресурсів, забезпечити екологічно спрямований розвиток агропромислового комплексу;
- вдосконалити транспортну інфраструктуру – дороги, залізниці, аеропорти, морські і річкові порти тощо, зокрема за допомогою механізму державно-приватного партнерства, запровадити доступну приватизацію із метою залучення внутрішніх та іноземних інвестицій у осучаснення бізнесу.

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

#### **2.1. Методичні підходи до оцінювання стійкості фінансового стану малого підприємства**

Фінансове забезпечення малого бізнесу характеризується показниками достатності фінансових ресурсів, які визначають фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Досягнення й збереження фінансової стійкості є важливим завданням бізнесу з метою забезпечення незалежності від зовнішніх контрагентів, раціонального покриття активів джерелами їх фінансування, а також досягнення стабільної платоспроможності як в короткостроковому, так і довгостроковому періодах. Тому існує необхідність у оперативному діагностуванні й можливості прогнозування фінансової стійкості організації як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами. Для цього слугує управлінський аналіз, на основі якого надалі відбувається підготовка, прийняття та реалізація управлінських рішень щодо вибору напрямів стабілізації і зміцнення фінансової стійкості організації.

Незважаючи на наявність великої кількості різних методів, що дозволяють проводити аналіз і діагностику фінансової стійкості, у цій області досить багато проблем. Застосовувані абсолютні й відносні показники фінансової стійкості не відповідають вимогам достовірності та, як правило, дозволяють оцінити тільки вже сформовану картину фінансового становища. У той час як в сучасних умовах особливої актуальності набувають методики перспективного аналізу, що дозволяють прогнозувати фінансову стійкість організації з урахуванням впливу на її діяльність зовнішніх і внутрішніх факторів.

У зв'язку з вищесказаним можна стверджувати, що є потреба у вивченні й узагальненні ретроспективних і перспективних методик управлінського аналізу фінансової стійкості, що дозволяють усім зацікавленим користувачам

проводити якісний аналіз і на його основі приймати своєчасні оптимальні управлінські рішення щодо фінансового забезпечення малого бізнесу.

Результати дослідження засвідчили, що управлінський аналіз включає два види аналізу – ретроспективний (оперативний і поточний) і перспективний (короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий), кожен з яких має свої цілі, терміни проведення і користувачів результатів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Види управлінського аналізу фінансового забезпечення та фінансової стійкості малого бізнесу

Вид аналізу		Мета	Термін проведення	Особливості	Користувачі результатів
Ретроспективний	Оперативний	Забезпечення безперервності та ефективності функціонування системи, яка керується	Проводиться після завершення визначеного періоду (до 1 місяця)	Оцінка виконання планових завдань, короткострокових змін в господарських процесах	Керівники всіх рівнів
	Поточний	Об'єктивна оцінка результатів за період	Проводиться після завершення звітного періоду	Найбільш повна та всебічна оцінка та діагностика результатів фінансово-господарської діяльності	Власники, банки, постачальники та покупці, податкові органи, органи місцевого самоуправління, інвестори
Перспективний	Короткостроковий (від 1 місяця до 1 року)	Прогнозування фінансово-господарської діяльності	Проводиться після завершення господарської операцій або з початком періоду, що прогнозується	Системне дослідження та оцінка факторів зовнішнього середовища та ресурсного потенціалу підприємства	Керівники, власники, інвестори
	Середньостроковий (1-3 роки)				
	Довгостроковий (стратегічний) (більш 3-х років)	Ідентифікація ринкової позиції та виявлення перспектив розвитку в умовах високої невизначеності ринкового середовища			

Ретроспективний аналіз призначений для оцінки результатів діяльності як за звітний період в цілому, так і за більш короткий проміжок часу, рівний, наприклад, одному місяцю або тривалості операційного циклу. Такий аналіз дозволяє визначити тенденції розвитку, оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень.

Поточний ретроспективний аналіз проводиться всіма зацікавленими користувачами на основі даних бухгалтерської звітності, а оперативний управлінський аналіз призначений головним чином для керівників різних рівнів із метою оцінки короткострокових змін у фінансово-господарської діяльності організації.

Перспективний аналіз слугує для визначення майбутніх напрямів розвитку організації на короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий періоди. Він допомагає вирішувати завдання стратегічного управління, забезпечуючи керівників, власників та інвесторів необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень [30].

Економічний аналіз, у тому числі й управлінський, є засобом для постановки діагнозу бізнесу. Діагностика є висновком за результатами аналізу фінансово-господарської діяльності, тобто аналіз – це процес дослідження, а діагностика його результат. Аналіз і діагностика є базою для вибору варіантів прийнятих рішень, тобто існує логічний ланцюжок: «аналіз діагностика прийняття рішень». Застосування наукових методів аналізу та діагностики основа для прийняття оптимальних управлінських рішень із метою забезпечення стабільного фінансового стану бізнесу.

Під час визначення фінансової стійкості пропонується враховувати таке:

- фінансову стійкість слід розглядати з погляду збалансованості активів і пасивів, тобто відповідності активів джерелами фінансування;
- фінансова стійкість взаємопов'язана з платоспроможністю, що передбачає достатність грошових коштів для виконання зобов'язань не тільки за величиною, а й за термінами;

– визначення фінансової стійкості повинно слугувати основою для розробки способів її оцінки та прогнозування.

З огляду на поділ управлінського аналізу на ретроспективний і перспективний, у дослідженні були запропоновані такі методичні підходи до оцінки та діагностики фінансової стійкості із зазначенням джерел інформації, необхідних для проведення аналізу (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Методичні підходи до оцінки та діагностики фінансової стійкості в розрізі видів управлінського аналізу

Вид аналізу		Методичні підходи до оцінки та діагностики фінансової стійкості	Джерела інформації
Ретроспективний	Оперативний	Оцінка здібності бізнесу розраховуватися за своїми боргами, тобто аналіз її платоспроможності у відповідності зі шкалою діагностики стійкості фінансового стану	Первісні документи, дані аналітичного обліку, оборотно-сальдові відомості, дані бухгалтерської звітності
	Поточний	Комплексна оцінка стійкості фінансового стану; оцінка відповідності активів джерелам фінансування	Дані бухгалтерської звітності
Перспективний	Короткостроковий (від 1 місяця до 1 року)	Складання прогнозних балансів з метою загальної оцінки фінансової стійкості, що очікується	Первинні документи, дані аналітичного обліку, оборотно-сальдові відомості, дані бухгалтерської звітності, дані аналітичних досліджень
	Середньостроковий (1-3 роки)	Середньостроковий (1-3 роки)	
	Прогнозування платоспроможності бізнесу в залежності від обсягу продаж, що очікується, в умовах невизначеності	Прогнозування платоспроможності бізнесу в залежності від обсягу продаж, що очікується, в умовах невизначеності	

Отже, управлінський аналіз проводиться внутрішніми й зовнішніми користувачами, безпосередньо зацікавленими в успішній діяльності бізнесу, з метою діагностики її стану та прийняття грамотних управлінських рішень.

Варто констатувати про наявність різноманітних методів до оцінки фінансової стійкості підприємств, які різняться за своїм сутнісним наповнюванням, метою проведення та остаточним результатом оцінки. У табл. 2.3 представлено перелік виділених підходів.

Таблиця 2.3

## Підходи щодо оцінки фінансової стійкості суб'єкта малого бізнесу

№	Назва підходу	Сутнісне наповнення	Результат оцінки
1	Агрегатний підхід	аналіз абсолютних показників фінансової стійкості	визначення типу фінансової стійкості
2	Коефіцієнтний підхід	аналіз відносних показників фінансової стійкості та їх порівняння з нормативними значеннями	визначення реального фінансового стану, слабких і сильних сторін діяльності підприємства
3	Маржинальний підхід	розрахунок порогу рентабельності за допомогою поділу затрат на постійні і змінні та використання показника маржинального доходу	визначення запасу фінансової стійкості
4	Бальний підхід	додавання коефіцієнтів ліквідності до складу показників в бальній оцінці фінансової стійкості	визначення класу фінансової стійкості
5	Балансовий підхід	використання балансової моделі	оцінка фінансової стійкості виходячи зі ступеня покриття запасів та основних засобів джерелами фінансування
6	Інтегральний підхід	інтегральна оцінка ступеня фінансової стійкості з використанням узагальнюючого показника зміни фінансової стійкості	визначення ступеню фінансової стійкості та виявлення її динаміки
7	Факторний підхід	проведення факторного аналізу фінансової стійкості, який включає в себе побудову ланцюга показників та аналіз їх темпів зростання	визначення рангу показників, який дозволить сформулювати висновки про фінансовий стан підприємства
8	Матричний підхід	складання матричних балансів	визначення зв'язку статей активу і статей пасиву балансу, розрахунок структури й визначення якості активів балансу та достатності джерел їх фінансування, розрахунок всього набору показників та коефіцієнтів, необхідних для оцінки фінансової стійкості

Отже, виділено вісім методичних підходів, кожен з яких має індивідуальний алгоритм здійснення та особисті відмінні риси. Розглянемо характеристику кожного підходу окремо.

В основі агрегатного підходу лежить аналіз абсолютних показників фінансової стійкості, тобто показників надлишку або нестачі джерел для формування матеріально-виробничих запасів, які визначають шляхом порівняння величини запасів і витрат та нормальних джерел коштів для їх формування. За допомогою цих показників визначається трикомпонентний показник фінансової стійкості підприємства, який дає можливість оцінити рівень фінансової стійкості підприємства шляхом визначення її типу. Виділяють чотири типи фінансової стійкості: абсолютна, нормальна фінансова стійкість, нестійкий та кризовий фінансовий стан. Таким чином агрегатний підхід дає можливість визначити джерело фінансування поточної діяльності підприємства, рівень залежності від зовнішніх коштів та оцінити фінансовий стан підприємства в цілому.

В основі коефіцієнтного підходу лежить аналіз відносних показників фінансової стійкості, які можна поділити на дві групи: коефіцієнти капіталізації, що характеризують фінансовий стан підприємства з позиції структури джерел засобів, та коефіцієнти покриття, що характеризують фінансову стійкість з позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел фінансування [30, с. 287].

До першої групи коефіцієнтів відносяться: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів, коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат. В другу групу входять такі коефіцієнти, як: коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень, коефіцієнт довгострокового залучення коштів, коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел, коефіцієнт покриття відсотків. Розраховані коефіцієнти за звітний період порівнюють з нормативним їх значенням, з показниками за попередній період та досягнутими на аналогічних підприємствах. У результаті визначається реальний фінансовий стан, слабкі і сильні сторони діяльності підприємства.

На основі маржинального підходу проводиться маржинальний аналіз, за допомогою якого визначається запас фінансової стійкості (зона безпечності)

на підприємстві. Під час цього аналізу всі витрати підприємства розбиваються на дві групи в залежності від об'єму виробництва і реалізації продукції: змінні і постійні. Постійні витрати разом з прибутком складають маржинальний дохід підприємства. Поділ затрат на постійні і змінні та використання показника маржинального доходу дозволяє розрахувати поріг рентабельності, тобто суму виручки, яка необхідна для того, щоб покрити всі постійні витрати підприємства [31, с. 115-117]. Прибутку при цьому не буде, але не буде і збитків. За допомогою цього показника розраховується запас фінансової стійкості в абсолютному вираженні та у відсотках. Він дає змогу постійно відслідковувати величину запасу фінансової стійкості на підприємстві, що є дуже важливим, оскільки падіння чистого доходу більше, ніж на величину запасу фінансової стійкості приведе до збитковості підприємства, «проїдання» капіталу, який використовується, а надалі - і до можливого банкрутства.

Бальний підхід припускає використання показників ліквідності поряд з іншими показниками для оцінки фінансової стійкості [32, с. 72]. Цей підхід включає в себе вибір показників, ранжування їх у балах, оцінку показників залежно від їх фактичних значень, виявлення умов зниження або підвищення оцінки, розрахунок загальної суми балів та, врешті-решт, визначення класу фінансової стійкості, яких згідно підходу існує п'ять.

Бальна оцінка проводиться на основі наступних показників: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової незалежності в частині формування запасів і витрат. Виділення класу фінансової стійкості дозволяє оцінити рівень фінансової стійкості та охарактеризувати фінансовий стан підприємства.

За матричним підходом бухгалтерський баланс підприємства представляється у вигляді матриці, де по горизонталі розташовані статті активу, а по вертикалі - статті пасиву. У матриці балансу необхідно виділити чотири квадранти: необоротні та оборотні засоби, власний капітал та забор'язання. Потім

складаються чотири таблиці: матричний баланс на початок та на кінець року, динамічний матричний баланс та баланс грошових надходжень і витрат підприємства [33, с. 21]. Матричний підхід дає можливість визначити зв'язок статей активу і статей пасиву балансу, розрахувати структури й визначити якість активів балансу та достатність джерел їх фінансування, розрахувати весь набір показників та коефіцієнтів, необхідних для оцінки фінансової стійкості.

Балансовий підхід включає в себе побудову балансової моделі, яка пропонує певне перегрупування статей бухгалтерського балансу для виділення однорідних, з погляду строків повернення, величин позикових засобів. Оцінка фінансової стійкості підприємства за цим підходом здійснюється виходячи з рівня покриття запасів і витрат джерелами засобів та виходячи з рівня покриття основних засобів й інших необоротних активів джерелами засобів. При цьому, вкладення капіталу в основні засоби й матеріальні запаси не повинні перевищувати величину власного й прирівняного до нього капіталу.

Інтегральний підхід дає змогу дати інтегральну оцінку рівню фінансової стійкості за допомогою розрахунку таких показників, як: коефіцієнт покриття матеріальних запасів власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власних коштів, індекс постійного активу, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт накопичення зносу, коефіцієнт реальної вартості майна та коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів [34].

Цей підхід цікавий тим, що у процесі його здійснення кожний з показників розглядається у взаємозв'язку з іншими показниками. Таким чином показники фінансової стійкості за цим підходом характеризують стан і структуру активів підприємства та забезпеченість їх джерелами покриття. Крім цього, для загальної оцінки фінансового стану за цим підходом використовують узагальнюючий показник зміни фінансової стійкості підприємства. Якщо даний показник більше нуля, то це свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства, та навпаки.

Факторний підхід ґрунтується на проведенні факторного аналізу фінансової стійкості, який включає в себе побудову ланцюга показників, на основі яких можна зробити висновок про фінансовий стан підприємства. Для цього власний капітал підприємства розкладається на окремі елементи, кожен з яких може впливати на результативний показник. Підставляючи в формулу показника дані тільки на початок чи тільки на кінець звітного періоду, а також значення їх приросту, можна отримати характеристику власної складової активів на той чи інший період часу, що, в свою чергу, характеризує досягнутий економічний потенціал для подальшого розвитку підприємства та, при інших рівних умовах, дає оцінку індикатору абсолютної платоспроможності підприємства, і фінансовому важелю як в структурі капіталу, так і в структурі активів.

Ланцюжок показників за даним підходом є нормативною послідовністю показників, кожен з яких має свій нормативний ранг, при цьому найбільший ранг в 1 бал призначається власному капіталу, а найменший ранг в 5 балів - позиковому капіталу. У свою чергу, підставивши фактичні значення темпів, можна оцінити за ними і фактичні ранги, призначаючи найбільшому темпу найбільший ранг, а найменшому темпу зростання - найменший ранг [35, с. 131].

Охарактеризувавши виділені підходи щодо оцінки фінансової стійкості підприємства, виникає необхідність в їх групуванні за методикою проведення. Це допоможе узагальнити та синтезувати існуючі підходи та дозволить виділити з них найбільш пріоритетні. Систематичне групування підходів щодо оцінки фінансової стійкості представлено в табл. 2.4.

Найбільш універсальним та широко профільним підходом є матричний, який дозволяє оцінити фінансову стійкість різними способами. Але цей підхід також має певний недолік, який полягає у неможливості типологізування фінансової стійкості. Тобто конкретна інформація щодо фінансового стану підприємства, яку можна отримати за допомогою виділення класів або типів фінансової стійкості, у даному підході відсутня. Коефіцієнтний, маржинальний та факторний підходи є однопрофільними та кардинально відмінними один від одного.

Таблиця 2.4

Систематичне групування підходів щодо оцінки фінансової стійкості  
малого бізнесу

№	Назва підходу	оцінка рівня фінансової стійкості на основі співвідношення активів і пасивів	оцінка витрат, доходів і прибутковості, яка означає запас фінансової стійкості	оцінка рівня фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів	оцінка темпів зростання показників, які характеризують фінансову стійкість	результатом оцінки є типологізування фінансової стійкості
1	Агрегатний підхід			+	+	+
2	Коефіцієнтний підхід			+	+	
3	Маржинальний підхід		+			
4	Бальний підхід			+	+	+
5	Матричний підхід	+				
6	Балансовий підхід	+	+			
7	Інтегральний підхід			+		
8	Факторний підхід			+	+	

Факторний підхід, який є менш поширений в порівнянні з іншими методами, використовує оцінку темпів зростання показників капіталу. Маржинальний підхід використовує оцінку витрат, доходів і прибутковості підприємства, яка дає можливість визначити запас фінансової стійкості. Недолік даного підходу полягає в тому, що інформація щодо величини запасу фінансової стійкості дещо обмежена та не дає можливості оцінити рівень платоспроможності підприємства, його незалежності від зовнішніх джерел фінансування та забезпеченості власними коштами. В основі коефіцієнтного підходу лежить аналіз фінансових коефіцієнтів, який дозволяє не тільки визначити рівень фінансової стійкості, а ще й оцінити реальний фінансовий стан, виділити слабкі і сильні сторони діяльності підприємства.

Альтернативою коефіцієнтного підходу може бути бальний підхід, який також використовує аналіз фінансових коефіцієнтів, але разом з цим дозволяє виділити клас фінансової стійкості, який характеризує її рівень та фінансовий стан під-

приємства взагалі. Інтегральний підхід є двопрофільним, тобто в його основі лежить оцінка рівня фінансової стійкості на основі співвідношення активів і пасивів та аналіз фінансових коефіцієнтів, що дає можливість охарактеризувати стан і структуру активів підприємства та забезпеченість їх джерелами покриття.

Найбільш вузьким та малоінформативним, на нашу думку, є балансовий підхід, в якому використовується оцінка фінансової стійкості лише на основі співвідношення активів і пасивів підприємства. Цей підхід є подібним до агрегатного, тому що в обох методах використовується показник надлишку або недоліку джерел фінансування запасів і витрат. Але на відміну від балансового, агрегатний має більш зрозумілий та прийнятний алгоритм проведення та дозволяє визначити тип фінансової стійкості, на основі якого можна зробити більш детальний висновок про рівень забезпеченості підприємства власними коштами та оцінити його фінансовий стан в цілому.

Отже, найбільш відомими та часто використовуваними є коефіцієнтний та агрегатний підходи, але для достовірної та більш інформативної оцінки фінансової стійкості, на мою думку, треба також використовувати бальний та інтегральний підходи. Дані підходи тісно пов'язані та доповнюють один одного, що підтверджує необхідність їх спільного використання або створення на їх основі нового удосконаленого підходу, який би дозволив досягти та підтримувати стійкий фінансовий стан, ліквідність та платоспроможність, своєчасно виявляти слабкі місця та приймати вірні рішення щодо забезпечення фінансового розвитку підприємства.

## **2.2. Система показників фінансової стійкості суб'єкта малого бізнесу**

Фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансового стану суб'єкта господарювання. В Україні використовують різні методики оцінки фінансового стану підприємств. Різні системи показників оцінки фінансового стану і стали причиною існування кількох підходів до визначення та оцінки фінансової стійкості. Найчастіше як показники фінансової стійкості називаються

платоспроможність, ліквідність, фінансова незалежність (автономія). Деякі автори, наприклад Ю.С. Цал-Цалко [36], пропонує застосовувати низку коефіцієнтів – всього 18. Основні з них: маневреність власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт залучених джерел у необоротних активах, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань, коефіцієнт поточних зобов'язань, коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування), коефіцієнт забезпечення фінансової стабільності, коефіцієнт фінансового левериджу (механізм управління формуванням прибутку підприємства), коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом та інші.

М. Білик рекомендує оцінювати фінансову стійкість підприємства за такими сімома показниками: фінансова автономія, фінансова залежність, фінансовий ризик, маневреність власного капіталу, структура покриття довгострокових вкладень, довгострокове залучення коштів, фінансова незалежність капіталізованих джерел.

Г. Ілясов для оцінки фінансової стійкості підприємства пропонує використовувати лише два показники: відношення власного капіталу до всіх пасивів та відношення власного капіталу до позиченого капіталу.

Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженим Наказом Мінфіну України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121, визначено лише чотири коефіцієнти фінансової стійкості: коефіцієнта платоспроможності (автономії), коефіцієнта фінансування, коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами та коефіцієнта маневреності власного капіталу.

Виділяють певні принципи (вимоги), які повинні обов'язково виконуватися у процесі організації, проведення і практичного використання результатів при проведенні аналізу фінансової стійкості підприємств. Принципи проведення аналізу фінансової стійкості підприємств наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

## Принципи аналізу фінансової стійкості малого бізнесу

Принцип	Характеристика
Національність	Урахування специфіки тієї країни, де функціонує підприємство
Науковий характер	Аналіз має базуватися на науковому підході (використання передового досвіду, новітніх методів досліджень)
Комплексність	Аналіз повинен охоплювати всі сторони діяльності підприємства, щоб установити його фінансовий стан і виробити необхідні заходи для поліпшення його функціонування
Забезпечення системного	Кожний досліджуваний об'єкт підходу до аналізу розглядається як складна динамічна система елементів, пов'язаних між собою і зовнішнім середовищем
Об'єктивність, конкретність	Аналіз має базуватися на достовірній точності інформації, а висновки і рекомендації – обґрунтовуватися точними аналітичними розрахунками
Дієвість	Аналіз повинен ефективно впливати на діяльність підприємства, дозволяючи його керівництву вчасно виявляти недоліки, а також сприяти попередженню виникнення їх у майбутньому
Плановість і систематично	Для цього необхідно організувати підприємству окремий підрозділ, що буде здійснювати аналіз його діяльності
Оперативність	Швидке і своєчасне проведення аналізу дасть змогу приймати правильні управлінські рішення, що відповідають поточній кон'юктурі ринку і пріоритетам розвитку підприємства
Демократизм	Участь в аналізі широкого кола співробітників підприємства забезпечує істотне підвищення його ефективності, що позитивно впливає на фінансові показники і згуртовує колектив

Проведення аналізу фінансової стійкості підприємств на основі вказаних принципів може істотно збільшити ефективність і позитивні результати їх діяльності. Виходячи з періодичності проведення, аналіз фінансової стійкості підприємств може класифікуватися як щоденний, щотижневий, місячний, квартальний, річний.

Аналіз фінансової стійкості підприємства дає змогу оцінити здатність підприємства адаптуватися до умов зовнішнього середовища та визначити ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Зміст і завдання аналізу фінансової стійкості підприємств впливають насамперед із функцій, які він виконує. З урахуванням підходів до аналізу господарської діяльності можна запропонувати і визначити декілька функцій фінансової стійкості (рис. 2.1).

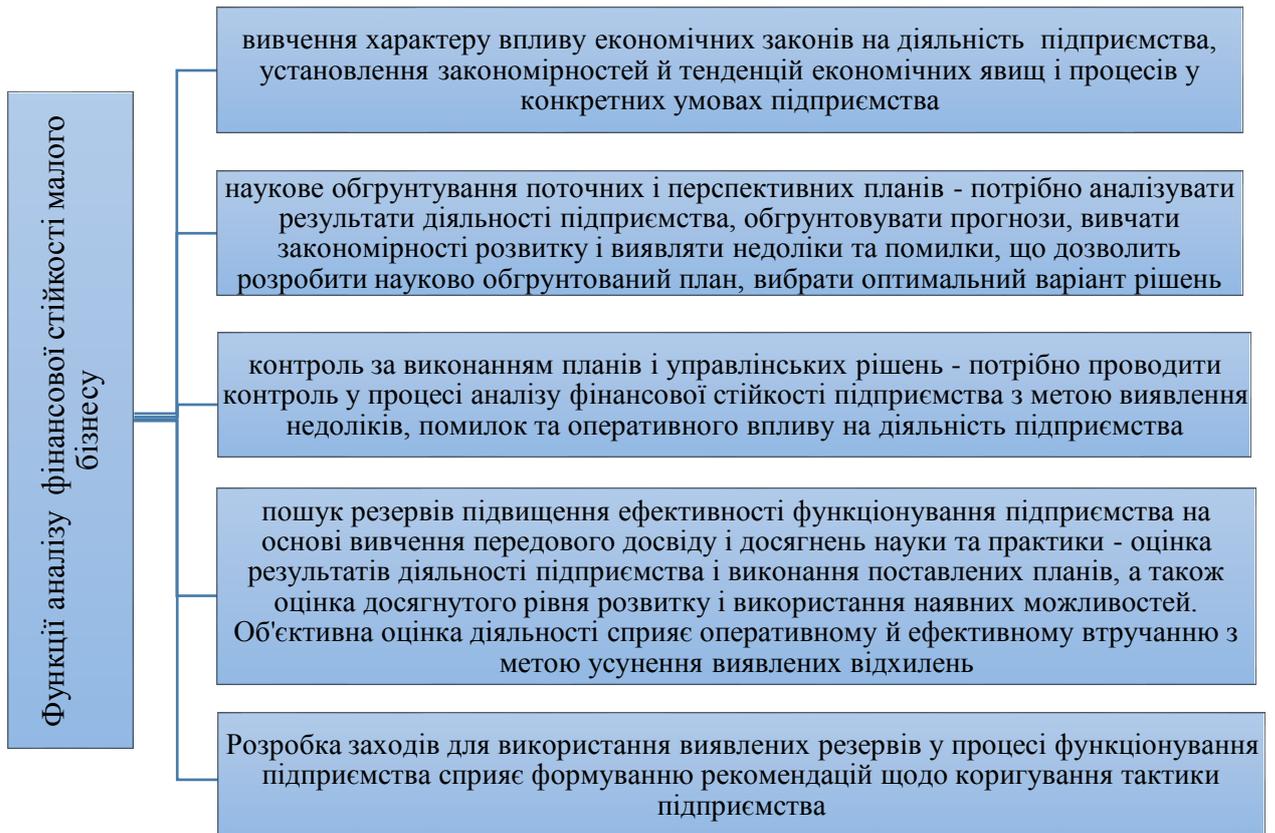


Рис. 2.1. Функції аналізу фінансової стійкості суб'єкта малого підприємства

Залежно від спектра досліджуваних питань аналіз фінансової стійкості малого бізнесу можна розділити на два види:

1. Повний, коли вивчаються всі аспекти діяльності підприємства, тобто зовнішні і внутрішні його зв'язки;
2. Тематичний, коли розглядається тільки вузьке коло питань, що дає змогу виявити можливості поліпшення окремих напрямів діяльності підприємства.

За суб'єктами (користувачами) аналіз фінансової стійкості підприємств розрізняють на внутрішній, тобто для внутрішнього користування (результати аналізу являють собою комерційну таємницю), і зовнішній, що проводиться на підставі фінансової і статистичної звітності органами державного нагляду, акціонерами, інвесторами, аудиторями.

Розрізняють окремі види аналізу фінансової стійкості, класифікація яких наведена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

## Класифікація видів аналізу фінансової стійкості

Види аналізу фінансової стійкості	Характеристика
Залежно від мети і характеру аналізу	
Попередній	Проводиться до здійснення діяльності для обґрунтування управлінських рішень і планових завдань, прогнозування й оцінки очікуваного виконання плану, попередження небажаних результатів
Оперативний	Проводиться відразу після якої-небудь діяльності або у випадку зміни ситуації за короткий проміжок часу здійснюється в процесі поточної роботи підприємства для оцінки дотримання запланованих показників
Підсумковий	Проводиться за певний звітний період часу (місяць, квартал, півріччя, рік). Його цінність полягає в тому, що діяльність підприємства вивчається комплексно і всебічно за звітними даними за відповідний період, цей вид аналізу застосовується для визначення ефективності діяльності за звітний період, оцінки фінансового стану, а також виявлення резервів
Перспективний	Застосовується для прогнозування основних фінансових показників і результатів діяльності
Залежно від об'єкта дослідження	
Функціональний	Дозволяє виявити спеціалізацію діяльності підприємства, його місце на ринку, форми і перспективи взаємодії з іншими контрагентами ринку, а також оцінити ефективність і доцільність функцій, ним виконуваних. У результаті такого аналізу виявляються можливості підвищення прибутковості і ліквідності підприємства шляхом виключення неефективних.
Структурний	Проводиться за видами діяльності підприємства і дає змогу визначити склад і питому вагу контрагентів, а також його структуру доходів, витрат і прибутку
Операційно-вартісний	Завдяки цьому аналізу розширюється уявлення про прибутковість підприємства, вартість і рентабельність (або збитковість) конкретних видів діяльності. Дозволяє оцінити значення кожного виду діяльності у формуванні прибутку і розробити основні напрями політики за кожним контрагентом

Фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансового стану суб'єкта господарювання. В Україні використовують різні методи оцінки фінансового стану підприємств. Різні системи показників оцінки фінансового стану і стали причиною існування кількох підходів до визначення та оцінки фінансової стійкості.

Для характеристики фінансової стійкості малого підприємства використовується система абсолютних і відносних показників (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Показники фінансової стійкості запропоновані різними авторами

Показники	Литвин Б.М., Стельмах М.В.	Буряк Л.Д.	Цал-Цалко Ю.С.	Шелудько М.В.	Ковалев А.І.	Кірейцев Г.Г.
коефіцієнт автономії	+	+	+	+	+	+
коефіцієнт фінансової залежності		-	+	+	+	+
коефіцієнт концентрації залученого капіталу	-	+	-	-	-	+
коефіцієнт заборгованості	-	+	-	+	-	-
коефіцієнт фінансового левериджу	-	+	+	+	-	-
коефіцієнт маневреності власних коштів	-	+	-	-	-	+
коефіцієнт довгострокових залучення позикових коштів	-	-	+	-	-	-
коефіцієнт фінансової стійкості	-	-	-	+	-	+
коефіцієнт фінансового ризику	+	-	-	-	-	-
коефіцієнт забезпеченості оборотних активів	+	-	-	-	-	-

\* Складено за матеріалами [31, 32, 36, 37, 38, 39, 40]

Найбільш узагальнюючими абсолютними показниками фінансової стійкості є відповідність або невідповідність джерел коштів для формування запасів і затрат, тобто різниця між сумою джерел коштів і сумою запасів і витрат.

а) наявність власних оборотних коштів (ВОК) - визначається як різниця між капіталом і резервами та необоротними активами. Цей показник характеризує чистий оборотний капітал. Його збільшення порівняно з попереднім періодом свідчить про подальший розвиток діяльності підприємства. У формалізованому вигляді наявність оборотних коштів можна записати:

$$\text{ВОК} = \text{КіР} - \text{ПА} = \text{П1} - \text{А1} \quad (2.1)$$

де КіР - сума капіталу і резервів; ПА - позаобігові активи; П1 - перший розділ пасиву балансу; А1 - перший розділ активу балансу.

б) наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат (ВД) - визначається шляхом збільшення значення попереднього показника на суму довгострокових пасивів:

$$ВД=ВOK+ДП=П1 +ПЗ - А1 \quad (2.2)$$

де ДП - довгострокові зобов'язання; ПЗ - третій розділ пасиву балансу.

в) загальний розмір основних джерел формування запасів і витрат (ЗВ) визначається шляхом збільшення попереднього показника на суму короткострокових позичкових коштів:

$$ЗВ=ВД+КПК \quad (2.3)$$

де КПК - короткострокові позикові кошти.

Цим трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього формування:

а) надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (ВOK):

$$ВOK= ВOK-З \quad (2.4)$$

де З - запаси.

б) надлишок (+) або нестача (-) власних та довгострокових джерел формування запасів (ВД):

$$ВД =ВД - З \quad (2.5)$$

в) надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів (ЗВ):

$$ЗВ = ЗВ - З \quad (2.6)$$

Виокремлення трьох показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування дозволяє класифікувати фінансові ситуації на підприємствах за ступенем їх стійкості.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиковими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

а) абсолютна стійкість фінансового стану  $S = (1; 1; 1)$  - для забезпечення запасів достатньо оборотних коштів, платоспроможність підприємства гарантована. Більше того, її навряд чи можна розглядати як ідеальну, оскільки це означає, що керівництво компанії не вміє, не бажає або не має можливості використовувати зовнішні джерела коштів для операційної діяльності. В нинішніх умовах розвитку економіки України зустрічається доволі рідко, задається умовою:

$$З < ВОК + К \quad (2.7)$$

де  $K$  - кредити банківських установ, а також кредиторська заборгованість за товари.

б) нормальна стійкість фінансового стану підприємства  $S = (0; 1; 1)$  - для забезпечення запасів крім власних оборотних коштів залучаються довгострокові кредити та позики. Гарантія платоспроможності підприємства, відповідає наступній умові:

$$З = ВОК + К \quad (2.8)$$

в) нестійкий фінансовий стан  $S = (0; 0; 1)$  - для забезпечення запасів крім власних оборотних коштів та довгострокових кредитів та позик залучаються

короткострокові кредити та позики. Характеризується порушеною платоспроможністю, при якій зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення ВОК:

$$З = \text{ВОК} + К + \text{ДПФН} \quad (2.9)$$

де ДПФН - джерела, що послаблюють фінансову напруженість.

Відсутність фінансової стійкості вважається припустимою, якщо виконуються такі умови:

1) виробничі запаси (ВЗ) і готова продукція (ГП) дорівнюють сумі короткострокових кредитів і позикових коштів (ККПК), що беруть участь у формуванні запасів, або перевищують її:

$$\text{ВЗ} + \text{ГП} > \text{ККПК} \quad (2.10)$$

2) незавершене виробництво (НВ) і витрати майбутніх періодів (ВМП) дорівнюють величині власного оборотного капіталу або менші від неї:

$$\text{НВ} + \text{ВМП} < \text{ВОК} \quad (2.11)$$

У цій ситуації існує можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів.

г) кризовий фінансовий стан  $S = (0; 0; 0)$  - для забезпечення запасів не вистачає «нормальних» джерел їх формування. Підприємство знаходиться на межі банкрутства, тому що грошові кошти, короткострокові цінні папери і дебіторська заборгованість не покривають навіть його кредиторської заборгованості і прострочених позик:

$$З > \text{ВОК} + К \quad (2.12)$$

Ці показниками фінансової стійкості характеризують ступінь забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування. Таким чином знаходяться три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього формування ( $\Phi_i$ ), за допомогою яких визначається трикомпонентний показник типу фінансового становища:

$$S_i = 1, \text{ при } \Phi_i > 0, \text{ тобто } \Phi_{\text{вок}} > 0, \Phi_{\text{вд}} > 0, \Phi_{\text{зв}} > 0, \Rightarrow S = (1; 1; 1);$$

$$S_i = 0, \text{ при } \Phi_i < 0, \text{ тобто } \Phi_{\text{вок}} < 0, \Phi_{\text{вд}} < 0, \Phi_{\text{зв}} < 0, \Rightarrow S = (0; 0; 0).$$

Крім абсолютних показників оцінки фінансової стійкості підприємства застосування відносних дозволяє більш детально її оцінити. Суть коефіцієнтного підходу оцінки фінансової стійкості підприємства полягає в обчисленні та аналізі низки фінансових коефіцієнтів. Методичний підхід до визначення фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів є найбільш поширеним.

Єдиного загальновизнаного підходу використання інформації для кількісного визначення фінансової стійкості та її оцінки немає. Виділяють два основних підходи до визначення фінансової стійкості, відповідно до яких диференційованою є інформаційна база аналізу.

За першого підходу при оцінці фінансового стану і фінансової стійкості підприємства орієнтуються винятково на дані Балансу про джерела фінансування, тобто на капітал. У цьому разі оцінку фінансової стійкості підприємства здійснюють тільки на основі даних пасиву балансу. За другого підходу для оцінки фінансової стійкості підприємства аналізують взаємозв'язок між активом і пасивом Балансу, тобто простежують напрями використання коштів.

За першого підходу коефіцієнти, розраховані за даними пасиву балансу, є основними. Однак характеристика фінансової стійкості за допомогою таких показників буде не повною. Важливо не тільки знати, звідки залучено кошти, а й куди їх вкладено, яка структура вкладень.

Більш повним і з економічного погляду більш виправданим є другий підхід. Тому повну оцінку фінансової стійкості підприємства слід здійснювати з використанням як коефіцієнтів, розрахованих за даними пасиву балансу, так і коефіцієнтів, що відображують взаємозв'язок між джерелами формування коштів підприємства і структурою вкладень.

Усі відносні показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства можна умовно об'єднати в декілька груп:

а) показники структури капіталу, які характеризують фінансову незалежність від зовнішніх позикових коштів, а саме:

1) коефіцієнт фінансової незалежності (коефіцієнт автономії) - одна з найважливіших характеристик стійкості фінансового стану підприємства, його незалежності від позикових джерел. Показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Мінімальне (нормативне) значення коефіцієнта автономії - більше 0,5 [41]. Ця величина показника дозволяє припустити, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними коштами. Збільшення коефіцієнта автономії свідчить про зростання фінансової незалежності, підвищення гарантій погашення підприємством своїх зобов'язань.

Отже, чим вище значення коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства;

2) коефіцієнт фінансової стійкості (Кф. с.) показує питому вагу в загальній вартості майна всіх джерел коштів, які підприємство може використати без втрат для кредиторів;

3) коефіцієнт фінансової залежності (Кф. з.) - характеризує залежність діяльності підприємства від позикового капіталу і розраховується як відношення позикового капіталу до загального;

4) коефіцієнт фінансового ризику (фінансування) - це відношення позикового капіталу до власного. Цей показник свідчить про фінансову незалежність підприємства від залучення позикових коштів, показує скільки позикових коштів залучає підприємство на 1 грн.

Оптимальне значення цього коефіцієнту знаходиться в межах від 0,3 до 0,5, критичне значення - 1, хоча деякі економісти вважають, що при високих показниках оборотності оборотних коштів воно може перевищувати одиницю без істотних наслідків для ринкової стійкості.

б) показники, що характеризують стан оборотних коштів:

1) коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу (Км. в. к.), що розраховується як відношення власного оборотного капіталу до загальної суми власного капіталу. Рекомендоване значення коефіцієнта становить 0,5, проте його розмір в значній мірі залежить від специфіки галузі та виробництва. Так у фондомістких виробництвах він буде нижчим, аніж у матеріаломістких, оскільки в таких виробництвах знана частка інвестується в основні фонди;

2) коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами (Кз. в. к.). Рівень цього коефіцієнта оцінюється залежно від того, в якому стані матеріальні запаси. Якщо підприємство має запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які значною мірою перевищують нормальні потреби виробництва, то власний оборотний капітал не може покрити їх повністю. У цьому разі коефіцієнт буде менший від одиниці. Якщо ж підприємство відчуває нестачу виробничих запасів для здійснення нормального виробничого процесу, коефіцієнт буде вищий за одиницю.

в) показники, які характеризують стан основних засобів:

Окрему групу показників, які також характеризують фінансову стійкість підприємства, становлять:

1) коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів (Кеф.ф.р.) - це відношення валового прибутку підприємства до валюти балансу. Він дає можливість визначити, за який період часу прибуток, отриманий підприємством, може компенсувати вартість майна.

2) коефіцієнт ефективності власного капіталу (Кеф. в. к.), становить інтерес для власників підприємств, оскільки дає узагальнюючу оцінку ефектив-

ності вкладень коштів у дане підприємство. Наведені вище показники дозволяють з певним ступенем об'єктивності оцінити фінансовий стан підприємства. При цьому фінансовий стан вважається незадовільним, якщо значення коефіцієнтів нижче або вище нормативних (рекомендованих) значень (в залежності від показника).

Одним із способів оцінки фінансової стійкості є інтегральний підхід, який дає змогу дати інтегровану оцінку ступеню фінансової стійкості. Його можна застосовувати на практиці, особливо в умовах кризового стану економічної системи, коли господарські зв'язки підприємства, що існували раніше, порушені і відбувається процес налагодження ним нових зв'язків з партнерами, зацікавленими у достатній фінансовій стійкості [42].

Отже, велика кількість підходів до визначення фінансової стійкості підприємства свідчить про багатогранність цього поняття. Фінансова стійкість - це спроможність підприємства забезпечувати пропорційний розвиток при збереженні достатнього рівня плато-та кредитоспроможності.

У зв'язку з цим вважаємо цікавим дослідження, яке ґрунтується на інтегрованому поєднанні двох підходів:

1) з використанням узагальнюючого показника зміни фінансової стійкості підприємства (Фс), що дає змогу оцінити загальну динаміку фінансового стану та зміни фінансової стійкості підприємства протягом певного періоду часу;

2) підходу, в основні якого покладено виділення чотирьох типів поточної фінансової стійкості (абсолютна та нормальна фінансова стійкість, нестійкий і кризовий фінансовий стан підприємства).

За допомогою такого підходу можна визначити, до якого саме типу належать певні підприємства, а також зробити прогностичні розрахунки щодо перспектив розвитку підприємств у разі зміни фінансової стійкості.

Інтегральний метод дає змогу дати інтегровану оцінку рівню фінансової стійкості. Його можна застосовувати в умовах економічної кризи, коли зв'язки

підприємства з контрагентами порушені і відбувається процес налагодження ним нових зв'язків з партнерами, зацікавлених у достатній фінансовій стійкості.

Показники фінансової стійкості за цього підходу характеризують стан і структуру активів підприємства та забезпеченість їх джерелами фінансування [40]. Алгоритм визначення узагальнюючого коефіцієнта фінансової стійкості на основі розрахунку системи показників наведено на рис. 2.2.

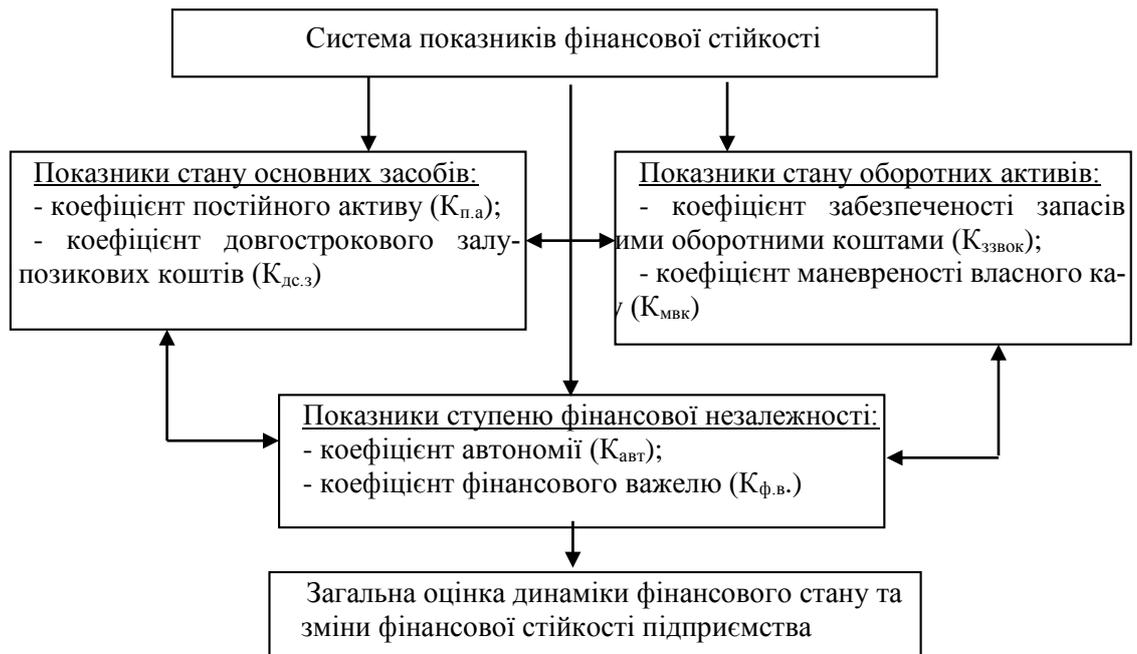


Рис. 2.2. Алгоритм визначення узагальнюючого коефіцієнта фінансової стійкості підприємства

Цей підхід цікавий тим, що на відміну від усіх охарактеризованих вище, в процесі його здійснення кожний з показників розглядається у взаємозв'язку з іншими показниками.

Таким чином варто зазначити, що оцінка фінансової стійкості не повинна вестись тільки по запропонованим методикам. Багато залежить від галузі, ринкової ситуації та репутації підприємства (не платежів, порушення фінансової дисципліни). Загальною вимогою з боку кредиторів є обережність стосовно збільшення частки позикового капіталу підприємств; вони віддають перевагу тим, у

кого велика частка власного капіталу. Власники підприємства, навпаки, схильні підвищувати частку позикових коштів, але в межах припустимого ризику, щоб не втратити фінансової стійкості. Для цього доцільно також проводити аналіз впливу фінансового важеля на рентабельність власного капіталу підприємства.

Враховуючи перехід вітчизняної економіки до міжнародних стандартів фінансової звітності, необхідно дослідити зарубіжний досвід трансформаційних процесів щодо показників фінансового стану підприємств, за допомогою яких здійснюється оцінювання фінансової стійкості та формується механізм управління нею.

На сьогодні поширення набула розроблена в 70-х рр. ХХ століття система показників Вільяма Бівера (W. Beaver). Суть роботи, проведеної відомим фінансовим аналітиком, полягала в тому, що в ній аналізувалися (на відміну від робіт інших авторів) чисті грошові потоки, їх відношення до загальної суми боргу. Система показників Бівера і їх значення для визначення фінансової нестійкості підприємства представлені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

## Система показників Бівера

Показник	Формула розрахунку	Значення показника		
Коефіцієнт Бівера	$(\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}) / (\text{Довгострокові} + \text{Короткострокові зобов'язання})$	0,40-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	$(\text{Чистий прибуток} * 100) / \text{Активи}$	6-8	4	-22
Фінансовий левелідж	$(\text{Довгострокові} + \text{Короткострокові зобов'язання}) / \text{Активи}$	$\leq 0,37$	$\leq 0,50$	$\leq 0,80$
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$(\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}) / \text{Активи}$	0,40	$\leq 0,30$	-0,06
Коефіцієнт покриття	$\text{Оборотні активи} / \text{Короткострокові зобов'язання}$	$\leq 0,32$	$\leq 2$	$\leq 1$

Одержувані значення показників фінансової стійкості підприємства порівнюються з їхніми нормативними значеннями для трьох можливих станів підприємства.

Показники, наведені в колонці №3, характеризують підприємства з високою фінансовою стійкістю. Для підприємств з коефіцієнтами, що відповідають значенням показників у колонці №4, існує ймовірність банкрутства протягом найближчих п'яти років. Для підприємств, фінансовий стан яких характеризується показниками колонки №5, ймовірність банкрутства надзвичайно висока в найближчий час (протягом року).

Наступним важливим кроком у розвитку методів оцінки фінансового стану підприємства став метод однокритерійної оцінки, на підставі якого відбувається ранжування підприємств за класами надійності. Цей метод дозволив привести до єдиного критерію значення різних фінансових параметрів, і таким чином нівелювати істотний недолік, властивий попереднім методикам, – ізолюваність аналізу різних коефіцієнтів. Рейтинговий аналіз фінансового стану підприємства називають ще «кредитним скорингом» [41]. Вперше дана методика була запропонована економістом Д. Дюраном на початку 40-х років ХХ століття.

М.І. Литвин запропонував рейтингову методику оцінки стану підприємств. Ця методика заснована на аналізі більшої кількості параметрів, які розділені на три групи: показники фінансової стійкості, ліквідності та ефективності використання коштів [31]. Крім того, оцінюється і величина статутного капіталу підприємства, його ділова репутація. За підсумками такого аналізу підприємству привласнюється той або інший рейтинг.

Однією з найбільш відомих рейтингових систем є методика, запропонована Л.В. Донцовою та Н.Л. Нікіфоровою. У своїх роботах вони виділяють два варіанти класифікації господарюючих суб'єктів за ступенем ризику, виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, вираженого в балах.

Після розрахунку сумарної кількості балів підприємство відносять до того чи іншого класу і таким чином позиціонують його в таблиці про ранги. Це дає можливість визначити частку ризику неповернення позикових коштів: від практично безризикових (1 клас) і до високоризикових (5 клас).

Описані рейтингові методики оцінюють фінансовий стан підприємства за задалегідь встановленим нормативним значенням. Ряд авторів пропонує порівнювати фінансові параметри компанії з показниками підприємства-еталона, тобто підприємства, яке є лідером галузі. Таке порівняння можливе тільки при наявності достатньо повної фінансової інформації.

### **2.3. Бюджетування діяльності суб'єктів малого підприємництва як інструмент підвищення ефективності фінансування малого бізнесу**

Зазвичай основною причиною банкрутства малого бізнесу є нездатність керівника правильно спланувати діяльність підприємства. Наразі криза, яку спричинив COVID-19, стала поштовхом до більш відповідального ставлення підприємців до планування діяльності малого бізнесу, оскільки все більше підприємців усвідомлюють важливість прийняття рішень не тільки зважаючи на минулі події, а й з можливістю передбачення проблем у майбутньому задля їх швидкого та простого вирішення. Доцільним рішенням в даному випадку є впровадження бюджетування.

Досить часто суб'єкти малого бізнесу недооцінюють важливість планування бюджету. Однак досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність бюджетування діяльності підприємницьких структур малого бізнесу.

Бюджетування – це технологія ведення бізнесу, яка передбачає складання бюджету відповідно до цілей діяльності підприємства для забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів і витрат, активів та зобов'язань компанії та її підрозділів, враховуючи вплив середовища. Наразі упровадження бюджетування є необхідністю, яка надає конкурентоспроможності підприємству та допомагає підвищити ефективність діяльності суб'єкту господарювання.

Основним завданням бюджетування є розроблення основного (генерального) бюджету, структурними компонентами якого є операційний і фінансовий бюджети. Особливістю системи бюджетування на таких підприємствах є

те, що існує можливість її спрощення, оскільки у системі оперативного обліку на підприємстві функціональний бюджет складається у формі документів бухгалтерського обліку (калькуляції, кошториси, розрахунки потреб у ресурсах тощо). Види бюджетів суб'єктів малого бізнесу відображені на рис. 2.3.

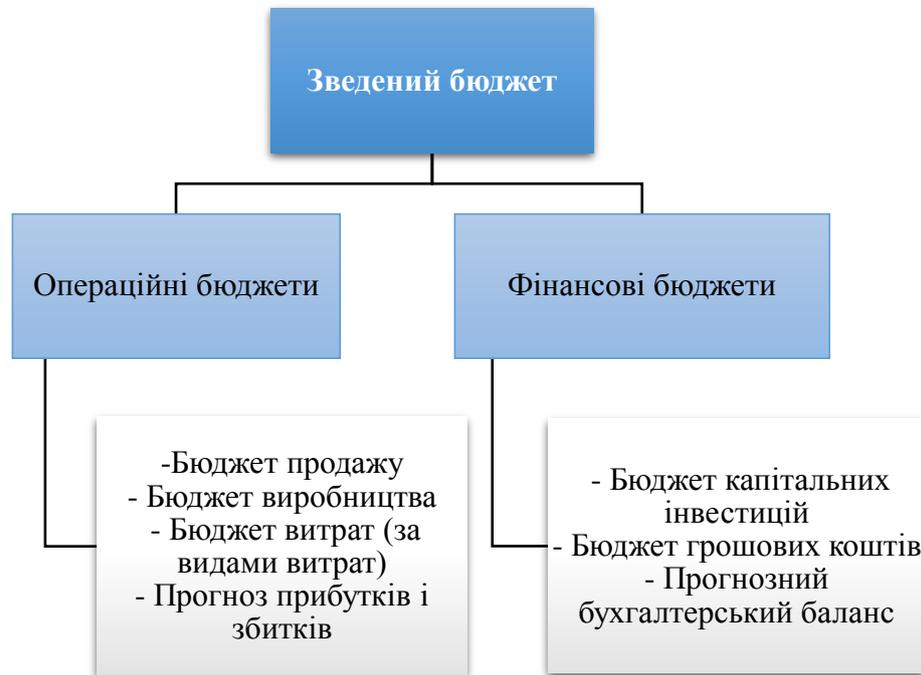


Рис. 2.3. Система бюджетів суб'єктів малого бізнесу

Існують такі принципи побудови та функціонування бюджетування: повноти, координації, централізації, спеціалізації, періодичності, прозорості, точності й економічності. Використання наведених принципів бюджетування в процесі господарювання дасть змогу сформувати систему, яка допоможе підвищити ефективність роботи підприємства та полегшить роботу керівника.

Бюджетування приносить ефект тільки при умові його використання на основі науково обґрунтованих принципах. Правильне дотримання принципів створює основу для результативної та правильної роботи підприємства. Загалом, впровадження цих принципів забезпечить якісну систему бюджетування, яке допоможе узгодити всі напрямки діяльності підприємства, його підрозді-

лів та працівників, допоможе сформувати ефективну структуру та розмежувати функції керівників різних рівнів, швидко прогнозувати достатність коштів у суб'єкта господарювання коштами та підвищить легкість керування та планування ресурсів підприємства та ефективності їх використання.

Важливими перевагами впровадження системи бюджетування на підприємствах є можливість для керівника отримати інформацію, яка допоможе в майбутньому уникнути перебоїв в постачанні ресурсів для виготовлення продукції, забезпечити виконання умов договорів, визначити майбутні доходи та витрати та забезпечити можливість оцінки та контролю ефективності діяльності підприємства.

Незважаючи на численні переваги, багато підприємців відмовляються від впровадження бюджетування через недостатність ресурсів, невідповідність працівників, впевненість в його непотрібності на малих підприємствах або недостатня поінформованість керівника про переваги.

Незважаючи на всі переваги, на деяких підприємствах дійсно впровадження бюджетування є недоцільним. Так, можна говорити про недоцільність та неефективність складання великої кількості бюджетів для бізнесів, які здійснюють невелику кількість господарських операцій. Оскільки для багатьох малих підприємств зазвичай є характерним ведення бізнесу без структури, де основні функції виконує керівник, система бюджетів може негативно вплинути на прийняття рішень менеджером через те, що займає велику кількість часу. Крім того, наразі за досить нестабільної ситуації з цінами, які досить часто змінюються, керівникові малого підприємства зручніше скласти план на короткострокову перспективу. Отже, можна виділити етапи впровадження системи бюджетування на малих підприємствах (рис. 2.4).

Тобто, бюджетування за правильного застосування позитивно впливає на ефективність підприємницької діяльності. При цьому, при започаткуванні системи бюджетування на підприємстві необхідно враховувати особливості суб'єкта господарювання. В першу чергу мають розроблятися бюджети, які

сформують основу фінансового плану діяльності підприємства та забезпечуватимуть оптимізацію витрат та допоможуть в складанні реалістичних планів діяльності підприємства та планових показників балансу.



Рис. 2.4. Етапи бюджетування на малому підприємстві

Загалом, карантинні обмеження істотно вплинули на діяльність малого бізнесу. Наразі підприємствам необхідно швидко реагувати та пристосовуватись до змін, які відбуваються на ринку. Основним методом адаптації до ситуації, що склалася в світі через поширення коронавірусу може бути цифрова трансформація підприємства задля розширення ринків, залучення нових клієнтів, а також економії за рахунок оптимізації процесів діяльності. Важливим аспектом, на який необхідно звернути увагу компаніям є зміна поведінки споживачів. В умовах сьогодення у сфері комунікації із споживачами, реалізація омніканального підходу є досить важливим фактором. CRM та CDP-системи можуть допомогти зберегти клієнтів та допомогти підвищити лояльність клієнтів до бренду.

У сфері внутрішньої комунікації та організації роботи важливим є впровадження Task-трекінгу, що допоможе ефективно співпрацювати робітникам, організувати роботу та визначати пріоритети завдань. Важливою складовою є також планування діяльності підприємства. Впровадження бюджетування може вирішити багато проблем, пов'язаними з перебоями постачання та виготовленням продукції та допомогти у прийнятті рішень і моніторингом за їх результатами.

## **Висновки до розділу 2**

Фінансове забезпечення малого бізнесу оцінюється з використанням показників забезпеченості бізнесу фінансовими ресурсами та показниками фінансової стійкості. Фінансова стійкість є запорукою виживання та основою стабільної діяльності малого бізнесу у ринкових умовах. Якщо підприємство фінансово стійке платоспроможне, то воно має низку переваг перед іншими підприємствами під час отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури, отже, тим менший ризик опинитися на межі банкрутства.

Узагальнюючи методики оцінки фінансового забезпечення малого бізнесу, можна виокремити такі напрями його дослідження: визначення рівня забезпеченості запасів джерелами їх формування; аналіз часткових показників (коефіцієнтів) фінансової стійкості у динаміці та порівняння їх з нормативними значеннями; обчислення інтегрованого показника, який формується із декількох найбільш вагомих коефіцієнтів. Обираючи підхід до аналізу фінансової стійкості підприємства, варто враховувати завдання аналізу та специфіку діяльності підприємства. Існує потреба підбору та розробки системи критеріїв та показників, які б враховували вид економічної діяльності підприємства та галузеві особливості.

Використання ретроспективних і перспективних методик управлінського аналізу фінансового забезпечення та фінансової стійкості дозволяє усім зацікавленим користувачам проводити якісний аналіз і на його основі приймати своєчасні оптимальні управлінські рішення. Серед великої різноманітності методик, що дозволяють проводити поточний ретроспективний управлінський аналіз зовнішніми користувачами за даними бухгалтерської звітності, перевагу слід віддавати методикам комплексної оцінки стійкості фінансового стану, що поєднує в собі багатокритерійний підхід і враховує специфіку діяльності організації.

Як показали результати дослідження найбільш відомими та часто використовуваними є коефіцієнтний та агрегатний підходи, але для достовірної та більш інформативної оцінки фінансової стійкості варто також використовувати бальний та інтегральний підходи.

В умовах пандемії бюджетування діяльності малого бізнесу дозволяє вирішити проблеми фінансового забезпечення, оскільки планування ключових фінансових показників дозволяє уникнути перебоїв у постачанні фінансових ресурсів, забезпечити виконання умов договорів, визначити майбутні доходи та витрати та забезпечити можливість оцінки та контролю ефективності діяльності підприємства.

## РОЗДІЛ 3

### ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

#### 3.1. Аналіз основних показників діяльності суб'єктів малого підприємництва

Малий бізнес є основою більшості економік і відіграє важливу роль у економічному розвитку країн та створенні робочих місць. Суб'єкти малого підприємництва складають близько 95% усіх підприємств у світі, створюють 60% робочих місць і близько 50% ВВП у розвинених країнах. В Україні малий бізнес займає лише 16% ВВП, тоді як у розвинених країнах майже вдвічі більше (рис. 3.1), що свідчить про недостатній рівень розвитку малого бізнесу, наявність системних проблем, що перешкоджають функціонуванню малого бізнесу.

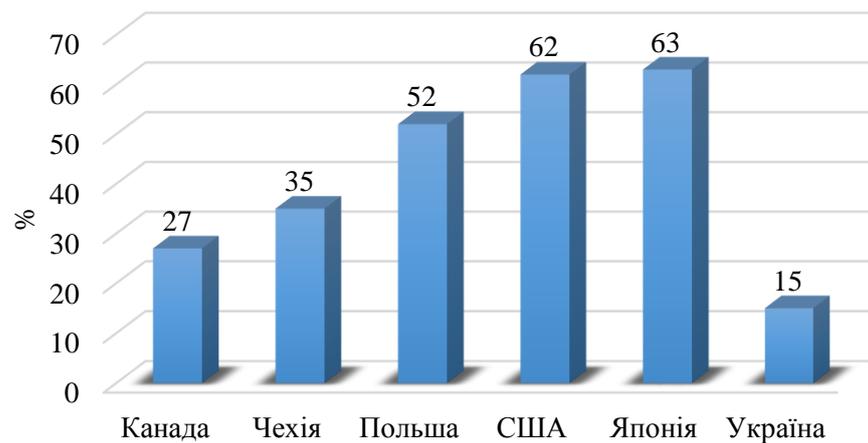


Рис. 3.1. Внесок малого бізнесу у формування ВВП у різних країнах

\* Складено за даними Світового банку [47]

Суттєвими системними загрозами функціонуванню та розвитку малого бізнесу в умовах ринкової трансформації економіки є недостатній рівень сформованості конкурентного середовища, наявність проявів монополізму, що

веде до створення нерівних умов функціонування на ринку. Зазвичай така ситуація може бути виправлена за рахунок ефективної антимонопольної політики органів державного управління. Проте за високого рівня корупції, в тому числі у системі державного управління, формуються такі системні ризики для малого бізнесу, як сприяння афільованим структурам; кримінальне лобювання; інвестування за рахунок державного бюджету; створення псевдопідприємств спорідненими особами до осіб представників органів державної влади та управління.

Дослідження, що проводяться Яновським А.М. з метою виявлення чинників, що ускладнюють ведення бізнесу в Україні, в тому числі малого, дозволили ранжувати їх за рівнем впливу (рис. 3.2) [48].

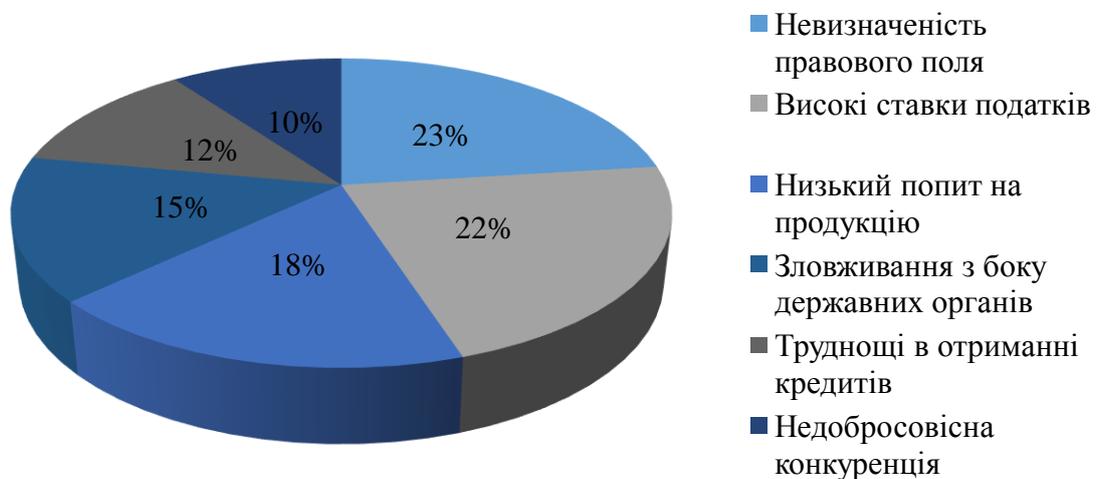


Рис. 3.2. Рейтинг факторів, що заважають розвитку бізнесу в Україні

До зазначених вище проблем, з якими доводиться стикатися українському бізнесу (перш за все, мається на увазі малому бізнесу), хотілося б додати наступні фактори:

- значний ступінь монополізації ринку;
- низький рівень доходів населення, плінність кадрів, що знижує ступінь відповідальності і збільшує ймовірність схильності працівника до продажу секретів фірми та інших незаконних дій;

- відносна молодість українського бізнесу і пов'язане з цим недосконалість засобів і методів його захисту;
- явний недолік досвідчених фахівців в області безпеки бізнесу.

На сьогодні, малий бізнес страждає від потенційних збитків у зв'язку з пандемією, які фактично неможливо оцифрувати через складність прогнозування потенційних масштабів поширення вірусу в Україні. У спілці українських підприємців називають такі наслідки економічної кризи:

- по-перше, розрив ланцюжків постачання та призупинення виробництва;
- по-друге, безповоротна втрата доходів та ймовірне банкрутство малого і середнього бізнесу внаслідок припинення діяльності на невизначений період;
- по-третє, скасування замовлень на промислові товари, відмова від укладення нових угод, скасування поставок за вже укладеними договорами;
- по-четверте, втрата роботи для неоформлених працівників (зокрема, у сфері обслуговування) [47].

У результаті узагальнені кількісні показники діяльності суб'єктів малого бізнесу в Україні є незадовільними (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка основних показників суб'єктів малого підприємництва  
протягом 2016-2020 років

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Частка малого підприємництва у ВВП, %	14	15	15	16	17
Частка малого підприємництва у структурі підприємництва, %	99,2	99,1	99,1	99,0	99,1
Кількість суб'єктів малого підприємництва, тис. од.	1850,1	1789,4	1822,7	1923,0	1955,1
у т.ч. суб'єктів мікропідприємництва, тис.од	1800,7	1737,1	1764,7	1864,0	1898,9
Чисельність зайнятих у малому підприємстві, тис. осіб	3871,8	3956,3	4173,7	4319,8	4234,1
Кількість малих підприємств на 10 тис. населення, од.	68	76	80	86	85
Частка реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами у загальному обсязі, %	24,6	24,9	25,1	25,6	27,6

\* Складено на основі даних Державної служби статистики [24]

На думку експертів найбільшими загрозами економічному відновленню в Україні є такі: тривале продовження та посилення внутрішніх карантинних заходів, відсутність чіткого антикризового плану заходів з підтримки економіки та захисту населення країни в період пандемії та глибоке падіння економічної активності в країнах – основних торговельних партнерах України, відповідно значне погіршення кон'юнктури на світових товарних ринках [20].

Відповідно до даних Держстату, на початок 2021 року в Україні функціонувало 1955,12 тис. суб'єктів малого бізнесу, що на 32,14 тис. од. більше, ніж на початок 2020 року. Незважаючи на зростання у кількісних показниках темп приросту кількості суб'єктів малого бізнесу уповільнився через пандемію до 1,67% протягом 2020 року із 5,5% протягом докризового 2019 року.

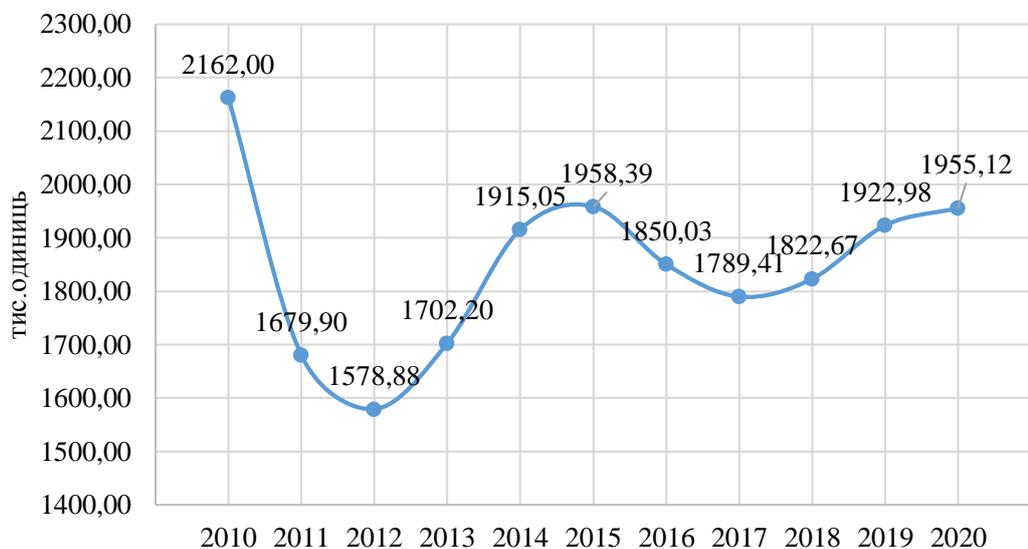


Рис. 3.3. Динаміка кількості діючих суб'єктів малого бізнесу в Україні протягом 2010-2020 рр.

\* Побудовано на основі даних Державної служби статистики [24]

Вищеописана динаміка обумовлена головним чином змінами у кількості ФОП, адже у структурі малого бізнесу України частка малих підприємств складає близько 18%, а суб'єктів малого підприємництва – ФОП відповідно 82% (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Динаміка активних малих підприємств та ФОП протягом 2016-2020 років

\* Складено за даними Державної служби статистики [24]

Відповідно до рисунку 3.4. можна зробити висновок, що, незважаючи на невизначеність на ринку, з 2018 року спостерігається зростання кількості активних ФОП, що беззаперечно є позитивною тенденцією.

Загалом, за перші 4 місяці 2021 року було відкрито на 3,1% більше ФОП, ніж закрито (89537 од. та 86797 од. відповідно) (рис. 3.5).

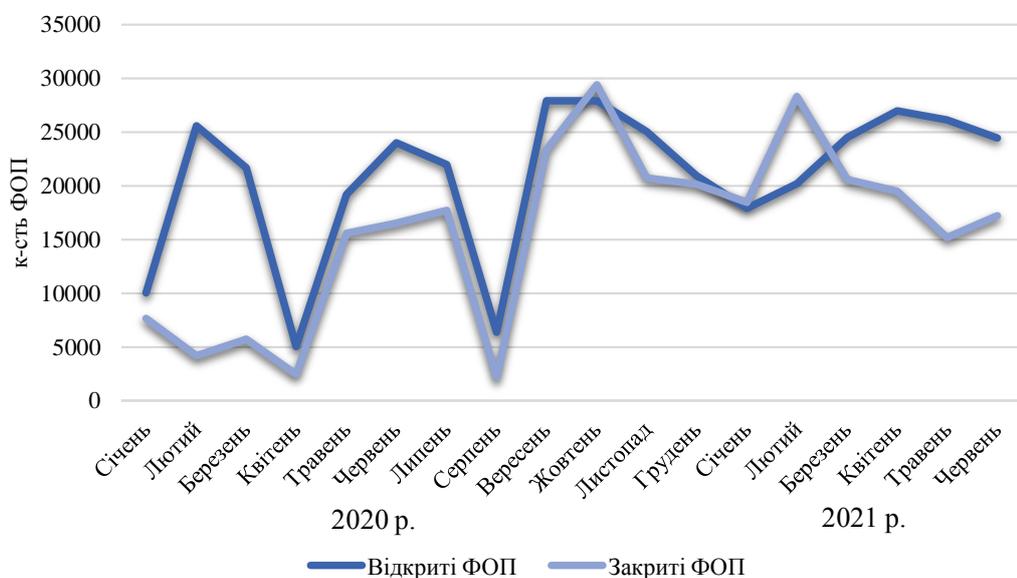


Рис. 3.5. Динаміка відкриття та закриття ФОП протягом 2020-2021 рр.

\* Складено за даними Опендатабот [25]

При цьому за перші 2 місяці кількість закритих суб'єктів малого бізнесу переважала відкриті. У цілому, така статистика спостерігається з 2017 року. Винятком став тільки 2020 рік, коли кількість закритих суб'єктів малого бізнесу перевищила відкриті в жовтні.

Найменша кількість реєстрацій ФОП була у квітні 2020 року – на початку карантину зареєструвалось лише 5020 підприємців. При цьому кількість закритих все одно була меншою і становила 2470 ФОП. Рекордним місяцем по відкриттю бізнесів став жовтень, під час якого було зареєстровано 27924 підприємців. Жовтень також став місяцем, в якому більше всього підприємців закрили свою діяльність і ця кількість перевищила кількість відкритих ФОП, 29388 особи. При цьому, в жовтні 2020 року можна спостерігати швидке зростання кількості випадків захворювання на COVID-19.

Також з рисунку 3.5. можна зробити висновок, що в лютому спостерігалась найбільша різниця між закритими та відкритими ФОП. При цьому за 2 наступні місяці відбулось велике зменшення кількості зареєстрованих підприємців. На це вплинуло те, що саме в березні було зареєстровано перший випадок коронавірусної хвороби в Україні і вже з 12 березня було впроваджено карантин.

За 2020 рік внаслідок пандемії та структурних перетворень у національній економіці під її впливом найбільше зросла кількість ФОП у сферах ІТ (55%), надання інформаційних послуг (11,7%) та надання індивідуальних послуг (10%). Так, в сфері ІТ було відкрито 30 025 ФОП, в сфері надання інформаційних послуг – 6 388 ФОП, у сфері надання інших індивідуальних послуг – 5 438 ФОП. Також зросли ФОП, пов'язані з кур'єрською діяльністю – на 2 760 ФОП (рис. 3.5).

При цьому, основними напрямками діяльності ФОП, що найбільше закривались протягом даного періоду є складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту (41,1%), оптова торгівля (21,3%), діяльність у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення (10,1%).

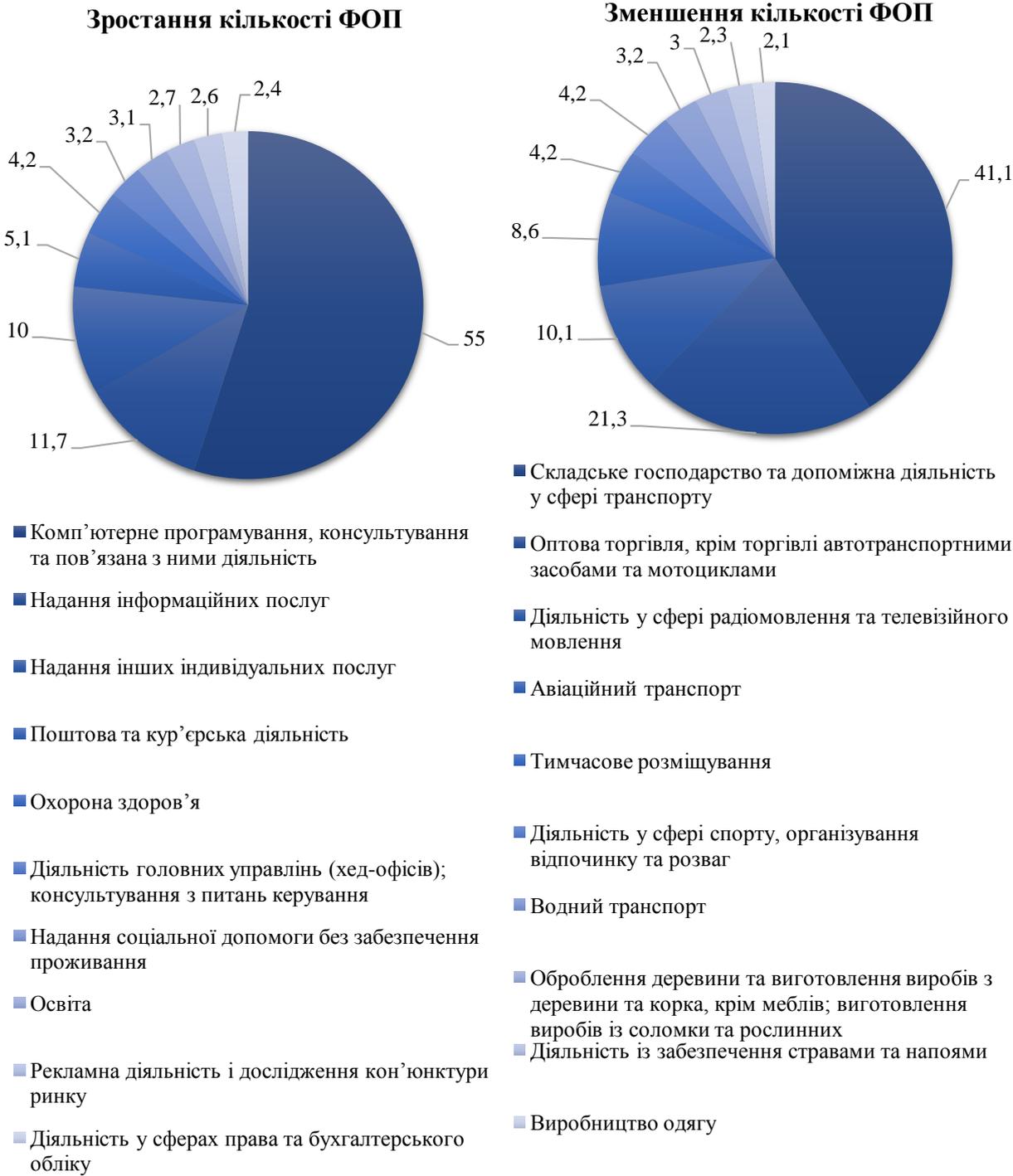


Рис. 3.5. Вплив пандемії на малий бізнес у секторальному розрізі, %

\* Складено за даними Державної служби статистики [24]

Таким чином, рівень розвитку малого бізнесу в Україні потребує запровадження додаткових стимулів та фінансової підтримки на державному рівні, що підтвердилося в умовах пандемії.

### 3.2. Дослідження джерел фінансування малого бізнесу

Самофінансування є найбільш пріоритетним джерелом фінансового забезпечення функціонування підприємства. Але в умовах поширення гострої респіраторної інфекції COVID-19 частка малих підприємств, що отримували прибуток, суттєво скоротилася і відповідно частка збиткових суб'єктів малого підприємництва, яким необхідно шукати додаткові джерела фінансування, збільшилася з 26,3% у 2019 році до 28,9% у 2020 році (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Динаміка власних джерел фінансування малих суб'єктів підприємництва протягом 2018-2020 років

\* Складено за даними Державної служби статистики [24]

З рисунку 3.6 можна зробити висновок, що в цілому по малому бізнесу України у кризовий 2020 рік цими суб'єктами господарювання було отримано збитки загальним розміром 10 млн.грн, тоді як у 2019 році величина отриманого прибутку, як джерела самофінансування малого бізнесу, становила 103,83 млрд.грн. Тобто більшість малих підприємств мали проблеми із самофінансуванням і для збереження бізнесу мали залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел, зокрема, через отримання позик.

Банківська позика є найпопулярнішим варіантом залучення ресурсів та інвестицій. Звичайно, є багато переваг, до яких відносяться можливість залучення великих сум, прогнозованість погашення боргу та процентних ставок, можливість обрання банку з найкращими умовами кредитування. Однак цей вид позики має і недоліки. У даний момент відбувається ускладнення умов отримання кредиту, особливо це стосується позик малому та середньому бізнесу. Через це мікропідприємства та стартапи рідше отримують позитивну відповідь від банку.

Для отримання позики позичальник повинен мати гарну кредитну історію, усі необхідні документи та звітність, а також здебільшого необхідно надати заставу, якої зазвичай в МСБ немає.

Як правило, комерційні банки надають позики на поповнення оборотних коштів у формі овердрафту або кредитних ліній. Зазвичай, програми банківського кредитування для малого та середнього бізнесу розраховані на період від 1 до 3 років. При цьому, якщо сума кредиту становить від 1 до 10 млн. грн, термін, на який надається позика, може бути збільшений [39]. Динаміка середньозважених відсоткових ставок по кредитах для малого бізнесу протягом 2020-2021 років у щомісячному розрізі відображена на рисунку 3.7.

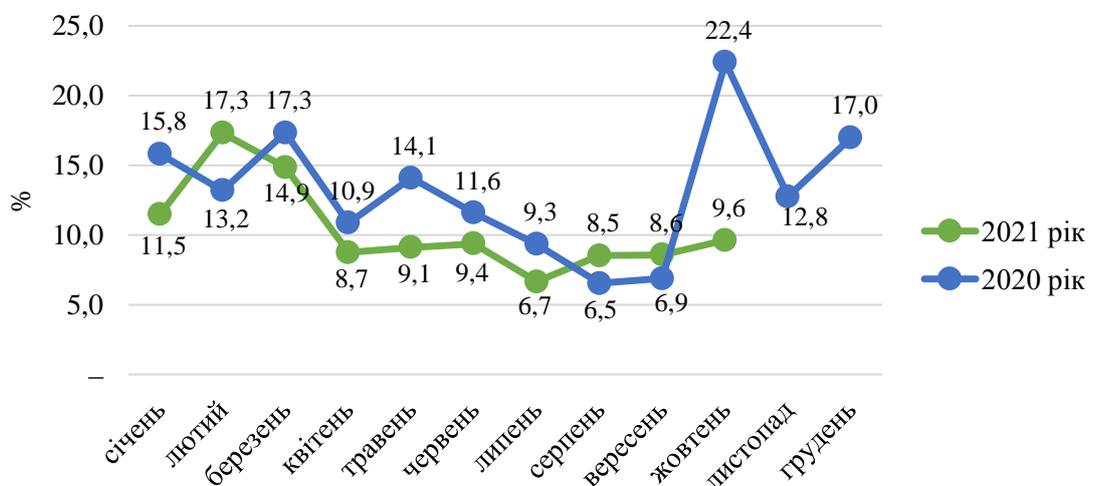


Рис. 3.7. Динаміка середньозважених відсоткових ставок по кредитах для малого бізнесу протягом 2020-2021 років у щомісячному розрізі

\* Побудовано за даними НБУ [50]

Стосовно банківського кредитування, то фінансові ресурси з цього джерела стали протягом 2021 року більш доступними завдяки державній програмі «Доступні кредити 5-7-9%». Так, ставки за кредитами стали на порядок нижчими, що дозволило малому бізнесу користуватися цим джерелом фінансування протягом кризових 2020-2021 років.

Для полегшення отримання додаткових ресурсів малим бізнесом також Нацбанк переглянув окремі вимоги до визначення банками розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Таким чином, Національним банком України було розширено коло позичальників, оцінка кредитного ризику яких може бути оцінена за спрощеною системою, тобто на основі стану обслуговування боргу. Спрощена процедура буде використана для оцінки позик, що не перевищують 0,1% основного капіталу банку.

Також наразі банки мають право здійснювати визначення категорії боржників, що належать до групи спільно підконтрольних юридичних осіб, враховуючи клас групи, визначеної на основі кредитного рейтингу материнської компанії за міжнародною шкалою.

Крім того, Національний банк зменшив суму нижньої межі ймовірності дефолту при розрахунку кредитного ризику для боржників-юридичних осіб на груповій основі, до 0,005, що відповідає нижній межі діапазону, затвердженого для оцінки на індивідуальній основі. Дані вимоги діють з 1 березня 2021 року.

Щоб заохотити банки кредитувати малий бізнес, також було запроваджено схему гарантування кредитів на портфельній основі – до 70% за окрему позику та до 50% за портфелем. Так, банки можуть можливість передати частину ризику уряду. Це має усунути головну перешкоду для надання позик малому бізнесу, якою зазвичай є відсутність необхідного забезпечення[42].

Загалом, протягом березня 2020 – березня 2021 року малими підприємствами було отримано позики на суму 16759 млн. грн. Також можна зробити висновок, що протягом 2020 року спостерігалась тенденція до зменшення отримання кредитів малим бізнесом (рис. 3.8).

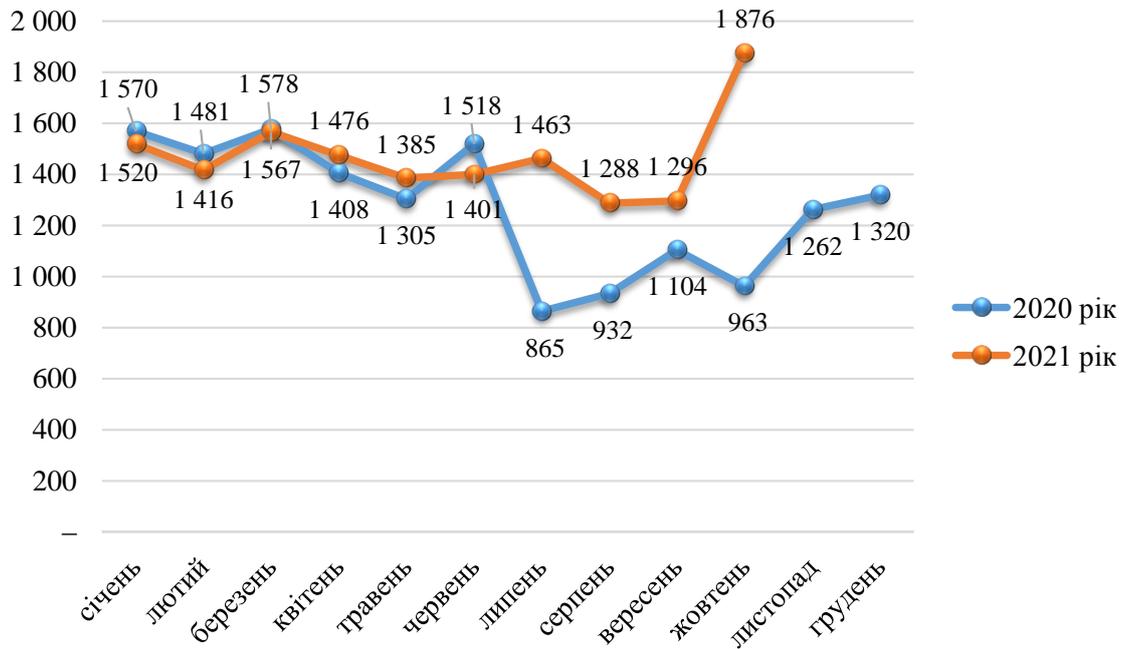


Рис. 3.8. Динаміка обсягів наданих банківських кредитів малому бізнесу протягом 2020-2021 років, млн.грн.

\* Складено за даними НБУ [50]

Найменша кількість виданих позик була в липні 2020 року – 865 млн грн. Уже з наступного місяця відбувалось поступове збільшення цього показника, але до кінця року він так і не досяг позначки березня 2020 року. Тільки у березні 2021 року сума виданих кредитів наблизилась до минулорічної суми. Це могло бути зумовлено поширенням COVID-19, внаслідок чого багато малих підприємств значно скоротили свою діяльність, або взагалі її припинити. Проте з липня 2021 року обсяги кредитування банками малий бізнес були значно вищими, ніж у аналогічній період 2020 року, а у жовтні 2021 року банки надали фінансових ресурсів малому бізнесу на загальну суму 1876 млн грн.

На основі даних НБУ можна зробити висновок, що протягом 2021 року банки почали активніше кредитувати малий бізнес, незважаючи на великі втрати від карантинних обмежень. Так, на основі рис.3.9 можна зробити висновок, що найбільш активно банками кредитується саме бізнес в сфері сільськогосподарства та оптової торгівлі, тобто саме ті сфери, які найбільше

протягом 2020 року мали тенденцію до закриття. Загалом, на приріст кредитування малого бізнесу значно вплинула програма «5-7-9», найактивнішу участь в якій беруть сільськогосподарські підприємства.

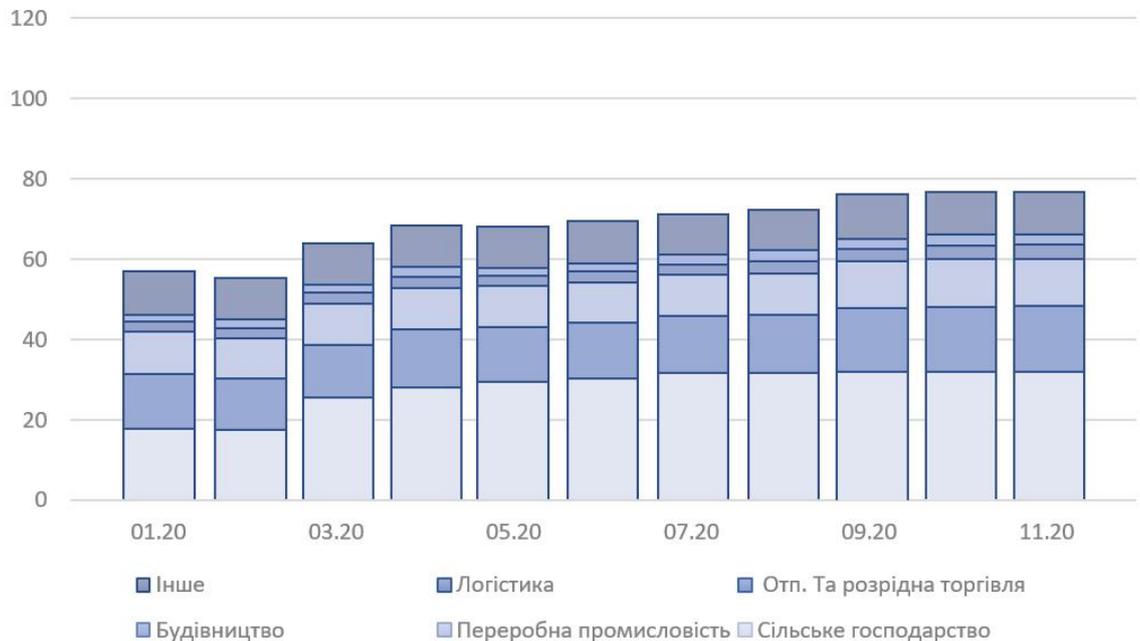


Рис. 3.9. Кредитування малого бізнесу за сферами діяльності

\* Складено за даними НБУ [50]

Досить поширеною альтернативою банкам є кредитні спілки. Для отримання позики від такої організації, треба стати її членом, сплативши членський внесок. Однак відсоткові ставки в кредитних спілках є вищими, ніж у банківських установах, і становлять зазвичай 30-50% річних. До того ж термін позики не довгий - один рік. До того ж, кредитні спілки не позичають великі суми, вони допомагають швидко отримати кошти для врегулювання поточних труднощів, поповнення оборотних коштів тощо. Тому кредитні спілки не слід розглядати як можливість середньо- або довгострокового фінансування.

Найкращі умови по отриманню кредитних коштів пропонують міжнародні фінансові організації. До таких організацій належать Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний фонд, WNISEF, Німецько-український фонд та інші. Відсоткові ставки в фінансових організація зазвичай нижчі, ніж у банках, але

водночас кредит можуть отримати тільки компанії з гарною кредитною історією та хорошими фінансовими результатами. Окрім того, компанія має відповідати вимогам конкретної програми по кредитуванню. Насамперед міжнародні організації надають фінансування виробничим підприємствам, проектам у сфері енергетики, агробізнесу та стартапам. Зазвичай термін кредитування складає 3-5 років. При цьому, ставки по кредитуванню визначаються банками-партнерами, через які організації виділяють позики.

Банки часто віддають перевагу кредитуванню великого бізнесу або фізичних осіб, оскільки малий бізнес є досить ризикованою діяльністю через велику конкуренцію. Але оскільки великий бізнес активно зростає і ця сфера є висококонкурентною, а НБУ має намір ввести додаткові регуляторні вимоги до капіталу щодо кредитування фізичних осіб, то кредитування малого бізнесу здається досить перспективним напрямком [39].

Окрім цього одним із зовнішніх джерел фінансування малого бізнесу в умовах пандемії є бюджетні програми (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

## Бюджетні програми по кредитуванню малого бізнесу

Програма	Умови програми
1	2
Програма кредитування з покриттям державними гарантіями на портфельній основі	Програма пропонує МСП отримання кредиту, за яким державною гарантією забезпечується до 70% зобов'язань.
Програма часткового відшкодування процентних ставок за кредитами для суб'єктів малого і середнього підприємництва м.Києва. Фонд розвитку підприємництва	У співпраці з Фондом розвитку підприємництва Київська міська рада пропонує МСП компенсацію відсоткової ставки за кредитом та фінансування на реалізацію своїх інвестиційних проектів
Державна програма Доступні кредити 5-7-9 % (кредит на оборотний капітал)	В рамках програми надається кредит на строк до 3 років з процентною ставкою 0% на період дії карантину та 90 днів, після – 3% річних, на: <ul style="list-style-type: none"> <li>- фінансування оборотного капіталу суб'єкта підприємництва;</li> <li>- часткову кредитну гарантію – 80% від розміру кредиту;</li> <li>- відстрочку платежу щодо повернення тіла (або його частини) та % за кредитом – до 12 місяців, але не більше ніж до 31.12.2021 р.</li> </ul>

Продовження табл. 3.2

1	2
Державна програма Доступні кредити 5-7-9 % (рефінансування кредиту)	1. Рефінансування інвестиційного кредиту на строк до 5 років з процентною ставкою 5%, 7% або 9% в залежності від доходу від діяльності. 2. Рефінансування інвестиційного кредиту на строк до 5 років з процентною ставкою 0% (пільговий кредит протягом дії карантину та 90 днів, після цього – 3% річних) 3. Пільговий кредит на строк до 5 років з процентною ставкою 0% (до 31 березня 2021, а після цієї дати – 3% річних) на рефінансування заборгованості суб'єкта підприємництва за кредитом (кредитами), наданим (наданими) банком (банками) України
Державна програма Доступні кредити 5-7-9 % (інвестиційні кредити)	1. Кредит на строк до 5 років з процентною ставкою 5%, 7% або 9% в залежності від річного доходу від діяльності. 2. Кредит на строк до 5 років (скористатися можливо під час дії карантину та 90 днів після) з процентною ставкою 0% на період дії карантину та 90 днів, після завершення – 3% річних. 3. Часткову кредитну гарантію: – 50% від розміру кредиту для діючого бізнесу – 80% для новоствореного бізнесу та виробництво лікарських засобів та/або медичних виробів та/або медичного обладнання 4. Відстрочку платежу щодо повернення тіла (або його частини) та % за кредитом до 12 місяців, але не більше ніж до 31/12/2021 р.

\* Складено за даними Порталу для підприємців [20]

Станом на 18 жовтня 2021 року, впродовж дії програми «Доступні кредити 5-7-9 %» було отримано 25 170 кредитів на суму 66,2 млрд грн. Із них:

– 21,83 млрд грн були видані в якості рефінансування попередньо отриманих кредитів;

– 7,99 млрд грн підприємці отримали на інвестиційні цілі;

– 36,43 млрд грн – у якості антикризових кредитів (рис. 3.10).

Основними причинами відмов малому бізнесу в участі у Державній програмі «Доступні кредити 5-7-9%» є: необґрунтованість бізнес-плану; недостатня кредитоспроможність; незадовільна ділова репутація; збиткова діяльність; перевищення обсягу виручки; перевищення допустимої кількості працівників; недостатня частка власного внеску; перевищення ліміту державної допомоги.

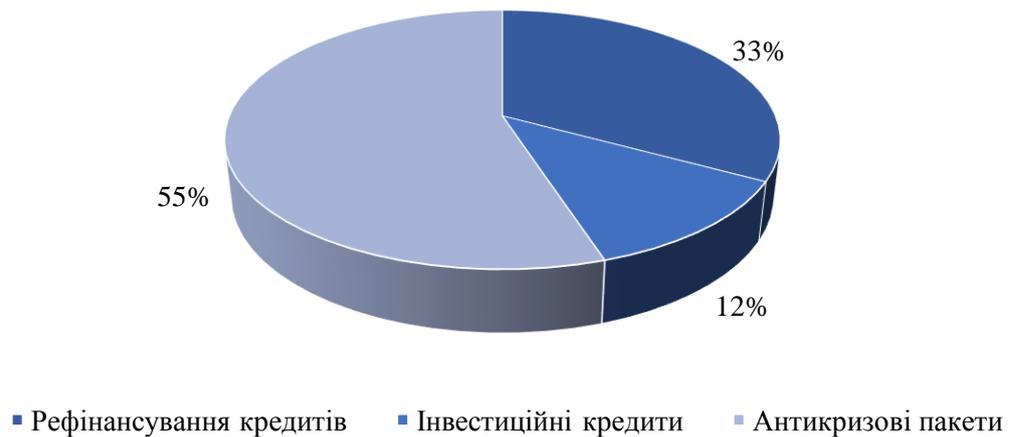


Рис. 3.10. Структура портфелю кредитів малому бізнесу України за Програмою «Доступні кредити 5-7-9%»

\* Складено за даними Офісу розвитку малого та середнього підприємництва/SME.DO [51]

Найбільшим попитом користуються середньострокові кредити – 56 % від загального обсягу наданих кредитів малому бізнесу за державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%» (рис. 3.11). Коротко- й довгострокові кредити у загальному обсязі наданих кредитів займають 23 і 21 % відповідно.

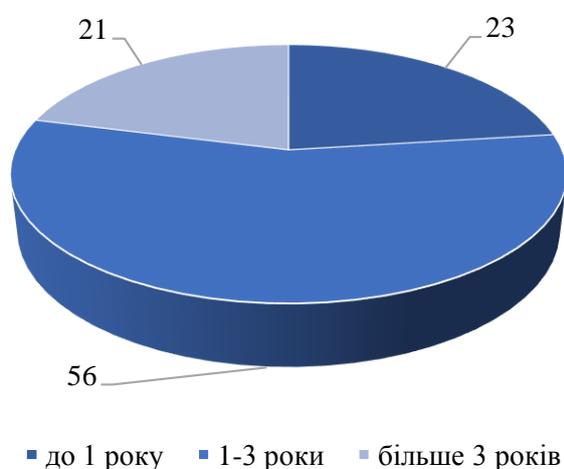


Рис. 3.11. Структура портфелю кредитів малому бізнесу за строком кредитування за Програмою «Доступні кредити 5-7-9%»

\* Складено за даними Офісу розвитку малого та середнього підприємництва/SME.DO [51]

Програма допомогла багатьом підприємцям, але при цьому відповідно до опитування InfoSapiens тільки 10% респондентів оцінили як таку, що допомагає бізнесу під час карантинних обмежень [25].

Тож 2020 рік став новим випробуванням для малого бізнесу через поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19, яка також змусила компанії звертатися до банків за кредитами на капітал. Як результат, українські малі та середні підприємства не отримують необхідного фінансування, що обмежує можливості розвитку.

Урядом було запропоновано ряд заходів для покращення стану малого бізнесу, та, за даними опитувань, не всі впровадження були дієвими. Окрім того, було запропоновано багато програм в різноманітних напрямках, спрямованих на допомогу малому бізнесу. Ці програми покликані надати консультаційні послуги для керівників бізнесів, можливості отримання знань від більш досвідчених підприємців, надання можливості розвитку бізнесу за рахунок грантів та інших заходів. Незважаючи на все різноманіття програм, вони підходять не для всіх видів бізнесу, оскільки більшість програм пропонуються для малого бізнесу конкретних сфер, які максимально постраждали від карантинних обмежень.

За таких обставин позика – найкращий спосіб задовольнити тимчасові потреби бізнесу в грошових коштах. Проте банки неохоче видавали позики малому бізнесу через високі ризики, та НБУ розробив ряд заходів для полегшення цієї процедури для малого бізнесу. Наразі спостерігається тенденція до збільшення кредитування банками малого бізнесу, що говорить про підвищення доступу малого бізнесу до фінансування за рахунок позикових коштів.

Отже, незважаючи на нестабільну та досить мінливу ситуацію як в країні, так і загалом в світі, держава робить кроки для покращення умов функціонування та розвитку малого бізнесу в країні.

### 3.3. Оцінювання ефективності програм підтримки малого бізнесу в умовах пандемії

Достатність фінансових ресурсів та ефективність фінансового забезпечення малого бізнесу можна оцінити з використанням соціологічних опитувань представників малого бізнесу, які проводяться міжнародними організаціями, їх представництвами в Україні та об'єднаннями з розвитку малого та середнього підприємництва.

У 2019 році відповідно до дослідження, проведеного Європейською Бізнес Асоціацією, Індекс настроїв малого бізнесу зростав до 3,07 балів. Але у 2020 році спостерігається його зниження до 2,38 (рис. 3.12). Окрім настроїв бізнесу, погіршились і очікування майбутніх змін.



Рис. 3.12. Динаміка індексу настроїв малого бізнесу України, з максимальних 5

\* Складено за результатами опитування Європейської Бізнес Асоціації [14]

Згідно з дослідженням Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, близько 49% опитаних малих підприємств повідомили про погіршення свого фінансового стану, 50% заявили, що COVID-19 не впливає на результати їх діяльності, а інші заявляють, що пандемія мала позитивний вплив (рис. 3.15).

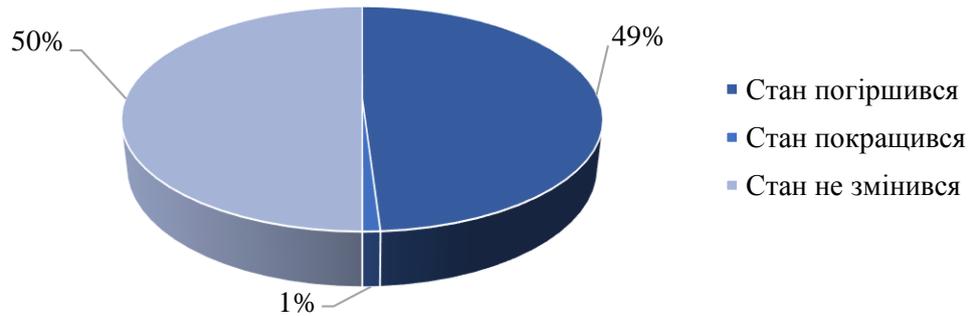


Рис. 3.13. Вплив пандемії на малий бізнес України

\* Складено за результатами опитування Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [26]

Дослідження показало, що 44% малих підприємств втратили до 50% доходу в 2020 році, 7% планували закрити бізнес і лише 14% не мали змін у роботі або навіть збільшили доходи. У той же час більше половини компаній (60%) розглядали можливість переходу на повну або часткову віддалену (рис. 3.14).



Рис. 3.14. Вплив карантину на малі підприємства України

\* Складено за результатами опитування Європейської Бізнес Асоціації [14]

18,5% респондентів заявили, що спалах коронавірусу та обмеження діяльності були однією з найбільших проблем у 2020 році. Незважаючи на запроваджені програми підтримки малого бізнесу за 2020 рік фінансова ситуація

майже 45% українських компаній погіршилася через пандемію коронавірусу. Порівняно з 2020 роком кількість задоволених поточною ситуацією компанії значно зменшилась з 42% до 23,71% (рис. 3.15). Частка незадоволених станом компанії також зросла (57,98%) порівняно з попереднім роком (29,2%).

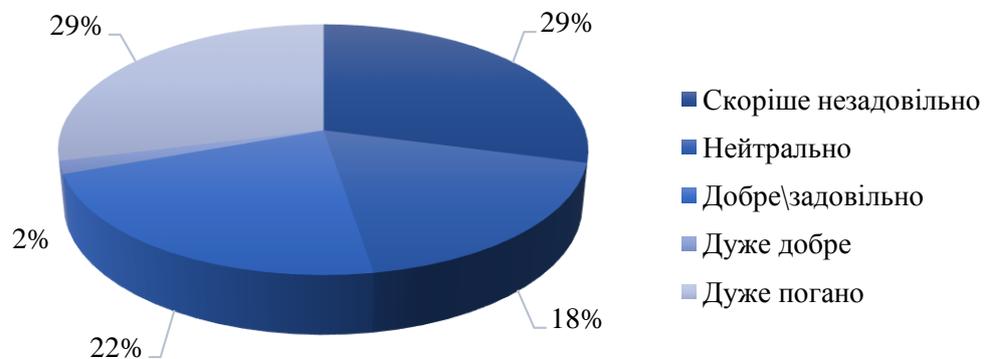


Рис. 3.15. Задоволеність малих підприємств України поточним станом бізнесу у 2021 році

\* Складено за результатами опитування Європейської Бізнес Асоціації [14]

Загалом, за результатами опитування Unlimit Ukraine у квітні 2021 року 48% респондентів заявили, що запобігатимуть скороченню чисельності, а 26% не мають наміру змінювати розмір заробітної плати. У той же час 31% компаній заявили, що якщо не буде послаблень, їм доведеться скоротити штат, а 41% – заробітну плату.

При цьому, під час травневого опитування було виявлено, що кількість компаній, в яких зберегли робочі місця та заробітну плату незмінними, складає 59%. Тобто, таких компаній виявилось на 11 в.п. більше, ніж під час квітневого опитування. Також, компаній, які були вимушені зменшити заробітну плату склали лише 29%. Тобто, таких компаній виявилось майже в половину менше, ніж під час опитування в квітні 2021 року.

Проте прогнози щодо компаній, які були вимушені зменшити кількість робочих місць, були виконані (33%). Також була невелика кількість підпри-

емств, які планували збільшити штат – 6%. Отже, багато хто планував відновити свою діяльність вже в травні-червні. 60% респондентів повідомили, що працюють в режимі віддаленої роботи, що допомагає зберегти мобільність.

У 2021 році 23,03% підприємців планують збільшувати заробітну плату, тоді як у минулому році було 44%. Так само, 29,8% підприємців збираються зменшити заробітну плату, порівняно з 27% в минулому році. Більше половини підприємців не збираються змінювати рівень заробітної плати, лише 18,28% збираються збільшувати свій штат.

Відповідно до результатів дослідження Infosapiens, основною перешкодою для малих підприємств став чинник «високе податкове навантаження». 46% малих підприємств відзначили цей фактор як найбільш значимий незважаючи на ряд заходів державної політики в цьому напрямі (рис. 3.16). Також до найбільш вагомих чинників для малого бізнесу стала корупція (37%) та карантин (32%). Через карантинні обмеження також постраждала і купівельна спроможність споживачів, що призвело до низького попиту для малого бізнесу – цей фактор відмітили 30% підприємств.



Рис. 3.16. Основні перешкоди для малих підприємств України під час карантину

\* Складено за результатами опитування Infosapiens [54]

Щодо такої проблеми, як доступ до фінансових ресурсів, то лише 17% підприємців обрали чинник «Відсутність доступу до кредитних та фінансових ресурсів» (рис. 3.17). Відповідно до дослідження, 40% малих підприємств та 56% середніх підприємств стверджують, що їм потрібен доступ до фінансових та кредитних ресурсів. Згідно наданих відповідей, спостерігається також залежність: чим менше бізнес, тим менше він потребує залучення фінансових ресурсів.

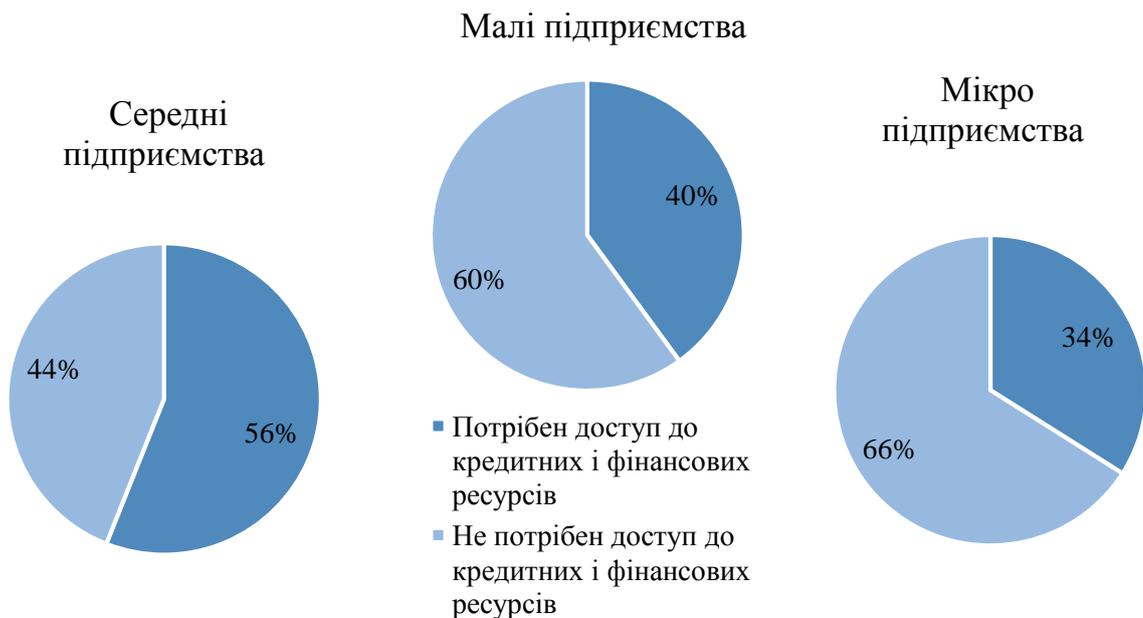


Рис. 3.17. Забезпеченість малого бізнесу України кредитними і фінансовими ресурсами в умовах пандемії у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання

\* Складено за результатами опитування Infosapiens [54]

Відповідно, основною проблемою для отримання додаткових коштів для малого бізнесу є висока кредитна ставка (58%) та складність відкриття кредиту (18%). При цьому у 15% складнощів у даному питанні не виникає (рис. 3.18). Середньозважені відсоткові ставки за кредитами зменшилися з 15,7% у березні 2019 року до 8,3% у червні 2021 року, що поживило кредитування, у тому

числі завдяки програмі «Доступні кредити 5-7-9%», яка стимулювала конкуренцію на ринку та розширила доступ малого бізнесу до фінансових ресурсів.

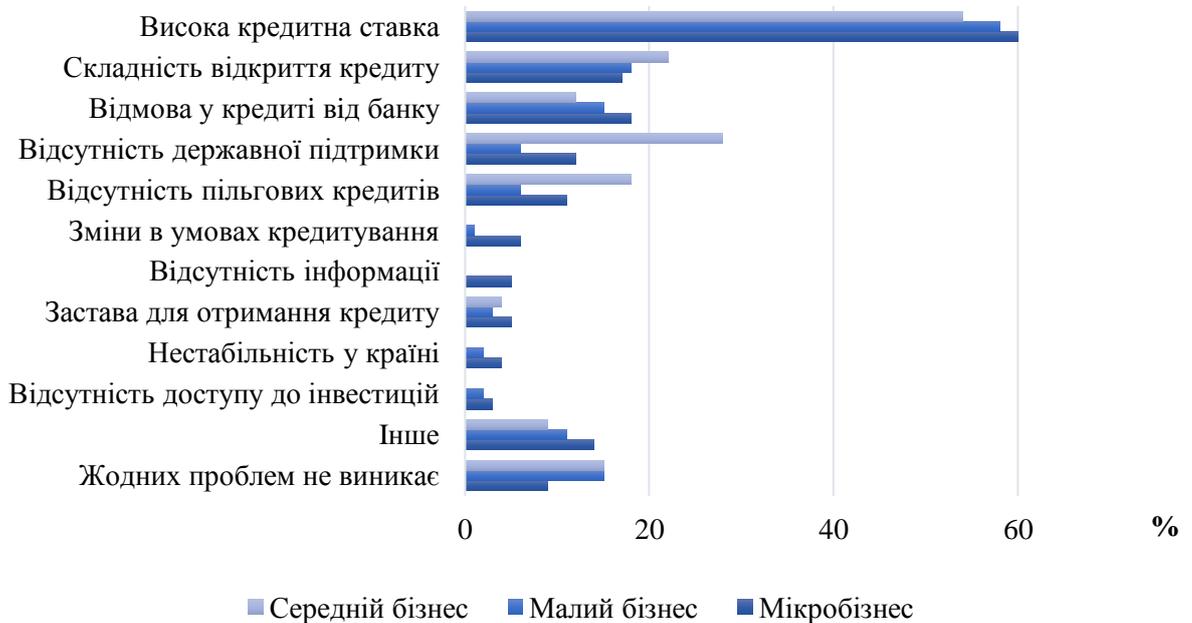


Рис. 3.18. Основні перешкоди для отримання малим бізнесом України кредитів

\* Складено за результатами опитування Infosapiens [54]

Завдяки цій державній програмі кредитування було збережено понад 172 тис. робочих місць та створено понад 19 тис. нових робочих місць, що надало можливість бізнесу пережити обмеження, пов'язані з карантинними заходами внаслідок пандемії.

Загалом, урядом пророблена досить велика робота щодо програм підтримки бізнесу. Задоволеність цими заходами компаніями у цілому залежить від їх розміру. Так, малі підприємства найбільше оцінили відсутність перевірок (59%), а також зняття обмеження терміну відпустки за власний рахунок (50%) (рис. 3.19). Окрім того, підприємці відзначають значний вплив відміни штрафів за порушення податкового законодавства (47%) та інформаційну підтримку бізнесу (40%) [25].



Рис. 3.19. Найбільш відчутні заходи держави для малого бізнесу України під час пандемії

\* Складено за результатами опитування Infosapiens [54]

Інші заходи уряду оцінюються підприємцями в меншій мірі. Багато хто критично ставиться до даних програм, бо далеко не всі змогли скористатися ними через складність процесу. Щоб скористатися даними заходами треба допомога юриста, а для багатьох малих бізнесів це неможливо. Інші можуть навіть нести загрозу для суспільного добробуту якщо ними скористається несумлінний бізнес. Особливо це стосується перевірок, пов'язаних з порушенням процесів, які впливають на життєдіяльність суспільства.

Також респонденти досить високо оцінили інформаційну підтримку бізнесу. 82% малих підприємств не відчуває брак інформації. При цьому, якщо говорити про малий бізнес, то частка тих, хто потребує більше інформації складає 30%. Отже, можна зробити висновок, що чим більше підприємство, тим обізнанішим є керівник. Також у більших підприємств є більше можливостей отримати консультації чи професійну допомогу.

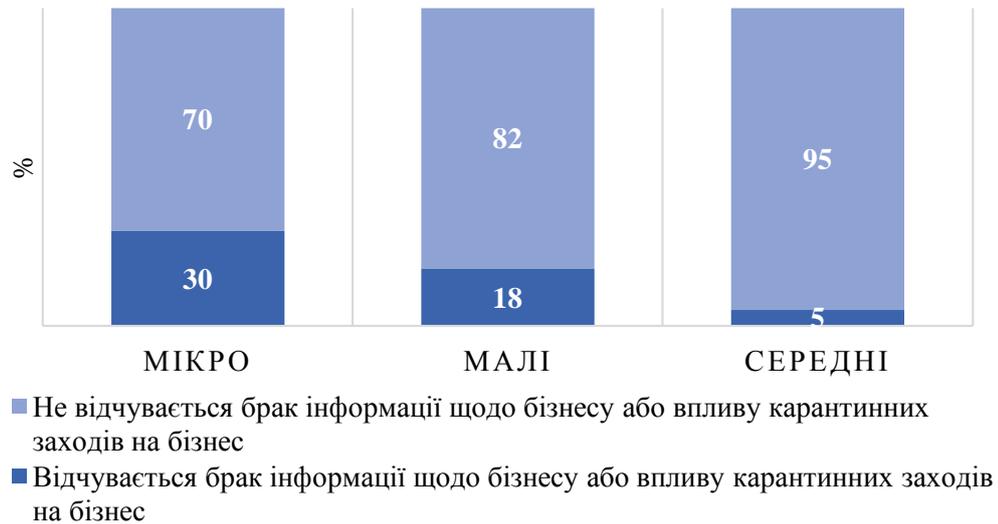


Рис. 3.20. Доступ малого бізнесу до інформації щодо заходів підтримки під час пандемії

\* Складено за результатами опитування Infosapiens [54]

Незважаючи на фактори, що стримують розвиток підприємництва, відповідно до рейтингу Doing Business у 2020 році Україна посіла 64 місце. Загалом, протягом останніх 9 років в Україні спостерігається тенденція до спрощення ведення бізнесу. Так, з 2012 року, коли Україна посідала 152 місце, Україна піднялась на 88 місць в рейтингу до 64 (рис. 3.21).

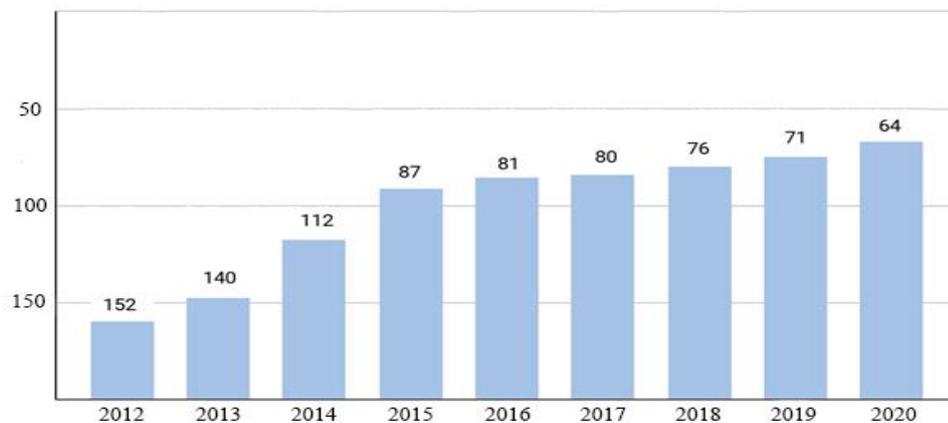


Рис. 3.21. Місце України у рейтингу Doing Business протягом 2012-2020 років

\* Складено за даними Світового банку [67]

На підвищення України в рейтингу Doing Business 2020 вплинуло спрощення оформлення дозволів на будівництво, а також зменшення затратності отримання даних дозволів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

## Позиція України у рейтингу Doing Business

	DB 2020 Рейтинг	DB 2020 Оцінка	DB 2019 Оцінка	Зміна в оцінці (в.п.)
Загальний рейтинг	64	70,2	69,1	1,1
у т.ч.				
Реєстрація підприємств	61	91,1	91,1	..
Отримання дозволів на будівництво	20	81,1	77,2	3,9
Підключення до системи електропостачання	128	62,5	59,2	3,3
Реєстрація власності	61	71,3	70,0	1,3
Отримання кредитів	37	75,0	75,0	..
Захист міноритарних інвесторів	45	68,0	66,0	2
Оподаткування	65	78,1	79,4	1,3
Міжнародна торгівля	74	80,1	77,6	2,5
Забезпечення виконання контрактів	63	63,6	63,6	..
Врегулювання питань щодо неплатоспроможності	146	31,4	31,7	0,3

\* Складено за даними Світового банку [67]

Також було впроваджено механізм компенсації відключень електропостачання та спрощення його отримання шляхом впорядкування видачі технічних умов та впровадження геоінформаційної системи. Отримання інформації по кредитуванню стало легшим завдяки впровадженню державного реєстру кредитів, а також посилено захист міноритарних інвесторів, шляхом підвищення вимог до розкриття інформації про операції із зацікавленими особами. Окрім цього, було спрощено вимоги сертифікації відповідності для автозапчастин задля зменшення часу на імпорт.

При цьому на 2021 рік рейтинг Doing Business не було опубліковано через технічні причини, але на початку року Міністерством економіки було повідомлено, що протягом 2020 року заплановані заходи для полегшення ве-

дення бізнесу були виконані лише на 38%. Тим не менш, в Міністерстві фінансів запевняють, що в 2021 році Україна зможе піднятися на 10-20 пунктів у рейтингу і потрапити у топ-50 країн за легкістю ведення бізнесу [53].

З початку карантинних обмежень індекс ділових очікувань бізнесу, за даними щомісячного опитування НБУ, вже в березні 2021 року перевищив значення індексу до настання кризи, та продовжує зростати.

У цілому, малий бізнес в Україні завдяки додатковому фінансовому забезпеченню держави через пряму фінансову допомогу і впроваджені державні програми легше пройшов випробування карантинними обмеженнями. Так, реальний ВВП за підсумками 2020 року скоротився лише на 4%, проти прогнозованих – 4,8%. У другому півріччі 2020 року економіка України почала поступово відновлюватися завдяки поживленню споживчого попиту, пакету антикризових заходів, запроваджених державою, та стимулюючій монетарній політиці Національного банку України.

### **Висновки до розділу 3**

Функціонування малого бізнесу та його фінансове забезпечення є фундаментом подолання економічної кризи, так як бізнесові структури забезпечують конкурентоспроможність національної економіки, позитивних структурних змін, вдосконалення національної економіки, зростання якості життя населення, формування додаткових робочих місць, активну структурну реорганізацію.

Проведений у роботі аналіз дає підстави стверджувати, що рівень розвитку і фінансовий стан малого бізнесу в Україні є недостатнім в порівнянні з іншими країнами. Основна причина такої ситуації – накопичені інституційні деформації та негативні чинники, що перешкоджають розвитку малого бізнесу. Внаслідок цього в умовах несприятливою ринкової кон'юнктури через

карантинні обмеження внаслідок пандемії показники діяльності малого бізнесу була в цілому збитковою, а очікування малого бізнесу були вкрай песимістичними.

Зниження ринкового попиту стало основною складністю, з якою стикаються малі підприємства у цілому. Тоді як високі операційні витрати (важкий тягар для підприємств), труднощі з фінансуванням або жорсткої конкуренції в тій же галузі для суб'єктів малого бізнесу мало меншу вагу під час пандемії. Ці фактори змусили багато малих підприємств закритися під час пандемії. Статистика показує, що під час карантину, запровадженого урядом навесні та на початку літа 2020 року, рівень банкрутства малого бізнесу подвоївся. Хоча нові компанії можуть заповнити вільні місця, цей процес тривалий.

Запроваджені програми державної підтримки малого бізнесу в умовах пандемії дозволили пом'якшити ринкові коливання та сприяли зростанню доступу малих підприємств до зовнішніх фінансових ресурсів. Протягом 2021 року банки почали активніше кредитувати малий бізнес, зокрема у сфері сільського господарства та оптової торгівлі, незважаючи на великі втрати від карантинних обмежень.

Задоволеність цими заходами малими підприємствами відрізняється залежно від галузевої приналежності. У цілому малі підприємства найбільше оцінили відсутність перевірок, а також зняття обмеження терміну відпустки за власний рахунок. Окрім того, підприємці відзначають значний вплив відміни штрафів за порушення податкового законодавства та інформаційну підтримку бізнесу. Проте позитивна динаміка обсягів наданих кредитів протягом 2020-2021 рр. свідчить про зростання обсягів зовнішнього фінансування малого бізнесу.

Для малого бізнесу, показники діяльності якого суттєво погіршилися у 2020-2021 роках, є важливою підтримка з боку держави та організацій. Хоча не всі заходи оцінюються бізнесом на високому рівні, але їх впровадження і в майбутньому розвиток є основою для того, щоб відновити ділову активність малого бізнесу.

## РОЗДІЛ 4

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

#### 4.1. Світовий досвід фінансового забезпечення малого бізнесу в умовах епідемічної небезпеки

Економічний спад, спричинений пандемією, негативно вплинув на малий бізнес. Велика кількість підприємств по всьому світу зачинились з початку карантинних обмежень через неспроможність витримати обмеження, пов'язані з поширенням хвороби.

При цьому, малі підприємства в даних умовах мають менше доступу до фінансів, ніж великі компанії, особливо під час економічних криз. Тож, зважаючи на важливість розвитку підприємництва, уряди держав вжили різноманітних заходів, щоб допомогти малому бізнесові.

У недавньому дослідженні, проведеному в 132 країнах, майже дві третини мікро- та малих фірм повідомили, що криза, спричинена COVID-19, вплинула на їхню роботу, а п'ята частина малих підприємств підтвердила, що вони стикаються з ризиками остаточного закриття протягом трьох місяців. На цьому тлі країни запроваджують заходи, щоб допомогти малому бізнесу пережити поточну пандемію [14]. Згідно з інструментом відстеження політики COVID-19, ці політичні заходи можна класифікувати на п'ять основних категорій, які відображені на рисунку 4.1.

З метою надання фінансової допомоги малому бізнесу, постраждалому від пандемії, країни оголосили про тимчасове замороження виплат боргу. Наприклад, в Індонезії, як частина пакету стимулів, виданого урядом, виплата основної суми та відсотків відкладається на 6 місяців. Подібним чином комерційні банки Малаві та Ботсвани також оголосили тримісячний мораторій на обслуговування боргу малого бізнесу.



Рис. 4.1. Заходи, вжиті країнами щодо допомоги бізнесу під час пандемії

\* Складено автором [13, 14, 17]

Державні гарантії позик можуть стимулювати банки надавати кредити малому бізнесу, особливо в умовах сьогодення, коли існує підвищена невизначеність щодо якості кредитування. Наприклад, в Албанії було впроваджено програму гарантування позик, яка надає всім підприємствам, включаючи МСП, 11 мільярдів леків (приблизно 100 мільйонів доларів) як гарантію кредиту для виплат заробітної плати та ще 15 мільярдів леків (приблизно 140 мільйонів доларів) для гарантування позик на оборотний капітал.

Щоб допомогти малому бізнесу у ліквідності, декілька країн прийняли заходи щодо зниження процентних ставок за кредитними лініями. Наприклад, в Єгипті пільгова процентна ставка за кредитами для малого бізнесу була знижена з 10 до 8 %.

Податкові пільга у вигляді знижених податкових ставок або затримки подання податків є одним із інструментів полегшення фінансового тягаря на малий бізнес. Наприклад, в Есватіні урядові заходи включають відшкодування податків до 90 мільйонів свазілендських лілангені (приблизно 5 мільйонів до-

ларів) для малого бізнесу, які виконали податкові зобов'язання, зберегли робочі місця працівників та продовжували платити їм під час пандемії. У Чаді передбачуваний податок для малого бізнесу до 2020 року зменшився на 50 %.

Багато країн також підтримали малий бізнес шляхом надання фінансової допомоги найбільш вразливим галузям економіки (рис. 4.2). У випадку з Вірменією гранти отримували підприємці та фірми, а одноразові перекази надавались фізичним особам, включаючи працівників малого бізнесу, які стали безробітними після спалаху COVID-19 [14].

із 130 країн

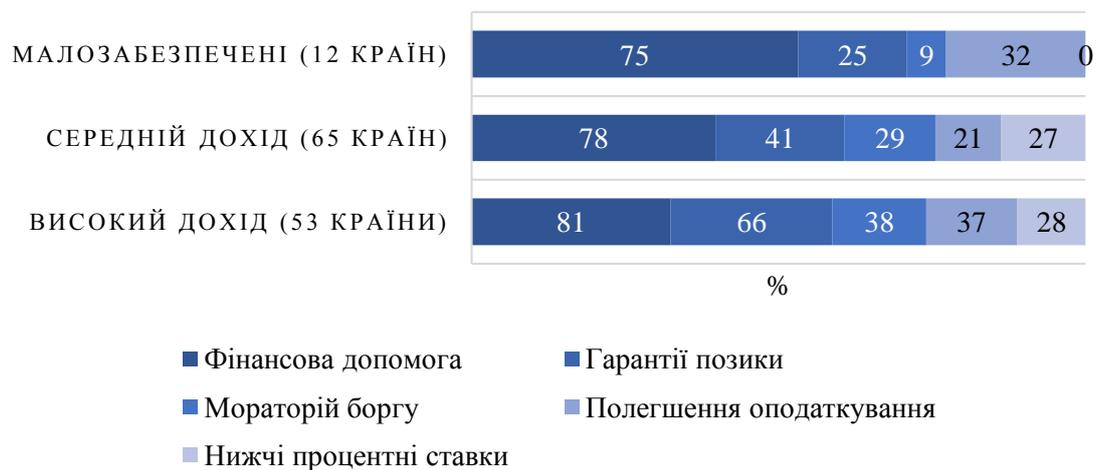


Рис. 4.2. Основні види допомоги малому бізнесу у різних країнах

\* Складено за даними Міжнародного валютного фонду [17]

Малому бізнесу важко протистояти наслідкам пандемії, оскільки він має значно менше каналів для отримання грошових ресурсів. При цьому, плани діяльності на випадок непередбачуваних ситуацій виявились недостатньо обґрунтованими. При виникненні труднощів у партнерів, підприємницький ризик малого бізнесу значно підвищується. З боку попиту малі підприємства часто працюють у галузях, які найбільше постраждали від пандемії, таких як роздрібна торгівля, побутові послуги та туризм.

На початку епідемії висловлювалися побоювання, що новий вірус може завдати шкоди великій китайській економіці, зважаючи на досвід 2003 року. Уже за перший квартал 2020 року ВВП Китаю скоротився на 6,8%, це перше

таке падіння за 30 років. Результати опитування, проведеного Китайською асоціацією малих та середніх підприємств, показали, що станом на 14 лютого 2020 року 38,9% компаній повідомили, що їх діяльність тимчасово перебуває в режимі призупинення, 29,43% компаній повідомили, що через епідемію вони отримують збитки, і 18,13% компаній повідомили, що їх діяльність ледь підтримується, близько 30% компаній очікують, що їх доходи скоротяться більш ніж на 50% у річному обчисленні в першій половині року [16].

Для підтримки бізнесу в Китаї було вжито такі заходи:

1. Центральний банк розширив можливості перекредитування на 1,8 трлн юанів для підтримки виробників медичних товарів та предметів щоденного вжитку, мікро-, малих та середніх фірм та сільського господарства за низькими процентними ставками.

2. Центральний банк зменшив відсотки за надлишкові резерви з 72 до 35 базисних пунктів, щоб заохотити банки краще розподіляти кошти та підтримувати реальну економіку, особливо мікро, малі та середні підприємства.

3. Центральний банк знизив коефіцієнт цільових обов'язкових резервів на 50-100 базисних пунктів для великих та середніх банків, які відповідають критеріям всеохоплюючого фінансування на користь мікро- та малим підприємств.

4. Політичні банки збільшили кредитний ресурс на 350 млрд юанів для підтримки малого бізнесу із пільговими процентними ставками.

5. Центральний банк запровадив нові інструменти підтримки кредитування малого бізнесу, включаючи схему «фінансування для надання позик» із нульовою процентною ставкою (400 млрд. юанів).

6. Уряд також зробив ряд кроків щодо обмеження жорсткості фінансових умов, включаючи заходи щодо пом'якшення фінансового тягаря для надання фінансової допомоги постраждалим домогосподарствам, корпораціям і регіонам, що зазнають труднощі з погашенням кредитів. Основні заходи включають:

– стимулювання кредитування малого бізнесу, включаючи беззаставні кредити малого бізнесу від місцевих банків і підвищення цільового показника зростання кредитування МСП великими банками з 30 до 40 відсотків;

– відстрочка платежів по кредитах з продовженням терміну до кінця березня 2021 року пом'якшення обмежень на розмір кредиту для онлайн-кредитів та інші заходи кредитної підтримки для мають на це право МСП і домогосподарств;

– терпимість до більш високих непрацюючих кредитів і зниження вимог до покриття непрацюючих кредитів резервами по кредитах постраждалих від епідемії секторів і малого бізнесу;

– підтримка випуску облігацій фінансовими установами для фінансування кредитування малого бізнесу;

– збільшення фіскальної підтримки кредитних гарантій [56].

На початку кризи COVID-19 Японія, здавалося, була однією з країн, які найбільше постраждають від вірусу. Близькість до Китаю – джерела спалаху – в поєднанні з густонаселеними містами та великим населенням, безсумнівно, зробила Японію однією з країн з найвищим ризиком.

На відміну від Китаю, чия економіка до пандемії демонструвала зростання, в Японії все було не так спокійно. ВВП у першому кварталі 2020 року скоротився на 3,4% в річному нарахуванні.

Також через пандемію експорт Японії в квітні скоротився на 22% (найбільше падіння з кризи 2008 року), а імпорт – 7%, постраждала туристична галузь. Рекордне падіння за 10 років пережив прибуток японських компаній. За підсумками першого кварталу цього року він скоротився на 32%.

На запитання, чи відбулася зміна продажів порівняно з періодом до розповсюдження інфекції, 68% компаній відповіли, що продажі зменшились. Найбільш поширеною відповіддю було «зменшення приблизно на 30%» (29%) та значне зменшення продажів на 50% і більше (16%). З іншого боку, 23% компаній сказали, що вони не змінилися, а 9% сказали, що збільшились [57].

На відміну від багатьох інших країн, в Японії немає спеціального закону, що регламентує питання, пов'язані з неплатоспроможністю. Однак японський уряд, а також певною мірою й приватний сектор зробили інші кроки, спрямовані на пом'якшення завданої пандемією шкоди:

1. Уряд розширив обсяг пільгових кредитів (без відсотків та застави), головним чином, для мікро-, малого та середнього бізнесу, що постраждав від COVID-19. Уряд також розширює доступ до гарантованих позик на тих же умовах від місцевих фінансових установ.

2. Заохочувальні заходи також включали грошові перекази малому бізнесу, який отримав збитки, та відстрочення податкових платежів та внесків на соціальне забезпечення.

3. 22 травня центральний банк запровадив новий захід забезпечення фінансування малого бізнесу, надаючи кошти під безвідсоткові та незабезпечені позики, надані правомочними контрагентами на основі надзвичайних економічних заходів уряду. Загальний розмір виділеної суми для нового заходу щодо фінансування складає близько 90 трильйонів євро (838 мільярдів доларів США) [56].

Крім того, у рамках спеціальної програми підтримки бізнесу японський уряд виділятиме адресну фінансову допомогу для підприємств малого та середнього бізнесу. Цією програмою передбачається виділення щонайбільше 2 мільйонів ієн (16 051 євро) для підприємств малого та середнього бізнесу, а також максимум 1 мільйон ієн для самозайнятих, доходи яких внаслідок коронавірусної кризи скоротилися більш ніж на 50 відсотків.

Згідно з японським законодавством, компанія, що звільняє чи відправляє у безстрокову відпустку працівників у зв'язку з тимчасовим припиненням економічної діяльності, з «причини, що пов'язана з працедавцем», зобов'язана відшкодувати працівникам за час вимушеного простою. Нині діє програма під назвою «Дотації на підтримку зайнятості». У рамках цієї програми компанії отримують дотації на відповідні виплати своїм працівникам за час простою.

Корея вперше повідомила про підтвержені випадки COVID-19 у січні 2020 року. Влада швидко впровадила комплексну стратегію боротьби з вірусом, засновану на широкомасштабному тестуванні, агресивному відстеженні контактів та оперативній ізоляції та лікуванні випадків. Поряд із добровільним соціальним дистанціюванням, цей підхід уповільнював зараження, дозволяв більшості підприємств залишатися відкритими та влітку призводив до нових випадків близько нуля [56].

Згідно з даними дослідження KOSBI, 39,7% суб'єктів малого бізнесу у 2020 році передбачали погіршення ділового середовища у 2021 році порівняно з 2020 роком, і лише 7,6% відповіли, що воно покращиться. 52,7% суб'єктів малого бізнесу відповіли, що змін не буде. Частка респондентів, які передбачають погіршення бізнес-середовища у 2021 р. порівняно з 2020 р., була найвищою серед компаній із 5-9 працівниками.

Пандемія коронавірусу, епіцентром якої став Китай, привела до розриву ланцюжків постачання, в результаті чого деякі південнокорейські компанії були змушені зупинити виробництво. Цей фактор, а також різке скорочення споживчих витрат, ймовірно, обмежить економічне зростання в країні.

Згідно з опитуванням управлінців малого та середнього бізнесу, 70,3% корейських малих та середніх підприємств зазнають збитку через поширення COVID-19, а 42,1% відповіли, що не можуть витримати тиску, пов'язаного з поширенням вірусу більше 3 місяців, і заходи уряду щодо підтримки мають бути терміновими [58].

Для покращення ситуації в Південній Кореї вжито такі заходи:

1. Щоб збільшити доступне фінансування для малого та середнього бізнесу, центральний банк збільшив граничний показник Банківської програми посередницького кредитування на загальну суму 10 трлн. вон і знизив процентну ставку до 0,25 відсотка (з 0,5-0,75 відсотка).

2. 24 березня 2020 р. було запущено план фінансової стабілізації на 100 трлн. вон. Основними елементами є:

– розширене кредитування як державними, так і комерційними банками для МСП, дрібних комерсантів, середніх фірм та великих компаній (останні для кожного випадку), включаючи екстрене кредитування, часткові та повні гарантії та забезпечення застави зобов'язання.

3. 22 квітня 2020 року були оголошені додаткові заходи на загальну суму 25 трильйонів вон, направлені головним чином на створення спеціального механізму придбання корпоративних облігацій та комерційних паперів (10 трильйонів вон) та додаткових коштів для кредитування МСП (10 трильйонів вон).

4. 22 вересня 2020 року Національні збори прийняли 4-й додатковий бюджет на 7,8 трлн. вон, в рамках якого додатково буде витрачено на підтримку малого бізнесу та МСП(3,9 трлн.).

5. 25 березня 2021 року Національні збори затвердили додатковий бюджет на 14,9 трлн. вон. Заходи включають допомогу для постраждалих власників малого бізнесу та робітників, підтримку зайнятості, розповсюдження вакцин, фінансову підтримку малого бізнесу та підтримку домогосподарств з низьким рівнем доходу [55].

У ЄС мільйони малих та середніх підприємств є основою європейської економіки, представляючи 99% підприємств ЄС. Вони генерують більше половини ВВП Європейського Союзу і до кризи працювали близько 100 мільйонів робітників. ЄС зобов'язаний допомогти їм пережити кризу COVID-19.

В Німеччині перший підтверджений випадок захворювання на COVID-19 було зареєстровано 27 січня 2020 року. Уряд відповів цілим рядом заходів щодо стримування поширення вірусу через закриття кордонів, закриття шкіл та несуттєвих підприємств, вимоги щодо соціального дистанціювання, застосування маски та заборона публічних зібрань. Після стабільного зниження кількості хворих з початку квітня кількість захворівших знову зростає, і щоденні випадки нових випадків поступово зростають з кінця липня і зараз перевищують попередній пік. Рівень смертності, хоча і зростає, на сьогодні залишається низьким порівняно з іншими країнами.

Відповідно до опитування, проведеного Торгово-промисловою палатою (ІНК) Середній Нижній Рейн у грудні та січні, на початку року більшість малих підприємств та самозайнятих людей повідомили про погану ділову ситуацію (40 відсотків). Лише чверть оцінила власну ситуацію як добру, третина – як задовільну.

Загалом, протягом 2020 року 34% компаній заявили про 100% зменшення продажів. В 2021 році ця кількість зменшилась до 6,9%. При цьому спостерігається підвищення частки компаній, які планують отримати зменшення обсягів продажів на 0-25% [59].

З березня 2020 року на сьогодні до економічної допомоги під час коронакризи було виділено близько 100 мільярдів євро.

1. Негайна допомога для малих підприємств: Програма має обсяг до 50 млрд. Євро і призначена для малих підприємств, що мають до 10 працівників. Програма забезпечить:

– одноразові виплати до 9000 євро протягом 3 місяців для підприємств, що мають максимум 5 працівників (еквіваленти на повний робочий день),

– одноразові виплати до 15 000 євро протягом 3 місяців для підприємств, що мають максимум 10 працівників (еквіваленти на повний робочий день).

2. Нова спеціальна програма KfW-Corona-Hilfe до 2020 року була розпочата 23 березня 2020 року і може допомогти малому, середньому та великому бізнесу. Програма пропонує нижчі процентні ставки та спрощену оцінку ризиків для позик до 10 мільйонів євро. Спеціальна програма KfW включає суттєві гарантії позик із гарантією до 100 відсотків у рамках програми швидкого кредитування для МСП.

Уряд також вдавався до зменшення ПДВ, розширення кредитних гарантій для експортерів та банків, що фінансують експорт. Нові хвилі захворювання та пов'язані з цим обмеження підштовхнули уряд прийняти додаткові заходи для підтримки постраждалого бізнесу, зокрема компенсацію доходів за листопад-грудень 2020 року (до 75%) [56].

В Італії досить швидко відбулось розповсюдження COVID-19. Перший випадок був підтверджений 31 січня 2020 року, та вже з середини березня Італія займала 3 місце по світу за темпами поширення вірусу, а з кінця березня посіла 2 місце.

У звіті Обсерваторії малого італійського бізнесу зазначається, що 42% малих підприємств у промисловості, 36% у торгівлі, 75% у будівництві та 48% у сферах послуг довелося закрити в період карантину, запровадженого законом навесні минулого року. Хтось встиг запровадити нові послуги, такі як доставка додому, але не без труднощів. Лише меншість заявляє, що вони не зазнали негативного впливу на бізнес: 16% у промисловості та торгівлі, 5% у будівництві та 13% у сфері послуг. Хоча наслідки пандемії включають негативний вплив на заплановані інвестиції, збільшення запиту на фінансування в 2020 році (головним чином для відновлення ліквідності та оплати постачальників), падіння обороту, відсутність суто консервативних стратегій або планів на наступні місяці.

Зокрема 60% малого бізнесу зафіксували падіння доходів у межах від 10% до 30%. Як наслідок, кожній третій компанії стає важко навіть збирати платежі, а також оплачувати персонал, управляти поставками та розраховуватися з рахунками-фактурами. Лише незначна меншість намагатиметься подолати кризу, інвестуючи та просячи нових коштів для виходу подолання кризи. З цієї точки зору, найбільш оптимістичними компаніями з точки зору збільшення майбутніх інвестицій є ті, що працюють у галузях торгівлі та послуг, зокрема приватні підприємці.

За даними Istat, більше половини компаній (з 37,8% найманих працівників) передбачають недостатню ліквідність для покриття витрат, з якими доведеться стикатися до кінця 2020 року. 38% повідомляють про операційні ризики, а 42,8% просять підтримати ліквідність [60].

Для допомоги малого бізнесу було вжито такі заходи.

1. Італія повідомила Європейську комісію в рамках тимчасових обмежень про державні гарантії для підтримки боргового мораторію для малого

бізнесу, який включає відстрочку виплат за овердрафтом, банківським авансами, кредитами, іпотекою та лізинговими операціями.

2. Гарантія охоплює чітко визначений набір фінансових ризиків і обмежена в часі:

– схема діяла до 30 вересня 2020 року, а гарантія поширюється на 18 місяців після закінчення мораторію.

– гарантія покриває платіжні зобов'язання, що підпадають під дію мораторію,

– ризик, який бере на себе держава, обмежується 33 відсотками, і, у будь-якому випадку, перед тим, як звернутися до державної гарантії, фінансові посередники повинні самі докласти зусиль для відновлення.

3. 15 травня 2020 року уряд прийняв додатковий пакет фіскальних заходів на суму 55 млрд. Євро, який включав гранти для малого бізнесу та відстрочку податків (16 млрд. Євро).

4. 20 травня 2020 року для сприяння використанню кредитних вимог як застави та стимулювання кредитування малих та середніх підприємств Банк Італії розширив додаткові рамки кредитних вимог, включивши позики, забезпечені державою, пов'язаною з COVID-19 секторні гарантії.

5. 8 серпня 2020 року уряд прийняв третій пакет підтримки. Ключовими заходами є продовження мораторію на погашення боргу малого бізнесу та час погашення податкових зобов'язань.

6. 27 жовтня 2020 р. Уряд прийняв пакет у розмірі 5,4 млрд. євро. Заходи включають гранти 460 тис. євро для малого бізнесу та самозайнятих, а також подальшу підтримку доходів сімей. Уряд також розширив пільги щодо соціальних внесків для постраждалих підприємств.

7. 19 березня та 15 квітня (2021) уряд затвердив додаткові пакети підтримки на суму близько 72 млрд. Євро, спрямованих на розширення підтримки бізнесу та працівників, які постраждали від пандемії, а також стимулювання економіки. Ключові заходи включають компенсацію бізнесу та самозайнятим

(пропорційно втраті обороту до 2020 року), а також продовження заборони на звільнення [60].

Перший випадок зараження COVID-19 в Іспанії був виявлений 25 лютого 2020 р. Під час першої хвилі надзвичайний стан був введений з 14 березня по 21 червня 2020 р. З 30 березня по 9 квітня 2020 року всі несуттєві заходи були припинені. Тимчасові обмеження діяли з 15 по 24 травня 2020 року на в'їзди через порти та аеропорти з країн Шенгенської зони, в'їзд дозволявся лише громадянам Іспанії, жителям, прикордонним працівникам та медичним працівникам. Поширення вірусу та необхідні заходи із стримування призвели до значного падіння активності в першій половині 2020 року.

Друге видання ECOVID-IE підрахувало, що з 1873 564 компаній у країні 86,6% зазначили, що вони постраждали від пандемії. Порівняно з першим виданням, в якому 93,2% компаній повідомили, що відчули вплив епідемії, спостерігається зниження майже на 7 процентних пунктів.

Зниження доходу є основним типом впливу, про яке повідомили 79,2% компаній. У першому виданні про даний тип впливу повідомили 85,1% компаній.

Падіння попиту – це другий вплив, про який повідомляють компанії; спостерігається зменшення компаній з падінням попиту, оскільки у другому виданні зазначено 51,2% компаній, що зазнали такого впливу, тоді як для першого видання про даний ефект повідомили 67,6% компаній, зменшення на 16,4 відсоткових пунктів.

Брак дефіцитних матеріалів та / або продуктів посідає третє місце за значимістю в обох виданнях, зменшившись майже на 9 відсоткових пункти.

Влада країни порекомендувала роботодавцям по можливості перевести співробітників на дистанційний режим роботи, але якщо такої опції немає, то іспанцям дозволено відвідувати робочі місця. Окрім того, для покращення ситуації було запроваджено.

1. Уряд надає до 100 млрд. євро гарантій позики, у тому числі для покриття позик самозайнятим та малому бізнесу на суму до 80 %.

2. Додаткові гарантії позики для малого бізнесу та самозайнятих через *Compañía Española de Reafianzamiento* (1 млрд. Євро).

3. Малий бізнес, а також самозайняті особи отримали податкову відстрочку терміном до 6 місяців, продовження термінів подання податкових декларацій.

4. Гнучкість для розрахунку податку на прибуток та сплати ПДВ для МСП та самозайнятих на основі фактичного прибутку в 2020 році (близько 100 млн. євро) [55].

COVID-19 у Великобританії почав поширюватися в січні 2020 року, де перший випадок був виявлений 31 січня у двох членів сім'ї китайських громадян, які проживають в Йорку, після чого почалася епідемія з швидким збільшенням числа випадків в березні. 23 березня уряд здійснив низку заходів, включаючи обмеження на поїздки, заходи щодо соціального обмеження, закриття бізнесів, пов'язаних зі сферою розваг, готелів, магазинів та посилення тестування.

У 2020 році 37,5% суб'єктів малого бізнесу заявили, що їх головним викликом було отримання доходів. Але деталізуючи по галузям, опитуванням Ніскох виявлено, що 42% галузі охорони здоров'я в основному турбувались про психічне здоров'я працівників. Тим часом 45% компаній бухгалтерського, банківського та фінансового сектору сприймали як основну складність утримання персоналу. Індустрія гостинності та подій зазнала впливу через те, що часто вони взагалі не могли працювати, тому головною проблемою цих підприємств у 2020 році був ризик закриття.

При цьому, 37% компаній заявили, що основним викликом на 2021 рік для них є отримання прибутку. 31% , що основним викликом є психічне здоров'я та добробут працівників та 28% – збереження клієнтів [61].

На відміну від інших країн, які сфокусувалися на податкових відстрочках для бізнесу, уряд Великобританії вирішив ввести «податкові канікули». Компанії у сферах роздрібної торгівлі та гостинності, вартістю менше 51 тис. фунтів, не сплачуватимуть податок на нерухомість протягом року. Окрім того,

Схема позикових операцій з переривання коронавірусу надає державні позики на суму до 5 мільйонів фунтів стерлінгів малому та середньому бізнесу з оборотом до 45 мільйонів фунтів стерлінгів. Уряд гарантуватиме позики до 80% для підвищення довіри кредиторів до фінансування малого бізнесу.

Схема позикових платежів надає 100-відсоткову державну гарантію. Підприємства можуть позичати від 2 000 до 50 000 фунтів стерлінгів на строк до 6 років. Уряд виплачуватиме відсотки протягом перших 12 місяців, і протягом перших 12 місяців погашення кредиту не здійснюватиметься. Схема була доступна до 4 листопада 2020 року.

Також для вдосконалення трансмісійної та грошово-кредитної політики 11 березня центральний банк запустив нову схему строкового фінансування (TFSME) із спеціальними стимулами для банків розширювати кредитування МСП. Протягом 12 місяців TFSME запропонує чотирирічне фінансування щонайменше 10% акцій учасників, що надають кредити в реальній економіці за процентними ставками за банківською ставкою або дуже близькою до неї. Додаткове фінансування буде доступне для банків, які збільшують кредитування, особливо малим та середнім підприємствам.

COVID-19 суттєво вплинув на Францію. Перший підтверджений випадок захворювання на COVID-19 був зареєстрований 24 січня 2020 року. Уряд запровадив низку заходів стримування пандемії з середини березня 2020 року, коли було запроваджено перший загальнодержавний карантин, щоб зменшити поширення COVID-19 [56].

Вже за останні два місяці 2020 року дві третини компаній (65%) зазнали падіння товарообігу порівняно з аналогічним періодом 2019 року.

На 2021 рік прогноз неоднозначний, але не катастрофічний. У той час як 52% респондентів очікують падіння обороту в найближчі місяці, 48% передбачають підтримку або навіть збільшення. Так само, хоча 25% планують скоротити кількість робочих місць, 66% планують підтримувати їх стабільними, а 9% планують їх збільшити.

Загалом, обсяг державних коштів, мобілізованих між початком кризи та кінцем березня 2021 року для фінансування чотирьох основних механізмів підтримки економіки (часткова діяльність, фонди солідарності, позики, гарантовані державою (PGE), та відстрочки) склав 206 млрд євро. Ці заходи допомоги становлять еквівалент 9% ВВП, що укладає Францію в середньому серед європейських країн. Також запроваджено:

1. Наступні надзвичайні заходи запровадили Banque Publique d'Investissement (BPI) для малого бізнесу:

– рівень гарантії підвищений до 90 % на 3-7 років позики, надані приватними банками; для овердрафтів, затверджених банком компанії на термін від 12 до 18 місяців; гарантія WriFrance доступна для середніх компаній;

– незабезпечені 3-5-річні позики від 10 000 до 5 мільйонів євро для малого бізнесу, що включатимуть пільговий період для повернення;

– призупинення виплати строків погашення за позиками станом на 16 березня.

2. Створено фонд солідарності у розмірі 1 млрд. євро для мікробізнесу, малого бізнесу та незалежних працівників, оборот яких становить менше 1 млн. Євро і які зазнали 70-процентного зниження обороту між березнем 2019 року та березнем 2020 року.

– починаючи з 1 квітня, суб'єкти, що відповідають вимогам, можуть запитувати щомісячну грант у розмірі 1500 євро.

– станом на 15 квітня, за певних умов, юридичні особи можуть вимагати додаткової виплати від 2000 до 5000 євро.

3. Протягом березня-листопада 2020 року влада запровадила чотири поправки до бюджетного законодавства, збільшивши антикризовий пакет до 180 млрд євро. Серед іншого він передбачав пряму фінансову підтримку, а також відстрочення орендної плати та комунальних платежів для постраждалих мікропідприємств та незалежних працівників. Уряд також дозволив відстрочення платежів із соціального страхування, розширив підтримку бізнесу на-

данням гарантій для банківських позик, а також виділив додаткові асигнування на інвестиції в акціонерний капітал або націоналізацію компаній, що перебувають у скрутному становищі [56].

Отже, COVID-19 вплинув на підприємства всього світу. Дослідження заходів, що впроваджені в різних країнах світу є досить важливим аспектом при розробці заходів в Україні, оскільки є багато країн, які мають більше досвіду в боротьбі з епідеміями. Цей досвід може стати гарною базою для протидії негативним наслідкам поширення коронавірусної хвороби на малий бізнес і економіку в цілому.

#### **4.2. Забезпечення фінансової стійкості малих підприємств за допомогою інструментів фінансового менеджменту**

Дослідження питання підвищення фінансової стійкості є актуальним, оскільки в даний час головною проблемою ефективного функціонування підприємств України є низький рівень їх фінансової стійкості.

Кризові явища становлять загрозу фінансової стійкості підприємств, але в умовах циклічного розвитку економіки їх виникнення закономірно. У зв'язку з цим необхідним є виявлення економічних криз у фінансовій стійкості підприємства і своєчасне вжиття заходів з управління кризовими явищами, комплекс яких утворює управління фінансовою стійкістю.

З метою удосконалення управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно [83]:

- визначити величину потрібних і реально необхідних грошових ресурсів за джерелами їх формування і напрямками використання для здійснення операційної, інвестиційної та інших видів діяльності;
- оптимізувати структуру капіталу за джерелами формування і напрямками розміщення;
- визначити прогнозовану дохідність капіталу, авансованого на формування активів підприємства;

- розробити альтернативні чи запобіжні заходи на випадок відхилень від прогнозованих показників;
- контролювати і оперативно реагувати на хід виконання фінансового плану.

У процесі розроблення фінансового плану пропонується поетапно прогнозувати:

- доходи, витрати й прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності та чистий прибуток і напрями його використання;
- потребу в оборотних коштах за джерелами формування і напрямками використання;
- джерела інвестиційних ресурсів для виконання плану капітальних вкладень;
- величину і напрями використання коштів соціального спрямування;
- баланс активів і пасивів на кінець планового періоду.

На першому етапі необхідно розробити план доходів, витрат і прибутку з тим, щоб упевнитися в економічній і фінансовій результативності прогнозованих видів діяльності, достатності очікуваного чистого прибутку для самокупності (простого відтворення) та остаточно визначитися у напрямках діяльності.

На другому етапі слід подбати про достатність грошових ресурсів для ритмічного кругообігу оборотних виробничих фондів і фондів обігу, тобто створити фінансові передумови виконання прогнозованих обсягів діяльності. Для цього доцільно скласти баланс грошових ресурсів, у якому відобразити потребу в обігових коштах для формування запасів планових оборотних засобів, з одного боку, і джерела формування обігових коштів – з другого.

На третьому етапі необхідно визначити джерела фінансування капітальних вкладень, щоб уникнути недофінансування об'єктів і не допустити непланового вилучення власних коштів із обігу на капітальні вкладення. За великих обсягів капітальних вкладень доцільно скласти баланс фінансування капіталь-

них вкладень, в якому відобразити їх напрями та конкретні джерела фінансування. Якщо підприємство залучає зовнішні інвестиції на визначений строк, треба спершу скласти розрахунок їх окупності. За невеликих обсягів капітальних вкладень джерела і напрями використання коштів на реальні інвестиції можна відобразити окремими розділами у балансі грошових ресурсів.

Четвертий етап пов'язаний із соціальною політикою підприємства. Для забезпечення успішного виконання показників бізнес-плану і фінансового плану зокрема, необхідно приділити належну увагу персоналу підприємства, його соціальному захисту, оскільки матеріальне заохочення є важливою мотивацією до праці, до новацій. Від соціальної політики підприємства великою мірою залежить прогрес на підприємстві, трудова дисципліна і кадрова стабільність. Тому підприємству доцільно виробити систему матеріального заохочення, поєднати її з результатами праці та кінцевими фінансовими результатами підприємства, визначити джерела фінансування, скласти кошторис та забезпечити прозорість і гласність використання коштів [84].

На завершальному етапі необхідно скласти прогнозний баланс активів і пасивів підприємства на кінець планового періоду, визначити структурні зміни, які відбудуться за умов виконання фінансового плану, оцінити їх вплив на фінансовий стан підприємства, розрахувати очікувані показники, за якими оцінюється фінансова стабільність, провести їх порівняльний аналіз за останні 3–5 періодів, з тим щоб запобігти можливому погіршенню фінансового стану підприємства.

Доцільно відмітити, що кожний перелічений етап фінансового прогнозування діяльності підприємства потребує певних економічно обґрунтованих розрахунків. Слід зазначити, що комплексне фінансове планування та прогнозування потребує фахового підходу. У процесі розробки плану й контролю за ходом його виконання у полі зору фінансиста повинна бути вся різнобічна фінансово-господарська діяльність підприємства. Першочерговим його завданням має бути забезпечення фінансової стабільності суб'єкта господарювання

шляхом максимального використання внутрішніх важелів ресурсного забезпечення кругообігу виробничих фондів, підвищення фондівіддачі і рентабельності активів, забезпечення високої ліквідності боргових зобов'язань. Водночас фінансовий менеджер повинен аналізувати доступну інформацію про діяльність конкурентів підприємства, прогнозувати вплив зовнішніх чинників на фінансовий стан підприємства, розробляти запобіжні чи альтернативні заходи, щоб забезпечити фінансову стійкість і конкурентоспроможність. необхідні передумови фінансової стабільності. Такі показники мають лягти в основу розробки фінансового плану і порівняльного аналізу фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності.

Прийнявши до уваги виявлені в ході проведеного дослідження негативні явища, доцільно розробити наступні рекомендації з підвищення фінансової стійкості підприємства:

- необхідно збільшувати частку власного оборотного капіталу в вартості майна і контролювати, щоб темпи росту власного оборотного капіталу були вище темпів росту позикового капіталу;
- вживати заходи щодо зниження кредиторської заборгованості підприємства;
- варто збільшувати обсяги інвестицій в основний капітал підприємства і його частку в спільному майні підприємства;
- необхідно підвищувати оборотність оборотних коштів підприємства;
- збільшувати найбільш ліквідні активів підприємства;
- застосовувати заходи щодо приросту власних джерел коштів і скорочення позикових пасивів (зменшення періоду обороту кредиторської заборгованості, зменшення періоду обороту дебіторської заборгованості);
- контролювати організацію виробничого циклу, проводити систематичне оцінювання рентабельності продукції підприємства, її конкурентоспроможність.

З метою запобігання фінансової неплатоспроможності підприємств і як наслідок – зниження фінансової стійкості підприємств необхідно розглянути оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості.

Підприємство для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти може застосувати наступні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцям продукції, форфейтинг.

Оскільки механізм комерційного кредитування є необхідною умовою функціонування підприємницьких структур в умовах сучасної ринкової економіки, проблема полягає не в погашенні в повному обсязі дебіторської заборгованості, а в ефективному управлінні нею. Як правило, проблеми з управлінням та своєчасним погашенням дебіторської заборгованості виникають у фірм, що знаходяться на етапі зростання: розширюють виробництво, займаються освоєнням нових видів продукції, шукають нові ринки збуту. Іноді фірми не можуть забезпечити своєчасне погашення дебіторської заборгованості і надходження коштів із-за різкого збільшення обсягів реалізації в кредит або надання кредитів покупцям на тривалий термін. У таких випадках підприємство звертається за допомогою до факторингових компаній, які спеціалізуються на торгових боргах, зокрема управляють боргами, викуповують їх, а також надають кредити під дебіторську заборгованість. Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких структур.

Факторингова операція дає можливість підприємству рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості, щодо надання покупцеві кредиту в короткі строки, скоротивши тим самим період фінансового та операційного циклу. Послуги фактора при обслуговуванні великих боргів досить дешеві й становлять від 0,7 до 2% купівельної вартості боргів клієнта. Купуючи борги клієнта, фактор бере на себе ризики втрат по безнадійних боргах і здійснює страхування клієнта від збитків по безнадійних боргах.

Факторингове обслуговування слід здійснювати в наступній послідовності:

- договір купівлі – продажу;
- поставка товару;
- договір факторингу;
- факторингові платежі;
- оплата за поставлений товар;
- комісійна нагорода.

Застосування факторингових операцій має для підприємства наступні переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості за дефіциту оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- можливість здійснення гуртових закупівель значних партій товарів та відповідно підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- укріплення ринкової позиції;
- знижує витрати на оплаті робочих місць і робочого часу співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів;

– зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом. У випадку, якщо вексель продається на фондовому ринку, загальні витрати на рефінансування складаються із виплаченої біржовим посередникам комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя за ціною, меншою за номінал.

Доцільність використання комерційного кредиту аргументується тим, що кредиторська та дебіторська заборгованості між суб'єктами вносятся в рамки договірних відносин і оформляється офіційним юридичним документом – векселем. Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів [85].

Комерційний кредит дає змогу прискорити розрахунки і зменшити обсяг неплатежів між підприємцями. Тому в умовах тимчасової нестачі грошових коштів у покупців підприємство для відновлення фінансової стабільності, стимулювання збуту продукції та прив'язки окремих перспективних клієнтів до постачальника може застосувати комерційний кредит.

Форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Але для зменшення ризику можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтинга.

Застосовання форфейтинга надає підприємству наступні переваги:

- можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства;
- при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і протягом усього терміну кредитування не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів;
- відсутність ризиків, оскільки підприємство продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу;
- відсутність витрат часу та коштів на управління дебіторською заборгованістю або на організацію її погашення;
- простота документації та оперативність її оформлення;
- робить зайвим експортне страхування.

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових (багато-річних) експортних поставок і дозволяє експортерів негайно діставати грошові кошти шляхом обліку векселів. Однак його недоліком є висока вартість, тому підприємству-експортерів варто проконсультуватися з банком (факторинговою компанією) ще до початку переговорів з іноземним імпортером продукції, щоб мати можливість включити витрати по форфейтинговій операції у вартість контракту.

Для того щоб операції рефінансування в управлінні фінансовою стійкістю на вітчизняних підприємствах були ефективними, персоналу потрібно притримуватися таких принципів:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати, на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів.

Забезпечення фінансової стійкості підприємств в Україні можливе за допомогою проведення наступних заходів:

- 1) глибокий і системний аналіз фінансового стану підприємства та перспективи його подальшої діяльності;
- 2) виявлення можливих витрат і збитків на підприємстві, їхніх причин, і перебудова організаційної структури, таким чином, щоб підприємство могло отримати максимальний прибуток;
- 3) запровадження нових технологій і нових інвестиційних проектів;
- 4) оцінювання реальних можливостей підприємства, враховуючи якість продукції, її вартість, конкурентоспроможність.

Головними резервами підвищення фінансової стійкості підприємств на сьогодні є:

- оптимізація структури капіталу підприємства. Цей напрям полягає у визначенні оптимального співвідношення власного і позикового капіталу підприємства, адже формування оптимальної структури капіталу для фінансування необхідного обсягу витрат та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань на підприємстві;
- підвищення ефективності використання активів. Збалансована організація оборотних і необоротних активів справляє великий вплив на результативність і ефективність роботи підприємства, його фінансову стійкість;
- використання фінансового планування. Забезпечення ритмічної та ефективної роботи підприємства, а саме: розроблення бізнес-плану, фінансового плану; контроль і аналіз виконання цих планів; вживання конкретних заходів щодо фінансово-господарської стабілізації.

Таким чином, на наш погляд, головними напрямками забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств є: формування оптимальної та гнучкої структури капіталу, вибір стратегії і тактики управління фінансовими ресурсами і прибутком, збалансування грошових потоків та розробка ефективної політики управління ними, підтримка постійної платоспроможності та ліквідності, аналіз кредитоспроможності, впровадження нових технологічних моделей та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, збалансування доходів і витрат.

### **4.3. Діджиталізація як напрям розвитку малого бізнесу в умовах пандемії**

У 2020 році основною проблемою, що постала перед економікою стало поширення епідемії COVID-19. Так, за 2020 рік спостерігалось спостерігалось сповільнення темпів економічного зростання, що відображається у збільшенні ВВП на 5,5%, проти 19,3% та 11,7% у 2018 та 2019 роках відповідно.

Наразі багатьом компаніям довелось зупинити свою діяльність, при цьому, найсуттєвіше постраждали сфери, пов'язані з наданням послуг та туризмом. Але при цьому слід зауважити, що основним продуктом експорту України є сільське господарство, яке зазнало найменшого впливу пандемії, тому в даному контексті Україна має переважно порівняно з деякими іншими країнами.

Як показав досвід, багато підприємств не готові до кризи, ризик виникнення якої завжди існує. Варто констатувати, що в умовах сьогодення підприємці мають завжди бути готовими до зміни ринкового середовища, швидко реагувати на них та адаптуватися. Уряд розробив низку заходів для підтримки малого бізнесу і для посткризового відновлення їх необхідно продовжити після карантину ще на деякий час, оскільки малий бізнес зазнав чималого збитку за час карантинних заходів. Окрім того, дуже важливо налагодити зв'язок між малим бізнесом та державою, оскільки тільки за умов державно-приватного партнерства можливе економічне зростання в сучасних умовах.

Ефективний фінансовий менеджмент на рівні кожного суб'єкта малого бізнесу відіграє вирішальну роль, що проявилось в 2020 році під час карантинних обмежень. В кризовий період підприємці вдавались до різних засобів: скорочення штату, зменшення заробітної плати, відпустка для працівників.

Загалом, для повного відновлення малому та середньому бізнесу знадобиться багато часу і зусиль. Вже зараз для запобігання кризового стану на підприємстві необхідно адаптуватися до нового «нормального» стану економіки та ринку. А також працювати над підвищенням ефективності роботи шляхом впровадження нових технологій та організаційних змін.

Але кризові явища несуть в собі не тільки негативні аспекти. Це може дати поштовх до розвитку підприємства та підготувати його до виходу на новий рівень. Так, «постпандемічний світ» може стати стимулом до впровадження інноваційних процесів для забезпечення подальшого економічного зростання.



Рис. 4.3. Напрями розвитку малого бізнесу в умовах пандемії

\* Складено автором

Кожна економічна криза відкриває нові можливості та є поштовхом для прискореного розвитку. Компанії, які мають власні розробки і дослідження відіграють важливу роль у сталому відновленні бізнесу. Проведення власних досліджень на початку кризи може збільшити витрати, які допоможуть краще подолати наслідки кризи, виходячи на інші ринки з новими продуктами. Розширення бази технологічних знань компанії, пошук нових економічних рішень під час економічного спаду за допомогою інновацій є важливим напрямком розвитку малого бізнесу, оскільки кумулятивний або тривалий характер змін, як правило, більш виражений під час кризи. Але, як правило, компанії, які займаються інноваційною діяльністю, є більшими, тоді як малі компанії схильні до пошуку нових рішень під час економічного спаду.

У період пандемії багато компаній впровадили значну кількість змін за досить короткий термін, які в нормальних обставинах зайняли б більше часу. Були досягнуті істотні зміни в робочих процесах, структурі продажів, асортименті товарів, групах споживачів та іншому. Актуальним питанням є чи зможуть ці зміни закріпитись на підприємствах після пандемії. Це стосується, зокрема, розробки нових продуктів або модулів, які були впроваджені в компаніях. Після кризи будуть перевірені інші процеси, такі як зміна корпоративної культури або реорганізація робочого часу та його структури, котрі мають багато наслідків для визнання виконаної роботи та оцінки результативності роботи. Оскільки цей процес вже розпочато компаніями, що стимулюють зміни, що екзогенна фаза впровадження та адаптації в останні роки призведе до змін, які призведуть до прийняття і, таким чином, до довших досліджень.

Перехід на онлайн режим роботи, стрімкий ріст продажів з використанням Інтернету, зміна звичок та поведінки споживачів сприяли цифровій трансформації діяльності бізнесу.

Цифрова трансформація – це впровадження сучасних технологій у бізнес-процеси підприємства. Цей підхід має на увазі не тільки установку сучасного обладнання або програмного забезпечення, але і фундаментальні зміни в підходах до управління, корпоративної культури, зовнішніх комунікаціях. У

результаті підвищуються продуктивність кожного співробітника і рівень задоволеності клієнтів, а компанія здобуває репутацію прогресивної і сучасної організації.

Оцифрування загалом змінює підхід до управління компанією, оскільки у цифровому бізнесі важливими стають лише результативні показники, а не виконання завдань. Це допомагає зв'язати процеси та зрозуміти, що безпосередньо впливає на результат. Діджиталізоване підприємство – інформаційна панель, де можна вирішити, який розрахунок потрібно скорегувати, щоб підвищити прибуток. Коли важливі розрахунки записуються в одному місці і регулярно контролюються, можливо побачити загальну картину, зрозуміти, як зміна одного впливає на інше.

Окрім того, оцифрування дозволяє виявити проблеми з самого початку. Регулярно вимірюючи показники, можна побачити негативні тенденції заздалегідь.

Діджиталізація процесів актуальна не тільки на рівні окремих підприємств: цілі галузі вибирають для себе цей шлях розвитку як єдину можливість відповідати стрімко мінливих умов навколишнього світу. На даний момент Європа використовує 12% свого цифрового потенціалу, коли ж США 18%. При цьому даний показник в Україні становить менше 1%.

EDIN, постачальник послуг електронного документообігу, зазначає, що сьогодні оцифрування стала важливим інструментом комунікації, розвитку проектів та суспільного добробуту. Тепер користувач може ознайомитись з компанією та її діяльністю за допомогою соціальних мереж за лічені хвилини. Наразі у бізнес-середовищі відбулося багато змін, що вимагають змін у бізнес-моделях. У першу чергу дані зміни викликала зміна поведінки споживачів та їх вимог: зараз важливим є можливість отримання послуги дистанційно, доставка стала великою перевагою.

Згідно з результатами проведеного дослідження компанії EVO, протягом 2020 року на інтернет-покупки українцями було витрачено 107 млрд. грн. Сума порівняно з 2019 роком зросла на 41%. Водночас на 20-45% знизилась

відвідуваність торгових центрів. Дана статистика свідчить про зміну поведінки споживачів, до якої необхідно адаптуватися шляхом переходу до онлайн.

Також зміни торкнулись системи управління. Введення нових технологій призвело до необхідності автоматизації управління технологіями та процесами та створило велику потребу в аналізі бізнесу для створення гнучких систем управління.

По суті, пандемія коронавірусу розділила суб'єктів малого бізнесу на два типи – ті, які можуть організувати віддалену роботу, та які працюють виключно офлайн. Таким чином, компанії, які в змозі ефективно перейти на віддалений режим, так чи інакше зберегли свою ефективність. З іншого боку, практично всі офлайн бізнеси – ресторани, магазини та інші, суттєво постраждали від карантину. Очевидно, що представникам ресторанного бізнесу досить складно перейти в онлайн-формат, але карантин став приводом для розвитку формату доставки і запровадження діджиталізації. Сьогодні багато компаній змінюють або вдосконалюють свою бізнес-модель у напрямі зменшення залежності від офлайну. Наприклад, під час карантину заклади харчування почали активно приймати замовлення на своїх сайтах.

Пандемія – гарний час для впровадження можливості інтернет-оплати своєї продукції через сайт. При цьому ріст електронної комерції провокує і необхідність просування в інтернеті.

Але в даний час більше не можна покладатись на сформовані раніше уявлення про клієнтів, і навіть в маркетингу потрібно змінювати свою стратегію. В 2021 році для бізнесу є важливим розвиток бренду в інтернеті. Оскільки соціальні мережі набувають все більшої популярності, то очевидно, вони є найбільш доцільними платформами для розміщення реклами. Основною перевагою є можливість отримання статистики переглядів та реакцій. Також зі зростанням популярності таких платформ як TikTok, поширення набувають саме короткі та інформативні відеоролики, які було б зручно дивитись в будь-якому місці. Окрім того, дуже важлива співпраця з інфлюєнсерами. Наразі навіть великі компанії починають співпрацювати з мікро-блогерами. Така тенденція

спостерігається не тільки через менші витрати на рекламу, але й через більшу довіру споживачів до малих блогерів.

Поширення набувають також чат-боти, які не тільки можуть відповідати на питання та допомагати споживачам, але й розвивати діалог та взаємодіяти з клієнтами. Прикладом як можна використати чат-бот в роботі бізнесу є сервіс Coinпурау, який автоматизує процеси взаємодії з клієнтами. Так, в багатьох закладах можна розрахуватися за допомогою месенджера соціальної мережі Фейсбук, що сприяє зростанню виручки від реалізації бізнесу, отримання ним прибутків як ключового джерела фінансування в сучасних умовах.

Окрім того, багато людей продовжать уникати великого скупчення людей, тому гарним напрямом розвитку бізнесу може стати впровадження венді-нгових апаратів, можливості самообслуговування, фудтраків та інших заходів, які допоможуть мінімізувати людську взаємодію.

Карантин дав поштовх до діджиталізації підприємств, що продемонструє переваги онлайн діяльності, яка не зупиниться після закінчення пандемії.

Світовий Давоський економічний форум в аналітичних матеріалах визначає перелік цифрових технологій, які доцільно використовувати бізнесу: хмарні та мобільні технології, блокчейн, технології віртуалізації, ідентифікації, штучного інтелекту, біометричні технології, технології доповненої реальності, аддитивні (3D-друк) тощо. Вони дозволяють перевести бізнес-процеси на новий рівень, прискорити економічне зростання компаній і забезпечення його джерелами самофінансування.

Більшість підприємств певною мірою вже діджиталізовані, зважаючи на наявність у більшості компаній групових чатів в Telegram та Viber. Але при цьому для розвитку бізнесу за допомогою цифрових технологій необхідне впровадження CRM та Task-трекінгу.

CRM – система для ведення всіх комунікацій з клієнтами в цифровому форматі. Ведення карток клієнтів, замовлень і іншого – все це має бути в цифровому форматі. Таким чином компанія може оперативніше приймати рішення, проводити аналіз клієнтського портфеля, а також вашої продуктової

лінійки. Task-трекінг системи – це важливий інструмент для планування і управління командами в цифровому форматі. Цей інструмент дає можливість формулювати завдання, ставити терміни, і проводити обговорення в онлайн-режимі за допомогою подібних систем. Це дуже зручно для прискорення і цифровізації бізнесу.

Труднощі, які можуть виникати у компаній, можна поділити на дві групи: правильний підбір інструментів та опір колективу інноваціям.

По-перше, треба визначитися, який кінцевий продукт необхідно отримати і, виходячи з цього, почати підбір інструментів. Це і CRM, і Task-трекінг, ІС та інші інструменти для комунікації. Треба чітко визначити, з якими інструментами треба буде працювати, після чого вибрати софт.

По-друге, введення змін є досить важким процесом, а якщо мова йде про те, щоб повністю змінити модель комунікації і перейти в цифровий формат, то в колективі буде багато співробітників, які будуть проти переходу в цифровий формат. Знайдуться сотні аргументів, але, по суті, причин декілька – це звичайне неприйняття всього нового, а також необхідність освоювати нові інструменти.

Цифровізацію не можна назвати універсальним інструментом розвитку компанії, оскільки розвиток організації – це набагато ширше поняття. Розвиток має включати у першу чергу команду і людей, якщо команда буде налаштована розвиватися – то вона буде освоювати і працювати з більш широким набором інструментів. А діджиталізація, це один з інструментів, який прискорює комунікацію і прийняття рішень. Більшість бізнесів в тому чи іншому форматі можуть використовувати подібні інструменти для свого розвитку. Простий приклад, для роботи з клієнтами і клієнтською базою наявність CRM або Task-трекінгу – це вже великий крок вперед.

Перехід на віддалену роботу вже давно почали впроваджувати різні підприємства. Але карантин пришвидшив дане явище. Для багатьох підприємств постало питання проведення зборів і організації роботи. Таким чином, 2020 рік став досить успішним для сервісу відеоконференцій Zoom. Окрім того, для

злагодженої роботи важливі способи швидкої передачі інформації та документів. Так, дуже важливими стали месенджери та хмарні технології, де з документом можуть працювати багато співробітників одночасно. Тобто, для бізнесу дуже важливо мати зручні інструменти для роботи під час віддаленої роботи.

Для впровадження діджиталізації в компаніях необхідно запровадити заходи у декількох напрямках: розробка технічних та фінансових вимог до інформаційно-комунікаційних технологій та методів їх реалізації; фінансова підтримка та ресурси для інновацій; розширення клієнтської бази; розвиток доступу до міжнародних інформаційних ресурсів; навчання персоналу.

Щоб досягти успіху в нових умовах загального оцифрування, компанія повинна розробляти нові продукти за допомогою цифрових каналів компанії. Іншими словами, цифровізація має на меті забезпечити новий вид інновацій та творчості у певній галузі, а не просто вдосконалити чи підтримати традиційні методи.

Компанія, яка вміє ефективно використовувати цифрові технології, має більше можливостей та ресурсів для зростання, модернізації та збільшення конкурентних переваг.

Отже, підвищення усвідомлення підприємств необхідності оцифрувати бізнес-процеси має каскадний або мультиплікативний ефект та стимулює розвиток бізнесу, промисловості та економіки в цілому.

Діджиталізація стосується не лише оновлення комп'ютерів, програм та цифрових технологій і комунікацій, а й нових процесів, інструментів, моделей та інновацій, що стали можливими в компаніях. Оцифрування також привертає увагу інвесторів, компаній світового рівня.

Впровадження цифрових технологій сприятиме розвитку бізнесу нового типу, розвитку нової якості фінансових відносин та відкриттю інтелектуального та творчого потенціалу всіх працівників. Це також є важливим для підвищення конкурентоспроможності компанії. Оцифрування допомагає створити

нові привабливі, добре оплачувані та високотехнологічні робочі місця, а також збільшити державні доходи та вигоди майже у всіх секторах економіки.

Діджиталізація – важливий аспект для розвитку підприємства та його фінансового забезпечення. Підприємство має можливість підвищити дохід за рахунок збільшення ринків присутності, залучення нових клієнтів, і, відповідно, зростання обсягів продажів, а також можливість зекономити кошти за рахунок скорочення витрат часу на ведення справи та швидкої реакції на зміни на ринку та адаптації до них.

Збільшення кількості покупок в інтернеті вказує на важливість омніканальності компанії, що допоможе підвищити обсяги продажів та прибутку.

Світовий досвід використання систем електронної комерції свідчить про те, що економія від використання схем B2B може досягати 15 % в процесі закупівель і 22 % – у процесі збуту завдяки оптимізації логістики, закупівель, зменшення посередницької маржі та встановленню оптимальної ціни.

Такі зміни допоможуть підприємствам підвищити ефективність роботи та можливості фінансування діяльності за рахунок власних коштів.

#### **Висновки до розділу 4**

Сучасна економіка розвивається в умовах мінливого і непередбачуваного впливу середовища на діяльність бізнесу. Все більше зростає залежність між кількістю та силою факторного впливу і ефективністю їх господарської діяльності. У таких умовах найважливішими властивостями економічної діяльності є стійкість та безпека.

За результатами узагальнення міжнародного досвіду фінансового забезпечення малого бізнесу можна виділити напрями, які можна імплементувати в Україні, зокрема, розширена фінансова допомога як прямого характеру, так і опосередкована для стимулювання споживчого попиту, зниження процентних ставок та простота отримання кредитів й інших джерел зовнішнього фінансування малого бізнесу, державні гарантії позик для стимулювання банківського

кредитування малого бізнесу, полегшення фінансового тягаря на малий бізнес, відстрочення податкових платежів та внесків на соціальне забезпечення та інші.

Важливим питанням фінансування малого бізнесу є забезпечення його достатнім обсягом фінансових ресурсів і зміцнення фінансової стійкості малих підприємств. Головними напрямками забезпечення фінансової стійкості малого бізнесу в Україні є: формування оптимальної та гнучкої структури капіталу, вибір стратегії і тактики управління фінансовими ресурсами і прибутком, збалансування грошових потоків та розробка ефективної політики управління ними, підтримка постійної платоспроможності та ліквідності, аналіз кредитоспроможності, впровадження нових технологічних моделей та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, збалансування доходів і витрат.

Відновлення національної економіки залежить від гнучкості та адаптивності малого бізнесу пріоритетним напрямом розвитку якого має стати діджиталізація бізнес-процесів, пошук нових джерел просування та збуту продукції з використанням цифрових технологій та опосередкованого контакту із потенційними контрагентами. Упровадження цифрових технологій сприятиме розвитку бізнесу нового типу, розвитку нової якості фінансових відносин, відкриттю інтелектуального й творчого потенціалу, відновлення прибуткової діяльності, економічного зростання та збільшення частки внутрішніх джерел фінансування з поверненням до самофінансування малого бізнесу.

## ВИСНОВКИ

Малий бізнес є гнучким та адаптивним і через невеликі обсяги фінансування може створюватись навіть у кризових умовах за дефіциту фінансових ресурсів. Малий бізнес є основою економіки країни та виконує багато функцій, включаючи створення конкуренції, інноваційність та вирішення проблем зайнятості. Малий бізнес відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни, створюючи переважну більшість всіх робочих місць та значну частку світового ВВП. В Україні мале підприємництво створює 16% ВВП. Даний показник свідчить про необхідність розвитку підприємництва в країні та підтримці бізнесу з боку держави.

Разом з цим, за несприятливої ринкової кон'юнктури та при виникненні непередбачуваних ситуацій на макрорівні найбільше зазвичай страждає саме малий бізнес, оскільки через локальність та відносно малу кількість зв'язків може втратити основне джерело фінансування – прибуток. Тож, велике значення має фінансове забезпечення функціонування малого бізнесу. Пріоритетним для бізнесу будь-якого розміру є самофінансування, але в умовах кризи воно може бути недоступним. Тоді підприємство має шукати інші джерела: кредити, гранти, тендери.

У 2020 році, у зв'язку з поширенням COVID-19, багато підприємств зіткнулися з проблемами, пов'язаними з оплатою праці, сплатою податків, сплатою оренди, зниженням попиту. Найбільше постраждали суб'єкти малого бізнесу у сфері розваг, туризму та готельного бізнесу.

Незважаючи на нестабільність економічного середовища, відповідно до даних Опендатабот, можна спостерігати збільшення кількості відкритих ФОП. Загалом, за перші 4 місяці 2021 року було відкрито на 3,1% більше, ніж закрито (89537 та 86797 відповідно). При цьому, дослідження Європейської Бізнес Асоціації свідчать про погіршення настроїв малого бізнесу. Так наразі індекс

становить 2,38 балів, коли ж в 2019 році він становив 3,07. Дослідження показало, що 44% втратили до 50% доходу в 2020 році, 7% планують закрити бізнес, і лише 14% не мають змін у роботі або навіть збільшення доходів. У той же час більше половини компаній (60%) розглядають можливість переходу на повну або часткову віддалену. Загалом, підприємці дуже неохоче звільняють працівників або скорочують заробітну плату.

Окрім того, за дослідженням Infosapiens 40% малих підприємств потребують додаткового фінансування. При цьому 58% респондентів заявили про неможливість отримання кредитних коштів через занадто велику відсоткову ставку. За даними НБУ, протягом перших трьох місяців 2021 року середня відсоткова ставка коливалась в межах 11,5-17,3%. При цьому також велику роль грає незацікавленість банків у видачі кредитів малому бізнесу через високий рівень ризику.

Задля полегшення виходу малого бізнесу з кризи, державою було запроваджено заходи в сфері податків, фінансування, перевірок та договорів. Так, на період карантину було впроваджено карантинні канікули, звільнення першої групи платників єдиного податку від сплати податків та зборів, відтерміновано застосування РРО/ПРРО, запропонована одноразова допомога ФОП та найманим працівникам, впроваджено Програма 5-7-9, впроваджено мораторій на перевірки та визнано карантин форс-мажором, що дозволило підприємцям отримати відстрочення або зменшення орендних платежів та заборонено збільшувати проценти за користування кредитами.

Загалом, малим бізнесом найбільше було оцінено відсутність перевірок (59%) та можливість отримання довгих відпусток за свій рахунок (50%). При цьому, більшість респондентів не задоволені вжитими заходами.

Окрім даних заходів було запропоновано багато різноманітних проектів, які включають різні види допомоги та фінансуються за рахунок бюджетних і небюджетних коштів. Але, звичайно, найпопулярнішим джерелом фінансування є банківський кредит, хоча, зазвичай, найвигідніші умови пропонують фінансові організації.

Задля полегшення отримання кредитів малим бізнесом, НБУ було переглянуто окремі вимоги до визначення банками розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, а також впровадження програми «Доступні кредити 5-7-9%». Незважаючи на це, більшість підприємців не оцінюють програму як таку, що може кардинально допомогти під час пандемії.

Для виходу бізнесу з кризового стану необхідна комплексна державна підтримка. В Україні були розроблені заходи, але при цьому є необхідним врахування досвіду інших країн. Так, основними заходами, які були вжиті країнами під час COVID-19 стали мораторій боргу, позикові гарантії, зниження процентних ставок, податкові пільги та фінансова допомога, що потрібно імплементувати в Україні.

Багато підприємств не змогли встояти перед ударом пандемії через значну зміну в економічному середовищі. Поширення коронавірусу дало великий поштовх до зміни підходу багатьох підприємців до ведення бізнесу. Основним напрямком змін має стати оцифровування бізнесу та запровадження системи бюджетування. Діджиталізація надасть можливість бізнесу отримати переваги у сферах комунікації компанії зі споживачами, партнерами та внутрішньої комунікації. Оцифрування вимагає конкретних заходів у сфері впровадження нових каналів інформаційно-комунікаційних потоків, розробці нових технічних та фінансових вимог до інформаційно-комунікаційних технологій, а також механізму їх реалізації, навчання персоналу, розвитку сучасних інформаційних служб зв'язку для пришвидшення швидкого доступу до національних та глобальних інформаційних ресурсів, розширення бази клієнтів і забезпечення внутрішньої інформаційної підтримки клієнтів і працівників. Бюджетування, в свою чергу, допоможе приймати обґрунтовані рішення на основі сформованої інформаційної бази для керування підприємством, зміцнити фінансову дисципліну та підвищити ефективність використання ресурсів підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від №4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
3. Варналій З. С., Васильців Т. Г., Покришка Д. С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні. Стратегічні пріоритети. 2014. № 2. С. 49-54. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa\\_2014\\_2\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2014_2_9)
4. Мірошник Р. О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Львів, 2020, Т. 4, № 1. С. 63–71.
5. Галицейська Ю.М. Проблеми банківського кредитування малого і середнього підприємництва. Молодий вчений. 2016. №12.1 (40). С. 689-693. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/162.pdf>
6. Стецевич А.І. Методичні підходи до фінансування суб'єктів малого і середнього бізнесу. Економіка та управління підприємствами. Львів, 2020. Вип. 59-2. С. 40–46.
7. Хамаїлі Акрам. Основні засади фінансового забезпечення стадій життєвого циклу підприємств малого та середнього бізнесу. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Кривий Ріг, 2020. Том 31 (70), № 2. С. 54–59.
8. Стойко О. Я., Дема Д. І. Фінанси: начальний посібник / ред. О.Я Стойка. Київ: Алерта, 2017. 432 с.
9. Васьківська К. В., Децик О. І., Прокопишак О. Б. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва: теоретичний аспект. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Львів, 2015. Вип. 3(125). С. 47–51.

10. EU Bank launches new scheme to support private sector in Ukraine, other EaP countries. 2017. URL: [https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/20382/eu-bank-launches-new-scheme-support-private-sector-ukraine-other-eap-countries\\_en](https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/20382/eu-bank-launches-new-scheme-support-private-sector-ukraine-other-eap-countries_en)

11. Щетинін А. І. Гроші та кредит: навчальний посібник / ред. А.І. Щетиніна. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2019. 163 с. (Серія «Бізнес. Економіка. Фінанси»).

12. Стефанишин О.Б. Теоретичні основи визначення сутнісних характеристик, функцій та складових фінансового забезпечення суб'єктів господарювання. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2016. Вип. 10. С. 40–43.

13. Презентація результатів дослідження Ukrainian Business Index. URL: [https://export.gov.ua/news/3145-ukrainian\\_business\\_index\\_report](https://export.gov.ua/news/3145-ukrainian_business_index_report)

14. Індекс настроїв малого бізнесу за 2020 рік. UnlimitUkraine.

15. Як будувати бізнес онлайн. URL: [https://courses.prometheus.org.ua/courses/course.v1:Prometheus+CXID101+2021\\_T1/course/](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course.v1:Prometheus+CXID101+2021_T1/course/) (дата звернення: 01.04.2021).

16. Почути український бізнес в умовах пандемії. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/blog/2020/get-ukrainian-business-heard-during-the-covid-crisis.html> (дата звернення: 04.05.2021).

17. Які заходи вживають країни Європи, що найбільше постраждали від коронавірусу? URL: <https://ces.org.ua/how-european-countries-fight-coronavirus/> (дата звернення: 09.05.2021).

18. Опитування: Covid-19. Огляд та прогноз на 2021 рік МСП. URL: [https://www.cpme.fr/sites/default/files/202101/Enqu%C3%AAte%20CPME\\_Covid-19Bilan%26Perspectives\\_Janvier%202021.pdf](https://www.cpme.fr/sites/default/files/202101/Enqu%C3%AAte%20CPME_Covid-19Bilan%26Perspectives_Janvier%202021.pdf)

19. Деякі питання надання допомоги в рамках Програми «Підтримка». постанова Кабміну України від 09 грудня 2021 р. № 1272 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1272-2021-%D0%BF#Text>

20. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Портал для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua/>

21. Малий бізнес та пандемія, секрет боротьби з Covid - це цифровізація.  
URL: [https://www.repubblica.it/dossier/economia/i-gioielli-del-made-in-italy/2020/12/21/news/piccole\\_impres\\_e\\_pandemia\\_il\\_segreto\\_per\\_battere\\_il\\_covid\\_e\\_la\\_digitalizzazione.278427453/?awc=15069\\_1620567894\\_d62495b4a4bb6155066ee5d5b522da5f&source=AWI\\_DISPLAY](https://www.repubblica.it/dossier/economia/i-gioielli-del-made-in-italy/2020/12/21/news/piccole_impres_e_pandemia_il_segreto_per_battere_il_covid_e_la_digitalizzazione.278427453/?awc=15069_1620567894_d62495b4a4bb6155066ee5d5b522da5f&source=AWI_DISPLAY) (дата звернення: 09.05.2021).

22. Ситуація та перспективи компаній під час поширення Covid-19, 2020

23. Опитування про економічний вплив, спричинений COVID-19 у компаніях URL: <https://www.inegi.org.mx/programas/ecovidie/> (дата звернення: 09.05.2021).

24. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

25. Опендатабот. URL: <https://opendatabot.ua/>

26. Щоквартальна оцінка ділового клімату (4 квартал, 2020). Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua>

27. Офіційний сайт Міжнародного банку реконструкції та розвитку DoingBusiness. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine>

28. Програма для менеджерів «Fit for Partnership with Germany». URL: [https://ukraine.managerprogramm.de/?page\\_id=484](https://ukraine.managerprogramm.de/?page_id=484)

29. Де взяти кредит для бізнесу в Україні в 2021 році? FinStream URL: <https://finstream.ua/de-vzyaty-kredyt-dlya-biznesu-v-ukraine-v-2021/> (дата звернення: 15.05.2021).

30. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: ЦНЛ, 2007. 488 с.

31. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: «Хай-Тек Прес», 2008. 336 с.

32. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2007. С. 302-335.

33. Гізатулліна О. М., Чучко О. П. Фінансова стійкість підприємства: економічна сутність та методика оцінки. Фінанси, грошовий обіг і кредит. 2010. № 3. С. 240–249.
34. Смачило В.В., Будникова Ю.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств. Економіка України. 2019. №5. С. 12–17.
35. Королюк Т. Оцінка фінансової стійкості та визначення умов платоспроможності акціонерних товариств. Галицький економічний вісник. 2009. № 1. С. 130–135.
36. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. К.:ЦУЛ. 2012. 359 с.
37. Сідорова Т.О., Лисак Г.Г. Методичні підходи до управлінського аналізу фінансової стійкості підприємств. ХДУХТ, Харків. 2014. 207 с.
38. Матросова В. О., Буряк Т. В. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємств в період кризи. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2010. №56. С. 27-30.
39. Ковальчук Н. О., Руснак Т. В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. В. 11. С. 368-371.
40. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. Х.: Фактор, 2007. 784 с.
41. Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А., Копчак Ю. С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. Х.: Вид. дім «ІНЖЕК», 2013. 144 с.
42. Партин Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. №20.8. С. 275- 279.
43. Бердинець М. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі : навчальний посібник / М. Д. Бердинець, А. В. Сурженко. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 352 с.

44. Хоча Н.В. Бюджетування діяльності малих підприємств України. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Київ, 2019. Том 30 (69). №2. С. 249–254.

45. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві. Фінанси України. 2001. № 11. С. 17-23.

46. Хромушина Л.А. Особливості фінансового планування діяльності підприємств малого бізнесу. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2018. Вип. 23. С. 574–578.

47. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/>

48. Яновский А.М. Менеджмент и кадры: психология управления, социология и социология. К., 2015. С. 5-8.

49. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>

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

51. Офіс розвитку малого та середнього підприємництва/SME.DO

52. Національний банк розширив можливості для кредитування під іпотеку та МСБ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-rozshiriv-mojlivosti-dlya-kredituvannya-msb-ta-pid-ipoteku> (дата звернення: 14.05.2021).

53. Сайт МінФін. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>

54. Звіт про дослідження мікро-, малого і середнього підприємництва. Infosapiens.

55. Як країни допомагають малому бізнесу пережити COVID-19. URL: <https://blogs.imf.org/2021/03/09/how-countries-are-helping-small-businesses-survive-covid-19/> (дата звернення: 04.05.2021).

56. Опитування фінансового доступу. Тенденції та події, 2020

57. Нова епідемія коронкової пневмонії, Звіт про оцінку впливу на китайські підприємства, Представництво Програми розвитку ООН в Китаї. Квітень 2020

58. Вплив епідемії нової гострої респіраторної вірусної інфекції на малі та мікропідприємства // Південно-Західний університет фінансів та економіки Китаю, 2020.

59. Policy Responses to COVID19. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#G> (дата звернення: 09.05.2021).

60. Падіння ВВП і безробіття: як пандемія вплинула на найсильніші економіки світу URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/06/02/statija/svit/padinnya-vvp-bezrobittya-yak-pandemiya-vplynula-najsyl'nishi-ekonomiky-svitu> (дата звернення: 06.05.2021).

61. Вплив Covid-19 на МСП. URL: [https://www3.nhk.or.jp/news/special/coronavirus/economic/indicators/detail/detail\\_14.html](https://www3.nhk.or.jp/news/special/coronavirus/economic/indicators/detail/detail_14.html) (дата звернення: 21.06.2021).

62. Як світові гіганти рятують бізнес від банкрутства через коронавірус. URL: <https://p.dw.com/p/3gRYr> (дата звернення: 07.05.2021).

63. Фокус на малий та середній бізнес 2021: Перспективи управління малим та середнім бізнесом та відповідальність за політичні завдання. KOSBI.

64. Політичні заходи забезпечують економічну безпеку лише кожному восьмому самозайнятому підприємству. URL: [https://www.lexware.de/presse/pressemitteilung/lexware\\_corona-umfrage\\_2021/](https://www.lexware.de/presse/pressemitteilung/lexware_corona-umfrage_2021/) (дата звернення: 09.05.2021).

65. Демістифіковане опитування бізнесу Hiscox - виклики для малих та середніх підприємств Великобританії в 2020 році та пізніше. URL: <https://www.hiscox.co.uk/business-blog/demystified-survey-uk-sme-challenges-2020-and-beyond> (дата звернення: 10.05.2021).

66. Проблеми малого та середнього бізнесу: погляд експерта. URL: [https://appu.org.ua/main.news/predstavniki.vseukra%20nsko%20gromadsko%20rganizaczi%](https://appu.org.ua/main.news/predstavniki.vseukra%20nsko%20gromadsko%20rganizaczi%20) (дата звернення: 05.05.2021).

67. Doing Business-2020. За рахунок чого Україна піднялась в рейтингу на 64 місце. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/10/24/652929/>

68. Виконання у 2020 році плану дій щодо підвищення позиції України в рейтингу світового банку «Ведення бізнесу» («Doing Business»). URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=05376d6c-3772-4027-ac6f-73e33e2905a8&title=DoingBusiness2019&isSpecial=true> (дата звернення: 01.06.2021).

69. Пенсійний фонд України продовжує фінансування допомоги застрахованим особам в розмірі 8 000 гривень. URL: <https://www.pfu.gov.ua/2140829-pensijnyj-fond-ukrayiny-prodovzhuye-finansuvannya-dopomogy-zastrahovanym-osobam-v-rozmiri-8-000-gryven-6/> (дата звернення: 13.05.2021).

70. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 30.04.2020 р. № 540-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20?fbclid=IwAR3KZ08DTBrdP9MZRK-nk-jCCdWzStFI5onUKSIkWA0z49huWnjCYjIStFA#Text>

71. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо додаткової підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 13.03.2020 р. № 591-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1072-20#Text>

72. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо соціальної підтримки платників податків на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, запроваджених з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 : Закон України від від 04.12.2020 № 1072-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1072-20#Text>

73. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо лібералізації застосування реєстраторів розрахункових операцій платниками єдиного податку та скасування механізму компенсації покупцям (споживачам) за скаргами щодо порушення встановленого порядку проведення розрахункових операцій частини суми застосованих штрафних санкцій: Закон України від 01.12.2020 р. № 1017-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-20#Text>

74. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо додаткової підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 13.03.2020 року № 591-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/591-20?fbclid=IwAR3MFTCKd93bBZDOfm7bY1MadjnSAhu1Tq9WZ1slUPre3GlbaKZEicV9Tdw#Text>

75. Про скорочення строку дії обмеження в частині дії мораторію на проведення деяких видів перевірок: постанова Каб. Міністрів України від 03.02.2021 р. № 89. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-skorochennya-stroku-diyi-obmez-a89>

76. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 29.03.2020, № 533-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20#Text>

77. Про затвердження Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020 - 2022 роки: Постанова КМУ від 27 травня 2020 р. № 534. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KP200534?an=1>

78. Сайт Данської Ради у справах Біженців - Данська Група з розмінування (DRC-DDG). URL:<https://lap.drc.ngo/>

79. Сайт Фонду швидкого реагування на коронавірус. URL: <https://www.gmfus.org/>

80. Інтернатūra бізнесу 2.0 - Збудуй свою власну справу. Business Community School. URL: <https://www.bc-school.com.ua/internatyra-2dnipro?fbclid=IwAR0nkkGHziI8XJI5slJnN7mwtvTbnbn/vS/gQ1p4ZL4tFygQIDMd73Pkyt6M>

81. Програма «Нові можливості адаптації внутрішньо переміщених осіб та ветеранів АТО у громаду м. Миколаєва». Сайт Миколаївської міської ради. URL: <https://mkrada.gov.ua/>

82. Erasmus for Young Entrepreneurs. URL: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

83. Рубан Т., Білоброва І., Кандиба К. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємства. Економіка. 2016. № 6 (120). С. 67–73.

84. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.5 С. 110-

85. Мельник В.І. Основні аспекти використання сучасної концепції стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємства. Економіка розвитку. 2004. №3 (31). С.104-106.

86. Лазарева З. В. Наслідки пандемії covid-19 та інноваційні процеси розвитку бізнесу в Україні у 2021 році. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Львів, 19 лютого 2021 р.). Львів : Львівський торговельно-економічний університет, 2021. С. 202–204.

87. Фецин М. М. Розвиток вітчизняного бізнесу в умовах карантину. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Львів, 19 лютого 2021 р.). Львів : Львівський торговельно-економічний університет, 2021. С. 66–67.

88. Гершук В. В. Маркетингові підходи в умовах кризи. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Львів, 19 лютого 2021 р.). Львів : Львівський торговельно-економічний університет, 2021. С. 248–249.

89. Terrasoft: Як цифрова трансформація допоможе розвитку вашої організації? URL: <https://www.terrasoft.ua/page/ru/digital-transformation> (дата звернення: 03.06.2021)

90. Що таке оцифровка бізнесу, і як вона допоможе збільшити прибуток. URL: <https://blog.units.bz/chto-takoe-ocifrovka-biznesa/?p=media&p2=chto-takoe-ocifrovka-biznesa-i-kak-ona-pomozhet-velichit-pribyl> (дата звернення: 03.06.2021).

91. Веретенникова Г. Б., Устименко О.С. Діджиталізація, як інструмент управління підприємством. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м.Київ, 22 квіт. 2021 р.). Київ, 2021. С.42–43

92. EVO Business: 107 млрд грн витратили українці на покупки в інтернеті. Яким був ecommerce у 2020 році (дата звернення: 04.06.2021)

93. Наскільки глибоко потрібно оцифруватися компаніям, щоб вижити в нових умовах. URL: <https://finacademy.net/materials/article/cifrovizaciya-biznesa> (дата звернення: 04.06.2021)

94. CoinyPay. URL: <https://coinypay.com/>

95. Гудзь О.Є. Диджиталізація, як конкурентна перевага підприємств. «Економіка. Менеджмент. Бізнес». 2019. № 3 (29). С. 18–24.

96. Познякова О.І., Мацьків Л.Б. Удосконалення бізнес-процесів підприємств в умовах діджиталізації. Управління інноваційним процесом в Україні: розвиток співпраці: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 18-20 трав. 2020 р.). Львів, 2020. С. 144–146.

## **ДОДАТКИ**

Додаток А

Показники діяльності суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у 2010-2020 роках

	Усього	У тому числі								
		підприємства					фізичні особи-підприємці			
		усього	великі	середні	малі підприємства	з них мікропідприємства	усього	суб'єкти середнього підприємництва	ФОП (суб'єкти малого підприємництва)	з них суб'єкти мікропідприємництва
Кількість діючих суб'єктів господарювання, одиниць										
2010	2183928	378810	586	20983	357241	300445	1805118	360	1804758	1793243
2011	1701620	375695	659	20753	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004
2012	1600127	364935	698	20189	344048	286461	1235192	362	1234830	1224315
2013	1722070	393327	659	18859	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703
2014	1932161	341001	497	15906	324598	278922	1591160	712	1590448	1580965
2015	1974318	343440	423	15203	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589
2016	1865530	306369	383	14832	291154	247695	1559161	281	1558880	1553041
2017	1805059	338256	399	14937	322920	278102	1466803	317	1466486	1458980
2018	1839593	355877	446	16057	339374	292772	1483716	419	1483297	1471965
2019	1941625	380597	518	17751	362328	313380	1561028	378	1560650	1550633
2020	1973577	373822	512	17602	355708	307871	1599755	344	1599411	1591031
Кількість діючих суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць										
2010	477	83	0	5	78	66	394	0	394	391
2011	372	82	0	5	77	65	290	0	290	287
2012	351	80	0	4	76	63	271	0	271	269
2013	378	86	0	4	82	70	292	0	292	290
2014	450	80	0	4	76	65	370	0	370	368
2015	462	81	0	4	77	66	381	0	381	380

2016	437	72	0	4	68	58	365	0	365	364
2017	425	80	0	4	76	65	345	0	345	343
2018	435	84	0	4	80	69	351	0	351	348
2019	462	91	0	5	86	75	371	0	371	369
2020	473	90	0	5	85	74	383	0	383	381
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб										
2010	10772,7	7958,2	2400,3	3393,3	2164,6	832,6	2814,5	20,5	2794,0	2708,1
2011	10164,5	7793,1	2449,0	3252,6	2091,5	788,9	2371,4	20,9	2350,5	2241,5
2012	9957,6	7679,7	2484,2	3144,2	2051,3	788,2	2277,9	44,0	2233,9	2062,8
2013	9729,1	7406,5	2383,7	3012,1	2010,7	795,3	2322,6	42,1	2280,5	2119,8
2014	8796,7	6298,5	1915,1	2696,5	1686,9	723,5	2498,2	69,9	2428,3	2253,4
2015	8180,0	5889,7	1708,6	2604,7	1576,4	691,4	2290,3	28,0	2262,3	2187,2
2016	8108,3	5801,1	1586,6	2622,8	1591,7	642,7	2307,2	27,1	2280,1	2172,0
2017	8141,0	5812,9	1560,9	2593,1	1658,9	714,6	2328,1	30,7	2297,4	2160,2
2018	8532,5	5959,5	1574,3	2744,2	1641,0	704,3	2573,0	40,3	2532,7	2328,7
2019	9017,8	6407,5	1608,3	3052,6	1746,6	778,3	2610,3	37,1	2573,2	2390,7
2020	8931,9	6366,1	1574,6	3088,4	1703,1	721,7	2565,8	34,8	2531,0	2377,8
Кількість найманих працівників, тис. осіб										
2010	8845,8	7836,4	2400,3	3392,4	2043,7	762,0	1009,4	20,1	989,3	914,9
2011	8757,9	7712,4	2449,0	3251,6	2011,8	757,4	1045,5	20,7	1024,8	928,5
2012	8620,3	7577,6	2484,1	3141,9	1951,6	736,5	1042,7	43,6	999,1	838,4
2013	8279,4	7285,6	2383,7	3010,1	1891,8	734,4	993,8	41,7	952,1	801,1
2014	7100,0	6193,0	1915,1	2694,9	1583,0	626,6	907,0	69,2	837,8	672,5
2015	6437,6	5778,1	1708,6	2603,2	1466,3	587,8	659,5	27,7	631,8	560,6
2016	6461,9	5713,9	1586,6	2621,4	1505,9	565,2	748,0	26,8	721,2	619,0
2017	6575,9	5714,6	1560,9	2591,3	1562,4	625,4	861,3	30,4	830,9	701,2
2018	6959,9	5870,6	1574,3	2742,5	1553,8	623,0	1089,3	39,9	1049,4	856,7
2019	7291,1	6241,9	1608,3	3050,3	1583,3	626,3	1049,2	36,7	1012,5	840,0
2020	7254,4	6288,4	1574,6	3086,9	1626,9	650,9	966,0	34,5	931,5	786,7

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн.грн										
2010	3596646,4	3366228,2	1401596,8	1396364,3	568267,1	181903,1	230418,2	19487,5	210930,7	190055,3
2011	4202455,2	3991239,4	1775829,0	1607628,0	607782,4	189799,1	211215,8	11221,2	199994,6	181697,8
2012	4459818,8	4203169,6	1761086,0	1769430,2	672653,4	212651,2	256649,2	13015,4	243633,8	225449,1
2013	4334453,1	4050215,0	1717391,3	1662565,2	670258,5	216111,4	284238,1	20778,9	263459,2	244546,0
2014	4459702,2	4170659,9	1742507,9	1723151,5	705000,5	230729,3	289042,3	12742,7	276299,6	255906,0
2015	5556540,4	5159067,1	2053189,5	2168764,8	937112,8	307450,0	397473,3	15612,0	381861,3	358275,8
2016	6726739,8	6237535,2	2391454,3	2668695,7	1177385,2	361784,0	489204,6	14607,8	474596,8	449762,4
2017	8312271,9	7707935,2	2929516,6	3296417,9	1482000,7	497777,1	604336,7	18538,2	585798,5	554372,4
2018	9966804,5	9206049,5	3515839,5	3924059,6	1766150,4	599625,6	760755,0	29957,8	730797,2	692805,0
2019	10524112,8	9639730,6	3631415,3	4168439,4	1839875,9	612370,4	884382,2	26044,7	858337,5	818189,3
2020	11062297,1	10049870,8	3626388,0	4359362,1	2064120,7	704885,6	1012426,3	25314,1	987112,2	947155,1

**Примітка.**

Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, а також за 2014-2020 роки без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

## Додаток Б

### Фінансові результати до оподаткування підприємств України

Роки/Years	Усього/Total				
	фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, тис.грн/financial result (balance) before taxation, thsd. UAH	підприємства, які одержали прибуток/profitable enterprises		підприємства, які одержали збиток/loss-making enterprises	
		у % до загальної кількості підприємств/in % to the total number of enterprises	фінансовий результат, тис.грн/financial result, thsd. UAH	у % до загальної кількості підприємств/in % to the total number of enterprises	фінансовий результат, тис.грн/financial result, thsd. UAH
2010	54405659,7	59,0	189640762,4	41,0	135235102,7
2011	118605574,4	65,1	255545931,6	34,9	136940357,2
2012	75670252,0	64,5	248035966,0	35,5	172365714,0
2013	11335680,7	65,9	209864472,8	34,1	198528792,1
2014	-564376825,3	66,3	233624717,1	33,7	798001542,4
2015	-348471649,1	73,7	387652306,1	26,3	736123955,2
2016	69887807,3	73,4	443012121,9	26,6	373124314,6
2017	236952071,4	72,8	593168150,9	27,2	356216079,5
2018	369212261,7	74,3	668893496,8	25,7	299681235,1
2019	613044035,5	74,0	869642104,6	26,0	256598069,1
2020	134734313,1	71,4	673978808,6	28,6	539244495,5

Додаток В

Фінансові результати до оподаткування малих підприємств України

мали підприємства/ <i>small enterprises</i>					
Роки/ <i>Years</i>	фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, тис.грн/ <i>financial result (balance) before taxation, thsd. UAH</i>	підприємства, які одержали прибуток/ <i>profitable enterprises</i>		підприємства, які одержали збиток/ <i>loss-making enterprises</i>	
		у % до загальної кількості підприємств/ <i>in % to the total number of enterprises</i>	фінансовий результат, тис.грн/ <i>financial result, thsd. UAH</i>	у % до загальної кількості підприємств/ <i>in % to the total number of enterprises</i>	фінансовий результат, тис.грн/ <i>financial result, thsd. UAH</i>
	-15647065,9	58,6	27770042,0	41,4	43417107,9
2010	-5057259,7	65,0	36975655,8	35,0	42032915,5
2011	-9253987,3	64,4	39794131,4	35,6	49048118,7
2012	-25057903,5	66,0	39640861,7	34,0	64698765,2
2013	-175262396,9	66,5	49156077,9	33,5	224418474,8
2014	-111905956,7	73,9	95482992,3	26,1	207388949,0
2015	-24151412,1	73,3	107312542,0	26,7	131463954,1
2016	-10724817,8	72,7	117446532,1	27,3	128171349,9
2017	46870814,6	74,1	139462397,6	25,9	92591583,0
2018	103828528,8	73,7	176668204,9	26,3	72839676,1
2019	-12286822,2	71,1	155467187,0	28,9	167754009,2
2020					

## Додаток Г

### Результати впровадження державної програми «Доступні кредити 5-7-9%»

**Доступні кредити 5-7-9% – державна підтримка мікро, малого та середнього підприємництва (ММСП)**



МІНІСТЕРСТВО  
ФІНАНСІВ  
УКРАЇНИ



- Сума кредитів, млрд грн
- Кількість кредитів



**ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%»  
В ЦИФРАХ (СТАНОМ НА 18.10.21)**



**РВС БАНК** Новий банк в програмі

**ТОП-10 БАНКІВ**

КІЛЬКІСТЬ УКЛАДЕНИХ КРЕДИТНИХ ДОГОВОРІВ У РОЗРІЗІ УПОВНОВАЖЕНИХ БАНКІВ, ШТ.

СУМА УКЛАДЕНИХ КРЕДИТНИХ ДОГОВОРІВ У РОЗРІЗІ УПОВНОВАЖЕНИХ БАНКІВ, МЛН ГРН



**РОЗПОДІЛ УКЛАДЕНИХ КРЕДИТНИХ ДОГОВОРІВ У РОЗРІЗІ ЦІЛЕЙ КРЕДИТУВАННЯ, МЛН ГРН**

