

Карпатський національний університет імені Василя Стефаника
Економічний факультет
Кафедра фінансів

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

на тему: **«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ»**

Виконав: студент 4 курсу,
групи ФБС-41
спеціальності “Фінанси, банківська справа та
страхування”
Штиркало І.Я.

Керівник : д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів
Гораль Л.Т.

Рецензент: к.е.н., доцент, доцент кафедри
менеджменту та бізнес-адміністрування
Топольницька Т.Б.

Івано-Франківськ – 2026 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	
1.1. Економічна сутність та роль малого підприємництва в економіці....	
1.2. Джерела та форми фінансового забезпечення малих підприємств...	
1.3. Інструменти фінансової підтримки розвитку малого підприємництва з боку держави	
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	
2.1. Оцінка динаміки розвитку малого підприємництва в Україні та особливостей його фінансового забезпечення	
2.2. Аналіз фінансового забезпечення малого підприємства (на прикладі ТОВ "Станіслав-сервіс").....	
2.3. Оцінка ефективності механізмів фінансової підтримки малого підприємництва	
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	
3.1. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення малого підприємництва та можливості його адаптації у національних умовах.....	
3.2. Шляхи вдосконалення механізмів фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва в Україні.....	
ВИСНОВКИ.....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	
ДОДАТКИ.....	

ВСТУП

Мале підприємництво є одним із ключових структурних елементів ринкової економіки, що забезпечує динамізм конкурентного середовища, зайнятість населення та формування середнього класу. В Україні суб'єкти мікро- та малого підприємництва становлять понад 99,9% усіх суб'єктів господарювання, генерують близько двох третин доданої вартості та забезпечують зайнятість понад 80% працівників у секторі підприємств. Водночас проблема фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва залишається однією з найгостріших у вітчизняній фінансовій науці та практиці, а в умовах повномасштабного збройного вторгнення Російської Федерації з лютого 2022 року набула особливої критичної ваги.

Актуальність теми дослідження зумовлена низкою взаємопов'язаних чинників. По-перше, воєнний стан суттєво загострив проблему доступності фінансових ресурсів для суб'єктів малого підприємництва: кредитні ставки зросли до 18–22% річних, вимоги до забезпечення посилилися, а значна частина підприємств у прифронтових і деокупованих регіонах фактично позбавлена доступу до банківського кредитування. По-друге, в умовах обмеженості державного бюджету через витрати на оборону зростає значення ефективного використання наявних інструментів підтримки та залучення міжнародного фінансування. По-третє, наближення України до стандартів ЄС відкриває якісно нові можливості для участі у програмах InvestEU, EU4Business та інших механізмах фінансування МСП, що вимагає відповідного наукового осмислення та вироблення конкретних пропозицій щодо адаптації зарубіжного досвіду.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів фінансового забезпечення малого підприємництва присвячено праці таких вітчизняних учених, як З. С. Варналій, К. О. Ващенко, Л. Д. Воротіна, К. І. Оксенюк, О. І. Тимченко, В. В. Сирветник-Царій, Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський, Н. С. Носань, В. Г. Мартінович, Б. І. Пшик, Н. Ковальчук, К. Ватаманюк, Д. Р.

Фольтович та ін. Значний внесок у розробку теоретичних засад зробили й зарубіжні дослідники. Разом з тим проблематика фінансового забезпечення малого підприємництва саме в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення залишається недостатньо дослідженою, що визначає наукову актуальність цієї роботи.

Мета дослідження – на основі теоретичного узагальнення наукових підходів, аналізу чинної практики та вивчення зарубіжного досвіду розробити конкретні пропозиції щодо вдосконалення механізмів фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішуються такі завдання:

- розкрити економічну сутність та роль малого підприємництва в ринковій економіці, уточнити критерії його ідентифікації відповідно до чинного законодавства України та стандартів ЄС;
- систематизувати джерела та форми фінансового забезпечення малих підприємств, дати порівняльну характеристику їхніх переваг і недоліків;
- охарактеризувати систему інструментів державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні;
- оцінити динаміку розвитку малого підприємництва в Україні за 2020–2025 роки та особливості його фінансового забезпечення;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності конкретного малого підприємства (ТОВ «Станіслав-сервіс») та оцінити стан його фінансового забезпечення;
- оцінити ефективність чинних механізмів фінансової підтримки малого підприємництва, виявити їхні сильні сторони та системні обмеження;
- дослідити зарубіжний досвід фінансової підтримки малого підприємництва та обґрунтувати можливості його адаптації в Україні;
- розробити конкретні пропозиції щодо вдосконалення механізмів фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення.

Об'єктом дослідження є фінансове забезпечення малого підприємництва як сукупність механізмів, інструментів та інститутів, що забезпечують формування фінансових ресурсів суб'єктів малого бізнесу.

Предметом дослідження є економічні відносини, що виникають у процесі фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні, а також механізми державної фінансової підтримки суб'єктів малого бізнесу в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення.

Методологічну базу дослідження становлять: системний підхід до вивчення фінансових явищ і процесів; методи економічного аналізу – горизонтальний, вертикальний, коефіцієнтний аналіз фінансової звітності; методи порівняння, узагальнення та групування статистичних даних; графічний та табличний методи подання інформації; метод синтезу при формуванні пропозицій щодо вдосконалення механізмів фінансового забезпечення.

Інформаційно-аналітичну базу дослідження становлять: Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р., Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період» № 4196-IX від 09.01.2025 р., Податковий кодекс України; офіційні статистичні дані Державної служби статистики України; аналітичні матеріали та звіти Фонду розвитку підприємництва, Міністерства фінансів України, UNDP Ukraine, CSIS, ЄБРР, МФК та ОЕСР; фінансова звітність ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020–2025 роки.

Науково-практичне значення роботи полягає у систематизації теоретичних підходів до розуміння фінансового забезпечення малого підприємництва, комплексній оцінці стану та ефективності чинних механізмів державної підтримки малого бізнесу в умовах воєнного стану, а також у розробці конкретних пропозицій щодо розширення гарантійного покриття, диверсифікації альтернативних інструментів фінансування, переорієнтації програми «5-7-9%» на інвестиційне кредитування та розвитку цифрової інфраструктури підтримки МСП. Отримані результати можуть бути

використані органами державної влади при вдосконаленні програм фінансової підтримки малого підприємництва, а також підприємцями при прийнятті фінансових рішень.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг основного тексту роботи становить ---- сторінок.

Робота містить --- таблиці, ---- рисунки та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Економічна сутність та роль малого підприємництва в економіці

Мале підприємництво є одним із фундаментальних елементів ринкової економіки, що забезпечує її динамізм, конкурентне середовище та соціальну стабільність. Наукові дослідження феномену підприємництва беруть початок ще з класичних праць Р.Кантільйона, А.Сміта та Ж.-Б.Сея, які першими звернули увагу на підприємця як рушійну силу економічного розвитку. Й.Шумпетер розвинув цю ідею, пов'язавши підприємництво з інноваціями та «творчим руйнуванням» - процесом, у якому нові економічні форми витісняють застарілі. Саме в контексті цих ідей зростання ролі малого бізнесу в сучасних економіках розглядається як структурна закономірність, а не випадкове явище [13, с. 440].

Вітчизняна наукова думка у дослідженні малого підприємництва формувалась під впливом трансформаційних процесів, пов'язаних із переходом до ринкової економіки. Значний внесок у розробку теоретичної бази зробили такі вчені, як З. С. Варналій, К. О. Ващенко, Л. Д. Воротіна, Т. Васильців, Д. А. Ляпін та ін. У їхніх працях мале підприємництво розглядається як самостійна підсистема ринкової економіки, що виконує низку специфічних функцій і потребує особливого підходу до формування механізмів державного регулювання та фінансового забезпечення. У цьому контексті принципово важливим є не лише кількісне визначення меж малого підприємництва, а й розуміння його якісних характеристик та місця в структурі національної економіки [20].

Серед якісних ознак, що вирізняють малий бізнес з поміж інших форм господарювання, дослідники традиційно виділяють: персоніфікацію управління - власник та менеджер є, як правило, однією і тією ж особою, що визначає

специфічний стиль прийняття рішень; обмеженість ринку збуту - малі підприємства зазвичай орієнтовані на локальний або «нішевий» ринок; відносно просту організаційну структуру та гнучкість реагування на зміни ринкової кон'юнктури; залежність від особистих якостей, здібностей та ресурсів підприємця. Саме гнучкість і здатність до адаптації є конкурентними перевагами малих підприємств, що дозволяють їм успішно функціонувати в мінливому зовнішньому середовищі [13, с. 441].

Нормативно-правове визначення суб'єктів малого підприємництва в Україні закріплено у Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. № 4618-VI. Відповідно до статті 2 зазначеного Закону суб'єктами малого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро. Окремо виділяються також мікропідприємства - суб'єкти господарювання з чисельністю до 10 осіб та річним доходом до 2 мільйонів євро [15].

Слід зазначити, що вказані критерії узгоджені з нормами Європейського Союзу, задекларованими у Рекомендації Єврокомісії 2003/361/ЄС щодо визначення мікро-, малих і середніх підприємств. Відповідність вітчизняного законодавства стандартам ЄС є не лише технічною вимогою, а й стратегічним сигналом для бізнес-середовища, що свідчить про прагнення України до інтеграції у єдиний підприємницький простір Євросоюзу. Порівняння критеріїв ідентифікації суб'єктів підприємництва залежно від їхнього розміру наведено у табл. 1.1.

Аналіз наукової літератури засвідчує, що різні дослідники акцентують увагу на окремих аспектах сутності малого підприємництва залежно від обраного методологічного підходу. З метою систематизації наявних поглядів у табл. 1.2 наведено порівняльну характеристику підходів провідних вітчизняних дослідників та нормативного визначення згідно законодавства.

Критерії ідентифікації суб'єктів підприємництва в Україні

Критерій	Мікропідприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство
Середня кількість працівників (осіб)	до 10	11 – 50	51 – 250
Чистий дохід від реалізації продукції (млн євро на рік)	до 2	до 10	до 50
Балансова вартість активів (млн євро)	до 2	до 10	до 43
Відповідність вимогам ЄС (Рекомендація 2003/361/ЄС)	Так	Так	Так

Джерело: складено автором на основі [15]

Як видно з наведеної таблиці 1.2, попри відмінності у акцентах, усі підходи об'єднують визнання обмеженості ресурсів малого підприємства як ключової характеристики, що, з одного боку, визначає його вразливість, а з іншого - є джерелом гнучкості та інноваційності. Цей дуалізм є фундаментальним для розуміння проблематики фінансового забезпечення малого бізнесу.

Загалом, можна стверджувати, що роль малого підприємництва в економіці є багатовимірною. Насамперед виділяється їхня економічна роль, оскільки малі підприємства формують конкурентне середовище, стимулюють ефективне використання ресурсів, сприяють диверсифікації економіки та забезпечують приріст валового внутрішнього продукту. За даними Державної служби статистики України, мікро- та малі підприємства традиційно становлять понад 95% від загальної кількості суб'єктів господарювання, а в розвинених країнах ЄС малий і середній бізнес у сукупності забезпечує близько 60% загальної зайнятості та понад половину доданої вартості [21, с. 82].

Соціальна роль малого підприємництва не менш значуща. Малий бізнес є основним суб'єктом створення нових робочих місць - особливо для вразливих

категорій населення, молоді та осіб без тривалого досвіду роботи. Крім того, він сприяє формуванню середнього класу як основи соціально-політичної стабільності суспільства. В умовах повномасштабного вторгнення Росії в Україну збереження зайнятості через підтримку малого бізнесу стало одним із пріоритетів економічної політики держави. Н. Ковальчук та К. Ватаманюк наголошують, що малий бізнес демонструє здатність до адаптації навіть в умовах активних бойових дій - шукає нові ринки збуту, модернізовує моделі господарювання та зберігає робочі місця [6, с. 14].

Таблиця 1.2

**Порівняльна характеристика наукових підходів до визначення
малого підприємництва**

Автор / джерело	Визначення / підхід	Акцент підходу
К. І. Оксенюк	Мале підприємництво - діяльність, що здійснюється суб'єктами з обмеженою кількістю ресурсів і відзначається мобільністю та здатністю адаптуватися до змін ринку	Функціональні переваги малого бізнесу
О. І. Тимченко	Малі підприємства є фундаментом середнього бізнесу та основним суб'єктом залучення населення до підприємницької діяльності	Соціальна та економічна роль в структурі ринку
В. В. Сирветник-Царій	Малий бізнес є джерелом стабільного розвитку диверсифікованої економіки та генератором конкурентного середовища	Роль у макроекономічній стабілізації
Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський	Суб'єкти малого підприємництва формують свої фінансові ресурси переважно за рахунок власних коштів в умовах обмеженого доступу до зовнішнього фінансування	Специфіка формування фінансових ресурсів
Н. С. Носань, В. Г. Мартінович	Малі підприємства мають характерні обмеження у залученні банківського кредитування, що зумовлює пошук альтернативних джерел фінансування	Альтернативні інструменти фінансового забезпечення
Закон України № 4618-VI	Суб'єкт малого підприємництва - юридична або фізична особа-підприємець з чисельністю до 50 осіб та річним доходом до 10 млн євро	Нормативне визначення для цілей державної підтримки

Джерело: складено автором на основі [19; 13; 15; 20; 1; 12]

Інноваційна роль малого підприємництва зумовлена тим, що саме малі підприємства є середовищем, у якому генеруються і апробуються нові ідеї, технології та бізнес-моделі. Завдяки короткому ланцюгу ухвалення рішень, близькості до кінцевого споживача та відсутності бюрократичних перешкод малий бізнес швидше впроваджує інновації, ніж великі корпорації. Особливо це стосується сектору інформаційних технологій, де Україна демонструє значні успіхи саме завдяки розвиненій екосистемі малих та середніх ІТ-компаній [13; 20].

Регіональна роль малого підприємництва полягає у розвитку місцевих ринків, збалансуванні регіональних диспропорцій та наповненні місцевих бюджетів. Саме малі підприємства є основою економіки малих міст і сільської місцевості, де великий бізнес, як правило, відсутній. У цьому контексті підтримка малого підприємництва є одночасно і інструментом регіональної політики, і засобом збереження соціальної тканини громади.

Таким чином, мале підприємництво є не лише економічною категорією, а й інституційним феноменом, органічно пов'язаним із розвитком ринкових відносин, демократичними перетвореннями та процесами євроінтеграції. Різноманітність підходів до його визначення лише підтверджує складність і багатогранність цього явища та зумовлює необхідність комплексного дослідження механізмів його фінансового забезпечення.

1.2. Джерела та форми фінансового забезпечення малих підприємств

Проблема фінансового забезпечення малого підприємництва є одним з ключових питань у теорії фінансів підприємств і привертає увагу широкого кола дослідників. У науковій літературі поняття «фінансове забезпечення» трактується по-різному залежно від методологічного підходу автора. Узагальнюючи наявні визначення, можна констатувати, що фінансове забезпечення - це сукупність заходів, інструментів та механізмів, спрямованих на формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для безперебійного

здійснення господарської діяльності, реалізації інвестиційних проєктів та виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, бюджетом та соціальними фондами.

Зокрема, О. І. Тимченко розглядає фінансове забезпечення розвитку малого підприємства як «економічну передумову його діяльності та, як наслідок, насичення ринку товарами, роботами та послугами» [20]. К. І. Оксенюк визначає фінансування через призму покриття потреб підприємства в капіталі, яке включає мобілізацію фінансових ресурсів та їх повернення. Залежно від джерел він виділяє: використання власного капіталу; кредитування або залучення капіталу; зовнішнє фінансування [13, с. 38]. Схожий підхід застосовують Л. Д. Буряк та А. М. Павліковський, які класифікують фінансові ресурси суб'єктів малого підприємництва на власні, запозичені та залучені [1, с. 368]. Ця тріада є найбільш поширеною у вітчизняній науковій літературі і відповідає загальноприйнятій міжнародній класифікації джерел фінансування суб'єктів бізнесу. За результатами проведеного дослідження на рис. 1.1 зображена найбільш типова класифікація джерел фінансового забезпечення малих підприємств.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА		
ВЛАСНІ ДЖЕРЕЛА	ПОЗИЧЕНІ ДЖЕРЕЛА	ЗАЛУЧЕНІ ДЖЕРЕЛА
– Нерозподілений прибуток – Амортизаційні відрахування – Статутний капітал засновників – Особисті заощадження власника – Кошти від продажу активів – Реінвестований прибуток	– Банківські кредити – Мікрокредитування – Фінансовий лізинг – Факторинг – Комерційний кредит – Іноземні позики	– Державні субсидії та гранти – Краудфандинг – Венчурне фінансування – Кошти міжнар. фондів (ЄБРР, МФК) – Позики peer-to-peer – Кредиторська заборгованість

Рис. 1.1. Класифікація джерел фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва

Джерело: побудовано автором на основі [13; 1; 12]

Власні джерела фінансування є найбільш надійним і доступним ресурсом для суб'єктів малого підприємництва, оскільки вони не потребують виконання вимог щодо застави, кредитної історії чи відповідності нормативним критеріям банку. Основу власних джерел формують нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування. Прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх податків і зобов'язань, є первинним джерелом самофінансування і відображає ефективність господарської діяльності. В свою чергу, амортизаційні відрахування, незважаючи на свій неінвестиційний характер, формують відносно стабільний внутрішній фінансовий потік, особливо для підприємств із значними основними засобами. Так, Л. Д. Буряк і А. М. Павліковський підкреслюють, що власні кошти є «найпростішим і найнадійнішим джерелом формування фінансових ресурсів», проте їхня обмеженість - особливо на початкових етапах діяльності та в кризових умовах - зумовлює необхідність пошуку зовнішніх ресурсів [1, с. 368].

В свою чергу, позичені джерела, насамперед банківські кредити, - є традиційно важливим, але водночас найбільш проблемним інструментом фінансування малого бізнесу в Україні. Основними бар'єрами, що перешкоджають доступу малих підприємств до банківського кредитування, є: високий рівень процентних ставок (у 2023-2025 рр. ставки для підприємств МСП досягали 18-22% річних за умов ринкового кредитування); вимоги щодо наявності ліквідного заставного забезпечення, яким більшість малих підприємств не володіє; складність і тривалість процедур оцінки кредитоспроможності; недостатня кредитна історія більшості суб'єктів малого бізнесу. Д. Р. Більше того, ці обмеження суттєво загострилися в умовах воєнного стану внаслідок зростання кредитних ризиків банків та скорочення їхніх кредитних портфелів у реальному секторі [8, с. 83].

До позичених джерел, поряд із банківськими кредитами, відносяться також фінансовий лізинг і факторинг - інструменти, що дозволяють малим підприємствам отримати доступ до ресурсів у нетрадиційний спосіб.

Зокрема, фінансовий лізинг є особливо актуальним для суб'єктів підприємництва, що потребують оновлення основних засобів, оскільки він дозволяє отримати у користування устаткування без великих початкових витрат, зберігаючи при цьому обігові кошти для поточної діяльності. Наприклад, Л. А. Свистун за результатами детального аналізу переваг та недоліків фінансового лізингу для малого підприємництва, наголошує у своїх дослідженнях, що застосування цього джерела фінансового забезпечення для малого підприємництва є доцільним передусім для забезпечення їхнього інноваційно-інвестиційного розвитку [18, с. 13].

Зауважимо, що в останній час залучені (зовнішні) джерела фінансування набувають дедалі більшого значення для малих підприємств в нашій країні. Водночас у розвинених країнах пряма фінансова підтримка малого бізнесу здійснюється переважно для пріоритетних галузей і включає дотації, гранти, відшкодування процентів за кредитами та надання державних гарантій. В Україні ж система залучених джерел включає як державні програми, так і ресурси міжнародних фінансових організацій. Останні відіграють особливо важливу роль в умовах воєнного стану, коли внутрішні державні ресурси є обмеженими, а потреби малого бізнесу у фінансуванні зростають.

Серед альтернативних форм фінансового забезпечення малого підприємництва, що набувають поширення в Україні в останні роки, варто згадати про краудфандинг - інструмент колективного залучення коштів від широкого кола учасників через онлайн-платформи. Н. С. Носань та В. Г. Мартінович виділяють такі переваги краудфандингу для малих підприємців як: відсутність вимоги застави і складних юридичних процедур, можливість одночасного залучення коштів та маркетингового просування продукту, швидкість прийняття рішень. Водночас зазначені дослідники вказують на обмеженість обсягу залучуваних ресурсів та репутаційні ризики у разі невиконання зобов'язань перед донорами [12, с. 73].

Не менш перспективним є також венчурне фінансування, що передбачає залучення зовнішнього інвестора в обмін на частку в капіталі підприємства та забезпечує не лише ресурсну, але й управлінсько-консультаційну підтримку.

В цілому, за результатами проведеного дослідження та з метою систематизації та порівняння ключових джерел фінансування суб'єктів малого підприємництва у табл. 1.3 нами узагальнено їх основні переваги, недоліки та орієнтовну вартість.

Таблиця 1.3

**Порівняльна характеристика джерел фінансового забезпечення суб'єктів
малого підприємництва**

Джерело фінансування	Вартість	Переваги	Недоліки
Власні кошти (прибуток, амортизація)	Низька або відсутня	Незалежність від кредиторів; відсутність вимог до застави; збереження контролю над підприємством	Обмеженість обсягу; залежність від прибутковості; сповільнення темпів розвитку
Банківський кредит	Висока	Великий обсяг коштів; збереження прав власності; можливість податкового вирахування відсотків	Вимога застави; складна процедура; ризик дефолту; короткий термін
Фінансовий лізинг	Середня	Доступ до обладнання без великих початкових витрат; збереження обігових коштів	Сумарна вартість вища за купівлю; складна документація; ризик вилучення майна
Державні гранти та субсидії	Нульова (безповоротна)	Не потребує повернення; відсутній фінансовий тягар; стимулює розвиток пріоритетних галузей	Конкуренція за обмежені ресурси; бюрократичні вимоги; цільове використання
Краудфандинг	Низька або нульова	Відсутність застави; одночасний маркетинг; швидке залучення; перевірка попиту на продукт	Обмеженість обсягу; ризик репутаційних втрат у разі невиконання зобов'язань
Венчурне фінансування	володіння часткою капіталу	Великий обсяг; без застави; доступ до експертизи інвестора; довгостроковий горизонт	Втрата частки власності; вплив на управлінські рішення; складний відбір

Джерело: складено автором на основі [18; 13; 1; 12; 8]

Аналіз наведених даних свідчить про те, що жодне з джерел фінансування малого бізнесу не є універсальним, оскільки кожне має свою сферу застосування, переваги та обмеження. Отже, ефективна стратегія фінансового забезпечення малого підприємництва передбачає оптимальне поєднання різних джерел відповідно до стадії розвитку підприємства, його фінансового стану та цілей діяльності.

Так, на стадії заснування переважають власні кошти засновників та можливості державної грантової підтримки; на стадії зростання зростає роль банківського кредитування та лізингу; на стадії стабільного розвитку підприємство може диверсифікувати джерела фінансування, залучаючи венчурний капітал або кошти міжнародних програм.

Важливою методологічною проблемою є також визначення оптимальної структури фінансування суб'єктів малого підприємництва, оскільки на відміну від великого бізнесу, для якого розроблено розгорнуті теорії структури капіталу (наприклад, теорія Модільяні-Міллера, теорія компромісу, теорія ієрархії), у сфері малого підприємництва ці теорії застосовуються з суттєвими обмеженнями. Таким чином, специфіка малого бізнесу полягає у концентрації власності, інформаційній асиметрії, обмеженому доступі до фондового ринку [13; 20; 1]. Все це визначає переважаючу роль внутрішнього фінансування та зумовлює особливий характер фінансових рішень для малих підприємств. Це ставить у порядок денний питання про необхідність розробки специфічних підходів до управління фінансовим забезпеченням малого підприємництва, адаптованих до їхніх особливостей

1.3. Інструменти фінансової підтримки розвитку малого підприємництва з боку держави

Державна фінансова підтримка малого підприємництва є невід'ємним елементом економічної політики будь-якої країни з ринковою економікою. Її необхідність зумовлена об'єктивними вадами ринку у сфері фінансування

малого бізнесу: асиметрією інформації між позичальником і кредитором, яка призводить до несприятливого відбору позичальників; обмеженістю заставного забезпечення малих підприємств; підвищеними транзакційними витратами при оцінці кредитоспроможності суб'єктів малого бізнесу; наявністю позитивних зовнішніх ефектів (екстерналій) від діяльності малих підприємств, які ринок не здатен відобразити у ціні фінансових послуг. Без відповідного державного втручання ринок схильний до систематичного недофінансування малих підприємств, у тому числі тих, що мають достатній потенціал для ефективного розвитку [17, с. 8; 14, с. 183].

В умовах реалізації євроінтеграційного курсу України принципово важливим є і регуляторний аспект: приведення системи державної підтримки малого підприємництва у відповідність до норм та принципів ЄС у сфері державної допомоги. Це передбачає, зокрема, відхід від ненаправлених субсидій на користь точкових механізмів підтримки (гарантійні схеми, часткова компенсація відсотків, грантові програми з конкурсним відбором), що мінімізують спотворення конкуренції.

Нормативно-правовою основою системи державної підтримки малого підприємництва в Україні є: Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI; Податковий кодекс України (чинний із змінами); Цивільний кодекс України та Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» від 09.01.2025 № 4196-IX, що набрав чинності 28.08.2025 р. і замінив Господарський кодекс України як базовий регулятор господарських відносин [15; 14]. Зазначена реформа є частиною системного оновлення підприємницького законодавства в контексті наближення до стандартів ЄС.

У науковій літературі прийнято виокремлювати прямі та непрямі інструменти державної фінансової підтримки малого бізнесу. Систему таких інструментів наведено на рис. 1.2.

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ	
ПРЯМІ ІНСТРУМЕНТИ	НЕПРЯМІ ІНСТРУМЕНТИ
– Програма «Доступні кредити 5-7-9%» – Грантові програми (єРобота, єВідновлення) – Фонд розвитку підприємництва – Державні гарантії за кредитами МСП – Регіональні програми підтримки – Підтримка міжнар. фінансових організацій (ЄБРР, МФК, USAID)	– Спрощена система оподаткування (ССО) – Пільгові ставки єдиного соціального внеску – Податкові канікули для новостворених МП – Спрощений порядок реєстрації та ліцензування – Мораторій на перевірки малого бізнесу – Бізнес-інкубатори та консультаційна підтримка

Рис. 1.2. Система державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні

Джерело: складено на основі [15; 17; 14]

Прямі інструменти державної підтримки передбачають безпосереднє надання фінансових ресурсів або їх еквівалентів суб'єктам малого підприємництва. Серед них особливе місце посідає державна програма «Доступні кредити 5-7-9%», запроваджена Постановою Кабінету Міністрів України у 2020 р. [1]. Програма передбачає часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами, що надаються малим та середнім підприємствам банками-учасниками. Відсоткова ставка для позичальника при цьому знижується до 5%, 7% або 9% річних - залежно від категорії підприємця та напрямку використання кредиту. Н. Ковальчук та К. Ватаманюк зазначають, що саме ця програма стала одним із ключових механізмів підтримки бізнесу в умовах воєнного стану, позаяк дозволила забезпечити доступ до відносно дешевого кредитного ресурсу в умовах різкого зростання ринкових ставок [6, с. 14]. Водночас дослідники вказують на суттєві обмеження програми: поступове звуження кола підприємств-отримувачів через посилення вимог банків до позичальників та нерівномірність охоплення за регіонами.

Важливим елементом системи прямої підтримки є Фонд розвитку підприємництва (далі - ФРП), заснований у 2020 р. Фонд виконує функцію

агента державних програм грантової підтримки та часткової компенсації відсотків. У рамках програм «ЄРобота» та «ЄВідновлення» ФРП надає безповоротну фінансову допомогу суб'єктам малого підприємництва - фізичним особам-підприємцям та юридичним особам. Б. І. Пшик зазначає, що в умовах воєнного стану грантова підтримка набуває особливого значення, оскільки дозволяє підприємствам отримати фінансування без вимоги повернення коштів та без застави, що знижує навантаження на їхні фінансові потоки [17, с. 14]. Окремим пріоритетним механізмом є система державних гарантій за банківськими кредитами, що дозволяє знизити вимоги до заставного забезпечення і розширити коло підприємств, здатних отримати кредитне фінансування.

Непрямі інструменти державної підтримки реалізуються передусім через систему оподаткування і є особливо значущими для малого підприємництва. Ключовим елементом є спрощена система оподаткування (далі - ССО), що передбачає сплату єдиного податку за знижених ставками замість загальної системи оподаткування. Відповідно до Податкового кодексу України фізичні особи-підприємці та юридичні особи можуть обрати одну з груп платників єдиного податку залежно від обсягу доходу та виду діяльності. Для I та II груп ФОП ставки єдиного податку встановлені у відсотках від мінімальної зарплати і є фіксованими; для III групи - у відсотках від доходу (2% без ПДВ або 5% з ПДВ). ССО значно спрощує облік і звітність, знижує адміністративне навантаження та є одним із найефективніших стимулів для легалізації малого бізнесу [15; 14].

В умовах воєнного стану система підтримки малого підприємництва в Україні зазнала суттєвих трансформацій. З одного боку, частина програм була тимчасово призупинена або скорочена через обмеження державного бюджету, а умови банківського кредитування ускладнилися через зростання ризиків. З іншого боку, держава запровадила низку антикризових заходів: звільнення від сплати єдиного соціального внеску для окремих категорій підприємців, відтермінування сплати єдиного податку, мораторій на перевірки малого

бізнесу, спрощення ліцензійних процедур. Зросла і роль міжнародних фінансових організацій - ЄБРР, МФК, USAID та інших донорів - у забезпеченні малого бізнесу доступним фінансуванням [17; 6; 8]. Основні чинні програми державної фінансової підтримки та їх характеристику наведено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Характеристика основних програм державної фінансової підтримки
малого підприємництва в Україні (станом на початок 2026 року)**

Програма / інструмент	Оператор	Форма підтримки	Основні умови
«Доступні кредити 5-7-9%»	Фонд розвитку підприємництва / банки-партнери	Компенсація відсоткових ставок	Кредити до 90 млн грн; ставка 5-9% залежно від типу підприємця
єРобота (гранти ФОП)	Мінекономіки / Фонд розвитку підприємництва	Безповоротна фінансова допомога (грант)	До 250 тис. грн для ФОП; обов'язкове залучення безробітних
єВідновлення (гранти бізнесу)	Мінекономіки	Грант на відновлення після пошкоджень	Компенсація збитків від бойових дій; до 500 тис. грн
ЄБРР / МФК кредитні лінії	Уповноважені банки	Пільгові кредити через партнерські банки	Тривалий строк; орієнтовані на інвестиції в обладнання та відновлення
Спрощена система оподаткування (ССО)	ДПС України	Зниження податкового навантаження	Єдиний податок 3-5% від доходу замість загальної системи

Джерело: побудовано автором на основі [15; 17; 6; 14]

Важливою складовою системи державної підтримки є інституційна інфраструктура, що включає регіональні фонди підтримки підприємництва, бізнес-центри, бізнес-інкубатори та консультаційні центри. Ці інституції забезпечують не лише фінансову, але й інформаційну, методичну та організаційну підтримку суб'єктів малого бізнесу. Їхнє функціонування сприяє зниженню транзакційних витрат підприємців на пошук фінансових ресурсів та підвищенню фінансової грамотності власників малих підприємств. Як наслідок, можна констатувати, що ефективна система фінансової підтримки малого підприємництва можлива лише за умови належного розвитку інфраструктурної

складової, яка забезпечує зв'язок між підприємцями та фінансовими інституціями.

Таким чином, система державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні являє собою комплексний механізм, що включає прямі та непрямі інструменти, реалізується через розгалужену мережу інституцій і спирається на відповідну нормативно-правову базу. Ефективність цього механізму суттєво залежить від рівня координації між органами державної влади, фінансовими інституціями та самим бізнес-середовищем, а також від здатності держави адаптувати наявні механізми підтримки до мінливих умов функціонування економіки - зокрема, в умовах воєнного стану та необхідності повоєнного відновлення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2.1. Оцінка динаміки розвитку малого підприємництва в Україні та особливостей його фінансового забезпечення

Мале підприємництво є невід'ємним складником ринкової економіки, що визначає динаміку конкурентного середовища, рівень зайнятості населення та темпи економічного зростання країни. В Україні сектор малого та середнього підприємництва (МСП) відіграє важливу роль структурного фундаменту господарської системи. Так, за даними досліджень Програми розвитку ООН (UNDP Ukraine), мікро-, малі та середні підприємства становлять 99,98% усіх суб'єктів господарювання в державі, генерують дві третини доданої вартості та забезпечують понад 80% зайнятих у секторі підприємств [2]. Ці показники свідчать про те, що мале підприємництво є не лише кількісно домінуючим сектором, а й якісно визначальним для відтворення людського капіталу, формування доходів домогосподарств та наповнення місцевих бюджетів.

Відповідно до чинного законодавства України, зокрема Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. № 4618-VI, малими підприємствами вважаються суб'єкти господарювання – юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує 10 мільйонів євро. До мікропідприємств відносяться суб'єкти з кількістю працівників до 10 осіб і річним доходом до 2 мільйонів євро. Паралельно Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в редакції від 2018 р. запроваджує критерії класифікації підприємств для цілей бухгалтерської звітності, де малі підприємства – це юридичні особи з балансовою вартістю активів до 4 млн євро, чистим доходом від реалізації до 8 млн євро та середньою кількістю працівників до 50 осіб.

Подвійна система критеріїв спричиняє певні термінологічні суперечності між господарським і бухгалтерським законодавством, що ускладнює статистичний облік та формування порівняльної бази аналізу.

Аналіз довоєнної динаміки розвитку малого підприємництва в Україні охоплює передусім 2017–2021 роки, протягом яких спостерігались неоднозначні тенденції. Упродовж 2010–2017 років кількість малих підприємств в Україні демонструвала скорочення, що супроводжувалося зменшенням чисельності зайнятих і обсягів бюджетних надходжень [3]. Водночас у 2018–2021 роках відбулось певне відновлення активності: за даними Держстату, перед повномасштабним вторгненням в Україні діяло приблизно 18 000 середніх компаній і понад 350 000 малих підприємств, з яких понад 86% становив мікробізнес. Крім того, функціонувало близько 2 мільйонів фізичних осіб-підприємців (ФОП). Разом вони забезпечували роботою понад 5 мільйонів українців, а частка МСП у загальному обсязі реалізації товарів, робіт і послуг досягла 65,5%, а в доданій вартості – 64% [4]. У 2021 році на сектор МСП припала майже половина (47%) усіх зайнятих працездатного віку (15–70 років) [5].

Для наочного уявлення про масштаби та динаміку сектору малого підприємництва в Україні протягом 2020–2024 років у таблиці 2.1 систематизовано ключові показники його розвитку на підставі даних Державної служби статистики України. Аналіз даних таблиці 2.1 дає змогу виокремити декілька ключових тенденцій у розвитку малого підприємництва в Україні упродовж 2020–2024 років.

По-перше, загальна кількість суб'єктів малого підприємництва протягом досліджуваного періоду зазнала суттєвих коливань. Якщо у 2020 році їх нараховувалось 1 955 119 одиниць, то вже у 2021 році цей показник незначно знизився до 1 937 827 одиниць (99,1% до попереднього року), що відображало вплив пандемічних обмежень. Різке падіння відбулося у 2022 році – до 1 716 977 одиниць (88,6% до 2021 р.), що безпосередньо пов'язано з початком повномасштабного збройного вторгнення Російської Федерації в лютому 2022

року. Попри це, вже у 2023 році зафіксовано помітне відновлення: кількість суб'єктів МП зросла до 1 898 385 одиниць (110,6% до попереднього року). У 2024 році динаміка залишалась позитивною, хоча і уповільненою – 1 934 640 одиниць (101,9% до 2023 р.), що свідчить про поступову стабілізацію підприємницького середовища.

Таблиця 2.1

Показники розвитку малого підприємництва в Україні в 2020–2024 рр.

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Кількість суб'єктів малого підприємництва, одиниць	1 955 119	1 937 827	1 716 977	1 898 385	1 934 640
% до попереднього року	х	99,1	88,6	110,6	101,9
Малі підприємства, одиниць	355 708	352 722	246 647	293 270	271 021
відсотків до загальної кількості суб'єктів МП	18,2	18,2	14,4	15,4	14,0
Фізичні особи-підприємці, одиниць	1 599 411	1 585 105	1 470 330	1 605 115	1 663 619
відсотків до загальної кількості суб'єктів МП	81,8	81,8	85,6	84,6	86,0
Кількість зайнятих працівників – усього, тис. осіб	4 234,0	4 287,7	3 522,3	3 737,9	3 783,5
% до попереднього року	х	101,3	82,1	106,1	101,2
малі підприємства, тис. осіб	1 703,0	1 775,2	1 429,6	1 391,9	1 374,1
% до загальної кількості зайнятих	40,2	41,4	40,6	37,2	36,3
фізичні особи-підприємці, тис. осіб	2 531,0	2 512,5	2 092,6	2 346,0	2 409,4
% до загальної кількості зайнятих	59,8	58,6	59,4	62,8	63,7
Обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва, млрд. грн.	3 051,2	3 917,6	2 157,0	2 745,2	2 900,0
% до попереднього року	х	128,4	55,1	127,3	105,6
малі підприємства, млн. грн.	2 064,1	2 576,3	2 101,9	2 668,8	2 802,8
% до загального обсягу	67,6	65,8	97,4	97,2	96,7
фізичні особи-підприємці, млрд. грн.	987,1	1 341,2	55,0	76,3	96,9
% до загального обсягу	32,4	34,2	2,6	2,8	3,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України - <https://stat.gov.ua/uk/explorer> - банк даних Держстату України.

По-друге, в структурі суб'єктів малого підприємництва простежується чітка тенденція до зростання частки фізичних осіб-підприємців. Якщо у 2020–2021 роках на малі підприємства припадало 18,2% від загальної кількості суб'єктів МП, а на ФОП – 81,8%, то у 2024 році цей розрив поглибився: частка малих підприємств скоротилась до 14,0%, а частка ФОП зросла до 86,0%. Це свідчить про те, що в умовах економічної нестабільності та воєнного часу мікробізнес у формі ФОП виявився більш адаптивним і стійким, ніж корпоративні структури. Водночас слід відзначити, що абсолютна кількість малих підприємств знизилась з 355 708 у 2020 р. до 271 021 у 2024 р. – тобто майже на 24%, тоді як кількість ФОП навпаки зросла з 1 599 411 до 1 663 619 осіб, що попадали в статистику держстату України.

По-третє, динаміка зайнятості у секторі малого підприємництва відображає суперечливий характер відновлення. Загальна кількість зайнятих у секторі МП у 2020 р. становила 4 234,0 тис. осіб, у 2021 р. незначно зросла до 4 287,7 тис. осіб (+1,3%), проте у 2022 р. різко скоротилась – до 3 522,3 тис. осіб (82,1% до 2021 р.). У 2023–2024 роках спостерігалось певне відновлення: 3 737,9 тис. осіб (106,1%) та 3 783,5 тис. осіб (101,2%) відповідно. Показово, що попри зростання загальних показників зайнятості, структура розподілу між малими підприємствами та ФОП зазнала суттєвих змін. Якщо у 2020 р. на малі підприємства припадало 40,2% зайнятих (1 703,0 тис. осіб), а на ФОП – 59,8% (2 531,0 тис. осіб), то у 2024 р. ці показники склали 36,3% (1 374,1 тис. осіб) і 63,7% (2 409,4 тис. осіб) відповідно. Таким чином, відбувається відносне перетікання зайнятості від малих підприємств-юридичних осіб до сектору самозайнятості та ФОП.

По-четверте, найбільш контрастна картина спостерігається в динаміці обсягів реалізованої продукції. У 2020 р. загальний обсяг реалізації суб'єктами МП склав 3 051 233,0 млн. грн., а у 2021 р. він зріс до 3 917 594,4 млн. грн. (+28,4%). Це зростання пояснюється як відновленням економічної активності після пандемічних обмежень, так і помітним підвищенням рівня цін. Проте у 2022 р. обсяг реалізованої продукції скоротився майже вдвічі – до 2 156 994,9

млн. грн. (55,1% до 2021 р.). Вже у 2023 р. відбулося суттєве відновлення – до 2 745 244,1 млн. грн. (127,3% до 2022 р.), а у 2024 р. показник продовжив зростати – до 2 899 716,5 млн. грн. (+5,6%).

Особливої аналітичної уваги заслуговує різка зміна структури обсягів реалізації між малими підприємствами та ФОП. Якщо у 2020–2021 роках на ФОП припадало 32,4% і 34,2% загального обсягу реалізації відповідно, то починаючи з 2022 р. цей показник катастрофічно впав – до 2,6% (55 082,9 млн. грн.). У 2023–2024 роках частка ФОП дещо відновилась – до 2,8% та 3,3% відповідно, проте залишається значно нижчою за довоєнний рівень. Таке різке падіння пояснюється насамперед змінами в системі оподаткування ФОП, введенням нових обмежень на спрощену систему, а також особливостями методології обліку, оскільки статистика Держстату щодо обсягів реалізації ФОП охоплює лише тих, хто зобов'язаний подавати відповідну звітність. Натомість малі підприємства у 2022–2024 роках забезпечували 97,4%, 97,2% та 96,7% загального обсягу реалізації в секторі малого підприємництва відповідно.

Наочне уявлення про структурні зрушення у кількості суб'єктів малого підприємництва забезпечують графічні матеріали, що відображають динаміку відповідних показників у досліджуваному періоді.

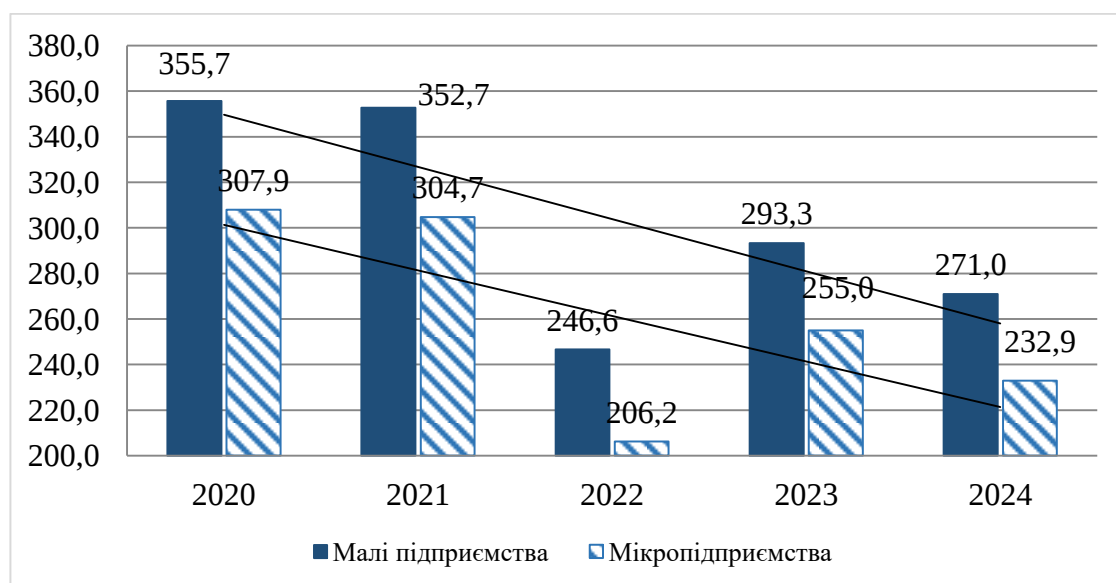


Рис. 2.1. Динаміка кількості малих та мікропідприємств в Україні у 2020–2024 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

На рис. 2.1 відображено динаміку кількості малих та мікропідприємств в Україні упродовж 2020–2024 років. Як видно з рисунку, пікового значення кількість малих підприємств досягла у 2020 році (355 708 одиниць), після чого розпочалась низхідна тенденція. Найбільше падіння зафіксовано у 2022 р. – 246 647 одиниць, що становить скорочення на 30,1% порівняно з 2020 р. Часткове відновлення у 2023 р. (293 270 одиниць) виявилось нетривалим: у 2024 р. кількість малих підприємств знову знизилась до 271 021 одиниці. Зазначена динаміка свідчить про структурні проблеми, з якими стикаються малі підприємства-юридичні особи в умовах воєнного часу: руйнування виробничих потужностей, примусова релокація, втрата ринків збуту та труднощі з кадровим забезпеченням через мобілізацію.

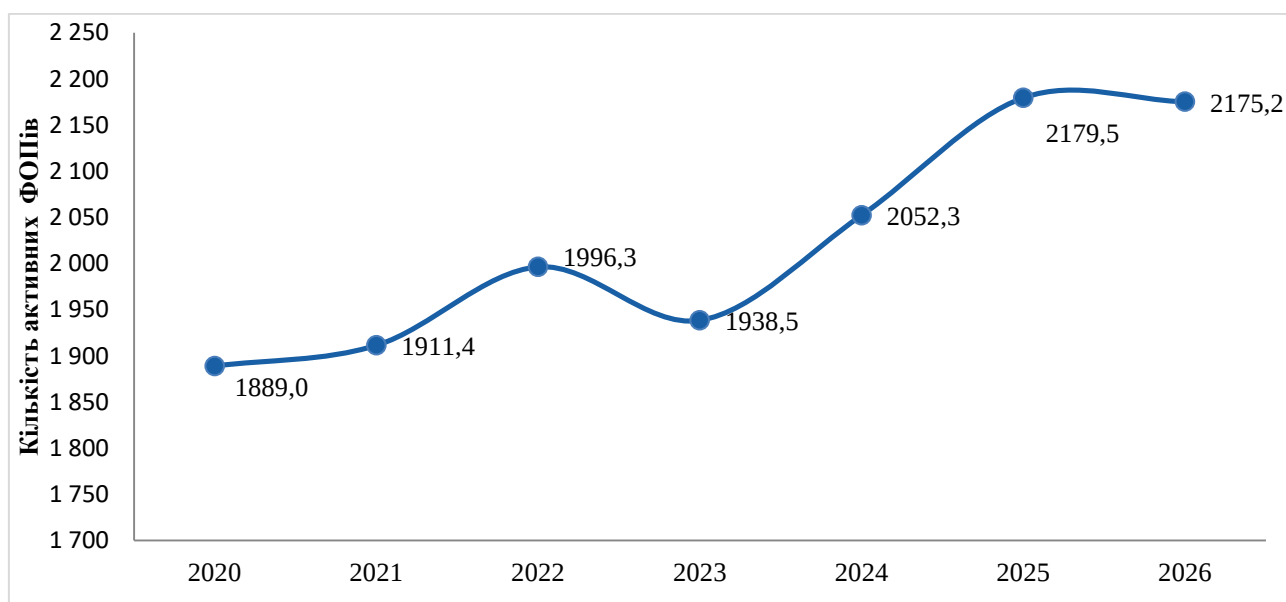


Рис. 2.2. Динаміка активних ФОП в Україні (на початок року)

Джерело: складено за даними сайту Openadatobot.ua - <https://opendatabot.ua/open/foponomics>

Рис. 2.2 відображає динаміку кількості активних фізичних осіб-підприємців в Україні. На відміну від малих підприємств, кількість ФОП у 2020–2021 роках залишалась відносно стабільною (1 599 411 та 1 585 105 одиниць відповідно), проте у 2022 р. скоротилась до 1 470 330 одиниць. Разом із тим уже у 2023 р. зафіксовано відновлення до 1 605 115 одиниць, а у 2024 р. – зростання до 1 663 619 одиниць. Таким чином, сектор ФОП виявився більш

стійким до шоків впливів і демонструє стабільнішу траєкторію відновлення, що підтверджує його функцію «аварійного клапану» ринку праці та адаптивного інструменту самозайнятості в кризових умовах.

Пандемія COVID-19 у 2020 році завдала відчутного удару по сектору малого підприємництва: кількість зареєстрованих підприємств скоротилася, а реальний ВВП знизився на 3,8%. Проте у 2021 році відбулось відновлення – мікропідприємства зуміли повернутися до довоєнного рівня інвестицій [2]. Цей відновлювальний імпульс було перервано повномасштабним вторгненням Російської Федерації в лютому 2022 року, яке спровокувало системну кризу всього підприємницького сектору. Реальний ВВП України скоротився на 29,1% [10], загальна кількість юридичних осіб-підприємств знизилась на 30% – до 246 тис. [2], а за перші місяці вторгнення (березень–квітень 2022 р.) лише 57% МСП залишалися активними [12]. За даними UNDP Ukraine, лише 36,5% підприємств малого та середнього бізнесу продовжували повноцінно працювати впродовж активних бойових дій, а 6% були вимушені припинити діяльність більш ніж на рік [7]. Водночас навіть у 2022 році податкові надходження від бізнесу перевищили довоєнні показники на 7% [9], що свідчить про виняткову адаптивність вітчизняного підприємництва.

У 2023 році українська економіка демонструвала ознаки поступового відновлення: реальний ВВП зріс на 5,3% [10]. До кінця 2023 р. 84% підприємств МСП, які призупинили діяльність на початку 2022 р., частково відновили роботу, а 82% з тих, хто повністю зупинився, відновились хоча б частково [12]. Індекс ділової активності малого бізнесу (UBI) у серпні 2023 р. сягнув локального максимуму 38,2 (зі 100 можливих) [7]. Дослідження UNDP Ukraine засвідчило, що якщо до вторгнення лише 22,3% бізнесів оцінювали свій фінансово-економічний стан як задовільний чи поганий, то наприкінці 2023 р. таких підприємств налічувалось вже 78,1% [7]. Попри це, 25,7% підприємств зафіксували зростання обсягів робіт порівняно з 2022 р., а майже половина (45,8%) очікувала зростання оборотів у 2024 р. [13].

У 2024 році мале підприємництво України демонструвало суперечливі тенденції – поєднання поступового відновлення ділової активності з продовженням скорочення числа ФОПів. Реальне зростання ВВП склало 3,6% [10], тоді як промислове виробництво зросло на 2,4% при відновленні переробної галузі [16]. Водночас за 2024 рік закрилося 209 750 ФОПів – на 32% більше, ніж у 2023 р., а загальна кількість активних ФОПів скоротилась до приблизно 1,5 млн. осіб [19]. Серед головних перешкод для малого бізнесу підприємці називали: непрогнозованість ситуації – 58,3%, непередбачувані дії держави – 50,7%, нестачу платоспроможних клієнтів – 49,4%, дефіцит кадрів через мобілізацію – 47% [7; 13].

В свою чергу, 2025 рік ознаменувався поєднанням суперечливих сигналів. З одного боку, у I кварталі 2025 р. закрилося понад 108 тис. ФОПів – на 50% більше, ніж у IV кварталі 2024 р. Водночас значна частина цього сплеску носила технічний характер, пов'язаний із кібератакою на державні реєстри наприкінці 2024 р. та відповідним відкладеним ефектом масових списань [20]. З другого боку, вже у IV кварталі 2025 р. спостерігався помітний перелом: зареєстровано близько 58,2 тис. нових ФОПів – на 40% більше, ніж за відповідний квартал 2024 р. [11]. Коефіцієнт сальдо реєстрацій/закриттів кардинально змінився: на 100 нових реєстрацій ФОП наприкінці 2025 р. припадало лише 87 закриттів, тоді як наприкінці 2024 р. – 148 [11]. Дві третини МСП за даними ЕВА (2025) планували розширення бізнесу у 2025 р. [24], що є найоптимістичнішим показником з початку повномасштабного вторгнення.

Важливим чинником стабілізації малого підприємництва стала активна державна фінансова підтримка. За програмою «Доступні кредити 5-7-9%» з початку повномасштабного вторгнення до квітня 2024 р. укладено 87 000 кредитних угод на загальну суму 298 млрд грн, переважно в сільському господарстві (48%), торгівлі (25%) та промисловості (17%) [25]. У 2024 р. обсяг нових кредитів за програмою склав 93,1 млрд грн, у 2025 р. – 93,7 млрд грн [23]. Паралельно грантова програма «єРобота» до початку 2025 р. охопила понад 22 тисячі підприємців на загальну суму 10,3 млрд грн [22]. У вересні

2024 р. Кабмін схвалив Стратегію відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації МСП до 2027 року (Розп. КМУ № 821-р), яка передбачає збільшення частки МСП у доданій вартості до 74% до 2027 р. [2].

Регіональний та гендерний виміри динаміки малого підприємництва набули у 2022–2025 роках особливого значення. Підприємства зі Сходу та Півдня України масово переміщалися на Захід: за даними UNDP Ukraine, з початку конфлікту повністю або частково релокувалися 13% підприємств [7]. Гендерна трансформація є однією з найпомітніших структурних змін сектору: частка жінок серед нових ФОПів зросла з 40% до 61–63%, що науковці та аналітики пов'язують із вищою адаптивністю та готовністю жінок стартувати в умовах невизначеності [11; 20]. У галузевому розрізі лідером за кількістю нових реєстрацій залишається роздрібна торгівля, далі йдуть ІТ-послуги, транспорт і логістика та освітні послуги [11].

Таблиця 2.2

Динаміка фінансових результатів малих підприємств (МП), млн. грн.

	Фінансовий результат (сальдо) МП	МП, які одержали чистий прибуток		МП, які одержали чистий збиток	
		у % до загальної к-сті підприємств	фінансовий результат	у % до загальної к-ті підприємств	фінансовий результат
2020	-25 529,4	70,7	142 204,9	29,3	167 734,3
2021	162 021,7	72,5	228 823,7	27,5	66 802,0
2022	-93 114,4	65,5	162 811,8	34,5	255 926,3
2023	-12 444,7	70,4	213 761,9	29,6	226 206,6
2024	108 029,2	71,2	281 108,2	28,8	173 079,0

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Аналіз фінансових результатів малих підприємств відображає складнощі воєнного часу. За даними Держстату, у 2024 р. прибуток малих підприємств після оподаткування досяг 281,1 млрд грн (131,5% до 2023 р.), збитки – 173,1 млрд грн, частка збиткових малих підприємств у цьому ж році склала 28,8%. Водночас, як видно з таблиці 2.2, сальдо фінансових результатів діяльності малих підприємств в Україні в останні роки є мінливим, де сукупна прибутковість сектору в один рік змінюється на сукупну збитковість в іншому. В той же час, відомо, що для малого бізнесу, де маржинальність традиційно є

невисокою, а вразливість до зовнішніх шоків вища, такі тенденції не дозволяють говорити про задовільний рівень фінансової стійкості малих підприємств в нашій країні. За оцінкою CSIS, незадоволена фінансова потреба МСП в Україні становить 29 млрд дол. США на рік, а 87% підприємств потребують додаткового фінансування. При цьому 46% малих підприємств ніколи не використовували зовнішнього фінансування, покладаючись виключно на самофінансування [12].

Поряд з тим, як видно з даних рис. 2.3, частка власного капіталу в структурі джерел фінансових ресурсів малих підприємств в Україні є невисокою. Навпаки, в якості основного джерела фінансування своєї діяльності малі підприємства використовують останні роки позиковий капітал.

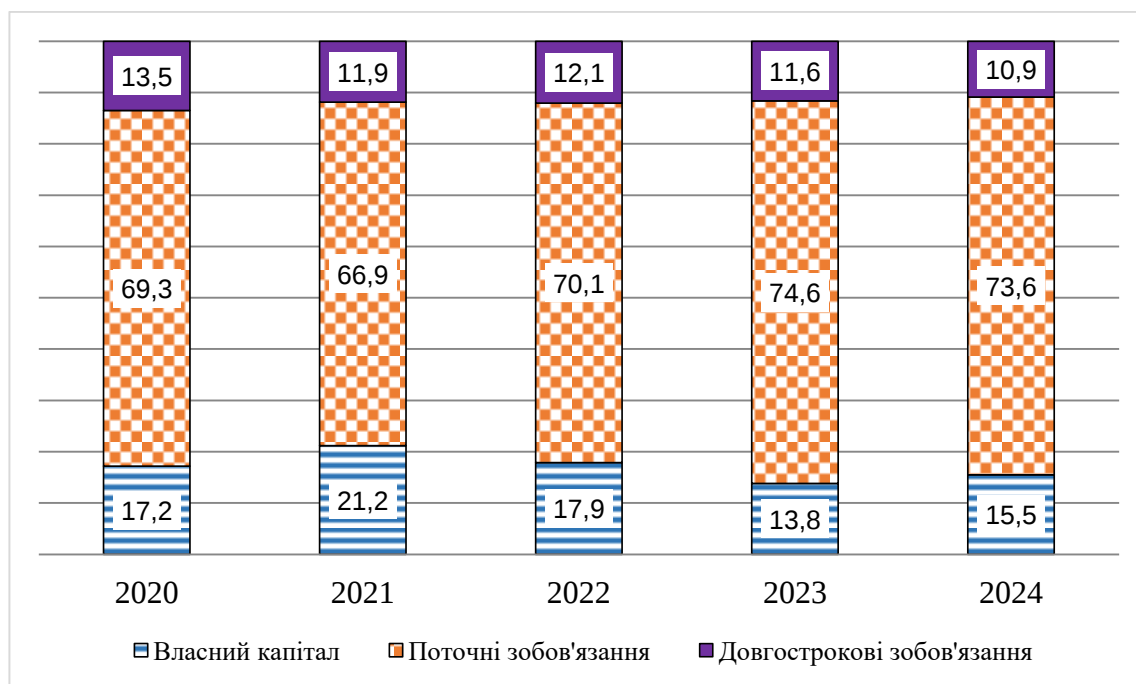


Рис. 2.3. Динаміка структури фінансових ресурсів малих підприємств в Україні впродовж 2020-2024 років, %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Слід зауважити, що фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва суттєво залежить також від динаміки макроекономічних чинників в країні. Так, у 2022–2023 рр. Україна пережила прискорення інфляції до 26,6%, що підвищило собівартість продукції малих підприємств та знизило реальні доходи споживачів. У 2024 р. інфляція уповільнилась до 9,8% [16], що позитивно

позначилось на умовах господарювання. Номінальна середня заробітна плата у 2025 р. зросла на 30,8% (до 27 530 грн), що підвищило платоспроможний попит населення і, відповідно, виручку підприємств торгівлі та сфери послуг [23]. Водночас, прямі збитки, завдані економіці України станом на кінець 2024 р., досягли 176 млрд дол. США, а загальна вартість відновлення оцінюється у 524 млрд дол. США [23]. Ці масштаби визначають горизонт і структуру завдань відновлення малого підприємництва в середньостроковій перспективі.

Таким чином, аналіз статистичних даних за 2020–2025 роки засвідчує, що мале підприємництво України пройшло через два масштабних потрясіння – пандемію COVID-19 та повномасштабне збройне вторгнення – і продемонструвало здатність до адаптації та поступового відновлення. Разом із тим структурні зрушення у секторі (скорочення малих підприємств-юридичних осіб на тлі зростання ФОП, перерозподіл зайнятості, звуження ринків збуту) вимагають системного осмислення й пошуку ефективної системи фінансового забезпечення в сучасних умовах, а також формування з боку держави адекватних інструментів фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Ці аспекти будуть детально розглянуті в наступних параграфах роботи.

2.2. Аналіз фінансового забезпечення малого підприємства (на прикладі ТОВ «Станіслав-сервіс»)

ТОВ «Станіслав-сервіс» (ЄДРПОУ 38330880) створено з метою здійснення виробничої, комерційної та посередницької діяльності. Його цілі включають задоволення потреб споживачів у власних послугах, а також досягнення соціально-економічних інтересів засновника та колективу через отриманий прибуток. Підприємство зареєстроване у формі товариства з обмеженою відповідальністю, що дозволяє йому забезпечити в процесі своєї діяльності гнучкість в управлінні, обмежити відповідальність учасників та користуватись спрощеним веденням обліку та звітності. Відповідно до

критеріїв відповідності видів підприємств за розміром ТОВ «Станіслав-сервіс» функціонує як суб'єкт малого підприємництва. Детальний аналіз відповідності ключових показників діяльності ТОВ «Станіслав-сервіс», таких як балансова вартість активів, чистий дохід від реалізації та середня чисельність працівників, встановленим критеріям для категоризації підприємств (мікро-, малі, середні та великі) представлено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

**Аналіз відповідності ТОВ «Станіслав-сервіс» критеріям суб'єкта
малого підприємництва**

Критерій відповідності	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Балансова вартість активів на кін. року (тис.грн.)	609	525,4	507,2	466,1	531	531
Чистий дохід від реалізації за рік (тис грн.)	368	194,5	31,7	12,4	490	225,8
Середньоспискова кількість працівників, осіб	5	6	2	1	1	1
Статус підприємства за розміром	МІКРО	МІКРО	МІКРО	МІКРО	МІКРО	МІКРО

Джерело: на основі фінансової звітності «Станіслав-сервіс»

За результатами аналізу встановлено, що ТОВ «Станіслав-сервіс» впродовж усього аналізованого періоду (2020–2025 рр.) відповідає статусу мікропідприємства за усіма критеріями та з дуже значним запасом. Масштаб підприємства є надзвичайно малим: дохід у найкращому році (2024) становив лише 490 тис. грн. (~11,3 тис. €), що складає менше 1,6% від верхньої межі мікропідприємства за законом про бухгалтерію (700 тис. €) та менше 0,6% від межі за законом МСП (2 млн €). Активи не перевищують ~12 тис. €, персонал - від 1 до 6 осіб.

Основними видами діяльності аналізованого підприємства є КВЕД 82.20 діяльність телефонних центрів. Крім цього, підприємство розвиває власні лінії з виробництва верхнього одягу з льону під власною торговою маркою, що підвищує його ринкову унікальність. Своїм основним завданням підприємство вважає забезпечення споживача якісною та безпечною продукцією, яка не містить штучних домішок та відповідає стандартам екологічної чистоти.

Організаційне управління підприємством ґрунтується на синергічному поєднанні централізованого керівництва та автономії, наданої окремим торговельним підрозділам. Крім того, компанія активно працює над диверсифікацією асортименту продукції, впроваджуючи передові рішення у сфері виробництва одягу. Значна увага приділяється підвищенню якості обслуговування, орієнтації на потреби клієнтів та формуванню лояльної цільової аудиторії.

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) аналізованого підприємства за період 2020–2025 років свідчить про суттєву нестабільність фінансових показників підприємства, що, з одного боку, відображає вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на його діяльність, а з іншого - підтверджує здатність адаптуватися в умовах ринкових коливань. Зокрема, у 2022-2023 роках чистий дохід підприємства становив менше 40 тис. грн., після чого в 2024-2025 роках спостерігалось суттєве зростання цього показника до 490 тис. грн.. - таке суттєве збільшення, ймовірно, зумовлено або нетривалою позитивною реакцією ринку на певні зміни в асортименті чи маркетинговій стратегії, або ж короткостроковими макроекономічними поліпшеннями, що вплинули на попит. Більш наочно динаміку чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Станіслав-сервіс» впродовж 2020–2025 років можна побачити на рис. 2.4.

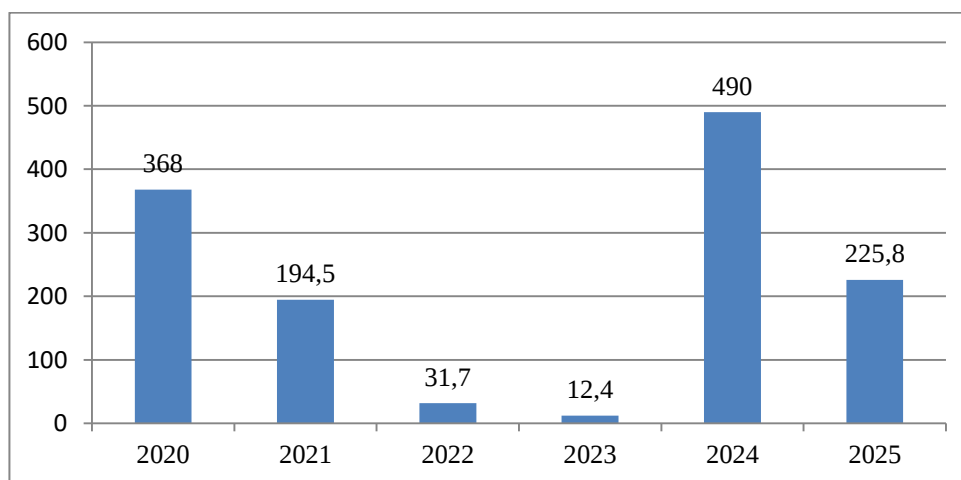


Рис. 2.4. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020-2025 роки тис.грн..

Джерело: на основі фінансової звітності «Станіслав-сервіс»[]

З метою виявлення більш чітких тенденцій щодо особливостей фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва в Україні впродовж останніх років нами проведено аналіз особливостей фінансово-господарської діяльності малого бізнесу на прикладі ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020-2025 роки. Даний період дозволяє не просто виявити стійкі тенденції та циклічні коливання у фінансово-господарській діяльності підприємства, але й оцінити вплив низки макроекономічних чинників на малий бізнес в Україні, зокрема запровадження воєнного стану з лютого 2022 року, на структуру активів, капіталу, результати діяльності та загальний рівень фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва в нашій країні (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка основних показників балансу ТОВ «Станіслав-сервіс» впродовж 2020–2025 рр., тис. грн.

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Відхилення 2025/2020, тис. грн.	Темп зміни, %
Необоротні активи	604	504,8	479,0	453,1	516,8	516,8	-87,2	85,6
Оборотні активи	4,8	20,6	28,2	13,0	14,2	14,2	+9,4	195,8
у т.ч. запаси	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	0,0	100,0
дебіторська заборгованість	3,2	14,7	21,2	1,0	10,7	10,7	+7,5	334,4
грошові кошти	-	4,3	5,4	7,0	1,9	1,9	-	-
Валюта балансу	609	525,4	507,2	466,1	531,0	531,0	-78,0	87,2
Власний капітал	582	514,6	490,7	428,8	459,1	459,1	-122,9	78,9
Поточні зобов'язання	26	10,8	16,5	37,3	71,9	71,9	+45,9	276,5
Зареєстрований капітал	545,7	545,7	545,7	545,7	545,7	545,7	0,0	100,0
Нерозподілений прибуток (збиток)	36,6	-31,1	-55,0	-116,9	-86,6	-86,6	-123,2	-

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Аналіз динаміки балансу ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020–2025 рр. свідчить про стійке скорочення загальної валюти балансу в першій половині досліджуваного періоду з наступним відновленням. Так, протягом 2020–2023

рр. валюта балансу зменшилась із 609,0 тис. грн. до 466,1 тис. грн. (на 142,9 тис. грн., або 23,5 %), що зумовлено переважно амортизаційним зносом основних засобів без їх оновлення та скороченням оборотного капіталу. У 2024–2025 рр. баланс стабілізувався на рівні 531,0 тис. грн. завдяки переоцінці нематеріальних активів та часткового поповнення обігових коштів.

Структура активів підприємства характеризується значною часткою необоротних активів, яка протягом усього аналізованого періоду коливається в межах 86–97 % валюти балансу. У 2020 р. необоротні активи становили 604,0 тис. грн. (99,2 % балансу), а у 2025 р. - 516,8 тис. грн. (97,3 % балансу). Така структура активів свідчить про капіталомісткість діяльності підприємства та обмежену мобільність його майна. Одночасно частка оборотних активів залишається незначною: у 2020 р. - 0,8 %, у 2025 р. - 2,7 %, що відображає специфіку господарської діяльності ТОВ «Станіслав-сервіс» як підприємства, основним активом якого є об'єкт нерухомості та нематеріальні активи (права користування).

Власний капітал підприємства скорочувався з 582,0 тис. грн. у 2020 р. до 428,8 тис. грн. у 2023 р. (–153,2 тис. грн., або 26,3 %), що спричинено накопиченням непокритого збитку: нерозподілений збиток збільшився з 36,6 тис. грн. (прибуток) у 2020 р. до –116,9 тис. грн. у 2023 р. У 2024–2025 рр. спостерігається часткове відновлення - власний капітал зріс до 459,1 тис. грн. за рахунок отриманого у 2024 р. чистого прибутку в розмірі 30,3 тис. грн.. Зареєстрований (статутний) капітал залишався незмінним протягом всього досліджуваного періоду на рівні 545,7 тис. грн..

Поточні зобов'язання демонструють чітку висхідну тенденцію, особливо починаючи з 2023 р. - від 10,8 тис. грн. у 2021 р. до 71,9 тис. грн. у 2024–2025 рр. Таке зростання пов'язане із формуванням зобов'язань перед бюджетом та накопиченням інших поточних зобов'язань у зв'язку з відстрочками платежів в умовах воєнного стану.

Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Станіслав-сервіс» дає можливість оцінити структуру джерел фінансового забезпечення підприємства. Протягом

усього досліджуваного періоду переважаючим джерелом фінансування залишається власний капітал, частка якого у 2020 р. становила 95,6 % валюти балансу, у 2021 р. - 97,9 %, у 2022 р. - 96,7 %, у 2023 р. - 92,0 %, у 2024–2025 рр. - 86,5 %. Зменшення частки власного капіталу в 2023–2025 рр. є закономірним наслідком накопичення збитків та зростання поточних зобов'язань.

Таблиця 2.5

**Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020–2025 рр.,
% до підсумку балансу**

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Відхилення 2025/2020, п.п.
АКТИВ							
Необоротні активи	99,2	96,1	94,4	97,2	97,3	97,3	-1,9
Оборотні активи, у т.ч.:	0,8	3,9	5,6	2,8	2,7	2,7	+1,9
– запаси	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0
– дебіторська заборгованість	0,5	2,8	4,2	0,2	2,0	2,0	+1,5
– грошові кошти	-	0,8	1,1	1,5	0,4	0,4	-
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
ПАСИВ							
Власний капітал	95,6	97,9	96,7	92,0	86,5	86,5	-9,1
– зареєстрований капітал	89,6	103,9	107,6	117,1	102,8	102,8	+13,2
– нерозподілений прибуток/збиток	6,0	-5,9	-10,8	-25,1	-16,3	-16,3	-22,3
Поточні зобов'язання	4,4	2,1	3,3	8,0	13,5	13,5	+9,1
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Зворотною стороною зменшення частки власного капіталу є зростання питомої ваги поточних зобов'язань у пасиві балансу: від 4,4 % у 2020 р. до 13,5 % у 2024–2025 рр. (збільшення на 9,1 п.п.). Хоча в абсолютних значеннях поточні зобов'язання залишаються відносно невеликими (71,9 тис. грн.), їхнє поступове накопичення на тлі мінімальних надходжень грошових коштів та від'ємного чистого оборотного капіталу формує наростаючий ризик втрати ліквідності.

Показовим з точки зору вертикального аналізу є й структура активів: частка нерозподіленого збитку у валюті балансу зросла з 6,0 % (позитивного) у 2020 р. до –25,1 % у 2023 р. (збиток), що означає фактичну «ерозію» власного капіталу. Водночас питома вага зареєстрованого капіталу перевищила 100 % валюти балансу у 2022–2023 рр. (107,6 % та 117,1 % відповідно), оскільки від'ємний нерозподілений збиток зменшував реальну величину власного капіталу нижче номіналу статутного. Це наочно демонструє, що «балансова» фінансова стійкість підприємства тримається переважно на початкових внесках засновників, а не на результатах господарської діяльності.

Відсутність банківського кредитування протягом практично усього аналізованого періоду (лише незначний короткостроковий кредит банку у 2020–2021 рр.) свідчить про переважно самофінансований характер діяльності підприємства. Єдиним зовнішнім джерелом фінансування виступає кредиторська заборгованість за поточними зобов'язаннями. ТОВ «Станіслав-сервіс» не залучало ні державних субсидій, ні грантового фінансування, ні мікрокредитів у рамках державних програм підтримки малого бізнесу.

Аналіз динаміки доходів і фінансових результатів ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020–2025 рр., представлений в таблиці 2.6, виявив суттєву нестабільність та структурні зрушення у складі доходів підприємства. У 2020 р. чистий дохід від реалізації послуг становив 368,0 тис. грн. при чистому прибутку 7,0 тис. грн.. Вже у 2021 р. дохід скоротився до 193,5 тис. грн. (–47,4 % до 2020 р.), що спричинено скороченням обсягів господарської діяльності та чисельності працівників із 6 до 2 осіб.

У 2022 р. відбулося різке зниження доходів до 31,7 тис. грн. (на 83,6 % порівняно з 2021 р.), що безпосередньо пов'язане із запровадженням воєнного стану та суттєвим обмеженням операційної діяльності підприємства. Скорочення чисельності персоналу до 1 особи підтверджує критичне звуження масштабів господарювання. У 2023 р. зафіксовано мінімальний рівень доходів – 12,4 тис. грн., хоча чистий прибуток залишився позитивним (1,6 тис. грн.) завдяки пропорційному скороченню витрат (до 10,5 тис. грн.).

Аналіз динаміки доходів, витрат і фінансових результатів**ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020–2025 рр., тис. грн.**

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Відхилення 2025/2020
Чистий дохід від реалізації / Загальні доходи	368,0	193,5	31,7	12,4	490,0*	225,8	-142,2
Загальні витрати	360,0	186,0	28,4	10,5	459,3	224,6	-135,4
Фінансовий результат до оподаткування	8,5	7,5	3,3	1,9	30,7	1,2	-7,3
Податок на прибуток	1,5	1,5	1,3	0,3	0,4	-	-1,5
Чистий прибуток	7,0	6,0	2,0	1,6	30,3	1,2	-5,8

Джерело: складено на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Показовим став 2024 рік, коли загальні доходи зросли до 490,0 тис. грн. за рахунок інших доходів - переважно від операцій із необоротними активами. Саме це зумовило рекордний чистий прибуток у 30,3 тис. грн., що частково компенсувало накопичений збиток попередніх років. У 2025 р. підприємство відновило операційну діяльність з реалізації послуг: чистий дохід від реалізації склав 225,8 тис. грн., однак чистий прибуток знизився до 1,2 тис. грн. через зростання собівартості послуг (190,8 тис. грн.) та інших витрат (33,8 тис. грн.).

Аналіз коефіцієнтів ліквідності свідчить про суттєве погіршення платоспроможності підприємства в досліджуваному періоді. У 2021–2022 рр. показники ліквідності перебували в межах або вище нормативних значень: коефіцієнт поточної ліквідності становив 1,91 та 1,71 відповідно, що свідчить про достатній рівень покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами. Висока абсолютна ліквідність у 2021 р. (0,40) забезпечувалась наявністю грошових коштів та значної дебіторської заборгованості відносно невеликого обсягу поточних зобов'язань (табл. 2.7).

Критичне погіршення ліквідності відбулося у 2023–2025 рр. Коефіцієнт поточної ліквідності впав до 0,35 у 2023 р. і 0,20 у 2024–2025 рр., що значно нижче нормативного порогу ($\geq 1,5$). Це означає, що оборотних активів

підприємства недостатньо для погашення поточних зобов'язань: на 1 грн. зобов'язань припадає лише 0,20 грн. оборотних активів. Абсолютна ліквідність у 2024–2025 рр. впала до 0,03, що відображає критично низький рівень грошових коштів (1,9 тис. грн.) при поточних зобов'язаннях 71,9 тис. грн.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності
ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2021–2025 рр.**

Показник	Норматив	2021	2022	2023	2024	2025	Відхилення 2025/2021
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\geq 1,5-2,0$	1,91	1,71	0,35	0,20	0,20	-1,71
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\geq 0,8-1,0$	1,76	1,61	0,31	0,18	0,18	-1,58
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2-0,35$	0,40	0,33	0,19	0,03	0,03	-0,37
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	> 0	+9,8	+11,7	-24,3	-57,7	-57,7	-67,5

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Чистий оборотний капітал підприємства у 2021–2022 рр. мав позитивне значення (+9,8 та +11,7 тис. грн. відповідно), проте з 2023 р. стрімко перейшов у від'ємну площину: –24,3 тис. грн. у 2023 р. та –57,7 тис. грн. у 2024–2025 рр. Від'ємний чистий оборотний капітал означає, що частина необоротних активів фінансується за рахунок поточних зобов'язань, що є ознакою незбалансованої структури фінансування та підвищеного ризику ліквідності. Основною причиною погіршення є випереджальне зростання поточних зобов'язань (у 6,7 раза від 2021 до 2025 рр.) порівняно з незначною динамікою оборотних активів.

Показники фінансової стійкості ТОВ «Станіслав-сервіс» демонструють загалом позитивну картину автономії підприємства від зовнішніх кредиторів, проте з вираженою тенденцією до поступового погіршення. Коефіцієнт автономії протягом 2021–2025 рр. залишається значно вищим за нормативний мінімум ($\geq 0,5$), хоча й поступово знижується з 0,98 у 2021 р. до 0,86 у 2024–2025 рр. Це свідчить, що близько 86 % активів підприємства сформовані за

рахунок власних коштів, що є позитивним сигналом фінансової незалежності (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Станіслав-сервіс»
за 2021–2025 рр.**

Показник	Норматив	2021	2022	2023	2024	2025	Відхилення 2025/2021
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	$\geq 0,5$	0,98	0,97	0,92	0,86	0,86	-0,12
Коефіцієнт фінансової залежності (заборгованості)	$\leq 0,5$	0,02	0,03	0,08	0,14	0,14	+0,12
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	$\geq 1,0$	1,02	1,02	0,95	0,89	0,89	-0,13

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Коефіцієнт заборгованості (фінансової залежності) зростає синхронно зі збільшенням поточних зобов'язань: від 0,02 у 2021 р. до 0,14 у 2024–2025 рр. Незважаючи на зростання, показник залишається суттєво нижчим за гранично допустиме значення ($\leq 0,5$), що підтверджує збереження фінансової стійкості та низький рівень боргового навантаження.

Водночас коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом у 2023–2025 рр. опустився нижче нормативного рівня (0,95 та 0,89), тобто власного капіталу вже не вистачає на повне фінансування необоротних активів. Це означає, що певна частина довгострокового майна фінансується за рахунок поточних зобов'язань - ситуація, яка підвищує фінансові ризики та може ускладнити доступ до зовнішнього фінансування.

Рентабельність активів і власного капіталу підприємства протягом більшої частини досліджуваного періоду залишалася на мінімальному рівні або дорівнювала нулю. У 2021–2022 рр. ROA та ROE становили лише 1 %, відображаючи слабку генерацію прибутку при значному обсязі активів. Фактично, більша частина активів (необоротні активи у вигляді основних засобів) не генерувала достатнього доходу (табл. 2.9).

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Станіслав-сервіс»
за 2021–2025 рр.**

Показник	2021	2022	2023	2024	2025
Рентабельність активів (ROA), %	1,0	0,0	0,0	6,0	0,0
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	1,0	0,0	0,0	7,0	0,0
Чиста маржа, %	3,0	6,0	13,0	-*	1,0

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Цікавою є динаміка чистої маржі: попри падіння абсолютних обсягів доходів у 2022–2023 рр., відносна маржинальність зросла - 6,0 % та 13,0 % відповідно. Це пояснюється тим, що витрати скорочувалися пропорційно або навіть швидше за доходи. Тобто в умовах скорочення масштабів діяльності підприємство зберігало певну операційну ефективність, проте абсолютний рівень прибутку залишався надто низьким для реінвестування та розвитку.

У 2024 р. зафіксовано найвищі показники рентабельності за весь аналізований період: ROA - 6 %, ROE - 7 %, що стало результатом отримання значних інших доходів (490,0 тис. грн.). У 2025 р. рентабельність повернулась до мінімального рівня, а чиста маржа склала лише 1,0 % (чистий прибуток 1,2 тис. грн. при доходах 225,8 тис. грн.). Така ситуація вказує на незначний резерв прибутковості та необхідність підвищення ефективності операційної діяльності.

Аналіз показників ділової активності підприємства, наведений в таблиці 2.10, дозволяє оцінити ефективність використання фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності. Коефіцієнт оборотності активів демонструє надзвичайно низькі значення протягом 2021–2023 рр.: від 0,35 у 2021 р. до 0,03 у 2023 р., що свідчить про вкрай неефективне використання наявного майна - кожна гривня активів генерувала лише 3–35 коп. доходу. Такий стан зумовлений переважно тим, що основний актив підприємства - нерухоме майно

та нематеріальні активи - не задіяні у господарському обороті відповідно до свого повного потенціалу.

Таблиця 2.10

Показники ділової активності ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2021–2025 рр.

Показник	2021	2022	2023	2024	2025
Коефіцієнт оборотності активів (разів)	0,35	0,06	0,03	0,97	0,43
Тривалість одного обороту активів (днів)	1043	5909	12193	376	849
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (разів)	0,36	0,06	0,03	1,07	0,49
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (разів)	13,2	1,5	12,4	45,8	21,1
Тривалість обороту дебіторської заборгованості (днів)	27,6	247,2	29,5	8,0	17,3
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (разів)	17,9	1,9	0,3	6,8	3,1
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (днів)	20,4	190,9	1086	53,5	116,9

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Різке покращення оборотності активів у 2024 р. (0,97 рази, тривалість обороту - 376 днів) зумовлене суттєвим зростанням доходів до 490,0 тис. грн., насамперед унаслідок реалізації необоротних активів. У 2025 р. коефіцієнт оборотності активів склав 0,43, що відображає відновлення операційної діяльності із реалізації послуг (дохід 225,8 тис. грн.), проте залишається значно нижчим за оптимальне значення для підприємств сфери послуг (рекомендований рівень - не менше 1,0).

Оборотність дебіторської заборгованості зазнавала значних коливань: у 2022 р. коефіцієнт впав до 1,5 рази (тривалість - 247 днів), що свідчить про накопичення простроченої заборгованості в умовах воєнного стану та загальної платіжної кризи. У 2024–2025 рр. показник суттєво покращився: 45,8 та 21,1 рази відповідно, що відображає прискорення розрахунків із замовниками та

скорочення середнього терміну погашення дебіторської заборгованості до 8–17 днів.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості у 2023 р. досягла критичного значення - понад 1086 днів, що є наслідком накопичення зобов'язань перед бюджетом та іншими кредиторами при мінімальних обсягах операційної діяльності (доходи - лише 12,4 тис. грн.). У 2024–2025 рр. тривалість обороту кредиторської заборгованості скоротилась до 53,5 та 116,9 днів відповідно, що, попри відносне покращення, свідчить про збереження значного обсягу неоплачених зобов'язань. Перевищення тривалості погашення кредиторської заборгованості над дебіторською у 2024–2025 рр. (53,5 проти 8,0 та 116,9 проти 17,3 днів) означає, що підприємство фактично користується комерційним кредитом від своїх кредиторів довше, ніж кредитує своїх дебіторів, що є певним чинником підтримки ліквідності, але водночас підвищує ризик втрати ділової репутації.

Детальний аналіз структури власного капіталу дозволяє встановити наступне: зареєстрований (статутний) капітал підприємства залишався незмінним на рівні 545,7 тис. грн. упродовж 2020–2025 рр., що свідчить про відсутність нових інвестицій від засновників. Натомість нерозподілений прибуток (збиток) зазнав істотних змін: у 2020 р. позитивний нерозподілений прибуток становив 36,6 тис. грн., однак вже у 2021 р. він перетворився на непокритий збиток –31,1 тис. грн., який продовжував зростати до –116,9 тис. грн. у 2023 р. Частковому скороченню збитку до –86,6 тис. грн. сприяв значний прибуток 2024 р.

Таким чином, основним чинником, що підриває фінансову стійкість ТОВ «Станіслав-сервіс», є накопичений непокритий збиток, який зменшує реальний розмір власного капіталу. Якщо у 2020 р. власний капітал складав 95,6 % від зареєстрованого, то у 2025 р. - лише 84,2 % (459,1 тис. грн. від 545,7 тис. грн.). Підприємство не формувало резервного капіталу, що позбавляє його внутрішнього «буферу» для покриття непередбачених витрат.

Аналіз динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості у ТОВ «Станіслав-сервіс» дозволяє поглибити оцінку системи розрахунків підприємства. Так, дебіторська заборгованість протягом досліджуваного періоду зазнавала значних коливань: від 3,2 тис. грн. у 2020 р. вона зросла до максимальних 21,2 тис. грн. у 2022 р., різко впала до 1,0 тис. грн. у 2023 р. та знову зросла до 10,7 тис. грн. у 2024–2025 рр. Такі коливання відображають нестабільність розрахунків із замовниками і свідчать про відсутність системної політики управління дебіторською заборгованістю (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Динаміка кредиторської заборгованості та дебіторської заборгованості
ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020–2025 рр., тис. грн.**

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Відхилення 2025/2020
Поточна дебіторська заборгованість	3,2	14,7	21,2	1,0	10,7	10,7	+7,5
у т.ч. за товари, роботи, послуги	10,0*	14,7	21,2	1,0	10,7	10,7	+0,7
Кредиторська заборгованість (поточні зобов'язання)	26,0	10,8	16,5	37,3	71,9	71,9	+45,9
у т.ч. за розрахунками з бюджетом	3,0	2,3	2,5	2,4	3,1	3,1	+0,1
Інші поточні зобов'язання	-	4,0	10,4	34,9	68,8	68,8	+68,8
Співвідношення дебіторської / кредиторської заборгованості	0,12	1,36	1,28	0,03	0,15	0,15	+0,03

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ТОВ «Станіслав-сервіс» [джерело]

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості є одним із ключових індикаторів збалансованості розрахунків. У 2021–2022 рр. це співвідношення перевищувало 1,0 (1,36 та 1,28 відповідно), тобто дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську, що свідчить про відносно сприятливу розрахункову позицію підприємства - воно надавало комерційний кредит покупцям у більших обсягах, ніж само отримувало відстрочку від

кредиторів. Проте у 2023–2025 рр. ситуація кардинально змінилась: співвідношення впало до 0,03–0,15, тобто кредиторська заборгованість значно перевищила дебіторську (у 6,7 раза у 2025 р.). Це означає, що підприємство накопичує борги перед кредиторами значно швидше, ніж стягує кошти від дебіторів, що є ознакою погіршення платіжної дисципліни та загострення ризиків втрати ділової репутації.

Особливо показовим є стрімке зростання інших поточних зобов'язань: з нуля у 2020 р. до 68,8 тис. грн. у 2024–2025 рр. Ця стаття є домінуючою у структурі поточних зобов'язань і свідчить про накопичення різноманітних зобов'язань перед контрагентами, що не були своєчасно погашені. Збереження їх на незмінному рівні впродовж 2024–2025 рр. вказує на відсутність фінансових ресурсів для їх погашення, попри часткове відновлення операційної діяльності.

Порівнюючи стан фінансового забезпечення ТОВ «Станіслав-сервіс» на початку та наприкінці аналізованого періоду, можна констатувати суперечливу динаміку. З одного боку, підприємство зберегло фінансову незалежність від банківського кредитування та зовнішніх позик: коефіцієнт автономії залишається на високому рівні (0,86). З іншого боку, накопичений збиток, мізерна прибутковість, критично низька ліквідність та відсутність диверсифікованих джерел фінансування формують несприятливий профіль фінансового забезпечення розвитку підприємства. Фактично, господарська діяльність здійснюється в умовах самофінансування на основі доходів від поточної діяльності без залучення будь-яких зовнішніх інвестицій чи державної підтримки.

Аналіз показників ділової активності підтверджує неефективність використання наявного майнового потенціалу: понад 97 % активів складають необоротні активи, які практично не генерують операційного доходу в умовах мінімальних обсягів діяльності. Відновлення у 2025 р. операційних доходів від реалізації послуг (225,8 тис. грн.) є позитивним сигналом, проте нинішній рівень рентабельності (чиста маржа 1 %) та ліквідності (коефіцієнт поточної

ліквідності 0,20) не забезпечують стійкої фінансової бази для розвитку підприємства.

Виявлені тенденції свідчать, що ТОВ «Станіслав-сервіс» перебуває у стані обмеженого фінансового забезпечення, характерного для значної частини малого підприємництва України в умовах воєнного стану: підприємство вижило та продовжує функціонувати, проте потенціал розширення діяльності, оновлення матеріально-технічної бази та залучення персоналу залишається вкрай обмеженим через відсутність доступу до зовнішніх джерел фінансування та накопичені операційні збитки минулих років.

2.3. Оцінка ефективності механізмів фінансової підтримки малого підприємництва

Забезпечення сталого розвитку малого підприємництва в умовах повномасштабної збройної агресії Росії проти України вимагає наявності ефективних механізмів державної фінансової підтримки. Поряд із власними фінансовими ресурсами та банківським кредитуванням, вагому роль відіграють цілеспрямовані державні програми, що дозволяють компенсувати ринкові провали, знижувати вартість позикових ресурсів та розширювати доступ суб'єктів малого бізнесу до зовнішнього фінансування. Оцінка ефективності таких механізмів є важливим аналітичним завданням, що дозволяє визначити як здобутки, так і невирішені проблеми системи підтримки, виявити напрями її вдосконалення.

У науковій літературі державну фінансову підтримку малого підприємництва прийнято поділяти на дві основні групи: прямі та непрямі методи [2; 10]. Прямі методи передбачають безпосередній вплив держави на фінансовий стан суб'єктів малого бізнесу шляхом надання фінансових ресурсів або часткової компенсації витрат. Непрямі методи формують сприятливе фінансово-економічне середовище для функціонування малих підприємств, не потребуючи прямих бюджетних видатків на підтримку конкретного суб'єкта господарювання.

Непрямі форми державної фінансової підтримки охоплюють: 1) спрощену систему оподаткування (єдиний податок) – зниження фіскального навантаження через спрощений порядок нарахування та сплати податків; 2) податкові пільги та звільнення – тимчасове звільнення від окремих податків для певних категорій малих підприємств або видів діяльності; 3) прискорену амортизацію – можливість прискореного списання вартості основних засобів, що знижує оподатковуваний прибуток; 4) регуляторне спрощення – зменшення адміністративних витрат через мораторії на перевірки, спрощення реєстрації та дозвільних процедур; 5) державні гарантії та поруки – підвищення кредитоспроможності підприємств без прямих бюджетних видатків; 6) пільгові умови оренди державного та комунального майна для суб'єктів малого бізнесу [2; 3]. Варто зазначити, що непрямі методи є більш масштабними за охопленням – вони діють автоматично щодо всіх суб'єктів, які відповідають встановленим критеріям, тоді як прямі програми передбачають конкурсний або заявковий відбір. В умовах пандемії COVID-19 (2020–2021 рр.) та повномасштабного вторгнення (з лютого 2022 р.) держава активно поєднувала обидві групи інструментів: тимчасове зниження ставки єдиного податку до 2% та мораторій на перевірки (непряма підтримка) доповнювалися розширенням програми “5-7-9%” та запровадженням нових грантових ініціатив (пряма підтримка) [3; 4].

Поряд зі спрощеним оподаткуванням, важливу роль відіграє пряма державна фінансова підтримка через програми кредитування та компенсації процентних ставок. Зокрема, на рис. 2.5 наочно зображено перелік ключових прямих форм державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні. Так, впродовж останніх років доступними для суб'єктів малого підприємництва в нашій країні є: 1) субсидування процентних ставок за кредитами (програма “Доступні кредити 5-7-9%”); 2) надання безповоротних грантів (програми “єРобота”, “Власна справа”, EU4Business та ін.); 3) кредитне гарантування – покриття державою до 80% суми кредиту через гарантійний механізм ФРП; 4) пряме пільгове кредитування через спеціалізовані державні

установи; 5) фінансовий лізинг на пільгових умовах («Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%»); 6) факторинг з державною підтримкою («Доступний факторинг»); 7) регіональні програми фінансової підтримки суб'єктів мікро-, малого підприємництва (далі – МСП), що реалізуються через обласні державні адміністрації та органи місцевого самоврядування [4; 5]. Відповідно до Маркетплейсу фінансових можливостей платформи «Дія.Бізнес», зазначені інструменти агрегуються в єдиній інформаційній системі, що забезпечує підприємцям безоплатний доступ до актуального переліку чинних програм підтримки, умов участі та процедур подання заявок.



Рис. 2.5. Прямі форми державної фінансової підтримки МСП в Україні

Джерело: побудовано на основі даних порталу ДІЯ: БІЗНЕС

Центральне місце серед прямих форм державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні в останні роки займає Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%», що була запроваджена Урядом України у 2020 році за ініціативою Президента і реалізується Фондом розвитку підприємництва (далі - ФРП). Механізм програми полягає у частковій компенсації процентної ставки за банківськими кредитами, наданими суб'єктам мікро-, малого та середнього підприємництва (далі - ММСП). Фактична ставка, яку сплачує позичальник, залежить від мети кредитування та категорії підприємства і може складати 0%, 3%, 5%, 7%, 9%, 13% або 15% річних, тоді як різницю між пільговою та ринковою ставками компенсує держава через ФРП [4].

За даними Звіту про діяльність Фонду розвитку підприємництва у 2022–2024 роках, протягом цього тривожного для України трирічного циклу підприємці отримали 104 456 пільгових кредитів за програмою «5-7-9%» на загальну суму 366 032 млн гривень. До програми залучено 46 уповноважених банків. Загальний обсяг міжнародної допомоги для рефінансування бюджетних видатків за цією програмою протягом 2022–2024 років склав 27,1 млрд грн, що становить понад 60% від усього бюджету програми за три роки – 43,0 млрд гривень [4]. Це свідчить про успішну мобілізацію міжнародного фінансування та де-факто часткове переведення програми на позабюджетні джерела.

Особливо важливою виявилась роль програми в умовах початку повномасштабного вторгнення. Вже у березні 2022 року ФРП спільно з Міністерством фінансів та Міністерством аграрної політики внесли зміни до умов програми, розширивши компоненти та ліміти кредитування, що дозволило забезпечити підтримку весняної посівної кампанії 2022 року і запобігти колапсу аграрного виробництва. Впродовж 2022–2024 років програма постійно адаптувалась: до неї були додані нові цільові напрями кредитування (енергостійкість, кредитування в зонах високого воєнного ризику, інвестиційні проекти), а також реалізовано паралельні інструменти: «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» та «Доступний факторинг» [4].

Починаючи з 2024 року програма «5-7-9%» змістила фокус на підтримку інвестиційних проектів, що створюють робочі місця та сприяють модернізації бізнесу. Підприємці отримали можливість залучити до 150 млн грн на розвиток виробництва, енергозбереження та відбудову зруйнованих об'єктів. Відповідно до офіційної статистики, протягом 2025 року за програмою «5-7-9%» підприємці отримали понад 30 тис. пільгових кредитів загальною сумою близько 94 млрд гривень. Основні напрями кредитування у 2025 році: кредитування у зоні високого воєнного ризику – 27,9 млрд грн; розвиток переробної промисловості – 24,1 млрд грн; інвестиційні проекти – 22,8 млрд грн [5]. Загалом з часу запровадження воєнного стану до кінця 2025 року видано майже 100 тис. пільгових кредитів на суму понад 370 млрд грн [7].

Таблиця 2.12

Основні показники Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» за 2022–2025 рр.

Показник	2022	2023	2024	2025
Кількість виданих кредитів, тис. од.	23,8	41,4	39,3	30,053
Сума виданих кредитів, млрд грн	63,1	154,8	148,1	93,9
Кількість банків-партнерів, од.	30	44	46	47

Джерело: складено за даними [3, 4, 5]

Результатом ефективної взаємодії бізнесу та держави стало зростання кількості робочих місць і податкових надходжень до бюджету України. Це, своєю чергою, сприяє подальшій офіціалізації бізнесу, підвищенню прозорості його діяльності, розширенню можливостей отримання державної підтримки для розвитку власної справи та відновленню країни [ЗВІТ ФРП].

За результатами аналізу Програми «Доступні кредити 5-7-9%» в частині компенсації процентів станом на 01.01.2026 року нами виділено такі основні особливості даної програми (також див. Додаток):

1. майже 70% усіх кредитних договорів в межах програми укладено з суб'єктами бізнесу в сфері сільського господарства (45%) та сфері торгівлі (24%);
2. більше 55% усіх учасників Програми становлять фізичні особи-підприємці;
3. більше 62% усіх кредитних договорів в межах Програми укладаються на строк від 1 до 3-х років;
4. частка суб'єктів малого підприємництва – учасників Програми становить більше 83% (в т.ч. мікробізнес – 53%).



Рис. 2.6. Вплив державної підтримки за Програмою на збільшення основних показників діяльності підприємств [ЗВІТ]

Водночас, серед основних результатів Програми «Доступні кредити 5-7-9%», що позитивно вплинули на економіку нашої країни виділяють зростання загальної суми сплачених бізнесом податків та зборів протягом 2021-2025 років - податку на прибуток та єдиного соціального внеску - попри уповільнення ділової активності суб'єктів підприємництва через пандемію та російську агресію. Отже, сума виплаченої державної підтримки на компенсацію процентних ставок за кредитами суб'єктів підприємництва впродовж дії даної Програми в розмірі 44,8 млрд. грн. значною мірою вплинула на збільшення бюджетних надходжень, попри негативну динаміку економічної ситуації в країні в період пандемії та дії воєнного стану [ЗВІТ ФРП].

Таким чином, можна констатувати, що за результатами 2022-2024 років Програма «Доступні кредити 5-7-9%» підтвердила свій національний статус та стала по суті єдиним робочим драйвером доступного кредитування суб'єктів мікро-, малого підприємництва, здійснивши вагомий позитивний вплив як на підтримку реального сектору економіки, так і банківського сектору України [ЗВІТ ФРП].

Однак, попри значні здобутки програми «5-7-9%», її аналіз виявляє ряд суперечностей та слабких місць. По-перше, відзначається низька активність кредитування інвестиційного напрямку – на нього припадає лише близько 12% від загального обсягу фінансування [9]. Основна маса кредитів спрямовується на поповнення оборотних коштів, що, хоча й підтримує поточну ліквідність підприємств, не сприяє структурній перебудові та модернізації виробничого потенціалу. По-друге, зафіксовано тенденцію до надмірного здорожчання програми для держави при одночасному збереженні вартості кредитів для бізнесу значно нижчою за ринкову, що виявляє субсидійну природу програми не лише стосовно позичальників, але й для банків-учасників [9]. По-третє, домінуюча частка виданих кредитів припадає на банки державного сектору (насамперед ПриватБанк – близько 43% від загального обсягу фінансування), що ставить питання про конкурентність умов залучення приватних банків до програми та загальний охоплення ринку [9].

Доповненням до кредитної складової програми «5-7-9%» став запущений у грудні 2023 року інструмент «Доступний факторинг», що відкрив якісно новий канал доступу до ліквідності для товаровиробників. Факторинг являє собою фінансову операцію, за якої підприємство поступається уповноваженому банку-фактору правом вимоги до покупця за відвантажені, але неоплачені товари та послуги, отримуючи натомість негайне авансове фінансування. На відміну від кредиту, цей інструмент не потребує традиційного забезпечення у вигляді нерухомості — заставою слугує сама дебіторська заборгованість, що суттєво спрощує доступ до фінансового ресурсу для невеликих виробничих

підприємств. Ключові параметри програми «Доступний факторинг» систематизовано у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Основні параметри програми «Доступний факторинг 5-7-9%»

Параметр	Значення	Параметр	Значення
Максимальний ліміт фінансування	До 150 млн грн (або 95% вимоги)	Компенсаційна ставка для клієнта	13% річних
Максимальний термін фінансування	360 днів	Частка держкомпенсації	Різниця між базовою та 13%
Вид факторингу	Виключно внутрішній (регресний)	Адміністратор програми	Фонд розвитку підприємництва

Джерело: складено на основі даних МТБ Банку, Банку Кредит Дніпро, Мінфіну України та Фонду розвитку підприємництва.

Як свідчать дані таблиці 2.4, держава компенсує різницю між ринковою базовою ставкою за факторинговим договором та фіксованою компенсаційною ставкою у 13% річних, яку сплачує клієнт. Це забезпечує суттєве здешевлення факторингового фінансування порівняно із ринковими умовами. Максимальний ліміт фінансування становить до 95% від суми грошової вимоги або 150 млн грн (з урахуванням загальної державної підтримки за всіма суміжними програмами ФРП), а термін користування — до 360 днів. Виключно регресний характер внутрішнього факторингу означає, що у разі несплати покупцем клієнт зобов'язаний повернути аванс фактору, що є елементом ризик-менеджменту для банківських установ. Цей інструмент є особливо затребуваним у ланцюгах постачання між вітчизняними виробниками та торговельними мережами, де відстрочка платежу є стандартною комерційною практикою.

Принципово відмінним за характером підтримки є урядовий проєкт «єРобота», запущений у 2022 році та реалізований спільно Міністерством економіки України, Державною службою зайнятості та банками-партнерами. На відміну від кредитних інструментів, у межах програми надається безповоротне грантове фінансування — тобто отримані кошти не підлягають поверненню за умови дотримання встановлених зобов'язань. Основною умовою

збереження права на грант є здійснення підприємницької діяльності протягом не менше трьох років, сплата податків та виконання вимог щодо створення робочих місць. Подача заявок здійснюється виключно в електронній формі через портал «Дія», що підвищує прозорість відбору та мінімізує корупційні ризики.

Система диференціації грантового фінансування у межах проєкту «єРобота» відрізняється значною деталізацією: розмір підтримки залежить від кількості створюваних робочих місць, регіону діяльності, вікової групи підприємця та галузевої специфіки. Зведену характеристику усіх напрямів грантування наведено у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Структура та умови грантових напрямів програми «єРобота»

Напрямок гранту	Максимальна сума, грн.	Умова отримання
«Власна справа» — базовий	До 100 000	Реєстрація ФОП, без робочих місць
«Власна справа» — стандарт	До 200 000	Створення ≥ 1 роб. місця
«Власна справа» — розширений	До 300 000	Створення ≥ 2 роб. місць
Молодіжний грант (18–25 років)	До 200 000	Реєстрація ФОП
Прифронтові регіони (8 областей)	До 500 000	Створення ≥ 2 роб. місць
Освіта / Креативні індустрії	До 1 000 000	Галузева специфіка
Ветеранський грант	До 1 000 000	Статус ветерана/члена сім'ї, ≥ 4 роб. місця
Переробні підприємства	До 8 000 000	Створення ≤ 25 роб. місць

Джерело: складено на основі даних порталу єРобота (erobota.diiia.gov.ua), Мінекономіки України та Держслужби зайнятості (станом на квітень 2026 р.).

Важливим складником системи фінансової підтримки є механізм кредитних гарантій ФРП, що запроваджений для полегшення доступу до кредитів підприємств, які не мають достатнього майнового забезпечення. Гарантійний механізм дозволяє покривати до 80% суми кредиту, що суттєво знижує кредитний ризик для банку та підвищує доступність фінансування для суб'єктів малого бізнесу, особливо у зонах високого воєнного ризику. Станом на кінець 2024 року загальний портфель кредитних гарантій ФРП перевищував 14 млрд грн. Поєднання програми «5-7-9%» із механізмом гарантій стало

ключовим інструментом підтримки аграрного сектору в 2022 році та продовжує відігравати значну роль у подальші роки [4].

Окрім вищезазначених програм, ФРП реалізує низку міжнародних програм грантової підтримки ММСП. Серед них: програма «Грант від EU4Business для мікробізнесу» (Фаза I та II), програма «Підтримка енергостійкості мікро- та малих підприємств України», проєкт «Доступ до фінансування та підтримка стійкості ММСП в Україні» – I та II фази, програма FINANCEAST з підтримки малих фермерських господарств заходу України та ін. [4]. Зокрема, Програма «Грант від EU4Business для мікробізнесу – Фаза II» охопила широке коло вразливих суб'єктів малого бізнесу: ВПО, жінок-підприємців, ветеранів. Грантова підтримка є особливо важливою для найменш захищених підприємств, які не мають можливості навіть за пільговими ставками обслуговувати кредитне зобов'язання.

Для прозорого та ефективного розподілу грантів ФРП розробив автоматизовану ІТ-платформу «Навігатор фінансової підтримки», яка без залучення людського ресурсу автоматично визначає переможців на отримання грантової допомоги або кредиту. Платформа відкриває рівні можливості для всіх підприємців і є швидким механізмом отримання підтримки за умови відповідності бізнесу критеріям програми. За своє новаторство ФРП отримав відзнаку від Європейської комісії [4]. У 2025 році Фонд запроваджує проєкт із розбудови та розширення ІТ-платформи на всі програми.

Важливою подією 2025 року стала інституційна трансформація ФРП у Національну установу розвитку (далі - НУР), що розпочала свою роботу 1 січня 2026 року відповідно до Закону України. Ця реформа, що реалізується у межах спільної ініціативи «Візія: ФРП 2.0» за підтримки Уряду Німеччини та KfW, спрямована на перетворення ФРП на незалежну установу, здатну залучати та впроваджувати проєкти міжнародної та державної підтримки відповідно до найкращих світових стандартів [5, 12]. Федеральне міністерство економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) через KfW виділило грант у розмірі 1 млн євро для фінансування реформи. Одним із ключових кроків стало

впровадження у банках-партнерах ФРП Системи екологічного та соціального управління далі - (СЕСУ) – відповідно до вимог міжнародних фінансових організацій.

В межах дослідження проведено порівняльний аналіз розглянутих механізмів фінансової підтримки, який виявив як їх взаємодоповнюваність, так і суттєві відмінності в операційних характеристиках і ризик-профілі. Результати проведеного аналізу наведено в таблиці 2.15, яка структурує переваги та недоліки кожного інструменту.

Таблиця 2.15

Порівняльна оцінка механізмів прямої фінансової підтримки малого підприємництва в Україні

Механізм	Форма	Переваги	Недоліки / Обмеження
Доступні кредити 5-7-9%	Кредит зі знижен. ставкою	Широкий спектр цілей; охоплює всі сегменти ММСП; тривалий строк (до 7 р.); 46 банків-партнерів	Вимагає власного внеску (15–20%); наявність застави; потребує 12 міс. роботи; ліміт держпідтримки — 200 тис. євро за 3 роки
Доступний факторинг 5-7-9%	Відступлення дебіторської заборг.	Швидке поповнення ліквідності; не потребує застави нерухомості; до 360 днів; фінансує до 95% вимоги	Лише для товаровиробників; ліміт 150 млн грн; доступний лише в банках із ліцензією; невелика кількість партнерів
«Робота «Власна справа»	Безповоротний мікрогрант	Безповоротність; не потребує застави; доступний для старту бізнесу; цифровізований процес подачі	Жорсткі зобов'язання на 3 роки; необхідність бізнес-плану та співбесіди; 1 грант на 1 особу; вузьке цільове використання
Регіональні та міжнарод. програми	Гранти, субсидії, ТД	Широкий галузевий діапазон; залучення міжнар. ресурсів; гнучкі умови донорів	Обмежена географія; непостійна доступність; складна звітність; конкурсний відбір із непередбачуваними результатами

Джерело: узагальнено на основі аналізу нормативно-правової бази, умов програм та експертних оцінок.

Загалом ефективність чинних механізмів фінансової підтримки ММСП не обмежується програмами ФРП. Значну роль відіграє спрощена система оподаткування, що де-факто є одним із найважливіших інструментів опосередкованої фінансової підтримки. Дослідники [2, 3] фіксують, що саме

ССО є найбільш масовим і найдоступнішим для малого бізнесу інструментом, оскільки не вимагає подачі заявок, відповідності критеріям відбору або отримання схвалення. Водночас дискусія щодо вдосконалення ССО у повоєнний період набуває особливої актуальності: частина дослідників наполягає на посиленні стимулів для інвестиційної активності в рамках спрощеної системи, тоді як інші вказують на її деформуючий вплив на структуру ринку [3].

Отже, аналіз бар'єрів у доступі малого бізнесу до фінансових ресурсів в умовах воєнного стану виявляє низку системних проблем. По-перше, висока вартість ринкових кредитних ресурсів (облікова ставка НБУ у 2022–2023 роках сягала 25%, що трансливалось у ринкові ставки 30–35%) фактично виключала переважну більшість малих підприємств з числа потенційних позичальників без пільгових програм. По-друге, посилились вимоги до забезпечення: в умовах невизначеності банки суттєво підвищили поріг вимог до застави, тоді як майно багатьох підприємств було знищено або перемістилося. По-третє, значна частина малих підприємств зосереджена на деокупованих або прифронтових територіях, де ризики для банків є надмірно високими і де кредитна активність залишається мінімальною навіть за наявності державних гарантій. По-четверте, відсутність надійних кредитних історій у значної частини суб'єктів малого бізнесу (особливо ФОП) ускладнює кредитний аналіз у банках [9, 11].

Проведена оцінка дозволяє констатувати, що система механізмів фінансової підтримки малого підприємництва в Україні у 2022–2025 роках зазнала суттєвого розширення та ускладнення. Основу системи формують: спрощена система оподаткування як інструмент опосередкованої підтримки; програма «5-7-9%» як ключовий прямий інструмент субсидування вартості кредитних ресурсів; гарантійний механізм ФРП для розширення доступу до кредитів; міжнародні грантові програми для найвразливіших категорій підприємців; регіональні програми підтримки у партнерстві з обласними державними адміністраціями. Незважаючи на значні результати реалізованих програм, ключовими проблемами залишаються: обмежена охопленість

кредитами підприємств у зонах бойових дій, недостатня частка інвестиційного кредитування, висока залежність від бюджетного та міжнародного фінансування, відсутність системного механізму оцінки соціально-економічного ефекту підтримки. Виявлені недоліки визначають пріоритети для формування рекомендацій щодо вдосконалення системи фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва, що розглядаються у третьому розділі.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення малого підприємництва та можливості його адаптації у національних умовах

Аналіз проблем фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні, здійснений у другому розділі цієї роботи, засвідчує, що ефективна система підтримки суб'єктів малого підприємництва потребує не лише адаптації наявних інструментів, а й принципово нових підходів, вже апробованих у найбільш розвинених країнах світу. Таке порівняльне вивчення зарубіжного досвіду є необхідним підґрунтям для формування науково обґрунтованих рекомендацій, оскільки воно дозволяє виявити ті механізми фінансового забезпечення малого бізнесу, котрі довели свою ефективність в умовах ринкових провалів та кризових потрясінь - передумов, значною мірою подібних до сучасних українських реалій.

Так, передовий досвід фінансової підтримки малого підприємництва в країнах Європейського Союзу формувався під впливом концепції «вирівнювання ринкових провалів», яка визнає об'єктивну неспроможність ринку самостійно забезпечити суб'єктів малого бізнесу достатнім обсягом фінансування. Звідси, ключовим аргументом на користь державного втручання є асиметрія інформації між кредиторами та позичальниками, а також відсутність у більшості малих підприємств достатнього розміру ліквідного капіталу в якості заставного забезпечення кредитів. Саме на подолання цих бар'єрів спрямовані системи кредитного гарантування, які стали одним з найефективніших інструментів у практиці ЄС [17, с. 16].

Серед країн-членів ЄС особливо показовим є досвід Німеччини, де механізм підтримки малого бізнесу ґрунтується на триланковій моделі: федеральний уряд - державний банк розвитку KfW - комерційний банк.

Програма ERP (European Recovery Program), реалізована через KfW, передбачає надання підприємцям-початківцям і правонаступникам пільгових кредитів до 500 тис. євро за ставкою близько 3% річних, при цьому держава надає 80-відсоткову контргарантію гарантійним банкам (Bürgschaftsbanken), а ті у свою чергу - 100-відсоткову гарантію комерційним банкам без проведення власної кредитної оцінки ризику [31]. Така схема дозволяє суттєво прискорити процес прийняття кредитних рішень та розширити доступ до фінансування для підприємств, що не мають достатнього заставного майна.

За даними аналітичного огляду ОЕСР, у Німеччині нараховується близько 3,8 млн. суб'єктів МСП (Mittelstand), які формують 99,5% загальної кількості підприємств та забезпечують близько 60% загальної зайнятості. Водночас навіть за таких масштабів сектору KfW констатує, що асиметрія інформації та відсутність застави залишаються ключовими бар'єрами для банківського кредитування малого бізнесу [33]. Саме тому KfW постійно вдосконалює лінійку продуктів: зокрема, у грудні 2025 року було запущено «Germany Fund» - державно-приватну ініціативу з бюджетом 30 млрд. євро держгарантій, що має залучити 130 млрд. євро приватних інвестицій, в тому числі до сектору МСП та венчурного капіталу [32].

В свою чергу, Польща є прикладом успішної адаптації механізмів ЄС до умов постсоціалістичної трансформаційної економіки, і відповідно становить особливий інтерес для України в контексті євроінтеграційних прагнень. Ключовим елементом системи є гарантійна схема BGK (Bank Gospodarstwa Krajowego) «de minimis», яка надає гарантії покриттям до 60% суми кредиту для мікро- та малих підприємств. Паралельно Польща активно залучає ресурси Європейського інвестиційного банку (ЄІБ): лише у 2023 році ЄІБ виділив понад 630 млн. євро на підтримку більш ніж 47 700 польських МСП, спрямовуючи щонайменше 20% коштів на кліматичні проєкти та зелений перехід [29]. Лізингові лінії ЄІБ через банки-партнери (зокрема, Pekao Leasing) дозволяють МСП отримувати доступ до обладнання без значного початкового капіталу.

На рівні ЄС системоутворюючими інструментами є програми InvestEU та COSME. Програма COSME (2014–2020) завдяки Гарантійному механізму (Loan Guarantee Facility) та Фонду стратегічних інвестицій забезпечила понад 800 000 малих підприємств борговим фінансуванням на суму понад 50 млрд. євро, а через механізм участі в капіталі - надала понад 2,5 млрд. євро венчурного фінансування майже 350 компаніям [15]. Нова програма InvestEU на 2021–2027 роки передбачає єдину інтегровану гарантійну платформу, що реалізується через Європейський інвестиційний фонд (EIF) і цілеспрямована насамперед на підприємства з обмеженим заставним майном, інноваційний бізнес та МСП, що здійснюють цифровий та зелений перехід [15]. Загальний обсяг потенційного залучення інвестицій у рамках InvestEU - 372 млрд. євро.

Особливої уваги заслуговує досвід Франції, де ключовою інституцією є державний банк «Bpifrance», що поєднує функції банку розвитку, гарантійного фонду та венчурного інвестора під дахом єдиної установи. Саме модель «єдиного вікна» - коли підприємець отримує в одному місці і грант, і гарантію, і можливість акціонерного фінансування - визнається дослідниками як один з найефективніших способів мінімізації транзакційних витрат для МСП [18; 17]. Принципово важливим є те, що «Bpifrance» надає інноваційні гранти без вимоги застави для стартапів та малих підприємств у пріоритетних секторах - принцип, близький до практики Фонду розвитку підприємництва України.

Таким чином, узагальнення зарубіжного досвіду засвідчує, що найбільш ефективні системи фінансування суб'єктів малого підприємництва у країнах ЄС поєднують такі ключові елементи:

- 1) спеціалізований державний інститут розвитку (KfW, BGK, «Bpifrance»), що виступає посередником між державою та комерційними банками;
- 2) систему гарантування кредитів, яка дозволяє знизити або повністю усунути вимоги до застави;
- 3) диференційовані програми підтримки залежно від стадії розвитку підприємства та галузевої специфіки;

4) поєднання прямих (кредити, гранти, гарантії) та непрямих (податкові пільги, спрощена звітність) інструментів підтримки;

5) активну участь у наднаціональних програмах ЄС з метою залучення додаткового фінансування.

Результати узагальнення ключових моделей зарубіжної фінансової підтримки МСП та їхніх елементів, придатних для адаптації в Україні, представлено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Зарубіжний досвід фінансування МСП та
можливості його адаптації в Україні**

Країна / Інститут	Ключовий механізм підтримки МСП	Основні параметри	Елемент, адаптований для України
Німеччина (KfW)	Програма ERP: пільгові кредити під держгарантію 80–100%; державний банк розвитку як посередник	Ставка 3% річних, до €500 тис.; гарантія без застави для стартапів; рефінансування комерційних банків	Модель держбанку-посередника; 100% гарантія без оцінки застави; диференціація за стадіями бізнесу
Польща (BGK, EIB)	Гарантійні схеми BGK de minimis; лізингові лінії ЄІБ через банки-партнери	Гарантія до 60% кредиту; €630 млн. ЄІБ на МСП у 2023 р.; охоплення понад 47 700 компаній	Гарантія 'de minimis' для мікробізнесу; регіональне таргетування; зелений компонент ≥20%
ЄС (InvestEU / COSME)	Єдина гарантійна платформа EIF; капіталовкладення через венчурне плече SME Window	2014–2020: €50 млрд. боргового фінансування, 800 тис. МСП; €2,5 млрд. акціонерного фінансування	Залучення EIF-гарантій через ФРП; запуск венчурного плеча для інноваційних МСП; зв'язок з InvestEU
Франція («Bpifrance»)	Державний банк інновацій: кредити, гарантії, акціонерні інвестиції в одному інституті	Єдине вікно; інноваційні гранти без застави; венчурне плече для стартапів	Модель «єдиного вікна» фінансової підтримки; поєднання грантів, гарантій і акціонерних інвестицій

Джерело: побудовано на основі [15; 29; 31; 33; 32]

Водночас аналіз умов застосовності зарубіжного досвіду в Україні вимагає врахування ряду суттєвих відмінностей. По-перше, Україна функціонує в умовах активного збройного конфлікту, що суттєво підвищує кредитні ризики та обмежує можливості банківської системи щодо кредитування. По-друге,

рівень довіри між МСП та фінансовими інституціями в Україні є нижчим, ніж у країнах ЄС, що зумовлено меншою прозорістю та обмеженою кредитною культурою. По-третє, бюджетні ресурси України для фінансування програм підтримки малого бізнесу є обмеженими через витрати на оборону, що посилює роль міжнародного фінансування.

Проте саме євроінтеграційний курс України відкриває унікальні можливості для поступового залучення до системи програм ЄС. Зокрема, підключення до програми InvestEU як асоційованого партнера дозволить Україні отримати доступ до гарантійних механізмів EIF та залучити додаткові ресурси для розвитку МСП. Програма EU4Business, реалізована в Україні через ФРП, вже демонструє позитивні результати: в рамках грантових фаз було охоплено тисячі малих підприємств, включно з жінками-підприємцями та ветеранами [17]. Таким чином, подальша інтеграція України до фінансових механізмів ЄС є не лише стратегічним орієнтиром, але й практичним кроком до суттєвого розширення фінансового забезпечення малого підприємництва.

Особливої актуальності у контексті відновлення набуває досвід країн ЄС щодо фінансової підтримки МСП в умовах кризи. Аналіз практики, застосованої під час пандемії COVID-19, показує, що найефективнішими виявились гарантійні схеми зі 100-відсотковим покриттям та прискореним процесом прийняття рішень (як у Німеччині в рамках KfW-Schnellkredit 2020) та прямі безповоротні гранти для підприємств із найвищим рівнем уразливості [40]. Ці підходи значною мірою вже імplementовані в Україні - через програму «5-7-9%» та грантові ініціативи ФРП - що свідчить про стратегічно правильний вектор формування системи фінансової підтримки. Разом з тим, як буде показано у наступному параграфі, наявна система потребує суттєвого вдосконалення з огляду на виявлені у розділі 2 структурні проблеми.

3.2. Шляхи вдосконалення механізмів фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва в Україні

Результати аналізу фінансового стану малого підприємництва в Україні, здійснені у другому розділі цієї роботи, виявили ряд системних проблем, що обмежують ефективне фінансове забезпечення його розвитку. Зокрема, такими ключовими проблемами є: висока залежність від самофінансування (46% підприємств ніколи не використовували зовнішнього фінансування), недостатня частка інвестиційного кредитування (лише 12% від загального обсягу програми «5-7-9%»), обмежений доступ підприємств на деокупованих та прифронтових територіях до кредитних ресурсів, а також слабкий рівень ліквідності та рентабельності малого бізнесу навіть за відносно стабільних умов господарювання.

В свою чергу, результати аналізу особливостей фінансово-господарської діяльності ТОВ «Станіслав-сервіс» наочно демонструє типову для вітчизняного мікробізнесу картину: підприємство жодного разу не залучало державної підтримки, повністю покладаючись на самофінансування при накопиченому непокритому збитку та критично низькому рівні ліквідності (коефіцієнт поточної ліквідності 0,20 у 2025 р.). Подібна ситуація є не винятком, а нормою для значної частини малого бізнесу в нашій країні.

Виходячи з виявлених проблем та зарубіжного досвіду, викладеного в попередньому параграфі, нами систематизовано конкретні пропозиції щодо вдосконалення механізмів фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва за такими ключовими напрямками:

1. Розширення та вдосконалення гарантійного механізму.

Гарантійний механізм ФРП є одним із найбільш перспективних інструментів розширення доступу малих підприємств до банківського кредитування, оскільки безпосередньо усуває головний бар'єр - відсутність ліквідного забезпечення. Разом з тим, станом на кінець 2024 року загальний портфель кредитних гарантій ФРП перевищував лише 14 млрд. грн., тоді як

незадоволена фінансова потреба МСП оцінюється у 29 млрд. доларів на рік [див. Додаток 3]. Для усунення цього дисбалансу пропонується: по-перше, збільшити рівень покриття гарантій для мікробізнесу до 80–90% суми кредиту за прикладом польської схеми BGK чи моделі KfW ERP, відмовившись від вимоги майнового забезпечення для кредитів до 3 млн.грн.; по-друге, запровадити диференційований підхід до гарантій залежно від регіону: підприємства в деокупованих та прифронтових областях повинні отримувати 100-відсоткову гарантію, що знімає із банку весь кредитний ризик і є умовою для готовності банків працювати в зонах підвищеної невизначеності. Досвід Польщі та Німеччини переконливо свідчить, що саме держгарантії (а не субсидування ставок) є найефективнішим довгостроковим інструментом розширення охоплення МСП банківським кредитуванням [29; 31].

Важливим кроком у цьому напрямі є також запровадження спрощеної процедури надання гарантій для мікропідприємств - за аналогією з автоматизованою ІТ-платформою ФРП «Навігатор фінансової підтримки». Скорочення часу розгляду заявки на гарантію до 3–5 робочих днів та цифровізація процесу зменшить транзакційні витрати для підприємців і підвищить реальне охоплення програмами підтримки.

2. Диверсифікація альтернативних інструментів фінансування.

Як показано у підрозділі 1.2 цієї роботи, структура джерел фінансування малих підприємств є надмірно вузькою і практично не включає альтернативних інструментів - краудфандингу, факторингу, венчурного капіталу, позик peer-to-peer. Між тим, у розвинених країнах саме ці інструменти виступають важливим доповненням до традиційного банківського кредитування, особливо для підприємств на початковій стадії розвитку або в інноваційних секторах [12, с. 73]. У цьому зв'язку особливої уваги заслуговує розвиток краудфандингу як інструменту колективного фінансування. Вітчизняне законодавство досі не встановлює чіткого правового режиму для краудфандингових операцій, що обмежує розвиток цього ринку.

З цим причин нами пропонується розробити та прийняти спеціальний закон про альтернативне онлайн-фінансування, що врегулює відносини між платформами, підприємцями та інвесторами, встановить вимоги до розкриття інформації та захисту прав інвесторів. Відповідна нормативна база є в Євросоюзі у вигляді Регламенту ЄС 2020/1503 про постачальників послуг краудфандингу для бізнесу, який може бути взятий за основу [17]. Краудфандинг є особливо перспективним для малих підприємств, що виробляють продукт з виразною соціальною цінністю або орієнтовані на патріотичний ринок - рисами, характерними для значної частини нового українського бізнесу воєнного часу.

Важливим альтернативним інструментом є також розвиток фінансового лізингу для цілей оновлення виробничого обладнання. Програма «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%», що реалізується ФРП, має значний потенціал розширення - особливо в частині охоплення підприємств агропромислового комплексу, легкої промисловості та виробничого мікробізнесу. За оцінками експертів, фінансовий лізинг є оптимальним інструментом для МСП, що потребують оновлення основних засобів в умовах дефіциту власного капіталу та обмеженого доступу до банківських кредитів, оскільки дозволяє отримати у користування обладнання без великих початкових витрат [18, с. 13]. Тому доцільним є подальше розширення переліку обладнання, доступного за лізинговою програмою, та збільшення терміну лізингу до 7 років для капіталомістких галузей.

Розвиток венчурного фінансування є окремим пріоритетом, насамперед для інноваційного сегменту малого підприємництва. В Україні венчурне фінансування використовується переважно лише великими компаніями або у схемах податкової оптимізації, тоді як для справжніх інноваційних стартапів цей інструмент залишається малодоступним [12, с. 72]. Необхідним є запровадження податкових стимулів для венчурних інвесторів (звільнення від оподаткування прибутку від інвестицій у малі підприємства строком понад 5

років) та розбудова національної екосистеми венчурного капіталу через механізм Майбутнього фонду (за аналогією з Future Fund II в Німеччині [32]).

3. *Переорієнтація програми «Доступні кредити 5-7-9%» з оборотного на інвестиційне фінансування.*

Програма «5-7-9%» є основним драйвером кредитування МСП в Україні і підтвердила свою ефективність в умовах воєнного стану - протягом 2022–2025 рр. видано майже 135 тис. кредитів на суму понад 370 млрд. грн.. Водночас аналіз, проведений у підрозділі 2.3, виявив ключову структурну проблему: лише близько 12% виданих кредитів спрямовуються на інвестиційні цілі, тоді як переважна більшість - на поповнення оборотних коштів. Це означає, що програма підтримує поточну ліквідність, але не сприяє структурній модернізації виробничого потенціалу МСП.

Для виправлення цього дисбалансу пропонується запровадити диференційовану систему пільгових ставок у межах програми: ставка 0% для інвестиційних кредитів на відновлення та модернізацію підприємств на деокупованих і прифронтових територіях; ставка 3% для інших інвестиційних проєктів зі строком погашення понад 5 років; ставка 5–7% для поповнення оборотних коштів (збереження існуючого рівня). Таким чином, цінова диференціація стимулюватиме переорієнтацію попиту на інвестиційний компонент без скасування підтримки ліквідності. Паралельно доцільно збільшити максимальний ліміт інвестиційного кредиту до 200 млн. грн. (із нинішніх 150 млн. грн.) для підприємств, що реалізують проєкти із значним мультиплікаційним ефектом на зайнятість. Подібний підхід відповідає рекомендаціям Пшика Б. І., який наголошує на необхідності диференціювання інструментів державної підтримки залежно від стадії розвитку підприємства та напрямів його діяльності [17, с. 32].

4. *Оптимізація спрощеної системи оподаткування в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення.*

Спрощена система оподаткування (далі - ССО) є, за оцінками дослідників, найбільш масовим і найдоступнішим інструментом непрямої

фінансової підтримки малого бізнесу в нашій країні, оскільки не вимагає подачі заявок і поширюється автоматично на всіх суб'єктів, що відповідають відповідним критеріям [17, с. 8]. Водночас функціонування ССО в умовах воєнного стану та перспективи її трансформації в повоєнний період викликають дискусії як в науковому середовищі, так і з боку державних органів влади.

З одного боку, ССО виконала критично важливу роль «стабілізатора» у 2022–2024 роках: тимчасове зниження ставки єдиного податку до 2% без ПДВ, звільнення ФОП I-II групи від сплати ЄСВ, мораторій на перевірки - всі ці заходи дозволили значній кількості суб'єктів малого підприємництва зберегти свою діяльність в умовах різкого скорочення доходів. З іншого боку, постійне функціонування ССО без реформ створює ризик закріплення низькопродуктивних форм господарювання та стримує мотивацію до інвестиційного розвитку, оскільки ССО орієнтована на оподаткування обороту, а не прибутку, і не містить стимулів для реінвестування [15].

У цьому зв'язку пропонується запровадити механізм інвестиційного податкового кредиту (ІПК) для платників єдиного податку - часткового повернення сплаченого ЄП в розмірі 10–15% від суми задокументованих капітальних вкладень. Цей інструмент успішно застосовується в ряді країн ЄС і дозволяє, не порушуючи загальної архітектури ССО, стимулювати малих підприємців до інвестування у власний розвиток. Додатково доцільно запровадити диференціацію ставок ЄП за галузевим та регіональним принципом: підприємства у пріоритетних секторах (виробництво, ІТ, переробна промисловість) та в регіонах з найвищим рівнем руйнувань мають отримувати знижену ставку або «податкові канікули» на 3–5 років.

5. *Розвиток інституційної інфраструктури підтримки МСП та формування єдиної цифрової платформи фінансового забезпечення.*

Одним із ключових уроків зарубіжного досвіду є те, що ефективність окремих фінансових інструментів підтримки малого підприємництва значною мірою залежить від рівня розвитку інституційної інфраструктури - наявності спеціалізованих установ, що виступають посередниками між державою,

банківською системою та підприємцями [17, с. 8]. В Україні перетворення ФРП на Національну установу розвитку (НУР), що розпочала роботу 1 січня 2026 року, є важливим кроком у цьому напрямі. НУР отримала мандат незалежної установи, здатної залучати та впроваджувати проєкти міжнародної та державної підтримки відповідно до найкращих світових стандартів, включно з вимогами Системи екологічного та соціального управління (далі - СЕСУ).

Разом з тим, для забезпечення ефективнішого охоплення малих підприємств програмами підтримки необхідно розвивати регіональну інституційну мережу. Регіональні фонди підтримки підприємництва та гарантійні фонди обласного рівня повинні стати реальними посередниками між ФРП/НУР та місцевим бізнесом - зокрема, в малих містах і сільській місцевості, де підприємці мають обмежений доступ до інформації про наявні програми. Дослідження Носань Н. С. та Мартінович В. Г. показують, що інформаційна недоступність є одним із ключових бар'єрів, що стримує використання навіть безкоштовних форм фінансування, зокрема краудфандингу та грантових програм [12, с. 74].

Принципово важливим є також розвиток єдиної цифрової платформи фінансової підтримки МСП, яка агрегуватиме всі доступні для підприємця інструменти - від грантів і кредитних гарантій до лізингових програм та міжнародних грантів - в одному інтерфейсі, за аналогією з Маркетплейсом фінансових можливостей «Дія.Бізнес». Платформа НУР у 2025 році, що охоплює всі програми ФРП, є кроком у правильному напрямку. Подальший розвиток цього інструменту має передбачати: автоматичну перевірку відповідності підприємця критеріям різних програм; інтеграцію з реєстрами ДПС та Держстату для автоматизованої верифікації фінансових показників; функцію персонального «фінансового навігатора», що надає рекомендації щодо оптимального набору інструментів підтримки для конкретного підприємства на відповідній стадії розвитку.

6. *Активізація залучення міжнародного фінансування та інтеграція до програм ЄС.*

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів міжнародне фінансування відіграє ключову роль у підтриманні та розширенні програм фінансової допомоги МСП. Загальний обсяг міжнародної допомоги для рефінансування бюджетних видатків за програмою «5-7-9%» протягом 2022–2024 років склав понад 27 млрд. грн., що становить понад 60% бюджету програми за три роки. Ця цифра наочно демонструє критичну залежність ключового інструменту підтримки МСП від зовнішнього фінансування та необхідність системної роботи з диверсифікації донорської бази.

Пріоритетними напрямками активізації залучення міжнародного фінансування є: по-перше, підключення до програми InvestEU як асоційованого партнера, що відкриє доступ до гарантійних механізмів EIF та венчурного плеча для інноваційних МСП; по-друге, розширення обсягу кредитних ліній ЄБРР та МФК, спрямованих на підтримку МСП через уповноважені банки-партнери, зокрема для фінансування енергоефективних та інфраструктурних проєктів; по-третє, нарощування обсягу грантових програм EU4Business, EU4Economy та аналогічних ініціатив ЄС, орієнтованих на підприємства у вразливих категоріях (ВПО, жінки-підприємці, ветерани). Зростання частки жінок серед нових ФОПів до 61–63% свідчить про значний потенціал гендерно орієнтованих програм фінансової підтримки.

У середньостроковій перспективі стратегічним орієнтиром є досягнення показників, передбачених Стратегією відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації МСП до 2027 року (Розп. КМУ № 821-р від 30.08.2024). А саме, збільшення частки МСП у доданій вартості до 74% та суттєве розширення охоплення програмами фінансової підтримки. Досягнення цих цілей можливе лише за умови системного впровадження запропонованих заходів у їхньому взаємозв'язку.

Результати узагальнення запропонованих напрямів вдосконалення механізмів фінансового забезпечення малого підприємництва представлено у таблиці 3.2.

Основні напрями вдосконалення фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні

Напрямок вдосконалення	Конкретний захід	Очікуваний ефект
1. Розширення гарантійного покриття	Запровадити гарантію 80% для мікробізнесу без вимоги застави (за прикладом KfW ERP); збільшити портфель гарантій ФРП з 14 до 30 млрд. грн.	Розширення кредитного охоплення на 15–20% нових позичальників, насамперед у прифронтових регіонах
2. Диверсифікація альтернативних інструментів	Законодавче врегулювання краудфандингу; запуск платформи peer-to-peer кредитування; пільговий лізинг обладнання 5%	Доступ до фінансування для 30–40% МСП, що досі покладались лише на самофінансування
3. Інвестиційна переорієнтація програми «5-7-9%»	Збільшити частку інвестиційних кредитів з 12% до 35%; запровадити пільгову ставку 0–3% для відновлення та модернізації на деокупованих територіях	Структурна модернізація МСП замість циклічного поповнення оборотних коштів
4. Оптимізація спрощеної системи оподаткування	Зберегти ССО після перемоги; запровадити інвестиційний податковий кредит 10–15% від суми капвкладень; диференціювати ставки ЄП за регіоном і галуззю	Стимулювання реінвестування прибутків і виходу з тіньового сектору
5. Розвиток інституційної інфраструктури	Трансформація ФРП у повноцінну Національну установу розвитку (НУР); створення єдиної цифрової платформи фінансової підтримки МСП; розвиток регіональних гарантійних фондів	Зниження транзакційних витрат підприємців; підвищення прозорості та охоплення програм підтримки
6. Залучення міжнародного фінансування	Активізація кредитних ліній ЄБРР/МФК; участь у програмі InvestEU як асоційований партнер; розширення грантових програм EU4Business	Доступ до €372 млрд. програми InvestEU; залучення €3–5 млрд. додаткового фінансування МСП щорічно

Джерело: розробка автора

Отже, реалізація запропонованих заходів є взаємопов'язаною і потребує комплексного підходу. Так, ефективність розширення гарантійного механізму прямо залежить від розвитку цифрової платформи та регіональної інфраструктури, а переорієнтація програми «5-7-9%» на інвестиційне кредитування вимагає одночасної адаптації системи оподаткування для стимулювання інвестиційної активності. Поєднання цих заходів із залученням

міжнародного фінансування та адаптацією кращих практик ЄС має сформувати сучасну, диверсифіковану та сталу систему фінансового забезпечення малого підприємництва - здатну не лише підтримувати виживання бізнесу в умовах воєнного стану, але й стати реальним драйвером повоєнного економічного відновлення України.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження теоретичних засад, практичних аспектів та напрямів вдосконалення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні сформульовано такі основні висновки та пропозиції.

1. Мале підприємництво є фундаментальним структурним елементом ринкової економіки, що виконує економічну, соціальну, інноваційну та регіональну функції. В Україні суб'єкти мікро- та малого підприємництва становлять понад 99,9% від загальної кількості суб'єктів господарювання та формують близько двох третин доданої вартості. Нормативно-правовим підґрунтям для ідентифікації суб'єктів малого підприємництва є Закон України № 4618-VI від 22.03.2012 р., критерії якого відповідають стандартам Рекомендації ЄС 2003/361/ЄС та є стратегічним сигналом євроінтеграційних прагнень України. Аналіз наукових підходів свідчить, що ключовими якісними ознаками малого підприємництва є обмеженість ресурсів, персоніфікація управління, гнучкість і здатність до адаптації, що визначає специфіку механізмів його фінансового забезпечення.

2. Фінансове забезпечення малого підприємництва являє собою сукупність заходів, інструментів та механізмів, спрямованих на формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для безперебійної господарської діяльності. Джерела фінансування класифікуються на власні (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, статутний капітал), позичені (банківські кредити, лізинг, факторинг) та залучені (державні гранти, краудфандинг, венчурне фінансування, ресурси міжнародних організацій). Жодне з джерел не є універсальним: кожне має свою сферу застосування та обмеження. Визначено, що ефективна стратегія фінансування передбачає оптимальне поєднання джерел відповідно до стадії розвитку підприємства. Для малого бізнесу специфічним є домінування внутрішнього фінансування та обмежений доступ до ринку капіталів, що зумовлює особливий характер фінансових рішень.

3. Система державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні включає прямі (програма «Доступні кредити 5-7-9%», гранти ФРП, гарантійний механізм) та непрямі (спрощена система оподаткування, мораторій на перевірки, спрощення реєстрації) інструменти. Ефективність системи значною мірою залежить від рівня координації між органами державної влади, фінансовими інституціями та бізнес-середовищем. В умовах воєнного стану особливого значення набули міжнародні програми – ЄБРР, МФК, EU4Business, USAID, – що покрили понад 60% бюджету програми «5-7-9%» за 2022–2024 роки.

4. Аналіз статистичних даних за 2020–2025 роки засвідчив, що мале підприємництво України пройшло через два масштабних потрясіння – пандемію COVID-19 та повномасштабне збройне вторгнення – і продемонструвало здатність до адаптації та поступового відновлення. Загальна кількість суб'єктів МП скоротилася у 2022 р. до 1 716 977 одиниць (88,6% до 2021 р.), проте вже у 2024 р. відновилась до 1 934 640 одиниць. Структурно помітне зростання частки ФОП у загальній кількості суб'єктів МП – з 81,8% у 2020 р. до 86,0% у 2024 р. – свідчить про вищу адаптивність одноосібних форм господарювання. Незважаючи на відновлення, незадоволена фінансова потреба МСП оцінюється у 29 млрд дол. США на рік, а 46% малих підприємств ніколи не залучали зовнішнього фінансування, покладаючись виключно на самофінансування.

5. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Станіслав-сервіс» за 2020–2025 роки є наочною ілюстрацією типового стану мікробізнесу в умовах воєнного часу. Підприємство впродовж усього аналізованого періоду відповідає статусу мікропідприємства, а дохід навіть у найкращому 2024 р. становив лише 490 тис. грн. (менше 0,6% від законодавчої межі для мікропідприємств). Встановлено суттєве погіршення ліквідності: коефіцієнт поточної ліквідності знизився з 1,91 у 2021 р. до 0,20 у 2024–2025 рр. за нормативу $\geq 1,5$. Від'ємний чистий оборотний капітал (–57,7 тис. грн. у 2024–2025 рр.) та накопичений непокритий збиток (–86,6 тис. грн.) свідчать про хронічний дефіцит фінансових

ресурсів. Підприємство жодного разу не залучало державної підтримки чи банківського кредитування, функціонуючи виключно за рахунок самофінансування, що є типовою ситуацією для значної частини малого бізнесу в Україні.

6. Оцінка ефективності механізмів державної фінансової підтримки малого підприємництва засвідчила, що програма «Доступні кредити 5-7-9%» стала ключовим інструментом підтримки МСП у воєнний час: з моменту запровадження воєнного стану до кінця 2025 р. видано майже 100 тис. пільгових кредитів на суму понад 370 млрд грн. Водночас виявлено ключові структурні обмеження: лише 12% кредитів спрямовуються на інвестиційні цілі, решта – на поповнення оборотних коштів; домінування ПриватБанку (близько 43% загального обсягу) ставить питання конкурентності; охопленість підприємств у прифронтових регіонах залишається критично низькою. Грантові програми («єРобота», «EU4Business») є важливим доповненням, однак обмежені за обсягом та охопленням.

7. Аналіз зарубіжного досвіду засвідчив, що найефективніші системи фінансування МСП у країнах ЄС поєднують: спеціалізований державний інститут розвитку (KfW у Німеччині, BGK у Польщі, Bpifrance у Франції); систему гарантування кредитів, що усуває або знижує вимоги до застави; диференційовані програми залежно від стадії розвитку підприємства; поєднання прямих та непрямих інструментів підтримки; активну участь у наднаціональних програмах ЄС. Особливо перспективним для України є підключення до програми InvestEU як асоційованого партнера, що відкриє доступ до гарантійних механізмів EIF загальним обсягом 372 млрд євро.

8. На основі виявлених проблем та узагальнення зарубіжного досвіду розроблено комплекс пропозицій щодо вдосконалення механізмів фінансового забезпечення малого підприємництва за такими напрямками:

- розширення гарантійного механізму ФРП: збільшення рівня покриття гарантій для мікробізнесу до 80–90% (без вимоги застави для кредитів до 3 млн

грн), запровадження 100-відсоткової гарантії для підприємств деокупованих та прифронтових територій, збільшення портфеля гарантій з 14 до 30 млрд грн;

- диверсифікація альтернативних інструментів фінансування: законодавче врегулювання краудфандингу на основі Регламенту ЄС 2020/1503; розширення програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%»; запровадження податкових стимулів для венчурних інвесторів;

- інвестиційна переорієнтація програми «5-7-9%»: запровадження диференційованих ставок (0% для відновлення на деокупованих територіях; 3% для інших інвестиційних проєктів; 5–7% для поповнення оборотних коштів) та збільшення частки інвестиційних кредитів з 12% до 35%;

- оптимізація спрощеної системи оподаткування: запровадження інвестиційного податкового кредиту (10–15% від суми капітальних вкладень) та диференціації ставок єдиного податку за галузевим і регіональним принципом;

- розвиток інституційної інфраструктури підтримки МСП: розбудова Національної установи розвитку (НУР) як повноцінного аналога KfW/Vpifrance; створення єдиної цифрової платформи фінансової підтримки МСП з функцією «фінансового навігатора»; розвиток регіональних гарантійних фондів;

- активізація залучення міжнародного фінансування: підключення до програми InvestEU як асоційованого партнера; розширення кредитних ліній ЄБРР/МФК; нарощування обсягів грантових програм EU4Business для вразливих категорій підприємців.

Реалізація запропонованих заходів у їхньому взаємозв'язку дозволить сформувати сучасну, диверсифіковану та сталу систему фінансового забезпечення малого підприємництва, здатну не лише підтримувати виживання бізнесу в умовах воєнного стану, але й стати реальним драйвером повоєнного економічного відновлення України та наближення до цільових показників Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації МСП до 2027 року – зокрема, досягнення частки МСП у доданій вартості на рівні 74%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буряк Л. Д., Павліковський А. М. Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва. Формування ринкової економіки. 2011. Вип. 26. С. 367–374. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/6a3ebe00-00cf-458b-bfd9-cd3481744f34/content>
2. Вчені записки університету «КРОК». Розвиток малого бізнесу в Україні: сучасні виклики та перспективи. 2025. DOI: 10.31732/2663-2209-2025-80-118-125.
3. Державна служба статистики України. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств за 2024 рік. URL: <https://stat.gov.ua/uk/publications/finansovi-rezultaty-diyalnosti-velykykh-ta-serednikh-pidpryyemstv-za-2024-rik-ekspres> (дата звернення: 25.04.2025).
4. Інститут економічних досліджень. Середній бізнес в Україні: Terra incognita. Київ, 2024. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/___Medium_Business_Report_30.01.2024_UKR_.pdf (дата звернення: 25.04.2025).
5. Кабінет Міністрів України. Сергій Марченко: Новий мандат Фонду розвитку підприємництва має створити нові можливості для підтримки малого та середнього бізнесу. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/serhii-marchenko-novyi-mandat> (дата звернення: 01.05.2025).
6. Ковальчук Н., Ватаманюк К. Фінансування малого бізнесу в Україні в умовах війни. International Science Journal of Management, Economics & Finance. 2025. Vol. 4, № 3. С. 11–20. DOI: 10.46299/j.isjmef.20250403.02.
7. Кустрин А. Б. Банківська підтримка розвитку малого підприємництва в Україні: дис. ... д-ра філос. наук: 051 / Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2025. 236 с.
8. Лемешко М. О., Юрчишена Л. В. Фінансове забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу. Науковий журнал. 2017. С. 202–207.

9. Мінекономіки України. У 2025 році ВВП України зріс на 2,2%. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail/25c9685b-a465-4945-bf5d-3be9ec515ace> (дата звернення: 25.04.2025).
10. Міністерство фінансів України. Мінфін: 101 тис. пільгових кредитів на 376,9 млрд грн отримали підприємці за держпрограмою «5-7-9». URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_101_tis_pilgovikh_kreditiv (дата звернення: 01.05.2025).
11. Міністерство фінансів України. Підсумки 2025: за держпрограмою «5-7-9%» підприємці отримали 30 тис. доступних кредитів на майже 94 млрд гривень. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/pidsumki_2025_za_derzhprogramoiu_5-7-9_pidpriiemtsi_otrimali_30_tis_dostupnikh_kreditiv_na_maizhe_94_mlrld_griven-5528 (дата звернення: 01.05.2025).
12. Носань Н. С., Мартінович В. Г. Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні. Економіка та суспільство. 2020. Вип. 21. С. 71–78. DOI: 10.32782/2524-0072/2019-20-45.
13. Оксенюк К. І. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. Молодий вчений. 2017. № 7 (47). С. 440–444.
14. Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб: Закон України від 09.01.2025 р. № 4196-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20> (дата звернення: 01.02.2026).
15. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 01.02.2026).
16. Про схвалення Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2024–2027 роках: Розпорядження КМУ від 30.08.2024 № 821-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-2024-p> (дата звернення: 25.04.2025).

17. Пшик Б. І. Державна фінансова підтримка малого підприємництва України в умовах війни як фактор зміцнення його фінансової безпеки. Агросвіт. 2024. № 1. С. 11–18. DOI: 10.32702/2306-6792.2024.1.11.
18. Свистун Л. А. Підходи до фінансового забезпечення діяльності малих підприємств. Агросвіт. 2019. № 6. С. 50–58. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.50.
19. Сирветник-Царій В. В. Сучасні реалії фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 2. С. 181–186. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/2_ukr/33.pdf
20. Тимченко О. І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. Вісник Національного університету харчових технологій. 2018. С. 1–8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6498>
21. Фольтович Д. Р., Блащук-Дев'яткіна Н. З. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу в умовах війни. Innovation and Sustainability. 2024. № 2. С. 82–91. DOI: 10.31649/ins.2024.2.82.91.
22. Фонд розвитку підприємництва. Звіт про діяльність Фонду розвитку підприємництва у 2022–2024 роках. URL: https://bdf.gov.ua/wp-content/uploads/2025/06/report-UA_web.pdf (дата звернення: 01.05.2025).
23. Фонд розвитку підприємництва. 2025 рік стартував з тенденцією до закриття бізнесів. URL: <https://bdf.gov.ua/2025-rik-startuvav-z-tendentsiieiu-do-zakryttia-biznesiv/> (дата звернення: 25.04.2025).
24. 4vlada.com. Малий бізнес в Україні 2025: як підприємці виживають через кризи та війну. URL: <https://4vlada.com/malyj-biznes-v-ukraini-vyzhyvannia-cherez-kryzy> (дата звернення: 25.04.2025).
25. Centre for Economic Strategy. Access to Financing for Small and Medium Enterprises in Ukraine. 2024. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/access-to-financing-for-small-and-medium-enterprises-in-ukraine.pdf> (дата звернення: 25.04.2025).
26. CSIS. Financing Ukraine's Critical Small and Medium-Sized Enterprises. URL: <https://www.csis.org/analysis/financing-ukraines-critical-small-and-medium-sized-enterprises> (дата звернення: 25.04.2025).

27. CSIS. Supporting Small- and Medium-Sized Enterprises for Ukraine's Recovery. 2024. URL: <https://www.csis.org/analysis/supporting-small-and-medium-sized-enterprises-ukraines-recovery-and-reconstruction> (дата звернення: 25.04.2025).
28. European Commission. EU-supported loans, guarantees and equity investments for SMEs. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/policy-areas/eu-supported-loans-guarantees-and-equity-investments_en (дата звернення: 01.05.2025).
29. European Investment Bank. Poland: small and medium-sized companies to gain financing from €150 million EIB loan to Pekao Leasing. 2024. URL: <https://www.eib.org/en/press/all/2024-360-polish-small-and-medium-sized-companies-to-gain-financing-from-eur150-million-eib-loan-to-pekao-leasing> (дата звернення: 01.05.2025).
30. Forbes.ua. Скільки в Україні ФОПів, малих і середніх компаній. URL: <https://forbes.ua/business/skilki-fopiv-malikh-ta-serednikh-kompaniy-v-ukraini> (дата звернення: 25.04.2025).
31. KfW. ERP promotional loan for start-ups and succession: Joint press release by KfW, German guarantee banks, BMWK and BMF. 2024. URL: https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_826944.html (дата звернення: 01.05.2025).
32. KfW. Launch of the Germany Fund: German Federal Government and KfW set clear impetus. 2025. URL: https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_875456.html (дата звернення: 01.05.2025).
33. OECD. Financing SME Growth in Germany. OECD SME and Entrepreneurship Papers No. 61. 2024. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/07/financing-sme-growth-in-germany_16c8ab23/8f9a90e9-en.pdf (дата звернення: 01.05.2025).
34. The Page. Зростання ФОП в Україні та активність малого бізнесу у 2025: що змінилось. URL: <https://thepage.ua/ua/news/zrostannya-fop-v-ukrayini-ta-aktivnist-malogo-biznesu-u-2025-sho-zminilos> (дата звернення: 25.04.2025).

35. UNDP Ukraine / Centre for Economic Recovery. Assessment of the War's Impact on MSMEs. 2024. URL: <https://www.undp.org/ukraine/press-releases/tenacious-ukrainian-small-medium-businesses-optimistic-about-recovery-undp-study-finds> (дата звернення: 25.04.2025).
36. UNDP Ukraine. Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. 2024. URL: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-04/undp-ua-smb-2024.pdf> (дата звернення: 25.04.2025).
37. VoxUkraine. Resilience of Ukraine's Small and Medium Businesses Amid the War. 2025. URL: <https://voxukraine.org/en/resilience-of-ukraine-s-small-and-medium-businesses-amid-the-war-challenges-policy-and-the-future> (дата звернення: 25.04.2025).
38. World Bank. Ukraine Country Overview. 2025. URL: <https://www.worldbank.org/ext/en/country/ukraine> (дата звернення: 25.04.2025).
39. World Bank. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment (RDNA4). 2025. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/02/25/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released> (дата звернення: 25.04.2025).
40. Yale School of Management. Germany Launches New Support Program After Partial Guarantee Insufficient to Promote Lending to Small Businesses. 2025. URL: <https://som.yale.edu/blog/germany-launches-new-support-program-after-partial-guarantee-insufficient-to-promote-lending-to-small-businesses> (дата звернення: 01.05.2025).
41. YC.Market. Малий бізнес України у 2024. URL: <https://blog.youcontrol.market/malii-biznies-ukrayini-u-2024/> (дата звернення: 25.04.2025).