

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

«На правах рукопису»
УДК 336.71:658.15

До захисту допущено:
Завідувач кафедри
_____ Сергій ВОЙТКО
«__» _____ 2025 р.

Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Оцінювання впливу міжнародного фінансування на розвиток
малого та середнього бізнесу в Україні»

Виконав:
студент ІV курсу, групи УС-11
Борисенко Олег Ігорович _____

Керівник:
доцент кафедри міжнародної економіки,
к.е.н., доцент,
Нараєвський Сергій Вікторович _____

Рецензент:
доцент кафедри промислового маркетингу,
к.е.н., доцент,
Черненко Оксана Володимирівна _____

Засвідчую, що у цій бакалаврській
дипломній роботі немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних посилань.
Студент _____

Київ – 2025 року

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра міжнародної економіки

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Сергій ВОЙТКО

«__» _____ 2025 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Борисенку Олегу Ігоровичу

1. Тема дипломної роботи **«Оцінювання впливу міжнародного фінансування на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні»**, науковий керівник дипломної роботи Нараєвський Сергій Вікторович, к.е.н., доцент, затверджені наказом № 1747-с від 26 травня 2025 року
2. Термін подання студентом дипломної роботи до 11 червня 2025 року.
3. Об'єкт дослідження – фінансування малого та середнього бізнесу в Україні.
4. Вихідні дані дослідження включають наукові праці українських і зарубіжних економістів у сфері фінансування малого та середнього бізнесу, серед яких особливе місце займають роботи Гончаренка, Калмикова, Буряка, Федько, Кулакова. Правову основу становить Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Методологічну базу та статистику забезпечують міжнародні стандарти та звіти OECD, ЕСВ, IMF, EBRD, IFC, DFC, British Business Bank, KfW SME Panel і EU SME Centre, джерела Державної служби статистики України, Національного банку України.

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

- Визначити сутність та ключові особливості діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.
- Систематизувати та класифікувати джерела фінансування МСБ, зокрема внутрішні й зовнішні.
- Охарактеризувати методи оцінювання ефективності фінансового забезпечення МСБ.
- Провести порівняльний аналіз сучасного стану та ефективності фінансування МСБ у провідних країнах світу.
- Здійснити огляд фінансового стану та рівня ефективності залучення зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів МСБ в Україні.
- Оцінити вплив обсягів і структури фінансування на рентабельність підприємств МСБ у різних секторах національної економіки.
- Виявити основні проблеми доступу МСБ до різних форм фінансування.
- Розробити рекомендації та напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення сектору малого й середнього бізнесу в Україні.

6. Орієнтовний перелік графічного (ілюстративного) матеріалу:

- Порівняльна роль МСБ у різних країнах;
- Основні показники фінансування та розвитку МСБ у країнах світу;
- Порівняння моделей фінансування МСБ у Великобританії та Німеччині;
- Динаміка основних показників МСБ в Україні;
- Обсяги фінансування проектів МСБ в Україні від МФО;
- Структура кредитного портфелю по програмі «5-7-9»
- Ключові бар'єри доступу МСБ до банківського кредитування;
- Алгоритм оцінки доцільності банківського кредиту та вибору напрямку фінансування МСБ

7. Дата видачі завдання «01» березня 2025 року

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання бакалаврської роботи	Строки виконання етапів дипломної роботи	Примітка
1.	Вибір теми дипломної роботи (з керівником) та їхнє обговорення на засіданні кафедри	28 лютого 2025 р.	виконано
2.	Видача завдання	01 березня 2025 р.	виконано
3.	Розроблення плану дипломної роботи	10 березня 2025 р.	виконано
4.	Підбір наукової літератури з теми дослідження та її аналіз	14 березня 2025 р.	виконано
5.	Підготовка теоретичного розділу та узгодження його змісту з науковим керівником	31 березня 2025 р.	виконано
6.	Дослідження за обраною темою наукових досліджень	09 квітня 2025 р.	виконано
7.	Проведення комплексного аналізу практичної складової наукового дослідження	21 квітня 2025 р.	виконано
8.	Остаточне завершення другого розділу дипломної роботи	30 квітня 2025 р.	виконано
9.	Підготовка матеріалів третього розділу дипломної роботи	14 травня 2025 р.	виконано
10.	Узагальнення отриманих наукових результатів, використання матеріалів закордонної літератури та досвіду для подальшого аналізу та підготовка загальних висновків	23 травня 2025 р.	виконано
11.	Оформлення матеріалів дипломної роботи та подання його на перевірку науковому керівнику	26 травня 2025 р.	виконано
12.	Нормоконтроль і оцінювання якості підготовки матеріалів дипломної роботи	30 травня 2025 р.	виконано
13.	Усунення виявлених недоліків керівником, підготовка доповіді та наочних матеріалів для захисту	02 червня 2025 р.	виконано
14.	Перевірка дипломної роботи на збіги текстових фрагментів і плагіат, отримання відгуку наукового керівника	04 червня 2025 р.	виконано
15.	Подання дипломної роботи на рецензування і отримання рецензії	08 червня 2025 р.	виконано
16.	Подання рецензії, відгуку наукового керівника, зброшурованої дипломної роботи на кафедру (при наявності надаються інші документи / довідка чи акт про впровадження, копії наукових статей чи тез доповідей)	11 червня 2025 р.	
17.	Захист дипломної роботи перед Екзаменаційною комісією згідно із затвердженим графіком	згідно із затвердженим графіком	

Студент

_____ (підпис)

Олег БОРИСЕНКО
(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

Науковий керівник

_____ (підпис)

Сергій НАРАЄВСЬКИЙ
(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Відомості про обсяг текстової частини: 11 рисунків, 13 таблиць і 88 бібліографічних найменувань.

Актуальність теми – малий і середній бізнес виступає головним рушієм інновацій, створення робочих місць і стимулювання конкурентного середовища, водночас саме ці підприємства найбільше страждають від перебоїв у фінансових потоках. У періоди підвищеної нестабільності традиційні внутрішні джерела капіталу виявляються недостатніми для забезпечення безперервності операцій, модернізації виробництва та інвестицій у розвиток.

У цьому контексті міжнародне фінансування стає ключовим фактором підтримки та відновлення сектору МСБ: гранти, гарантії та пільгові кредити від провідних фінансових інституцій дозволяють компенсувати дефіцит власних обігових коштів, знизити ризики банківського кредитування та сприяти довгостроковій стійкості підприємств. Недостатній рівень дослідженості механізмів ефективного залучення та використання таких коштів призводить до зниження інвестиційної активності, скорочення робочих місць і гальмування економічного росту. Ґрунтовне вивчення впливу міжнародних фінансових інструментів на розвиток МСБ в Україні є не лише академічно обґрунтованим, а й соціально й економічно доцільним з огляду на потребу забезпечення стабільності та конкурентоспроможності національного бізнес-середовища.

Мета роботи – аналіз системи фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні та кількісно-якісна оцінка впливу джерел фінансування на розвиток і рентабельність суб'єктів МСБ. та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансування малого та середнього бізнесу в Україні.

Відповідно до поставленої мети в роботі було визначено такі завдання:

- Визначити сутність та ключові особливості діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.
- Систематизувати та класифікувати джерела фінансування МСБ, зокрема внутрішні й зовнішні.

- Охарактеризувати методи оцінювання ефективності фінансового забезпечення МСБ.
- Провести порівняльний аналіз сучасного стану та ефективності фінансування МСБ у провідних країнах світу.
- Здійснити огляд фінансового стану та рівня ефективності залучення зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів МСБ в Україні.
- Оцінити вплив обсягів і структури фінансування на рентабельність підприємств МСБ у різних секторах національної економіки.
- Виявити основні проблеми доступу МСБ до різних форм фінансування.
- Розробити рекомендації та напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення сектору малого й середнього бізнесу в Україні.

Об'єкт дослідження – фінансування малого та середнього бізнесу в Україні.

Предмет дослідження – особливості залучення та використання фінансових ресурсів

Методи дослідження – для досягнення мети та вирішення основних завдань дипломної роботи застосовано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. До основних загальнонаукових методів належать метод аналізу та синтезу (для розчленування системи фінансування МСБ на окремі компоненти та подальшої інтеграції результатів), метод індукції (для формулювання загальних висновків на основі конкретних емпіричних спостережень), системний підхід (для комплексного розгляду внутрішніх і міжнародних механізмів фінансування як єдиного цілого), порівняльний аналіз (для зіставлення вітчизняного досвіду з практиками провідних країн світу) та статистичні методи (для збору, узагальнення й інтерпретації числових даних щодо обсягів кредитування, інвестицій). До спеціальних методів дослідження належать фінансово-економічний аналіз (розрахунок і трактування ключових коефіцієнтів рентабельності, ліквідності й фінансової стійкості), кореляційний аналіз (кількісна оцінка взаємозв'язків між обсягами фінансування та фінансовими результатами МСБ) і трендовий аналіз

(виявлення довгострокових закономірностей змін основних економічних індикаторів).

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблена діагностично-рекомендаційна модель може бути використана МСБ як уніфікований алгоритм аналізу та усунення бар'єрів до банківського кредитування. Впровадження цієї моделі на рівні окремих підприємств дозволяє стандартизувати процедуру підготовки кредитних заявок, підвищити якість поданих документів та оптимізувати процес взаємодії з фінансовими установами..

Ключові слова: міжнародне фінансування, малий та середній бізнес, ефективність фінансування, гранти, кредитні гарантії, інвестиції, рентабельність, банківське кредитування, державні програми,

ABSTRACT

Information about the volume of the text part: 11 figures, 13 tables and 88 bibliographic entries.

Relevance of the topic. Small and medium-sized businesses are the main drivers of innovation, job creation, and stimulation of a competitive environment, but at the same time, these enterprises suffer the most from disruptions in financial flows. In periods of heightened instability, traditional internal sources of capital prove insufficient to ensure business continuity, production modernization, and investment in development.

In this context, international financing becomes a key factor in supporting and restoring the SME sector: grants, guarantees, and preferential loans from leading financial institutions make it possible to compensate for the shortage of working capital, reduce the risks of bank lending, and promote the long-term sustainability of enterprises. The insufficient level of research into mechanisms for the effective attraction and use of such funds leads to a decline in investment activity, job cuts, and a slowdown in economic growth. A thorough study of the impact of international financial instruments on the development of SMEs in Ukraine is not only academically justified but also socially and economically expedient, given the need to ensure the stability and competitiveness of the national business environment.

The purpose of the work is to analyze the system of financial support for small and medium-sized businesses in Ukraine and to quantitatively and qualitatively assess the impact of funding sources on the development and profitability of SMEs, as well as to develop practical recommendations for improving the effectiveness of financing small and medium-sized businesses in Ukraine.

In accordance with the set goal, the following tasks were identified and solved in the work:

- To determine the essence and key features of the activities of small and medium-sized enterprises.
- To systematize and classify sources of SME financing, in particular internal and external ones.

- To characterize methods for evaluating the effectiveness of SME financial support.
- Conduct a comparative analysis of the current state and effectiveness of SME financing in leading countries around the world.
- Review the financial condition and level of effectiveness of attracting external and internal financial resources for SMEs in Ukraine.
- Assess the impact of the volume and structure of financing on the profitability of SMEs in various sectors of the national economy.
- Identify the main problems of SME access to various forms of financing.
- Develop recommendations and directions for improving the effectiveness of financial support for the small and medium-sized business sector in Ukraine.

Object of research – financing of small and medium-sized businesses in Ukraine.

Subject of research – features of attracting and using financial resources.

Research methods – to achieve the goal and solve the main tasks of the thesis, a set of general scientific and special research methods was used. The main general scientific methods include the method of analysis and synthesis (for breaking down the SME financing system into separate components and further integration of the results), the method of induction (for formulating general conclusions based on specific empirical observations), the systematic approach (for a comprehensive consideration of domestic and international financing mechanisms as a whole), comparative analysis (to compare domestic experience with the practices of leading countries in the world), and statistical methods (to collect, generalize, and interpret numerical data on lending and investment volumes). Special research methods include financial and economic analysis (calculation and interpretation of key profitability, liquidity, and financial stability ratios), correlation analysis (quantitative assessment of the relationship between financing volumes and SME financial results), and trend analysis (identification of long-term patterns in changes in key economic indicators).

Practical significance of the results obtained - the practical significance of the results obtained lies in the fact that the developed diagnostic and recommendation model can be used by SMEs as a unified algorithm for analyzing and removing barriers to bank

lending. The implementation of this model at the level of individual enterprises allows standardizing the procedure for preparing loan applications, improving the quality of submitted documents, and optimizing the process of interaction with financial institutions.

Keywords: international financing, small and medium-sized businesses, financing efficiency, grants, credit guarantees, investments, profitability, bank lending, government programs.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

- **МСБ** – малий та середній бізнес
- **НБУ** – Національний банк України
- **Держстат** – Державна служба статистики України
- **CDC** – Certified Development Company (партнерська організація SBA для програми 504)
- **EBRD** – European Bank for Reconstruction and Development (ЄБРР)
- **EIB** – European Investment Bank (Європейський інвестиційний банк)
- **BGK** – Bank Gospodarstwa Krajowego (державний банк розвитку Польщі)
- **IFC** – International Finance Corporation (Міжнародна фінансова корпорація)
- **KfW** – Kreditanstalt für Wiederaufbau (державний банк розвитку Німеччини)
- **DFC** – U.S. International Development Finance Corporation (Агентство США з міжнародного розвитку)
- **UIF** – Ukraine Investment Framework (Українська інвестиційна платформа)
- **EU4Business** – програма ЄС із підтримки МСБ в Україні
- **EISMEA** – European Innovation Council and SMEs Executive Agency (Агентство ЄС з інновацій та підтримки МСБ)
- **CBILS** – Coronavirus Business Interruption Loan Scheme (британська програма кредитних гарантій під час COVID-19)
- **BBLs** – Bounce Back Loan Scheme (британська програма «швидких» позик під час COVID-19)
- **SEIS** – Seed Enterprise Investment Scheme (британська податкова схема для інвесторів у стартапи)
- **EIS** – Enterprise Investment Scheme (британська податкова схема для інвестицій у МСБ)
- **SBIC** – Small Business Investment Company (програма SBA для залучення приватного капіталу через ліцензовані фонди)
- **IHK** – Industrie- und Handelskammer (торгово-промислові палати Німеччини)
- **ROA** – Return on Assets (рентабельність активів)
- **ROE** – Return on Equity (рентабельність власного капіталу).

ЗМІСТ

ВСТУП	13
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	16
1.1 Сутність та особливості діяльності підприємств МСБ.....	16
1.2. Джерела фінансування підприємств МСБ	21
1.3. Методи оцінювання ефективності фінансування МСБ.....	26
Висновки до розділу 1	33
2. АНАЛІЗ СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.	35
2.1. Оцінювання сучасного стану та ефективності фінансування МСБ у провідних країн світу	35
2.2. Огляд фінансового стану та ефективності фінансування МСБ в Україні	48
2.3 Вплив фінансування на рентабельність МСБ в окремих секторах української економіки	58
Висновки до розділу 2	64
3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ МСБ	65
3.1. Основні проблеми доступу МСБ до фінансування.....	65
3.2. Напрями підвищення ефективності фінансування МСБ в Україні.....	73
Висновки до розділу 3	82
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	86

ВСТУП

Актуальність теми - малий і середній бізнес виступає головним рушієм інновацій, створення робочих місць і стимулювання конкурентного середовища, водночас саме ці підприємства найбільше страждають від перебоїв у фінансових потоках. У періоди підвищеної нестабільності традиційні внутрішні джерела капіталу виявляються недостатніми для забезпечення безперервності операцій, модернізації виробництва та інвестицій у розвиток.

У цьому контексті міжнародне фінансування стає ключовим фактором підтримки та відновлення сектору МСБ: гранти, гарантії та пільгові кредити від провідних фінансових інституцій дозволяють компенсувати дефіцит власних обігових коштів, знизити ризики банківського кредитування та сприяти довгостроковій стійкості підприємств. Недостатній рівень дослідженості механізмів ефективного залучення та використання таких коштів призводить до зниження інвестиційної активності, скорочення робочих місць і гальмування економічного росту. Ґрунтовне вивчення впливу міжнародних фінансових інструментів на розвиток МСБ в Україні є не лише академічно обґрунтованим, а й соціально й економічно доцільним з огляду на потребу забезпечення стабільності та конкурентоспроможності національного бізнес-середовища.

Мета роботи – аналіз системи фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні та кількісно-якісна оцінка впливу джерел фінансування на розвиток і рентабельність суб'єктів МСБ та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансування малого та середнього бізнесу в Україні.

Завдання:

- Визначити сутність та ключові особливості діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.
- Систематизувати та класифікувати джерела фінансування МСБ, зокрема внутрішні й зовнішні.
- Охарактеризувати методи оцінювання ефективності фінансового забезпечення МСБ.

- Провести порівняльний аналіз сучасного стану та ефективності фінансування МСБ у провідних країнах світу.
- Здійснити огляд фінансового стану та рівня ефективності залучення зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів МСБ в Україні.
- Оцінити вплив обсягів і структури фінансування на рентабельність підприємств МСБ у різних секторах національної економіки.
- Виявити основні проблеми доступу МСБ до різних форм фінансування.
- Розробити рекомендації та напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення сектору малого й середнього бізнесу в Україні.

Об’єкт дослідження – фінансування малого та середнього бізнесу в Україні.

Предмет дослідження – особливості залучення та використання фінансових ресурсів

База дослідження включає наукові праці українських і зарубіжних економістів у сфері фінансування малого та середнього бізнесу, серед яких особливе місце займають роботи Гончаренка, Калмикова, Буряка, Федько, Кулакова. Правову основу становить Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Методологічну базу та статистику забезпечують міжнародні стандарти та звіти OECD, ЕСВ, IMF, EBRD, IFC, DFC, British Business Bank, KfW SME Panel і EU SME Centre, джерела Державної служби статистики України, Національного банку України, а також аналітику Defacto, Forbes і Reuters.

Методи дослідження – для досягнення мети та вирішення основних завдань дипломної роботи застосовано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. До основних загальнонаукових методів належать метод аналізу та синтезу (для розчленування системи фінансування МСБ на окремі компоненти та подальшої інтеграції результатів), метод індукції (для формулювання загальних висновків на основі конкретних емпіричних спостережень), системний підхід (для комплексного розгляду внутрішніх і міжнародних механізмів фінансування як єдиного цілого), порівняльний аналіз (для зіставлення вітчизняного досвіду з практиками провідних країн світу) та статистичні методи (для збору, узагальнення й інтерпретації числових даних щодо обсягів кредитування, інвестицій). До

спеціальних методів дослідження належать фінансово-економічний аналіз (розрахунок і трактування ключових коефіцієнтів рентабельності, ліквідності й фінансової стійкості), кореляційний аналіз (кількісна оцінка взаємозв'язків між обсягами фінансування та фінансовими результатами МСБ) і аналіз тренду (виявлення довгострокових закономірностей змін основних економічних індикаторів).

Результати дипломної роботи

У ході дослідження українського МСБ поєднано кореляційний та трендовий аналіз для кількісної оцінки впливу різних джерел фінансування на рентабельність підприємств. Розроблена діагностично-рекомендаційна модель у вигляді дерева рішень систематизує ключові бар'єри до банківського кредитування та пропонує покроковий алгоритм їх усунення. Це дозволяє виявити найсуттєвіші обмеження у доступі до капіталу та формалізувати процедуру підготовки кредитної заявки з урахуванням специфіки кожного підприємства.

Практична цінність роботи полягає передусім у сфері безпосереднього застосування розроблених підходів. Підприємці можуть використовувати модель самоаналізу для визначення власних «вузьких місць» у фінансовій підготовці та пріоритетного вдосконалення внутрішніх процесів, що робить їх заявки привабливішими для банків.

Органи державної влади і донорські організації можуть інтегрувати висновки дослідження у програми підтримки МСБ, зосередивши ресурси на розвитку фінансової грамотності та розбудові допоміжних механізмів за виявленими пріоритетними напрямками.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1 Сутність та особливості діяльності підприємств МСБ

Малий та середній бізнес (МСБ) є надзвичайно важливою складовою економіки будь-якої країни. У сучасних умовах саме МСБ забезпечує основну частину зайнятості населення, формує конкуренцію на ринку, сприяє розвитку інновацій та активно впливає на формування ВВП. Поняття «малий» та «середній» бізнес мають різне наповнення залежно від законодавства конкретної країни, однак у більшості випадків вони визначаються за кількістю працівників, обсягом доходу та балансом активів. Зокрема, в Україні, згідно зі ст. 2 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», до малих належать підприємства з чисельністю працівників до 50 осіб і річним доходом до 10 млн євро, а до середніх - підприємства з чисельністю до 250 осіб і доходом до 50 млн євро.[1]

На міжнародному рівні існує значна варіативність у підходах до класифікації малих та середніх підприємств, що зумовлено як економічними, так і політичними, адміністративними та галузевими особливостями кожної окремої держави чи наднаціонального об'єднання. Наприклад, у Європейському Союзі діє єдина узгоджена система визначення МСБ, яка ґрунтується на трьох основних показниках: чисельність працівників, річний обсяг обороту та річний баланс. Згідно з цією класифікацією, мікропідприємства мають до 10 працівників і обіг до 2 млн євро, малі - до 50 працівників і 10 млн євро, а середні - до 250 працівників і до 50 млн євро річного обороту. [2, с. 59-66] Такий підхід гарантує рівні умови доступу до програм фінансування, включаючи структурні фонди ЄС. У той же час у США малі та середні бізнеси визначаються за окремими критеріями, які залежать від галузі, в якій працює підприємство, а також від обсягу реалізації продукції чи доходу. Наприклад, у будівельній галузі поріг може складати до 39,5 млн доларів річного доходу, тоді як у сільському господарстві цей показник становить менше 1

мільйона доларів. Така система є більш гнучкою, проте її складніше уніфікувати для міжнародних порівнянь. [3]

Утім, така строкатість у визначеннях та методологіях створює суттєві труднощі для порівняльного аналізу ефективності МСБ у світовому масштабі. Відсутність єдиних підходів унеможлиблює коректне зіставлення статистичних показників, розробку уніфікованих моделей фінансування та створення спільних нормативних стандартів. [4, с. 173-178] Це, у свою чергу, ускладнює транскордонне інвестування в малий та середній бізнес, перешкоджає інтеграції фінансових ринків і знижує ефективність міжнародної технічної допомоги. Малий і середній бізнес є важливим соціально-економічним чинником у багатьох країнах, оскільки він сприяє формуванню середнього класу, зменшенню рівня безробіття, розвитку громад і впровадженню інновацій. Як соціальний інститут, МСБ підвищує стійкість суспільства, що робить міжнародну підтримку цього сектора стратегічно важливою на всіх рівнях.

Значення малого та середнього бізнесу в економіці України набуває дедалі більшої ваги, з огляду на його системну роль у забезпеченні економічної активності, зайнятості та формуванні національного валового продукту. Станом на кінець 2023 року, за даними Державної служби статистики України, понад 99% усіх зареєстрованих суб'єктів господарювання становили саме підприємства МСБ, що підтверджує їх домінуючу кількість у структурі національного підприємництва. [5] Ці суб'єкти демонструють високу динаміку адаптації до змін середовища, оскільки здебільшого діють у гнучкому форматі, здатні швидко переорієнтуватись на нові ринки, скорочувати витрати та вводити інновації. [6, с. 84] Крім того, більше ніж 74% економічно активного населення, зайнятого у сфері підприємництва, працює саме в МСБ, що перетворює цей сектор не лише на економічний, а й на потужний соціальний інструмент підтримки доходів громадян і стабільності на ринку праці.

У 2022 році внесок МСБ у формування ВВП України склав орієнтовно 60%, що є показником не лише масштабності його діяльності, а й реальної участі у створенні доданої вартості.[7] Цей рівень повністю відповідає міжнародним стандартам і підтверджує здатність МСБ виконувати стратегічні функції в

економіці держави. Для порівняння, у Німеччині, Японії та Південній Корей підприємства МСБ забезпечують від 50% до 70% національного ВВП, а отже, Україна впевнено тримається у загальному глобальному тренді. Водночас МСБ в Україні є джерелом розвитку нових галузей, таких як інформаційні технології, креативна індустрія, зелена енергетика, що не лише диверсифікує економіку, а й формує умови для довготривалого сталого зростання. Саме завдяки підприємствам малого та середнього масштабу реалізуються регіональні інвестиційні проекти, розвиваються експортні ініціативи та впроваджуються цифрові рішення, що підвищують загальну конкурентоспроможність економіки.

Особливістю малого та середнього бізнесу (МСБ) є його висока адаптивність до змін ринкової кон'юнктури, що забезпечується за рахунок гнучкої організаційної структури, низьких адміністративних витрат, швидкої системи прийняття рішень, а також безпосереднього контакту з клієнтами та здатності до оперативного переорієнтування на нові ніші. Такі підприємства зазвичай швидко інтегрують нові технології, змінюють товарну лінійку або формат обслуговування, що робить їх надзвичайно конкурентоспроможними на локальних ринках. [8, с. 1-21] Проте разом із цими перевагами МСБ характеризується і підвищеною вразливістю до зовнішніх шоків, серед яких — обмежений доступ до довгострокового фінансування, дефіцит оборотного капіталу, нестача професійного кадрового потенціалу, слабка державна інфраструктура підтримки, недостатній рівень фінансової грамотності власників, а також висока залежність від внутрішнього попиту, що особливо небезпечно в умовах економічної або політичної нестабільності. У період кризи саме МСБ першими стикаються з різким скороченням обсягів продажу, зростанням витрат, відмовами у фінансуванні, що нерідко призводить до зупинки виробництва, скорочення персоналу або повного закриття бізнесу. У такому контексті критично важливим чинником виживання і подальшого розвитку МСБ є доступ до фінансових ресурсів, зокрема банківських кредитів, мікрофінансування, грантових програм, цільових державних дотацій, інвестиційних інструментів та програм міжнародної допомоги. Забезпечення простого, прозорого і швидкого доступу до фінансових ресурсів дозволяє не лише

стабілізувати діяльність МСБ у складні періоди, а й стимулює їх модернізацію, розширення виробництва, вихід на нові ринки та підвищення конкурентоспроможності, що в підсумку позитивно впливає на економіку в цілому.

Таблиця 1.1 - Порівняльна роль МСБ у різних країнах (станом на 2023 рік)

Країна	Частка МСБ у загальній кількості підприємств, %	Частка МСБ у ВВП, %	Частка зайнятих у МСБ, %
Україна	99,2	60	74
Німеччина	99,5	53	69
США	99,9	44	48
Японія	99,7	55	70
Польща	99,8	51	67
Південна Корея	99,9	48	85

Розраховано автором на основі даних балансу підприємства [9, 10, с. 65-75]

Аналізуючи дані таблиці 1.1, можна зробити висновок про глобальну важливість малого та середнього бізнесу (МСБ) як рушійної сили національних економік. У всіх розглянутих країнах спостерігається надзвичайно висока частка МСБ у загальній кількості підприємств — від 99,2% в Україні до 99,9% у США та Південній Кореї, що свідчить про структурну домінанту цього сектору в економіці. Особливо показовою є ситуація в Україні, де частка МСБ у кількості підприємств становить 99,2%, а у ВВП — 60%, що навіть перевищує аналогічні показники деяких розвинених країн, таких як Німеччина (53%) чи США (44%). Це демонструє значний економічний потенціал МСБ в Україні та його вагоме місце в економічному відновленні, особливо в умовах кризи. Найвищий показник зайнятості в МСБ зафіксовано у Південній Кореї (85%), що підкреслює соціальну роль малого бізнесу як основного працедавця [8, с. 1-21]. Водночас у США при майже абсолютній кількості МСБ (99,9%) лише 48% робочої сили задіяні у цьому секторі, що може свідчити про високу концентрацію трудових ресурсів у великому бізнесі або в високотехнологічних корпораціях. Польща й Японія демонструють збалансовані показники, які підтверджують ефективність МСБ у створенні доданої вартості та зайнятості. В Україні 74% зайнятого населення працює у сфері МСБ,

що свідчить про ключову роль цього сегмента у забезпеченні соціальної стабільності, особливо на тлі війни та внутрішніх економічних трансформацій. Таким чином, порівняльний аналіз вказує на те, що незалежно від рівня економічного розвитку країни, МСБ є критично важливим чинником економічної та соціальної стабільності, а отже – потребує послідовної державної політики підтримки, модернізації та фінансового стимулювання.

Поглиблений аналіз засвідчує, що у світовому вимірі малий та середній бізнес становить фундамент економічної структури держав. Його універсальність, адаптивність до ринкових змін та здатність швидко реагувати на зовнішні виклики роблять його незамінним елементом як у мирний час, так і в періоди економічної чи соціальної турбулентності. Саме МСБ генерує найбільшу кількість робочих місць, стимулює розвиток нових галузей, сприяє підвищенню інноваційного потенціалу та формує конкурентне середовище, необхідне для здорового функціонування ринку. Ці переваги, однак, супроводжуються підвищеною вразливістю до зовнішніх шоків, що підтверджує необхідність постійної та системної підтримки з боку держави. В умовах глобалізації та зростання міждержавної конкуренції за інвестиції МСБ виконує роль локального стабілізатора, який забезпечує гнучкість національної економіки та сприяє її стійкості до кризових явищ.

У цьому контексті ефективна державна політика у сфері фінансування МСБ повинна спиратися на поєднання міжнародного досвіду та національної специфіки. Прогресивні країни демонструють приклади успішного впровадження податкових пільг, спрощеного доступу до банківських та альтернативних кредитів, механізмів державного гарантування та венчурної підтримки інноваційних стартапів. Для України особливо актуальним є впровадження комплексних цифрових платформ обслуговування МСБ, які дозволяють зменшити бюрократичні бар'єри, пришвидшити надання послуг та полегшити доступ до інформації про фінансові ресурси, грантові програми, освітні ініціативи. [11, с. 68] Важливу роль відіграє і розвиток партнерства між державою, банками та громадськими організаціями, яке дозволяє створювати сприятливе фінансове середовище для підприємців. Також

варто враховувати регіональні особливості - рівень економічної активності, інфраструктурне забезпечення, наявність людського капіталу, що потребує адресного підходу у формуванні політики підтримки МСБ на місцях.

В умовах повномасштабної війни в Україні роль малого та середнього бізнесу стала особливо важливою стратегічно. Окрім підтримання економічної активності, ці підприємства стали ключовими гарантами соціальної стійкості в громадах. Вони швидко реагують на потреби населення, створюють гнучкі можливості для працевлаштування, переорієнтовують виробництво на життєво важливі товари, займаються логістичною підтримкою, волонтерством і допомагають Збройним силам України. Малий і середній бізнес заповнює ніші, які великі підприємства часто не можуть покрити через свою інертність або залежність від глобальних ланцюгів постачання. Підтримка таких підприємств у воєнний час не лише економічно необхідна, але й є питанням національної безпеки. Тому політика відновлення та розвитку після закінчення бойових дій повинна враховувати, що малий і середній бізнес має стати ключовим двигуном економічного відродження. Необхідно забезпечити створення нових робочих місць, залучення інвестицій та формування нової економіки України, яка буде більш децентралізованою, інноваційною та стійкою до викликів.[12]

1.2. Джерела фінансування підприємств МСБ

Фінансування підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ) є ключовою передумовою для їх стабільного функціонування, зростання та інноваційного розвитку. У сучасних умовах економічної трансформації та високої динаміки ринкових процесів забезпечення МСБ належними фінансовими ресурсами набуває особливого значення.[13]

Розмаїття джерел фінансування, їх доступність, вартість і ефективність використання суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємств, рівень інвестиційної активності та адаптаційні можливості до змін зовнішнього середовища. У науковій літературі джерела фінансування МСБ класифікуються за

різними критеріями: внутрішніми й зовнішніми, традиційними та альтернативними, державними та приватними.[14]



Рис 1.1 – Структура джерел фінансування підприємств.

Сформовано автором.

Внутрішні джерела фінансування охоплюють ресурси, які підприємство може сформувати самостійно без залучення зовнішніх кредиторів чи інвесторів. Основними джерелами самофінансування є нерозподілений прибуток, власний капітал та реалізація частини активів.

- Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, що не розподіляється між власниками, а реінвестується у розвиток бізнесу. Для МСБ це безпечне джерело з мінімальними витратами. Використання нерозподіленого прибутку при фінансуванні проєктів для заохочення росту компанії має і свої переваги та недоліки.[15]
- Власний капітал - являє собою внески засновників і накопичені підприємством внутрішні ресурси. Його використання забезпечує збереження контролю над бізнесом, незалежність від зовнішніх кредиторів і відсутність витрат на обслуговування боргових зобов'язань. Однак він не завжди здатен покрити потребу у фінансуванні для реалізації масштабних проєктів, що може стримувати зростання підприємства. Надмірна орієнтація лише на власний капітал без залучення зовнішніх джерел фінансування може свідчити про надмірно обережну фінансову стратегію, яка іноді не відповідає реаліям висококонкурентного середовища та вимогам швидкої динаміки розвитку.
- Продаж активів - передбачає реалізацію непрофільних або малоефективних ресурсів з метою залучення фінансів. Цей підхід дає можливість швидко отримати кошти, однак може обмежити майбутню операційну діяльність компанії. Крім того, у разі реалізації активів за заниженою вартістю можливі значні фінансові втрати, а також ризик втрати стратегічних переваг, особливо

якщо мова йде про ресурси, які могли б бути корисними у довгостроковій перспективі. Такий крок слід здійснювати лише після детального аналізу доцільності утримання конкретних активів.[16]

Зовнішнє фінансування відіграє ключову роль у розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, особливо в умовах обмежених внутрішніх ресурсів та високих ризиків. До основних джерел зовнішнього фінансування МСБ належать банківське кредитування, державні програми підтримки, венчурний капітал, краудфандинг та грантові програми.

Банківські кредити залишаються одним із найпоширеніших джерел фінансування МСБ. В Україні діють програми, підтримувані міжнародними фінансовими інституціями, такими як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та U.S. International Development Finance Corporation (DFC). Ці програми спрямовані на покращення доступу МСБ до фінансових ресурсів, зокрема через надання кредитів на вигідних умовах, підтримку енергоефективних та інноваційних проєктів.[17,18]

Український уряд реалізує низку програм, спрямованих на підтримку МСБ. Серед них варто відзначити програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка передбачає надання пільгових кредитів для розвитку бізнесу. Також існують місцеві програми підтримки, що включають гранти, компенсацію відсоткових ставок та податкові пільги. На європейському рівні діють ініціативи EU4Business та COSME, які надають фінансову та консультаційну підтримку МСБ, сприяють їхній інтернаціоналізації та інноваційному розвитку.[19, 20, 21]

Венчурне фінансування є важливим джерелом для інноваційних та швидкозростаючих МСБ, особливо в галузях ІТ, біотехнологій та цифрових послуг. В Україні активно діють венчурні фонди, такі як Flyer One Ventures та TA Ventures, які інвестують у перспективні стартапи, надаючи не лише фінансову підтримку, а й експертну допомогу та доступ до міжнародних ринків. [22, 23]

Краудфандинг стає дедалі популярнішим інструментом фінансування МСБ. За допомогою онлайн-платформ, таких як GoFundMe та UNITED24, підприємці можуть залучати кошти від широкого кола інвесторів для реалізації своїх проєктів.

Цей метод особливо ефективний для соціальних, креативних та інноваційних ініціатив, дозволяючи отримати фінансування без залучення традиційних кредитних установ.[24, 25]

Гранти є безповоротною фінансовою допомогою, яка надається МСБ для реалізації певних проєктів або досягнення соціально-економічних цілей. Раніше значну роль у наданні грантів відіграла Агенція США з міжнародного розвитку (USAID), яка підтримувала численні програми в Україні. Однак у 2025 році адміністрація США оголосила про припинення більшості програм USAID в Україні, що призвело до скорочення фінансування багатьох проєктів.[26] Це створило виклики для МСБ, які раніше поклалися на ці джерела фінансування. У зв'язку з цим, підприємства шукають альтернативні джерела грантової підтримки, зокрема від Європейського Союзу, GIZ, Horizon Europe та інших міжнародних організацій.

Таблиця 1.2. – Джерела фінансування на різних етапах розвитку МСБ.

Етап життєвого циклу	Основні джерела фінансування
Становлення	Власний капітал, кошти держфондів, краудфандинг
Зростання	Венчурний капітал, страхові відшкодування, банківські позики
Стабілізація	Банківські позики, прибуток, приватні інвестиції
Занепад	Реструктуризація, державні програми підтримки, повторне залучення капіталу

Сформовано автором на основі: [27]

Як ми бачимо з таблиці 1.2, для забезпечення ефективного фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу необхідно враховувати етап їхнього життєвого циклу та відповідно до нього застосовувати різні джерела фінансування. Це дозволяє не лише оптимізувати витрати на залучення капіталу, а й підвищити стійкість бізнесу до змін зовнішнього середовища.

У процесі життєвого циклу підприємств МСБ змінюються потреби у фінансових ресурсах, а також доступність тих чи інших інструментів фінансування.

Як видно з таблиці, на етапі становлення підприємства зазвичай залучають власний капітал, кошти державних фондів, краудфандинг у формі капіталу та підтримку бізнес-ангелів. У фазі зростання відбувається активне залучення венчурного капіталу, використовуються страхові механізми, а також краудфандинг у формі боргових зобов'язань. На етапі стабілізації пріоритет надається банківському кредитуванню, використанню прибутку, амортизаційних відрахувань та приватним інвестиціям у пізній стадії розвитку. У періоди занепаду або спроб відновлення підприємства зазвичай звертаються до реструктуризації боргу, державних програм підтримки або повторного залучення капіталу.

Власні кошти мають ряд істотних переваг для суб'єктів підприємницької діяльності. По-перше, вони не потребують повернення, що дає можливість підприємству уникати боргового навантаження та пов'язаних із цими фінансовими ризиками. По-друге, відсутні витрати на обслуговування капіталу у вигляді процентних платежів, як це характерно для позикових ресурсів. Використання власного фінансування також не передбачає залучення застав чи надання гарантій. Це забезпечує автономію підприємства, зменшує залежність від кредиторів і дозволяє вільно розпоряджатися отриманим доходом, не використовуючи управлінські рішення зі сторонніми суб'єктами. До безумовних плюсів власного капіталу можна також віднести можливість спрямування коштів на будь-які напрями діяльності та посилення фінансової стійкості підприємства. Разом із тим, власні ресурси є обмеженими, що значно звужує можливості масштабного інвестування. Крім того, необхідність вилучення частини активів з обігу для формування власного капіталу може зменшити ліквідність підприємства.

Позикові кошти, до яких належать банківські кредити, облігаційні позики та інші боргові інструменти, вимагають повернення у встановлені строки, як і виплачують відсотки за користування ресурсами. Вони часто супроводжуються виплатою заставного забезпечення, а після повернення коштів підприємство не отримує жодної додаткової вигоди від кредитора. Серед недоліків також варто відзначити обмеження щодо прийняття рішень, які можуть накладатися з боку фінансових установ або інших позикодавців, а також високі ризики банкрутства у

разі неспроможності обслуговувати борг. Проте позиційний капітал може бути ефективним інструментом розширення діяльності, оскільки дозволяє залучити значні обсяги фінансових ресурсів у короткий термін.

Залучений капітал, зокрема інвестиційних осіб в обмін на участь у участі в бізнесі, має інший спектр характеристик. Основною перевагою цього джерела є відсутність зобов'язань щодо повернення коштів і сплати відсотків, що дозволяє зменшити фінансовий тиск на підприємство. Проте фактично така форма фінансування супроводжується передачею частини контролю над діяльністю підприємства новим інвесторам. Це обумовлює ризик втрати автономності в прийнятих стратегічних рішеннях. Крім того, інвестори можуть мати очікування щодо впливу на політику розподілу прибутку, що також обмежує фінансову свободу керівництва підприємства.

Вибір джерела фінансування потребує зваженого підходу з урахуванням не лише вартості ресурсів, а й впливає на управлінську автономію, фінансову стабільність, рівень ризику довгострокової стратегії розвитку підприємства. Для суб'єктів малого та середнього особливого бізнесу створюється баланс між доступністю капіталу та контролем над господарською діяльністю, що вимагає підсумкового порівняльного аналізу всіх доступних фінансових інструментів.[28]

1.3. Методи оцінювання ефективності фінансування МСБ

Оцінка ефективності фінансування малого та середнього бізнесу (МСБ) базується переважно на кількісному аналізі фінансової звітності підприємства до та після залучення фінансових ресурсів, що дозволяє виявити зміни у ключових показниках діяльності та визначити, наскільки фінансування дійсно сприяло покращенню загальної фінансової ситуації. Такий підхід охоплює аналіз прибутковості, ліквідності, ефективності використання активів, а також структури капіталу — саме ці компоненти дають змогу отримати об'єктивну картину щодо доцільності використання певного джерела фінансування. Ключовим показником прибутковості є ROA (рентабельність активів), який показує, скільки чистого

прибутку приносить кожна гривня, вкладена в активи. [29, с. 82-86] Наприклад, якщо підприємство після залучення банківського кредиту в розмірі 2 000 000 грн оновило обладнання, збільшило виробництво і за підсумками звітного року отримало 1 200 000 грн чистого прибутку при загальних активах 12 000 000 грн, то ROA становитиме $10\% \left(\frac{1200000}{12000000} \right) \times 100$ $(1200000/12000000) \times 100$, що свідчить про раціональне використання активів і позитивний вплив фінансування на продуктивність. У випадку, коли аналогічне підприємство без додаткового фінансування за тих самих умов отримало прибуток лише 700 000 грн при активах 10 000 000 грн (ROA = 7%), можна зробити висновок, що фінансування дозволило не лише збільшити обсяги виробництва, а й значно покращити ефективність діяльності. Таким чином, ROA виконує роль базового індикатора, що дозволяє кількісно порівнювати результати до та після фінансування, а також співставляти ефективність між підприємствами, які використовують різні джерела капіталу.

$$ROA = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні активи}} \right) \times 100\% \quad (1.1)$$

Наприклад, якщо підприємство отримало 1 000 000 грн чистого прибутку при загальній вартості активів у 10 000 000 грн, то показник рентабельності активів (ROA) становитиме 10%, що є ознакою достатньо ефективного управління наявними ресурсами — кожна вкладена гривня приносить 10 копійок чистого прибутку. Такий рівень ROA свідчить про здатність підприємства ефективно використовувати свої активи для генерування доходу, не допускаючи простою або нерационального розподілу ресурсів. Важливо оцінити і ROE (рентабельність власного капіталу), який показує, наскільки прибутково підприємство використовує вкладення власників, інвесторів або засновників. Наприклад, якщо у того самого підприємства власний капітал становить 2 500 000 грн, то ROE дорівнюватиме $40\% \left(\frac{1000000 \text{ грн}}{2500000 \text{ грн}} \right) \times 100$ $(1000000\text{грн}/2500000\text{грн}) \times 100$, тобто на кожну вкладену гривню власники отримують 40 копійок прибутку. Це є вкрай високим показником ефективності, що може свідчити про вигідну бізнес-модель, високий рівень прибутковості або ефект фінансового важеля, коли підприємство активно використовує позиковий капітал

для масштабування діяльності. Однак при цьому варто враховувати потенційні ризики, оскільки високе значення ROE за низького рівня власного капіталу може бути ознакою надмірної залежності від боргового фінансування. Тому комплексна оцінка ROA та ROE дає змогу не лише оцінити ефективність управління ресурсами, а й виявити структуру джерел фінансування та фінансову політику підприємства, що має важливе значення для подальших інвестиційних рішень.

$$ROA = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \right) \times 100\% \quad (1.2)$$

Також у практиці фінансового аналізу широко застосовується показник EBITDA, який демонструє прибутковість бізнесу без урахування облікових впливів:

$$EBITDA = \text{Чистий прибуток} + \text{Відсотки} + \text{Податки} + \text{Амортизація} \quad (1.3)$$

Цей показник особливо актуальний для МСБ, оскільки дозволяє оцінити реальну операційну результативність до нарахування податкових і кредитних витрат, що особливо важливо для підприємств, які працюють в умовах високої фіскальної та процентної нестабільності. Йдеться про EBITDA, який відображає прибуток до сплати відсотків, податків, амортизації та знецінення, даючи змогу об'єктивніше оцінити фактичну ефективність операційної діяльності. Він є ключовим показником для інвесторів, банків і фінансових аналітиків, оскільки відображає грошовий потік, що генерується основною діяльністю підприємства без спотворення впливом фінансових структур і податкових особливостей. [8, с. 1-21] Для МСБ це особливо важливо, адже вони частіше стикаються з нерівномірним навантаженням з боку державної фіскальної системи або зі змінними умовами фінансування. Водночас для повного розуміння фінансової ефективності варто враховувати і чисту рентабельність (Net Profit Margin) — показник, що демонструє, яка частина доходу залишається в розпорядженні підприємства після покриття всіх витрат, а також валову рентабельність (Gross Margin), яка відображає ефективність виробничої діяльності без урахування операційних витрат. Формули для розрахунку цих показників наступні[30]:

$$\text{Чиста рентабельність} = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід}} \right) \times 100\% \quad (1.4)$$

$$\text{Валова рентабельність} = \left(\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Дохід}} \right) \times 100\% \quad (1.5)$$

Наприклад, якщо МСБ має дохід у 5 000 000 грн, валовий прибуток — 2 000 000 грн, а чистий прибуток — 600 000 грн, то валова рентабельність становитиме 40%, а чиста — 12%. Це означає, що на кожен гривню доходу підприємство генерує 40 копійок валового прибутку та лише 12 копійок чистого прибутку, що дає підстави переглянути ефективність операційних витрат або податкового навантаження. Такі показники дозволяють не лише проаналізувати фінансову структуру прибутку, а й визначити етапи, на яких виникають основні витрати або втрати, що має важливе значення для управлінських рішень щодо оптимізації бізнесу.

Ці коефіцієнти свідчать про ефективність процесу виробництва, реалізації та управління витратами, що є важливою умовою раціонального використання залучених ресурсів. Оцінка платоспроможності після отримання фінансування здійснюється за допомогою показників ліквідності. Найбільш уживаними є коефіцієнт поточної ліквідності та швидкої ліквідності, які визначають здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання:

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \left(\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \right) \quad (1.6)$$

$$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \left(\frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} \right) \quad (1.7)$$

Оптимальними вважаються значення коефіцієнта поточної ліквідності в діапазоні 1,2–2,0, що свідчить про здатність підприємства своєчасно покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів, не наражаючи себе на ризик дефіциту ліквідності. Якщо цей показник після залучення фінансування, наприклад банківського кредиту або державної підтримки, зріс із 1,1 до 1,6, це означає, що підприємство покращило свою платоспроможність і стало більш стабільним у короткостроковому горизонті, що важливо як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх партнерів чи кредиторів. [6, с. 84] Підвищення ліквідності часто свідчить про те, що частина фінансування була направлена на

формування запасів, збільшення обсягів дебіторської заборгованості або інші компоненти оборотного капіталу. Водночас, для повної оцінки ефективності використання фінансування необхідно враховувати й показники ефективності, зокрема оборотність активів та оборотність запасів, які дозволяють оцінити, наскільки швидко підприємство перетворює свої активи на дохід і скільки разів за період оновлюються запаси. Наприклад, якщо до фінансування оборотність активів становила 1,7 (тобто на кожен гривню активів припадало 1,7 грн доходу), а після фінансування вона зросла до 2,3 — це ознака зростання операційної ефективності. Аналогічно, якщо оборотність запасів підвищилась з 4 до 6, це означає, що запаси реалізуються частіше, зменшуючи потребу в їх накопиченні та покращуючи грошовий обіг. Позитивна динаміка цих показників підтверджує, що фінансування не просто збільшило активи, а й сприяло їх продуктивнішому використанню, що є основою для сталого розвитку підприємства.

$$\text{Оборотність активів} = \left(\frac{\text{Дохід}}{\text{Загальні активи}} \right) \quad (1.8)$$

$$\text{Оборотність запасів} = \left(\frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середні запаси}} \right) \quad (1.9)$$

Ці показники допомагають зрозуміти, чи залучені фінансові ресурси дійсно сприяють підвищенню ефективності бізнес-процесів, зокрема прискоренню обігу ресурсів, зменшенню заморожених коштів та зростанню загальної продуктивності. Наприклад, якщо внаслідок отриманого фінансування підприємство змогло модернізувати обладнання або налагодити ефективніші канали збуту, оборотність активів може зрости з 1,8 до 2,4, що свідчатиме про збільшення обсягів реалізації на кожен гривню інвестованих активів. Це означає, що активи стали приносити більше доходу, тобто підприємство ефективніше перетворює ресурси на виручку, що є надзвичайно важливим сигналом для інвесторів, кредиторів та власників. Однак для повноти картини ефективності фінансування важливо не обмежуватись лише показниками обіговості, а також оцінювати структуру капіталу, зокрема її стійкість і рівень боргового навантаження. [31, с. 12-19] Тут ключовим індикатором виступає коефіцієнт залучення капіталу, який обчислюється за формулою[32]:

$$\text{Коефіцієнт залучення} = \left(\frac{\text{Загальний борг}}{\text{Власний капітал}} \right) \quad (1.10)$$

Цей показник відображає частку позикових коштів у фінансуванні діяльності підприємства та дає змогу зрозуміти рівень фінансової залежності від зовнішніх джерел. Наприклад, якщо після залучення банківського кредиту в розмірі 2 000 000 грн при незмінному власному капіталі 3 000 000 грн коефіцієнт залучення зріс із 0,8 до 1,5, це означає, що підприємство стало активніше використовувати зовнішні джерела фінансування, що може бути виправданим у короткостроковій перспективі для зростання. Однак при перевищенні порогового рівня 2,0 виникає ризик фінансової нестійкості, оскільки значна частина прибутку може йти на обслуговування боргів. Комплексний аналіз обіговості й структури капіталу дозволяє не лише виміряти ефективність використання фінансування, а й оцінити рівень фінансових ризиків та стійкість підприємства в середньо- та довгостроковій перспективі.

Його зростання до критичних рівнів (понад 2,0) може свідчити про надмірну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, передусім кредитного ресурсу, що несе в собі низку серйозних ризиків. По-перше, висока частка позикового капіталу у структурі загального капіталу означає, що підприємство змушене значну частину доходів спрямовувати на обслуговування боргів — сплату відсотків, погашення основної суми, комісій тощо. Це скорочує реальний прибуток, який міг би бути реінвестований у розвиток, модернізацію або диверсифікацію діяльності. По-друге, високий рівень боргового навантаження погіршує фінансову стійкість МСБ, роблячи його вразливим до змін ринкових умов, коливань процентних ставок, девальвації національної валюти чи падіння попиту. У випадку тимчасової втрати доходу, наприклад, через сезонність, кризу або перебої з постачанням, підприємство з великою часткою боргів ризикує втратити платоспроможність, що може призвести до банкрутства або втрати майна через реалізацію застав. [6, с. 84]

По-третє, надмірне боргове фінансування обмежує управлінську гнучкість бізнесу, оскільки кредитори часто висувають умови, які знижують автономність у

прийнятті рішень. Це може включати обов'язкові погодження великих покупок, обмеження на виплату дивідендів, вимогу дотримання фінансових ковенант (наприклад, мінімального рівня ліквідності чи рентабельності). Зовнішнє фінансування також ускладнює залучення додаткових інвесторів, оскільки високе боргове навантаження сприймається як ознака потенційної нестабільності. Тому при оцінюванні ефективності фінансування важливо не лише аналізувати абсолютні прибутки чи зростання активів, а й ретельно відслідковувати динаміку структури капіталу та боргових зобов'язань. Оптимальним вважається рівень залучення капіталу в межах 0,5–1,5, за якого підприємство має доступ до позикових коштів, але зберігає контроль над ризиками. У випадку перевищення цього діапазону необхідно або реструктуризувати борг, або збільшити частку власного капіталу — шляхом реінвестування прибутку, залучення нових власників чи емісії корпоративних прав.[33]

Для більш глибокого та доказового аналізу доцільно використовувати регресійний або кореляційний аналіз, який дозволяє виміряти вплив конкретного джерела фінансування на зміну фінансових показників підприємства. Побудова моделі типу[34]:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + \varepsilon \quad (1.11)$$

де Y — фінансовий результат (наприклад, ROA),

X — обсяг або вид фінансування,

β_1 — коефіцієнт впливу,

ε — похибка моделі, дозволяє визначити наявність статистично значущого зв'язку між отриманими коштами та ефективністю діяльності.

Таким чином, оцінювання ефективності фінансування малого та середнього бізнесу є надзвичайно важливою складовою сучасного фінансового менеджменту, що дозволяє підприємствам не лише аналізувати результативність використаних ресурсів, а й формувати стратегічну траєкторію розвитку. Сукупність фінансових показників — рентабельності, ліквідності, ефективності, структури капіталу — надає повну картину змін, що відбуваються після залучення фінансування, та дозволяє виявити сильні й слабкі сторони управлінських рішень. При цьому

використання кількісних інструментів, таких як регресійний аналіз, дає змогу об'єктивно оцінити вплив окремих фінансових джерел на кінцеві результати діяльності підприємства, що є особливо цінним у прийнятті обґрунтованих рішень щодо подальшого фінансування, інвестування або реструктуризації. [2, с. 59-66]

Порівняльний підхід, у свою чергу, дозволяє не лише підібрати найоптимальніше джерело ресурсів, але й мінімізувати ризики, пов'язані з втратою контролю, зростанням боргового навантаження чи неефективним використанням залучених коштів.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що саме системний підхід до аналізу ефективності фінансування є одним із ключових чинників довгострокового успіху підприємств МСБ, особливо в умовах нестабільної економіки, обмеженого доступу до капіталу та високої конкуренції. Якісний фінансовий аналіз сприяє не лише зростанню прибутковості, але й підвищенню інвестиційної привабливості, зміцненню фінансової стійкості та адаптації до зовнішніх викликів. Особливої актуальності ці методи набувають в українському контексті - на фоні воєнного стану, необхідності відбудови економіки та формування сприятливого підприємницького клімату. Саме тому ефективна оцінка фінансування повинна стати не лише інструментом обліку, а й стратегічним елементом управління, що здатен забезпечити МСБ нову якість розвитку в сучасних реаліях.

Висновки до розділу 1

У результаті аналізу сутності та особливостей діяльності підприємств малого й середнього бізнесу було чітко визначено їхні основні ознаки: масштаби операцій, чисельність персоналу та обсяги доходу, а також виключну роль МСБ у створенні нових робочих місць, стимулюванні конкуренції та впровадженні інновацій. Встановлено, що гнучкість структури та здатність швидко реагувати на ринкові зміни роблять сектор МСБ ключовим драйвером економічного зростання й диверсифікації національної економіки.

Систематизація джерел фінансування підтвердила існування двох взаємодоповнюючих груп інструментів: внутрішніх (нерасподілений прибуток, амортизаційні відрахування, власний капітал) та зовнішніх (банківські кредити, державні програми підтримки, міжнародні гранти і гарантії, венчурні інвестиції, краудфандинг). Для кожного з них охарактеризовано переваги — безпечність і доступність власного капіталу; а також обмеження — ризики високої процентної ставки, строкові рамки та вимоги до забезпечення для зовнішніх ресурсів.

У розділі методологічних засад описано комплекс підходів і інструментів, які лягли в основу подальшого емпіричного дослідження. Окремо виокремлено використання фінансово-економічного аналізу для обчислення коефіцієнтів рентабельності, ліквідності та автономії капіталу, а також застосування кореляційно-регресійного аналізу й трендового аналізу для кількісної оцінки зв'язку між обсягами фінансування та ключовими фінансовими результатами підприємств. Саме ці методи становлять основу емпіричної частини роботи й забезпечують надійність і достовірність висновків, отриманих у наступних розділах.

2. АНАЛІЗ СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.

2.1. Оцінювання сучасного стану та ефективності фінансування МСБ у провідних країн світу

Для оцінювання ефективності фінансування малого та середнього бізнесу у міжнародному контексті доцільно звернутися до прикладів країн, які демонструють принципово різні моделі економічного устрою та відповідно - різні підходи до фінансової підтримки підприємництва. Для цього було обрано для порівняння Сполучені Штати Америки та Китайську Народну Республіку, як країни з найбільшими обсягами національного виробництва, що посідають провідні місця у світовій економіці.

Ключова причина вибору саме цих двох країн полягає в контрастності інституційних підходів до фінансування МСБ. США реалізують ринково-орієнтовану модель, де домінують приватні фінансові інститути, конкуренція між кредиторами та розвиток альтернативних джерел капіталу. Натомість Китай впроваджує державоцентричну модель, у межах якої фінансові потоки для МСБ координуються через великі державні банки та централізовані програми, спрямовані на досягнення економічних і стратегічних цілей.

Сполучені Штати Америки

Фінансова система підтримки малого та середнього бізнесу у Сполучених Штатах Америки сформувалася як результат тривалого еволюційного процесу, в основі якого лежить поєднання ринкових механізмів, сприятливого інституційного середовища та державного стимулювання. Модель фінансування МСБ у США базується на принципі максимізації участі приватного сектора, водночас доповнюючись спеціальними державними програмами, що покликані компенсувати обмеження, з якими стикаються підприємці в доступі до капіталу.[34]

Ключову роль у цьому процесі відіграє Адміністрація малого бізнесу США (Small Business Administration, SBA) — урядова установа, створена ще в 1953 році, основним завданням якої є розширення можливостей для фінансування підприємницької діяльності, особливо в сегменті малого бізнесу. SBA не фінансує підприємства напряму, але надає гарантії банкам, які видають кредити малим підприємствам, тим самим знижуючи ризики комерційного кредитування. Це дозволяє залучити до підтримки МСБ великий спектр приватних банків, фінансових установ і мікрофінансових організацій[35].

Основними інструментами МСБ в США є такі програми, як:

- 7(a) Loan Program - найбільша програма, що забезпечує гарантії за кредитами на поповнення оборотного капіталу, купівлю обладнання, нерухомості тощо;
- 504 Loan Program - цільове фінансування на придбання довгострокових активів через співпрацю з сертифікованими компаніями розвитку (CDC);
- Microloan Program - програма мікрокредитування для найменших підприємств (до \$50 тис.);
- SBIC Program (Small Business Investment Company) - інвестиційна програма, що передбачає залучення приватного капіталу до інвестицій у МСБ через ліцензовані фонди.

У післякризовий період, зокрема після пандемії COVID-19, держава здійснила безпрецедентні заходи з підтримки МСБ, серед яких найбільш відомою стала Paycheck Protection Program (PPP) - програма, яка передбачала видачу кредитів із можливістю їх повного погашення державою за умови збереження працівників та виплати зарплат. Такий підхід засвідчив готовність уряду не лише стимулювати приватне кредитування, а й безпосередньо компенсувати втрати підприємців у періоди економічних шоків.[36]

Фінансова інфраструктура підтримки МСБ у США є інституційно гнучкою, добре інтегрованою у приватний фінансовий сектор і водночас здатною до оперативної державної інтервенції у випадку потреби. Це створює умови для

довготривалого розвитку підприємницького середовища на основі широкого доступу до фінансових ресурсів.

Таблиця 2.1 - Основні показники фінансування та розвитку МСБ у США за 2019-2024 роки

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Обсяг інвестицій в МСБ, млрд. дол.	5,86	766,44	44,8	43	52,4	56
Кількість МСБ, млн.	30,7	31,7	32,5	33,2	33,3	34,8
Приріст МСБ ланцюговим	1,02%	1,03%	1,03%	1,02%	1,00%	1,05%
Частка осіб зайнятих в малому та середньому бізнесі, %	47,3	47,1	46,8	46,4	45,9	45,9

Сформовано автором на основі: [37-48]

З метою поглибленого розуміння ефективності реалізованої у США моделі фінансування малого та середнього бізнесу доцільно провести кількісний аналіз її впливу на ключові структурні показники сектору. Для цього в таблиці 2.1 представлено узагальнені статистичні дані за період 2019–2024 років, що охоплюють динаміку обсягу інвестицій у МСБ, кількості суб'єктів підприємництва, темпів їх приросту, а також частки зайнятості у відповідному секторі. Плеск обсягу інвестицій у 2020 році зумовлений безпрецедентними заходами стимулювання економіки, тоді як подальша стабілізація у 2021–2022 роках свідчить про поступове відновлення довіри інвесторів. Одночасно темпи зростання кількості суб'єктів підприємництва залишаються відносно рівномірними, а частка зайнятих у МСБ демонструє поступову корекцію в бік зменшення, що відповідає загальнонаціональним тенденціям ринку праці.

На підставі зібраних даних в таблиці 2.2 було здійснено обчислення коефіцієнтів лінійної парної кореляції між обсягом інвестицій у МСБ та окремими показниками розвитку сектора. Такий підхід дозволяє виявити можливий зв'язок між фінансовою підтримкою з боку держави й приватного сектору та змінами у структурі малого підприємництва.

Таблиця 2.2 - Результати кореляційного аналізу взаємозв'язку між обсягом інвестицій у МСБ та показниками розвитку сектору в США.

Кореляція	Результат	Висновок
Кількість МСБ та обсяг інвестицій	-0,29	Такий результат може свідчити про те, що збільшення інвестицій не завжди супроводжується зростанням загальної кількості суб'єктів МСБ. Можливими причинами цього є концентрація фінансування на вже діючих підприємствах, підвищення бар'єрів входу на ринок, або ж посилення вимог до отримання доступу до фінансових ресурсів.
Частка осіб зайнятих в МСБ та обсяг інвестицій	0,38	Фінансова підтримка малого бізнесу, попри відносну стабільність кількісного складу підприємств, все ж сприяє посиленню їхнього внеску у сферу зайнятості. У США пріоритетом, ймовірно, є не лише збільшення кількості бізнес-одиниць, а й підвищення їхньої економічної ваги та масштабів діяльності.

Сформовано автором на основі [37-48]

Збільшення обсягів інвестицій не стільки стимулює зростання чисельності підприємств, скільки сприяє розширенню масштабів їх діяльності та зміцненню ролі у загальній структурі економіки.

Китайська Народна Республіка

Фінансування малого та середнього бізнесу (МСБ) у Китайській Народній Республіці ґрунтується на централізовано-керованій моделі, що передбачає активну участь держави у всіх ланках фінансової інфраструктури. У цій моделі основну роль відіграють державні банки, адміністративні регулятори та цільові програми підтримки, які реалізуються відповідно до загальнонаціональних економічних стратегій.

Система фінансової підтримки МСБ у Китаї сформувалася у межах ширшого курсу на модернізацію економіки та зміщення акценту від важкої промисловості до інновацій, технологій і приватного підприємництва. У зв'язку з цим держава розглядає МСБ не лише як економічний інструмент, а й як важливий елемент соціальної стабільності, зайнятості та регіонального розвитку. Це зумовлює високий рівень політичної уваги до підтримки цього сектора.[49]

У межах цієї моделі держава не тільки спрямовує ресурси через банківську систему, а й визначає пріоритетні напрями фінансування. Такі напрями зазвичай включають високотехнологічні підприємства, "зелену" економіку, інфраструктурні

проекти, а також підприємництво в західних регіонах країни, які потребують економічного стимулювання. Через адміністративні механізми та індикативне планування уряд Китаю впроваджує цільові програми субсидування відсоткових ставок, податкових пільг, грантів та пільгових позик для підприємств, що відповідають стратегічним цілям.[50]

Окремо слід згадати роль місцевих урядів, які мають широкі повноваження у впровадженні політик підтримки МСБ. Вони створюють локальні гарантійні фонди, інкубатори, а також надають організаційне сприяння доступу підприємців до фінансових ресурсів. У більшості випадків така допомога має формалізований характер, що передбачає проходження підприємством певного відбору або відповідність встановленим критеріям.

Характерною особливістю китайської моделі є також низька частка приватних фінансових інституцій у системі підтримки МСБ. Хоча у Китаї стрімко розвивається сектор цифрового фінансування та мікrokредитування (особливо на базі платформ Alibaba, Tencent, JD.com тощо), основне навантаження з фінансування все ще несе державний сектор.

Таблиця 2.3 - Ключові статистичні показники розвитку малого та середнього бізнесу в Китаї станом на 2023 рік

Показник	Значення
Кількість МСБ	Понад 52 мільйони
Частка МСБ у ВВП	Близько 60%
Частка працевлаштованих в МСБ в загальній зайнятості	79%
Частка МСБ в податкових надходженнях	50%
Індекс розвитку МСБ	89,2

Сформовано автором на основі:[51-53]

У таблиці 2.3 наведено узагальнені кількісні характеристики сектору МСБ у Китайській Народній Республіці, які відображають його вагоме значення для національної економіки. Представлені дані охоплюють основні напрями впливу МСБ - від частки у ВВП та зайнятості до участі в податкових надходженнях і технологічних інноваціях, що підтверджує комплексну роль малого бізнесу в реалізації державних економічних стратегій.

Загалом, система фінансування МСБ у Китаї є ієрархічно впорядкованою, з чітким поділом ролей між центральною владою, банками та місцевими органами. Її сильні сторони полягають у масштабності ресурсів, здатності до мобілізації капіталу, а також у системному підході до досягнення пріоритетних завдань. Водночас така модель стикається з низкою викликів, серед яких: обмежений доступ для нових або інноваційних підприємств, надмірна зарегульованість, бюрократичні бар'єри, а також ризик неефективного розподілу ресурсів через політичні рішення, що домінують над ринковими критеріями.

У межах дослідження ефективності фінансування малого та середнього бізнесу доцільним є звернення до порівняльного аналізу моделей, реалізованих у країнах Європи, які мають спільні культурні та регуляторні рамки, але різняться за підходами до економічної організації. Це дозволяє оцінити вплив інституційних особливостей на доступ підприємств до фінансових ресурсів, а також виявити моделі, які забезпечують більшу стійкість та результативність підтримки МСБ.

Особливу цінність становить зіставлення ліберальної моделі, представником якої є Великобританія, та соціально-ринкової моделі, найбільш яскраво реалізованої у Німеччині. Обидві країни мають високий рівень економічного розвитку, ефективно функціонуючі фінансові ринки та активні сегменти малого бізнесу, але застосовують діаметрально протилежні принципи у сфері підтримки підприємництва.

Такий аналіз є особливо актуальним в умовах євроінтеграційних прагнень України, оскільки дозволяє зробити прогностичну оцінку того, яких підходів до фінансування бізнесу слід очікувати у разі адаптації до європейських норм, та в якому напрямку доцільно реформувати українську модель підтримки підприємництва.

Великобританія

Фінансова підтримка малого та середнього бізнесу у Великобританії реалізується в межах ліберальної економічної моделі, що передбачає мінімальне втручання держави у ринкові процеси та покладання на механізми конкуренції, приватної ініціативи та відкритого капіталу. У межах цієї парадигми основним

джерелом фінансування МСБ є ринкові механізми, зокрема банківське кредитування, венчурний капітал, ангельські інвестори, краудфандингові платформи та спеціалізовані приватні фонди.[54]

На інституційному рівні ключову роль у стимулюванні доступу до фінансування відіграє British Business Bank — державна фінансова установа, створена у 2014 році, яка не кредитує підприємства напряму, але діє як посередник між урядом і фінансовим сектором. Вона надає гарантії комерційним банкам, інвестує у венчурні фонди та підтримує розвиток альтернативних каналів фінансування, спрямованих на МСБ. Основні програми ВВВ включають:

- Start Up Loans — доступне кредитування новостворених бізнесів;
- Enterprise Finance Guarantee (EFG) — гарантії банкам на частину ризикових позик;
- Future Fund — підтримка інноваційних компаній у період кризи (2020–2021);
- British Patient Capital — інвестиції у високотехнологічні та масштабовані бізнеси.

Крім того, уряд використовує податкові стимули для мобілізації приватного капіталу, зокрема через Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) та Enterprise Investment Scheme (EIS), які передбачають часткове повернення податків для інвесторів, що вкладаються у МСБ.[55]

Особливістю британської моделі є високий рівень розвитку венчурного капіталу, який активно інвестує в технологічні стартапи та інноваційні бізнеси. У 2022 році загальний обсяг венчурного інвестування у МСБ Великобританії перевищив €30 млрд, що є одним із найвищих показників у Європі. Також важливим джерелом фінансування для малого бізнесу стали краудфандингові платформи (наприклад, Seedrs, Crowdcube), які знижують бар'єри для залучення капіталу новими підприємцями.

Банківське кредитування залишається доступним переважно для бізнесів із усталеним грошовим потоком і фінансовою історією. Після кризи 2008 року та під

впливом пандемії 2020 року було запроваджено тимчасові державні програми підтримки, зокрема Coronavirus Business Interruption Loan Scheme (CBILS) та Bounce Back Loan Scheme (BBLs), що забезпечили прямий або гарантований доступ до позик для малого бізнесу. Однак загальна тенденція зберігається: основний обсяг фінансування забезпечується через приватні джерела, а роль держави - координаційна та компенсаторна.

У таблиці 2.4 представлено статистичні дані щодо обсягу інвестицій у МСБ, кількості підприємств, чисельності працівників та обороту малих і середніх підприємств Великобританії за період 2019–2023 років, що дозволяє оцінити тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в умовах динамічних зовнішніх викликів.

Таблиця 2.4 - Основні показники фінансування та розвитку МСБ у Великобританії за 2019-2023 роки

Показники/роки	2019	2020	2021	2022	2023
Обсяг інвестицій в МСБ, млрд стерлінгів	8,5	10,1	20,4	17	8,8
Кількість МСБ, млн	5,86	5,97	5,58	5,5	5,54
Кількість працівників в МСБ, тис. осіб	16630	16836	16333	16432	16715
Оборот МСБ, млн стерлінгів	2168005	2270229	2309836	2124439	2355421

Сформовано автором на основі:[56-63]

Вибрані показники відображають інвестиційну активність, масштаби сектора та його економічну роль, що дозволяє всебічно оцінити стан і динаміку малого бізнесу країни. Отримані дані є підґрунтям для проведення кореляційного аналізу, який допоможе визначити взаємозв'язок між фінансовою підтримкою та основними показниками економічної діяльності малого та середнього бізнесу у Великобританії.

Проведений кореляційний аналіз дозволив оцінити взаємозв'язок між обсягом залучених інвестицій та ключовими показниками діяльності малого та середнього бізнесу у Великобританії. Зокрема, було визначено, що кореляція між

обсягом інвестицій та кількістю підприємств МСБ є негативною (-0,5523), що може свідчити про тенденцію концентрації інвестиційних ресурсів на вже існуючих підприємствах, натомість створення нових компаній не супроводжується суттєвим зростанням фінансування.

Найбільш значущу негативну кореляцію зафіксовано між обсягом інвестицій та чисельністю працівників у секторі МСБ (-0,88). Це свідчить про те, що збільшення фінансових вкладень у даний сектор економіки не лише не сприяло пропорційному зростанню зайнятості, а й, можливо, супроводжувалося оптимізацією штату на підприємствах або автоматизацією виробництва.

Кореляція між обсягом інвестицій та оборотом МСБ є незначною (-0,09203), що вказує на слабкий зв'язок між інвестиційною активністю та загальним обсягом господарської діяльності малих і середніх підприємств. Це може бути пояснено тим, що оборот підприємств залежить від багатьох інших чинників, таких як загальна кон'юнктура ринку, попит на продукцію, технологічні інновації та ефективність менеджменту.

Досвід Великобританії показує нам, що обсяг фінансування не дорівнює ефективності фінансування. Для справді ефективної підтримки малого бізнесу необхідно розвивати цільові програми з чіткими критеріями ефективності, враховувати галузеві особливості, стимулювати саме продуктивні та інноваційні напрями розвитку, а не просто «залити» сектор грошима.

Німеччина

Німеччина є класичним прикладом соціально-ринкової економіки, у межах якої забезпечується баланс між ринковою конкуренцією та державним втручанням із метою корекції соціально-економічних диспропорцій. Це відображається і у сфері фінансування малого та середнього бізнесу, який у Німеччині визнано стратегічним сегментом економіки. Близько 99,4% усіх компаній країни класифікуються як МСБ (der Mittelstand), а сам сектор генерує понад 35% обороту в економіці та забезпечує понад 55% робочих місць у приватному секторі.[64]

Ключовою особливістю німецької системи є функціонування декількох рівнів фінансової підтримки, що охоплюють як комерційні, так і спеціалізовані

інституції. В основі моделі лежить концепція "Hausbank-Prinzip" - принцип «домашнього банку», згідно з яким МСБ співпрацює з конкретною банківською установою, яка добре знає його фінансову історію та бере на себе первинну відповідальність за обслуговування і рекомендацію кредиту. Це формує тривалі фінансові відносини, які підвищують довіру між сторонами та зменшують інформаційні асиметрії.[65]

Центральною ланкою в інституційній підтримці МСБ є KfW Bankengruppe - державний банк розвитку, заснований у 1948 році, який виконує роль оптового кредитора, працюючи переважно через Hausbank. KfW надає кредити під пільгові відсоткові ставки, субсидує інвестиційні проекти, гарантує зобов'язання перед приватними банками, а також фінансує цифровізацію, енергоефективність, інновації та стартапи.

У 2022 році KfW профінансував близько 56 млрд євро нових кредитів для МСБ, з яких значна частина припала на інвестиції в інфраструктуру, інноваційні технології та екологічну трансформацію. Програми підтримки мають чітко структуровану логіку: підприємець звертається до свого Hausbank, який оцінює кредитоспроможність, а KfW забезпечує доступ до відповідної програми з пільговими умовами.[66]

На регіональному рівні діють Landesförderinstitute - інститути підтримки, засновані на рівні федеральних земель, які адаптують загальнонаціональні програми до локальних умов. Вони надають кредити, гранти та консультаційну підтримку з урахуванням регіональних пріоритетів. Наприклад, у східних землях (колишня НДР) діють програми компенсації частини інвестицій, що спрямовані на зменшення регіональних дисбалансів.

На відміну від британської моделі, де вагому роль відіграють венчурні фонди, в Німеччині приватний капітал для МСБ менш активний. Проте цей недолік компенсується передбачуваністю державної підтримки, широким спектром фінансових продуктів та глибокою інтеграцією банків у локальні економічні системи.

Німецька модель також передбачає нерозривний зв'язок між фінансуванням і розвитком підприємницької компетенції. Через мережу ІНК (торгово-промислових палат) та партнерські установи реалізуються програми консультацій, менторства та підвищення фінансової грамотності для представників МСБ.

Для аналізу ефективності фінансування підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ) у Німеччині було обрано низку ключових показників (табл. 2.5). Обсяг інвестицій в МСБ є основним критерієм, що визначає ступінь фінансової підтримки цього сектору. Кількість підприємств МСБ і кількість зайнятих у них працівників свідчать про масштаби та соціально-економічний вплив фінансування. Прибутковість підприємств дозволяє оцінити економічну ефективність використання отриманих ресурсів. У комплексі ці показники дають змогу зробити узагальнений висновок щодо ефективності залучення і використання фінансування МСБ у Німеччині.

Таблиця 2.5 – Основні показники фінансування та діяльності МСБ у Німеччині в 2018–2022 роках.

Показник/рік	2018	2019	2020	2021	2022
Обсяг інвестицій в МСБ, млрд. євро	187	173	183	211	219
Кількість МСБ, од.	2575929	2568490	2536818	2520981	2602764
Прибутки МСБ, млн євро.	881651	895314	875951	923983	1007518
Кількість працівників в МСБ, тис. осіб	18290	18274	18049	17856	18376

Сформовано автором на основі:[67-69]

Коефіцієнт кореляції між обсягом інвестицій та кількістю підприємств МСБ (приблизно +0,15) свідчить про дуже слабку пряму залежність: протягом аналізованого періоду зміни в обсязі фінансової підтримки майже не впливали на кількість зареєстрованих суб'єктів МСБ, або ж динаміка реєстрації нових підприємств радше обумовлена іншими факторами, не пов'язаними безпосередньо

з обсягом інвестицій. Значення коефіцієнта кореляції між обсягом інвестицій та прибутками МСБ (приблизно $+0,84$) міцно вказує на наявність позитивного зв'язку: із збільшенням фінансової підтримки сектору МСБ спостерігалось зростання загального прибутку підприємств. Це може свідчити про ефективне використання залучених інвестицій – інвестиції, ймовірно, вкладалися у розвиток виробничих потужностей, модернізацію технологій, розширення ринків збуту або інші напрямки, що безпосередньо підвищували рентабельність бізнесу. Водночас коефіцієнт кореляції між обсягом інвестицій та кількістю працівників у МСБ виявився від'ємним (приблизно $-0,11$), що вказує на практично відсутню або навіть слабку зворотну залежність. Такий результат може свідчити про дві можливі ситуації: по-перше, вкладені кошти, можливо, спрямовувалися не на масове розширення штату (наприклад, інвестиції вкладали в автоматизацію процесів, що дозволяло утримувати або навіть зменшувати чисельність працівників при сталих або зростаючих обсягах виробництва); по-друге, вплив інвестицій на зайнятість у цьому секторі міг бути незначним порівняно з іншими факторами (наприклад, загальною економічною кон'юнктурою, іноземною конкуренцією чи змінами в трудовому законодавстві).

У підсумку, отримані коефіцієнти кореляції дозволяють зробити висновок, що хоча обсяг інвестицій у МСБ не мав помітного впливу на кількість підприємств або на чисельність їхньої робочої сили, він демонстрував суттєвий позитивний зв'язок із прибутковістю. Це означає, що фінансова підтримка сприяла підвищенню ефективності ведення бізнесу (зростанню прибутків), але не обов'язково впливала на збільшення кількості фірм або на створення додаткових робочих місць у секторі МСБ.

На завершення порівняльного аналізу моделей фінансування малого та середнього бізнесу доцільно узагальнити основні відмінності у вигляді табличної форми, а саме у Великобританії та Німеччині через близькість до України та різницю між їх підходами.

Таблиця 2.6. - Порівняння моделей фінансування МСБ у Великобританії та Німеччині

Критерій	Великобританія (ліберальна модель)	Німеччина (соціально-ринкова модель)
Основний принцип	Мінімальне втручання держави, акцент на приватний сектор	Активна участь держави через інститути розвитку
Ключова установа	British Business Bank (координаційна функція)	KfW Bankengruppe (оптовий кредитор і головний оператор підтримки)
Роль банків	Комерційні банки, fintech, краудфандинг	Hausbank-система (домашні банки), взаємодія з державними структурами
Приватні інвестиції	Високо розвинений сектор, активна участь бізнес-ангелів	Обмежений вплив, основний фокус - інституційне кредитування
Форма підтримки	Податкові стимули, часткові гарантії	Пільгові кредити, гранти, гарантії, регіональні програми
Гнучкість інструментів	Висока, орієнтація на інноваційні компанії	Висока, але з акцентом на стабільні та традиційні сегменти
Рівень централізації	Централізована координація без жорсткої вертикалі	Вертикально інтегрована модель: федерація - земля - банк - підприємець
Чутливість до циклічних криз	Висока, потребує термінових урядових програм	Помірна, завдяки наявності довгострокових механізмів

Сформовано автором

Таблиця 2.6. відображає ключові аспекти інституційного устрою, ролі держави й приватного капіталу, форм підтримки, гнучкості інструментів та чутливості до економічних коливань у двох країнах. Такий формат дозволяє чітко виокремити особливості ліберальної моделі (Великобританія) та соціально-ринкової моделі (Німеччина).

2.2. Огляд фінансового стану та ефективності фінансування МСБ в Україні

Малий та середній бізнес в Україні відіграє системо утворюючу роль у структурі національної економіки, забезпечуючи гнучкість внутрішнього ринку, базу для самозайнятості населення, а також підґрунтя для розвитку інновацій і регіонального підприємництва. Попри це, діяльність МСБ в країні тривалий час характеризується високим рівнем нестабільності, що обумовлено поєднанням зовнішніх викликів (збройна агресія, глобальні кризи) та внутрішніх обмежень (інституційна слабкість, доступ до фінансування, правова невизначеність).

В умовах воєнної агресії значну роль у стабілізації фінансового стану МСБ відіграє міжнародний компонент: донорські гранти, кредитні гарантії від ЄІБ, ЕІБ, ІФС та інші програми технічної допомоги дозволяють компенсувати дефіцит внутрішніх ресурсів, знизити вартість капіталу та забезпечити доступ до довгострокового фінансування, що особливо критично в періоди підвищених ризиків і нестабільності. Завдяки підтримці міжнародних фондів МСБ отримують можливість реалізувати інвестиційні та інноваційні проекти, зберегти робочі місця та підвищити свою операційну стійкість навіть за умов обмеженого доступу до традиційних банківських ресурсів.

Фінансове забезпечення МСБ в Україні має фрагментарний і переважно реактивний характер, що проявляється у відсутності сталих механізмів довгострокового капіталозалучення. У цьому контексті особливого значення набуває аналіз реального фінансового стану підприємств, а також ефективності ключових інструментів державної підтримки.

Оцінка фінансової спроможності малого та середнього бізнесу в Україні неможлива без урахування обсягів інвестицій, які формують матеріальну основу для розвитку, модернізації та стійкості підприємств. У цьому контексті показовим є аналіз динаміки інвестицій в підприємства МСБ.

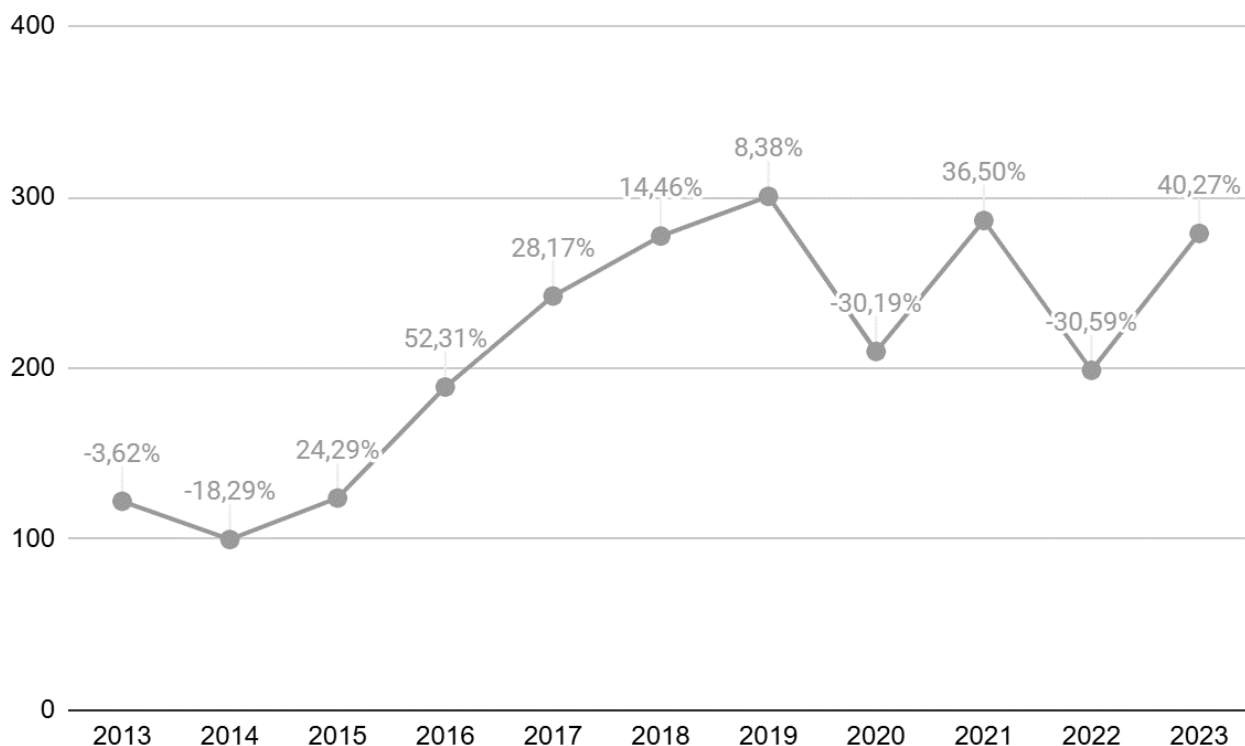


Рисунок 2.1. - Динаміка інвестицій в підприємства МСБ за 2013-2023 роки,
млн. грн

Сформовано автором на основі:[70]

Як видно з рисунка 2.1, інвестиції підприємств МСБ в Україні до 2019 року стрімке зростання інвестицій. У 2019-2023 роках коливалися в межах 336–536 млн грн, демонструючи нестабільну динаміку. Падіння у 2020 та 2022 роках пов'язане з кризовими явищами - пандемією та повномасштабною війною. У 2021 та 2023 роках спостерігається часткове відновлення, що може свідчити про адаптацію бізнесу до нових умов. Загалом показники підтверджують високу чутливість МСБ до зовнішніх шоків і обмеженість власного інвестиційного потенціалу.

Загалом система фінансування МСБ в Україні не є системною у повному розумінні цього терміну: вона реагує на виклики переважно постфактум, не має розвинених інструментів венчурного чи інституційного інвестування, а банківський сектор залишається обережним щодо підприємств з невеликою історією або нестабільними доходами.

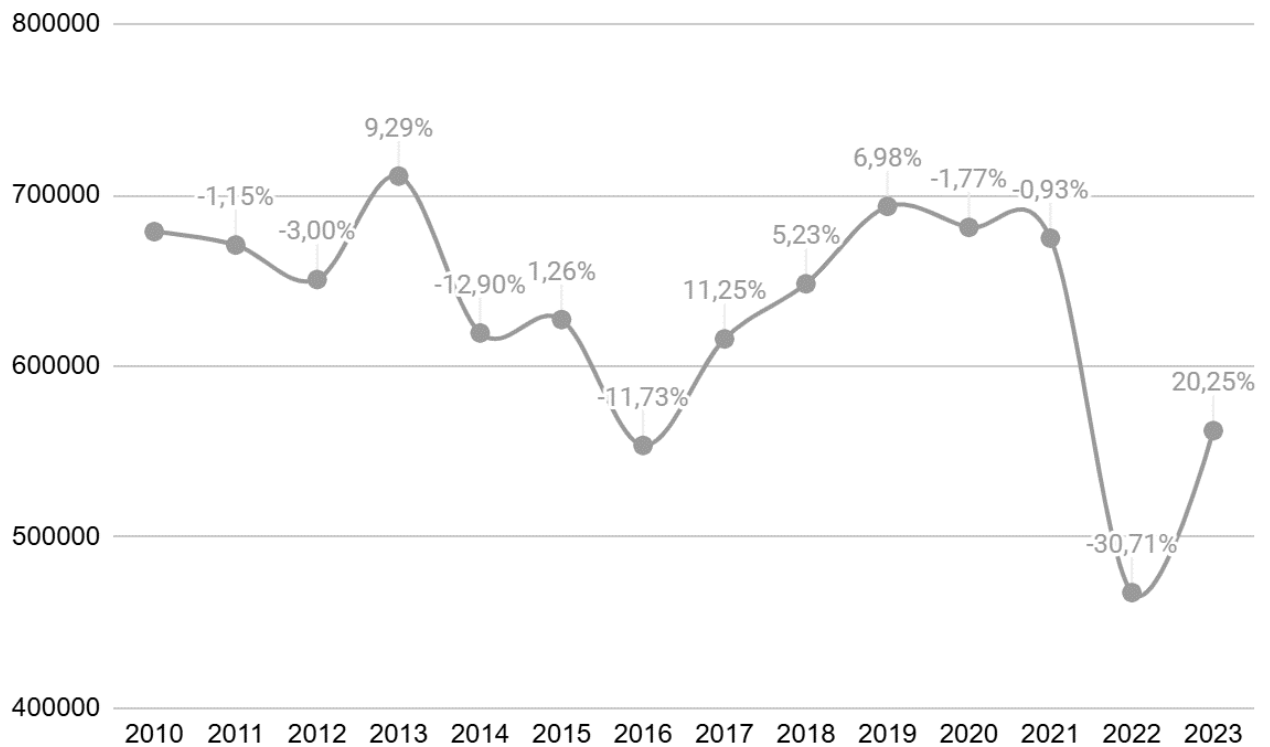


Рисунок 2.2. - Динаміка чисельності суб'єктів господарювання малого і середнього бізнесу в Україні за 2010–2023 роки, од.

Сформовано автором на основі:[70]

Рисунок 2.2 ілюструє ключові пікові точки та спади чисельності суб'єктів МСБ в Україні за 2010–2023 роки. Найвищий рівень було зафіксовано у 2013 році (понад 720 тис. підприємств), що збіглося з періодом відносної макростабільності. Падіння до приблизно 550 тис. у 2016 році відображає наслідки девальвації 2014–2015 років і посилення політики Національного банку щодо стримування інфляції, що призвело до загострення кредитного дефіциту. Початкове відновлення з 2017 року було поступовим, але справжній перелом стався в 2020-му: у розпал пандемії COVID-19 уряд запровадив програму «5–7–9 %», яка дозволила стримати зниження ділової активності й забезпечити відносно мале зниження чисельності МСБ. Різне скорочення в 2022 році (до 470 000) прямо корелює з початком повномасштабного воєнного вторгнення, однак уже у 2023-му сектор демонструє часткове відновлення (до 560 000), що свідчить про ефективність відтермінувань, грантових програм і спеціальних кредитних механізмів. Державні інтервенції під час кризових періодів відіграють вирішальну роль у стримуванні спадних тенденцій.

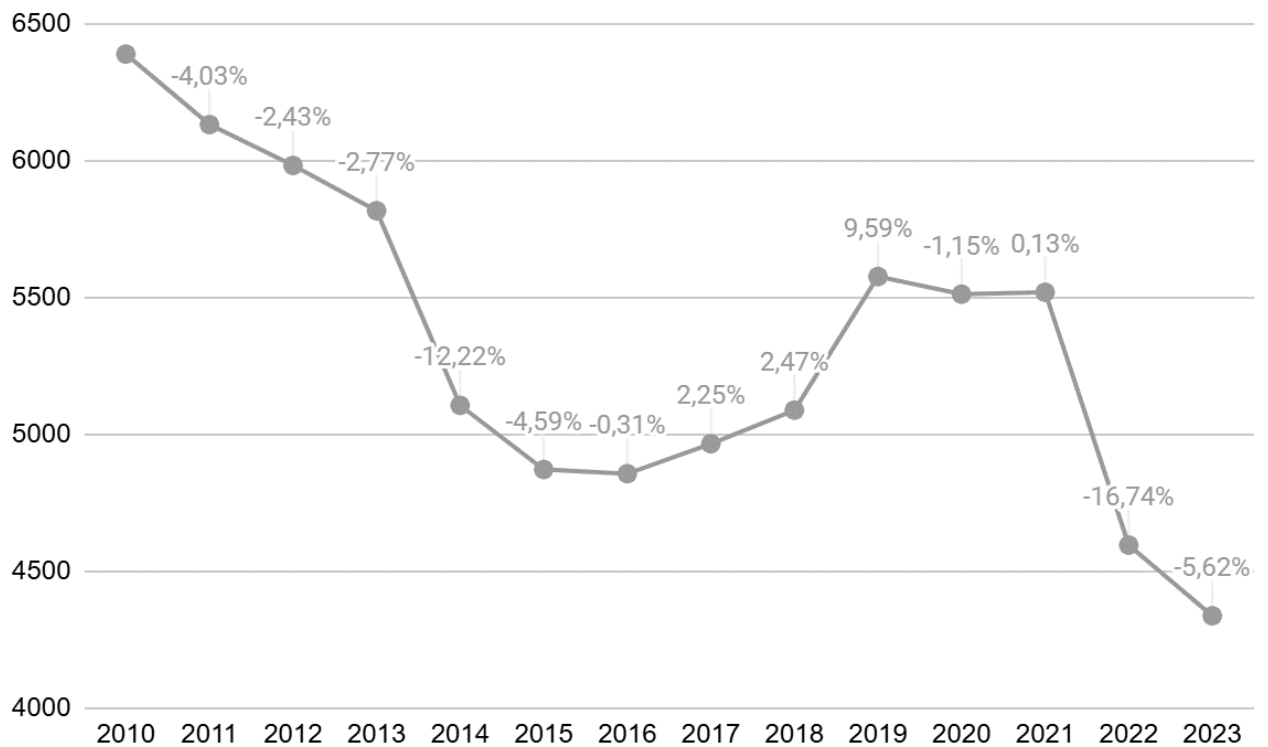


Рисунок 2.3. – Динаміка кількості зайнятих у суб’єктах малого та середнього бізнесу України за 2010–2023 роки, тис. осіб.

Сформовано автором на основі:[70]

З аналізу рисунка 2.3. випливає, що протягом 2010–2013 років спостерігалось поступове скорочення чисельності зайнятих із 6 350 до 5 800 тис. осіб. Перший значущий спад зафіксовано у 2014-2016 роках: після анексії Криму та початку збройного конфлікту на сході чисельність зайнятих знизилася з приблизно 5 800 до 4 900 тис. осіб. Це падіння відображає руйнування виробничих потужностей, втрату низки важливих ринків збуту та посилення кредитних умов на тлі невизначеності валютного курсу. Однозначно зменшення кількості МСБ призвело до пропорційного скорочення робочих місць, оскільки закриття підприємства означало втрачені робочі позиції. У 2017–2019 роках зайнятість стабілізувалася на рівні 5 300–5 400 тис. осіб. Такий розвиток був зумовлений поступовим поверненням довіри банків до кредитування МСБ, а також першим досвідом державних програм часткової компенсації відсотків.

У 2020–2021 роках, попри епідемію COVID-19, під дією державних стримуючих програм чисельність зайнятих і підприємств досягла локального

максимуму - відповідно понад 5 500 тис. осіб. Державні грантові ініціативи та відтермінування кредитних платежів пом'якшили негативний ефект карантинних обмежень.

Найгостріший зовнішній шок стався у 2022–2023 роках із початком повномасштабного воєнного вторгнення. У 2022 році зайнятість знизилася до 4 600 тис. осіб, що було наслідком масової міграції (понад 6,7 млн виїхали за кордон) та внутрішнього переміщення (понад 3,7 млн), руйнування інфраструктури та призупинення діяльності великих кластерів бізнесу в зоні бойових дій. У 2023 році, завдяки відтермінуванням кредитних зобов'язань, грантовим програмам і пілотним корпоративним ініціативам із збереження персоналу, відбулося часткове відновлення зайнятості - до 4 350 тис. осіб.

Аналіз таблиці підтверджує, що демографічні фактори і структурні зміни у тандемі з рівнем доступності фінансування визначають тренди зайнятості та кількості МСБ в Україні. Особливо чітко це проявляється в кризові періоди 2014–2016 і 2022–2023 років, коли без державних стримуючих заходів падіння сектору було б значно глибшим.

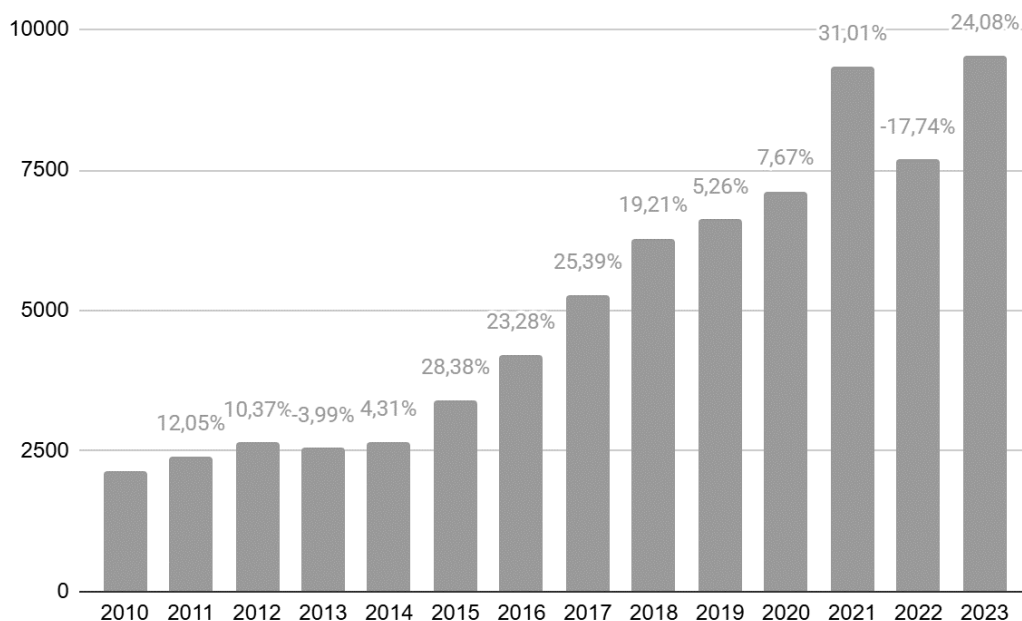


Рисунок 2.4 - Динаміка обсягу реалізованої продукції суб'єктами МСБ в Україні за 2010–2023 роки, млрд грн.

Сформовано автором на основі:[70]

Аналіз даних рисунку 2.4 показує стійке зростання обсягу реалізованої продукції МСБ із приблизно 2100 млрд грн у 2010 році до понад 9 600 млрд грн у 2023-му. У 2014-2015 роках темпи зростання тимчасово сповільнилися (до 0,96–1,04 %), що корелює зі скороченням кредитних потоків і жорсткішими ставками внаслідок валютної та геополітичної нестабільності. З 2016 по 2021 роки, коли доступність фінансування для МСБ покращилася завдяки державним стримуючим програмам і банківським ініціативам, обсяг виробництва прискорився. У 2022 році обсяг реалізації скоротився до 7 800 млрд грн під тиском воєнних дій і демографічних втрат, натомість у 2023-му відбулося відновлення до 9 600 млрд грн, що свідчить про безпосередній зв'язок між обсягом фінансування та здатністю МСБ нарощувати випуск продукції.

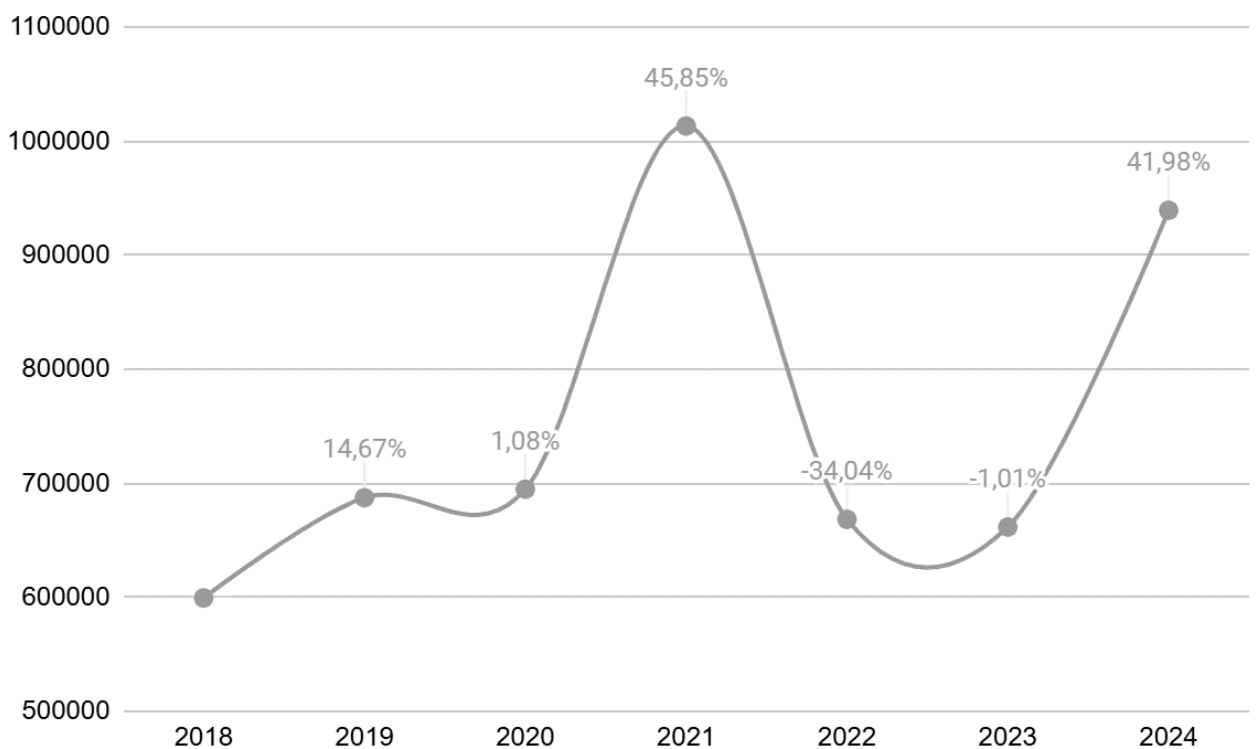


Рисунок 2.5. - Динаміка обсягів нових кредитів, залучених суб'єктами МСБ в Україні за 2018-2024 роки, млн грн.

Сформовано автором на основі:[71]

Аналіз динаміки обсягів нового кредитування сектору МСБ на рисунку 2.5 свідчить про безпосередній зв'язок між доступністю позикових ресурсів та активністю малого й середнього бізнесу. У 2018–2019 роках обсяги нових кредитів

зростали помірно (+1,15 % у 2019), відображаючи поступове відновлення після посилення монетарної політики. У 2020 році темп зростання нових позик сповільнився до 1,01 % унаслідок пандемічних обмежень, однак уже в 2021 році обсяги нового кредитування зросли найсильніше за весь період (+1,46 %), коли реалізація державних стримуючих програм забезпечила суттєве поживлення кредитного потоку.

Початок повномасштабної війни 2022 року призвів до різкого скорочення обсягів нових позик (зріст лише +0,66 %), що підкреслює втрату довіри фінансового сектору та загострення ризиків кредитування в екстремальних умовах. У 2023 році кредитний портфель МСБ почав відновлюватися (–0,99 % приросту), а в 2024 році темп зростання знову перевищив 1% (+1,42 %), підтверджуючи той факт, що відновлення доступності фінансування є ключовою передумовою відновлення економічної активності в секторі. Наведену динаміку можна розглядати як індикатор ефективності державних та банківських ініціатив зі стримування та відновлення фінансового забезпечення МСБ.

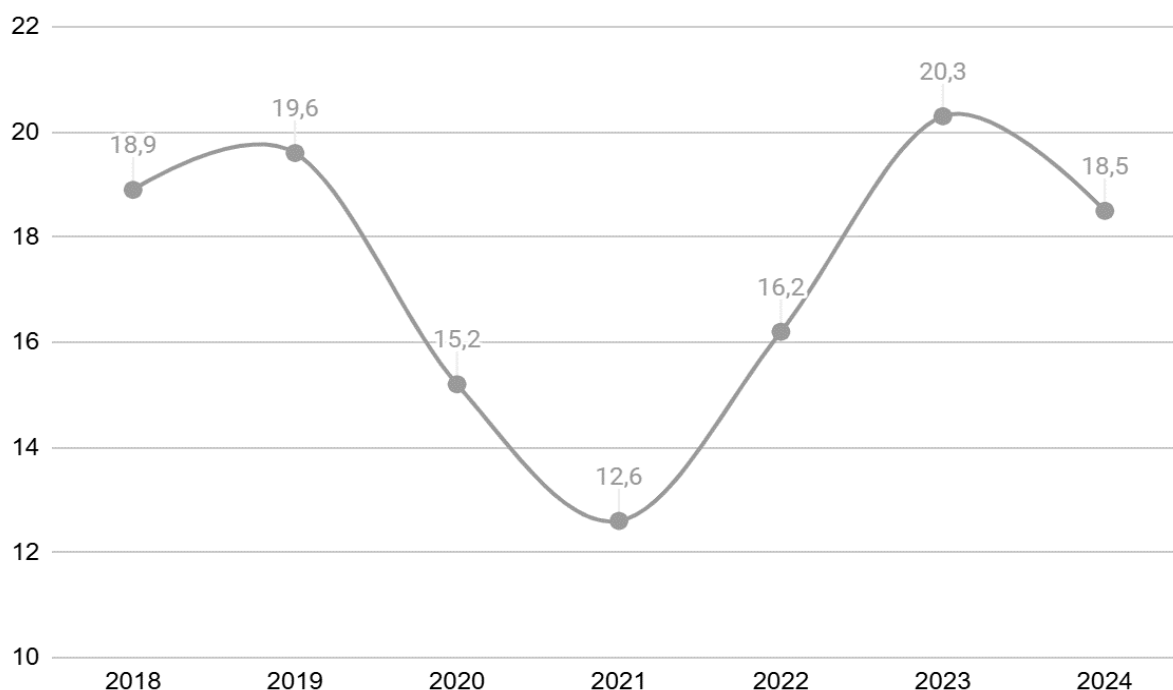


Рисунок 2.6 – Динаміка середніх процентних ставок за новими кредитами МСБ в Україні у національній валюті за 2018–2024 роки, %

Сформовано автором на основі:[71]

Рисунок 2.6 показує, що в 2018–2019 роках ставки за кредитами МСБ залишалися в діапазоні близько 18–20 %, відображаючи поступове нормалізоване кредитування після жорсткої політики НБУ. У 2020 році, незважаючи на пандемію COVID-19, середня ставка знизилася до 15,2 % унаслідок застосування банками пільгових умов за державними стримуючими програмами, після чого у 2021-му відбулося подальше її зниження до мінімального рівня 12,6 % завдяки розширенню компенсації відсотків.

У 2022 році, з початком повномасштабної війни, процентні ставки різко зросли до 16,2 % у зв'язку з підвищенням облікової ставки НБУ та збільшенням кредитних ризиків. У 2023 році цей показник досяг максимуму понад 20 % на тлі гострої нестабільності та високого рівня невизначеності, що суттєво ускладнило доступ МСБ до дешевих позикових ресурсів. Початок 2024 року ознаменувався помірним зниженням середньої ставки до 18,5 %, що може бути пов'язано з певним поживленням ліквідності на банківському ринку та частковим поверненням довіри фінансових інституцій.

Динаміка ставок демонструє прямий вплив монетарної політики та кризових шоків на вартість кредитного ресурсу для МСБ: зниження ставок під час державних інтервенцій сприяє поживленню бізнес-активності, тоді як зовнішні кризи та підвищена облікова ставка НБУ призводять до значного здорожчання капіталу і обмеження фінансування.

Нижче наведена структура підтримки МСБ з боку провідних міжнародних фінансових організацій у межах першої фази Ukraine Investment Framework. У таблиці 2.7 представлено обсяги грантів, технічної допомоги та гарантій, що вказує на різноспрямованість інструментів і пріоритетність кожного з них для забезпечення як ліквідності, так і підвищення операційної спроможності підприємств. [72]

Таблиця 2.7 - Обсяги фінансування проектів МСБ від провідних міжнародних фінансових організацій.

Перелік МФО, які надають фінансування проектів	Сума фінансування, млн євро		
	Гранти	Технічна допомога	Гарантії
EBRD	55	24	490
EIB	60	-	150
BGK	20	-	-
IFC	-	17,5	350
KfW	221,75	8,75	-
Всього:	356,75	50,25	990

Сформовано автором на основі:[73]

Розподіл інструментів міжнародного фінансування відображає комплексний підхід до підтримки МСБ: прямі грошові вливання (гранти) поєднуються з механізмами зниження кредитних ризиків (гарантії) та підвищенням компетенцій (технічна допомога). Це свідчить про стратегічний характер міжнародних втручань, спрямованих на забезпечення не лише ліквідності, а й довгострокової стійкості та зростання сектору малого та середнього бізнесу в Україні.

Загальний обсяг грантів становить 356,75 млн євро, технічної допомоги – 50,25 млн євро, а гарантій – 990 млн євро. Суттєва питома вага гарантій (понад 70 % від загального фінансового пакету) підкреслює орієнтацію міжнародних інституцій на створення умов для мультиплікаційного ефекту кредитування: завдяки гарантіям банки здатні розширювати кредитний портфель МСБ при зниженні ризику дефолту.

Серед інститутів EBRD і IFC є ключовими провайдерами гарантійних механізмів (490 млн та 350 млн євро відповідно), тоді як KfW лідирує за обсягом грантового фінансування (221,75 млн євро). EIB також забезпечує комбінацію грантів і гарантій, а BGK концентрується переважно на грантових програмах. Технічна допомога, яка передбачає навчальні, консультаційні та сервісні заходи для підвищення управлінських і операційних спроможностей МСБ, становить трохи більше 5 % загального пакету, що вказує на необхідність подальшого

нарощування нематеріальних інвестицій у розвиток людського капіталу та трансфер управлінських практик.

Таблиця 2.8 - Основні бар'єри розвитку бізнесу в умовах повномасштабної війни, % респондентів.

Проблеми бізнесу	Відсоток респондентів визнають цю проблему
Непрогнозованість розвитку ситуації в країні	54,6%
Відсутність достатньої кількості кваліфікованих працівників	52,4%
Відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів у країні	44,9%
Відсутність достатнього капіталу	31,4%
Демпінг конкурентів, зниження прибутковості на ринку	26,5%
Перешкоди з боку регуляторних та фіскальних органів	22,8%
Недоступність кредитних коштів, у тому числі – програми «5-7-9»	17,3%

Сформовано автором на основі:[74]

У представленій таблиці 2.8 наведено частку українських підприємців малого та середнього бізнесу, які визнали ту чи іншу перешкоду ключовою для відновлення та розвитку бізнес-активності в умовах війни. Значення у стовпці “Відсоток респондентів” відображають пропорцію учасників опитування, що відзначили відповідне питання як найбільш критичне.

Найбільшу частку респондентів (54,6%) відносить до першочергових бар'єрів непрогнозованість розвитку ситуації в країні. Це свідчить про високий рівень макроекономічної та безпекової невизначеності, що гальмує будь-які стратегічні рішення й інвестиційні плани МСБ. Другою за значимістю є нестача кваліфікованих працівників (52,4 %), що пояснюється масовою міграцією та внутрішнім переміщенням населення. Третім бар'єром (44,9 %) учасники називають відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів, що відображає зменшення купівельної спроможності внутрішнього ринку.

У той же час лише 31,4 % опитаних вказали на брак капіталу як основну перешкоду, а нестача кредитних коштів (включно з програмами “5–7–9”) — лише 17,3 %. Така диспропорція означає, що фінансова підтримка, хоча й важлива, у

кризових умовах відіграє вторинну роль порівняно з макроекономічною невизначеністю та кадровими обмеженнями.

Серед інших суттєвих бар'єрів респонденти виокремлюють демпінг конкурентів і зниження прибутковості на ринку (26,5%) та перешкоди з боку регуляторних і фіскальних органів (22,8%), що підкреслює необхідність вдосконалення нормотворчого процесу й податкового адміністрування у воєнний час.

Опитування засвідчило, що ключовими чинниками, які стримують розвиток МСБ, є нефінансові ризики: макроекономічна невизначеність, дефіцит кваліфікованих працівників та скорочення платоспроможного попиту. Ці фактори істотно обмежують ефективність залучення та використання фінансових ресурсів, оскільки навіть за умов достатнього обсягу короткострокового кредитування підприємства не здатні реалізувати інвестиційні та виробничі програми через нестабільність ринку й брак кадрів. Водночас відносно низький пріоритет дефіциту кредитних коштів вказує на те, що існуючі державні стримуючі програми пом'якшують наслідки обмеженого доступу до обігового капіталу, але водночас не забезпечують потребу в довгостроковому фінансуванні, необхідному для модернізації технологій та нарощення виробничих потужностей. Для поліпшення фінансової стійкості МСБ доцільно здійснити системні реформи, які б поєднували розвиток передбачуваних механізмів капіталозалучення з заходами зі зміцнення макростабільності, створенням сприятливих умов для інвестування в людський капітал та стимулюванням внутрішнього попиту.

2.3 Вплив фінансування на рентабельність МСБ в окремих секторах української економіки

У сучасних умовах нестабільного економічного середовища питання забезпечення ефективного функціонування та фінансової стійкості підприємств малого та середнього бізнесу набуває особливої актуальності. МСБ відіграє ключову роль у структурі національної економіки, сприяючи створенню робочих

мість, зростанню ВВП та формуванню конкурентного середовища. Водночас обмежений доступ до фінансових ресурсів, зокрема банківського кредитування, є одним із головних бар'єрів для розвитку цього сектору.

У відповідь на цю проблему держава реалізує низку програм підтримки бізнесу, серед яких особливе місце займають механізми пільгового фінансування. Наймасштабнішою програм останніх років є державна програма стимулювання кредитування підприємств, яка охоплює широке коло секторів економіки та має чітко виражені галузеві пріоритети. Зокрема, у 2023 році понад 94% кредитів, наданих агропідприємствам ПриватБанком, були видані в межах цієї програми, що свідчить про її домінуюче значення у фінансовій підтримці сектору.[75]

Особливість цієї програми полягає у можливості здійснення детального галузевого аналізу: інформація щодо обсягів фінансування, кількості підтриманих підприємств та розподілу коштів за напрямками є публічною та структурованою.

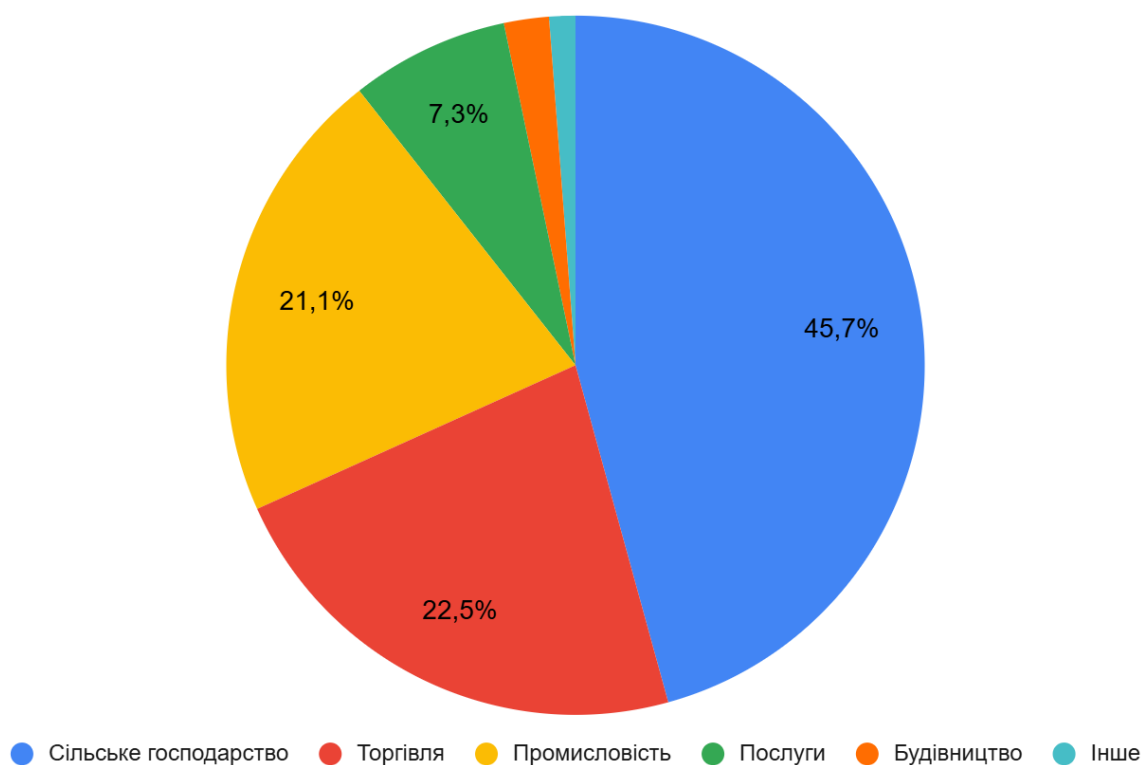


Рисунок 2.7. - Структура кредитного портфелю по програмі «5-7-9» у розрізі видів економічної діяльності станом на травень 2025 року, млн. грн.

Сформовано автором на основі:[76]

Програма «Доступні кредити 5–7–9%» є ключовим інструментом державної підтримки малого бізнесу в Україні, спрямованим на компенсацію частини відсоткової ставки за кредитами. Як свідчить рисунок 2.7, найбільша частка кредитного портфеля за програмою припадає на сільське господарство (182,6 млрд грн), далі йдуть торгівля (90,0 млрд грн) та промисловість (84,3 млрд грн). Значно менше фінансування отримали сектори послуг, будівництва та інших галузей.

Структура кредитування свідчить про селективний підхід до підтримки МСБ, орієнтований на галузі, це важливо з точки зору продовольчої безпеки та експортного потенціалу. Водночас низька частка фінансування в інноваційних і сервісних секторах може обмежувати диверсифікацію та модернізацію економіки.

Для виявлення ефективності реалізації механізмів державної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу важливим є дослідження взаємозв'язку між обсягами фінансування підприємств та їхніми фінансовими результатами. В умовах дії державних програм підтримки підприємництва наскільки ефективно використовується наданий фінансовий ресурс у різних галузях економіки.

З іншого боку, одним із ключових індикаторів, що відображає результативність господарської діяльності підприємств, є рентабельність, яка показує здатність бізнесу формувати прибуток у розрахунку на одиницю витрат, активів або доходу. Саме динаміка рентабельності може свідчити про наявність або відсутність економічного ефекту від реалізованих фінансових інструментів підтримки.

З огляду на це доцільно здійснити порівняльний аналіз динаміки обсягів фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в розрізі галузей економіки та подальше співставлення з відповідними показниками рентабельності. Такий підхід дозволяє встановити, чи призводить зростання фінансування до покращення фінансового стану підприємств у межах конкретних секторів, а також ідентифікувати ті галузі, в яких фінансова підтримка дає найбільш відчутний ефект.

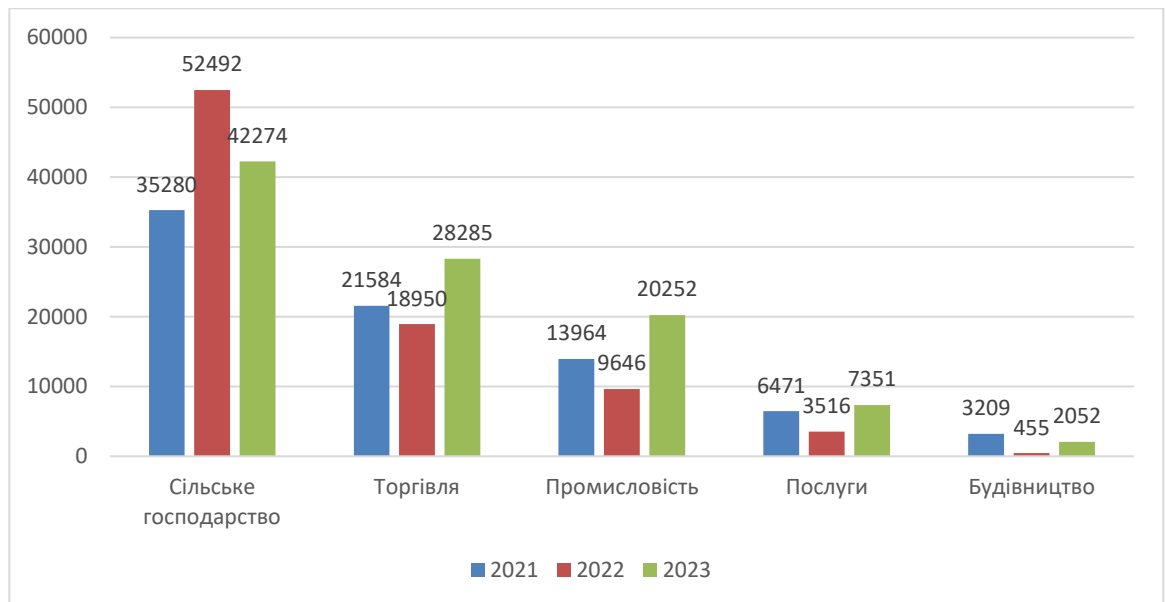


Рисунок 2.8. - Динаміка обсягів фінансування МСБ за галузями економіки України у 2021-2023 роках, млн грн.

Сформовано автором на основі:[76]

Як ми бачимо з рисунку 2.8, упродовж 2021-2023 років спостерігається нерівномірна динаміка фінансування підприємств малого та середнього бізнесу за окремими галузями економіки. На основі представлених даних можна констатувати, що найбільші обсяги фінансової підтримки протягом трьох років традиційно припадали на сільське господарство. У 2022 році обсяг фінансування цієї галузі досяг піку - понад 52 млрд грн, що становить майже половину загального обсягу підтримки всіх секторів у відповідному періоді.

У 2023 році фінансування аграрного сектору знизилося приблизно на 20% у порівнянні з попереднім роком, проте все ще залишалося найвищим серед усіх галузей, становлячи 42,3 млрд грн. Така концентрація ресурсів пояснюється стратегічною значущістю агросектору для національної економіки в умовах продовольчої нестабільності та потреби в підтримці експортного потенціалу.

Торгівля та промисловість стабільно утримували друге і третє місця за обсягами отриманих коштів. Примітно, що промисловість у 2023 році продемонструвала зростання обсягів фінансування на понад 50% порівняно з 2022 роком, що може свідчити про активізацію виробничої діяльності або зміну пріоритетів у рамках політики підтримки МСБ.

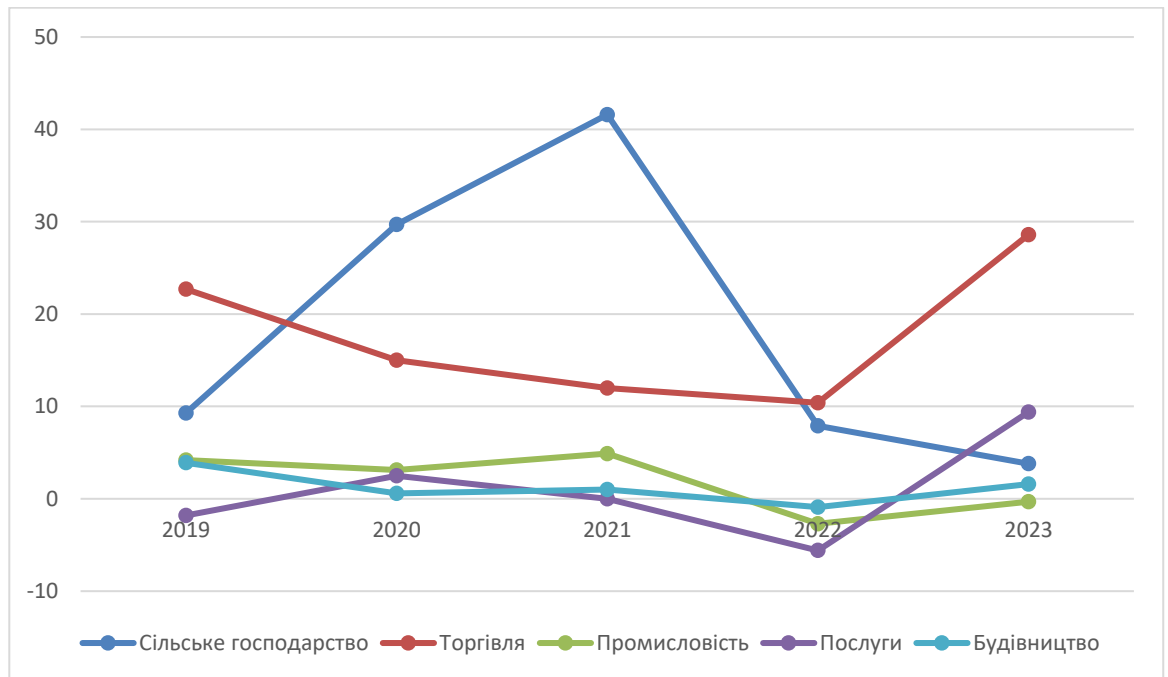


Рисунок 2.9. - Динаміка рівня операційної рентабельності підприємств за галузями економіки України у 2019-2023 роках, %

Сформовано автором на основі:[77-81]

На графіку 2.9 представлено зміну рівня операційної рентабельності підприємств у п'яти ключових галузях економіки України за 2019–2023 роки. Найвищу волатильність демонструє сільське господарство, де рентабельність зросла з 9,3% у 2019 році до піку 41,6% у 2021 році, після чого суттєво знизилася до 3,8% у 2023 році. Торгівля навпаки характеризується поступовим спадом до 2022 року, але в 2023 році відбулося помітне зростання (до 28,6%), що може свідчити про відновлення споживчого попиту.

Промисловість та будівництво залишаються слабо прибутковими, з мінімальними відхиленнями. Сфера послуг зазнала збитковості в 2022 році (–5,6%), але вже в 2023 році показала відновлення до рівня 9,4%.

Для кількісної оцінки взаємозв'язку між обсягами фінансування підприємств у межах державної програми підтримки та рівнем їх операційної рентабельності було проведено розрахунок коефіцієнтів кореляції Пірсона за п'ятьма основними галузями економіки України. Результати аналізу подано в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9. - Кореляційний аналіз між фінансуванням та рентабельністю підприємств у розрізі галузей (2021–2023)

Галузь	Кореляція
Сільське господарство	-0,74
Торгівля	0,98
Промисловість	0,20
Послуги	0,90
Будівництво	0,78

Розраховано автором на основі:[76-81]

Отримані значення свідчать про високу позитивну кореляцію між фінансуванням та рентабельністю у таких секторах, як торгівля ($r \approx 0,98$), послуги ($r \approx 0,90$) та будівництво ($r \approx 0,79$). Це дозволяє припустити, що в зазначених галузях обсяги державної підтримки безпосередньо пов'язані з покращенням фінансових результатів підприємств, або принаймні - з пом'якшенням негативних економічних тенденцій у складний період.

Натомість у промисловості спостерігається слабкий позитивний зв'язок ($r \approx 0,21$), що може свідчити про наявність додаткових факторів, які впливають на ефективність фінансової підтримки в цій галузі (логістичні втрати, збої у ланцюгах постачання, енергетична вразливість тощо).

Особливу увагу заслуговує ситуація у сільському господарстві, де було зафіксовано від'ємний кореляційний зв'язок між обсягами фінансування та рівнем рентабельності ($r \approx -0,74$). Такий результат не слід інтерпретувати як свідчення неефективності державної підтримки, оскільки аграрна галузь у 2022–2023 роках зазнала серйозного зовнішнього тиску: зниження експорту, знищення логістичної інфраструктури, високі витрати на оборону і страхування, проблеми з доступом до ринків збуту. У цьому контексті фінансова підтримка виконувала антикризову функцію - тобто не підвищувала прибутковість, а пом'якшувала масштаби падіння.

Рівень ефективності державного фінансування суттєво варіюється залежно від галузі. Найвища результативність спостерігається в секторах із високим споживчим попитом та мобільною структурою витрат (торгівля, послуги). Натомість у капіталомістких галузях (агро, промисловість) ефект підтримки менш виражений, хоча її антикризова функція залишається критично важливою.

Висновки до розділу 2

Проведено порівняльний аналіз світових моделей фінансування МСБ і детальний огляд вітчизняної практики залучення фінансових ресурсів. Виявлено, що в США домінують приватні інструменти (венчурний капітал, краудфандинг) за підтримки програм гарантування позик SBA; у Китаї переважає централізована модель із ключовою роллю державних банків і субсидій; Велика Британія поєднує мінімальне державне втручання з активним розвитком FinTech і системою гарантій British Business Bank; Німеччина реалізує соціально-ринковий підхід через мережу Hausbank і KfW, що надає пільгові кредити та консультаційну підтримку. Сильні та слабкі сторони кожної моделі було виокремлено з огляду на можливість їхньої адаптації до українських умов.

Огляд фінансового стану МСБ в Україні засвідчив, що в умовах воєнного стану сектор усе більше покладається на державні програми («Доступні кредити 5–7–9 %», гарантії ЕС, донорські гранти), що забезпечило оперативну ліквідність та короткострокове поживлення діяльності. Водночас залишається обмеженим доступ до довгострокового капіталу, високими є процентні ставки, а ризики банківського кредитування суттєво зростають. Структурний аналіз за галузями показав нерівномірний розподіл підтримки: аграрний сектор та торгівля отримують найбільші обсяги, але інноваційні та сервісні напрямки фінансуються недостатньо.

3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ МСБ

3.1. Основні проблеми доступу МСБ до фінансування

Особливе значення МСБ мають для відновлення економіки в умовах війни та післявоєнної трансформації, оскільки саме вони здатні оперативно реагувати на зміни попиту, створювати локальні кластери виробництва, генерувати інновації та бути інструментом самозайнятості в регіонах. Незважаючи на свою вагу в національній економіці, малі та середні підприємства в Україні постійно перебувають у не вигідному становищі порівняно з великим бізнесом, особливо у сфері доступу до фінансових ресурсів. [82] Їх фінансова модель часто базується на самофінансуванні, обмеженому оборотному капіталі або неформальних джерелах, що стримує інвестиційні процеси, оновлення технічної бази та масштабування діяльності.

Найбільш проблемним і водночас найнеобхіднішим джерелом фінансування для МСБ залишаються банківські кредити, які в теорії повинні відігравати роль основного важеля зовнішньої підтримки підприємництва. Проте на практиці ситуація є кардинально іншою: згідно з даними Національного банку України, лише 18,4% МСБ мали активні кредитні договори з банками станом на кінець 2023 року. Для порівняння, у країнах Європейського Союзу аналогічний показник перевищує 50%, що демонструє кардинальну відмінність у структурі доступності фінансових послуг для малого бізнесу. Причини такого дисбалансу криються у кількох взаємопов'язаних факторах. По-перше, це високі процентні ставки: середній рівень для гривневих кредитів коливається в межах 22–28% річних, що практично нівелює економічну доцільність запозичень для більшості малих підприємств [71]. По-друге, терміни кредитування зазвичай є надзвичайно короткими - до 12 місяців, що ускладнює реалізацію середньо- та довгострокових проєктів, пов'язаних із модернізацією, закупівлею обладнання або розширенням бізнесу. І, по-третє, надмірні вимоги до заставного забезпечення, які в середньому

становлять 120–150% від суми кредиту, створюють майже нездоланий бар'єр для новостворених чи мікропідприємств, які не мають у своєму розпорядженні нерухомості, техніки чи інших активів, що підлягають заставі. [83] Такий підхід банків, попри формальну відкритість до співпраці з МСБ, фактично виключає значну частину підприємств із доступу до кредитування, змушуючи їх або відмовлятися від масштабування бізнесу, або шукати неофіційні джерела фінансування, які часто є менш стабільними та ризикованими.

Крім безпосередньої проблеми обмеженого доступу до банківського кредитування, не менш загрозливим фактором є висока вартість позикового капіталу, яка стримує інвестиційну активність малого та середнього бізнесу і перешкоджає його нормальному функціонуванню. Основними причинами такої ситуації виступають макроекономічна нестабільність, хронічна інфляція, девальваційні очікування, геополітична напруженість, а також обмежена конкуренція у банківському секторі. Наприклад, у 2022 році індекс споживчих цін в Україні склав 126,6%, що свідчить про суттєву інфляційну напругу, яка автоматично трансформується у підвищення процентних ставок за кредитами для бізнесу. У цих умовах фінансові установи змушені включати додаткові ризики до вартості кредитних продуктів, що у результаті робить позиковий капітал недоступним для більшості підприємств МСБ[84]. Високі у національній валюті фактично позбавляють сенсу інвестиційні або розширювальні проєкти, адже потенційна дохідність бізнесу не покриває витрат на обслуговування кредиту. Крім того, короткі строки кредитування (переважно до одного року) не дозволяють МСБ планувати довгострокові вкладення в інновації, модернізацію обладнання чи розширення виробництва, а високі вимоги до заставного забезпечення лише посилюють фінансове навантаження.

У кризові періоди ця ситуація лише ускладнюється: значна частина банків переходить у режим «збереження капіталу», орієнтуючись не на підтримку реального сектору, а на обслуговування найбільш надійних та ліквідних позичальників — передусім великих підприємств, корпорацій або компаній з державною часткою, які можуть запропонувати повне забезпечення, сталі грошові

потоки. Це створює нерівні умови для суб'єктів господарювання, де МСБ - незважаючи на свою чисельність і соціально-економічну роль - виявляються фактично виключеними з пріоритетів банківської системи. За даними НБУ, у 2023 році частка МСБ у загальному обсязі кредитування склала лише 13,7%, тоді як у Польщі — понад 41%, а в Чехії — понад 52%[85]. Така розбіжність є свідченням структурного дисбалансу у доступі до фінансових ресурсів та неефективного функціонування механізмів розподілу кредитних коштів у національній економіці. Відсутність ефективних інструментів захисту від валютних ризиків, слабка політика центрального банку щодо підтримки цільового кредитування, а також недостатня участь держави у гарантуванні кредитів для МСБ формують середовище, у якому малі підприємства залишаються фінансово ізольованими[86]. Це, у свою чергу, гальмує зростання продуктивності, зменшує обсяг інноваційної діяльності та обмежує здатність малого бізнесу адаптуватися до глобальних викликів.

Ще одним ключовим бар'єром на шляху до ефективного фінансування малого та середнього бізнесу в Україні є недостатній рівень фінансової грамотності та управлінських компетенцій серед власників і керівників підприємств. Ця проблема має системний характер і виникає як наслідок тривалої відсутності державної політики у сфері підприємницької освіти, нерозвиненості профільних тренінгових програм, низької залученості до практичних курсів з фінансового планування, а також брак доступу до консультативних послуг у регіонах. Згідно з даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), понад 62% підприємців у секторі МСБ не володіють достатніми знаннями щодо підготовки бізнес-планів, аналізу грошових потоків, формування фінансової звітності або правильного заповнення кредитних заявок, що суттєво знижує їхні шанси на отримання як банківського фінансування, так і коштів з альтернативних джерел[87]. Більшість банків не готові ризикувати, видаючи кредити підприємствам без чіткого уявлення про їхню платоспроможність і стратегію розвитку, тож або відмовляють у фінансуванні, або виставляють надто жорсткі умови — високі ставки, короткі строки, великі вимоги до застави. Водночас брак елементарних знань про сучасні фінансові інструменти,

юридичні аспекти підприємництва чи можливості грантової підтримки фактично унеможлиблює використання альтернативних каналів залучення капіталу — таких як краудфандинг, бізнес-ангели, венчурне інвестування, акселераційні програми або фінансові технології (FinTech). За даними Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій, у 2023 році було реалізовано лише 17 угод венчурного фінансування за участі українських МСБ, і майже всі вони були зосереджені виключно в ІТ-сфері, що ще раз підкреслює вузькість профілю підприємств, які здатні орієнтуватися в сучасному фінансовому середовищі. У той час як у розвинених країнах підприємці активно користуються цими інструментами вже на етапі стартапу, в Україні більшість потенційно життєздатних бізнес-ідей так і залишаються нереалізованими через банальну відсутність знань або страх зіткнутися з невідомим. Таким чином, низький рівень фінансової обізнаності — це не просто освітня проблема, а серйозний гальмівний чинник економічного розвитку, що знижує фінансову привабливість МСБ для інвесторів і кредиторів, підриває довіру до сектора з боку фінансових інституцій і в довгостроковій перспективі веде до втрати економічної динаміки в регіонах та на загальнодержавному рівні.

Окрему увагу слід приділити державним програмам підтримки, які, попри численні заяви про необхідність розвитку малого та середнього бізнесу, на практиці часто є малоефективними або малодоступними для переважної більшості МСБ. Найбільш відомою урядовою ініціативою в останні роки є програма «Доступні кредити 5-7-9%», покликана полегшити умови кредитування для підприємств, які прагнуть інвестувати у розширення бізнесу, оновлення основних фондів або підтримання ліквідності в умовах нестабільності. Втім, у 2023 році лише 13,2 тис. підприємств скористалися цією програмою, що становить менше 2% від усіх діючих представників МСБ в Україні[76]. Це свідчить про обмежений рівень охоплення цільової аудиторії та недостатню ефективність реалізації програми. Серед ключових причин такої ситуації — складна процедура подання заявки, що передбачає значну кількість документів, бізнес-плани, фінансову звітність та інші ресурсоємні підготовчі етапи, які є непосильними для багатьох представників

малого бізнесу, особливо в сільській місцевості. [83] Крім того, багато банків, які є партнерами програми, фактично самостійно визначають критерії ризику і можуть відмовляти позичальникам навіть за умови формального виконання вимог програми. Не менш важливою проблемою є інформаційна ізольованість підприємців у регіонах, де відсутні офіси банків, представництва державних структур або інституцій бізнес-підтримки, що унеможлиблює навіть базове ознайомлення з умовами участі в програмі.

Крім фінансових бар'єрів, МСБ стикаються з організаційними проблемами: відсутністю єдиного цифрового порталу для подання заявок, дублюванням функцій між державними структурами, нестачею консультаційної підтримки для початківців. Ситуацію ускладнює і те, що державна підтримка часто має короткостроковий характер і не дозволяє будувати довгострокові фінансові стратегії розвитку. [88, с. 27-32] У сільських громадах та малих містах підприємці взагалі залишаються поза межею таких програм через відсутність локальних центрів підтримки, слабкий інтернет-зв'язок і відсутність персоналу, який би міг надати допомогу у заповненні документів чи консультуванні. Таким чином, попри потенційну користь державних програм для МСБ, їхня реальна ефективність залишається низькою і потребує системного перегляду умов участі, діджиталізації подачі заявок, розширення фінансування, а також підвищення прозорості механізмів розподілу ресурсів.

Таблиця 3.1 - Порівняльна таблицю з основними показниками доступу МСБ до фінансування

Показник	Україна	Середній рівень по ЄС
Частка МСБ у загальному обсязі кредитування	13,7%	50–60%
Середня процентна ставка за кредитами для МСБ	22–28%	4–6%
Частка МСБ із активними банківськими кредитами	18,4%	понад 50%
Вимоги до заставного забезпечення	120–150%	70–100%
Поширеність альтернативного фінансування (венчур, краудфандинг тощо)	Дуже низька	Висока

Сформовано автором на основі попереднього дослідження

Аналізуючи дані таблиці 3.1, насамперед звертає на себе увагу надзвичайно низький рівень участі малого та середнього бізнесу в кредитному ринку України. Частка МСБ у загальному обсязі банківського кредитування становить лише 13,7%, що у 4–5 разів нижче, ніж у країнах Європейського Союзу, де вона коливається в межах 50–60%. Така різниця свідчить про системне виключення малого бізнесу з традиційного фінансового сектора в Україні, що є критичним викликом для розвитку підприємництва. У країнах ЄС, навпаки, фінансові установи розробляють спеціалізовані продукти для МСБ, стимулюють їхню активність через лояльні умови кредитування та державні гарантії. В Україні ж банки, орієнтуючись переважно на великі корпорації та державні підприємства, вважають МСБ надто ризиковим сегментом, що значно обмежує обсяг доступного фінансування. Крім того, така ситуація негативно впливає на інвестиційну активність, обмежує впровадження інновацій, оновлення виробничих потужностей та вихід на зовнішні ринки.

Ще одним критичним показником є висока вартість кредитних ресурсів для МСБ в Україні: у 2023 році середня процентна ставка за гривневими кредитами становила 22–28%, тоді як у країнах ЄС вона не перевищує 4–6%. Така суттєва різниця обумовлена низкою факторів — високим рівнем інфляції, політичною та економічною нестабільністю, девальваційними очікуваннями, а також браком конкуренції між фінансовими установами. Крім того, українські банки часто встановлюють короткі строки кредитування (до 12 місяців), що унеможлиблює реалізацію довгострокових інвестиційних проектів. Окрему проблему становлять надмірні вимоги до заставного забезпечення: якщо в ЄС достатньо забезпечення на рівні 70–100% від суми кредиту, то в Україні часто вимагається покриття на рівні 120–150%, причому перевага надається ліквідній нерухомості, якою малі підприємства зазвичай не володіють. Це створює замкнене коло: відсутність застави - відсутність фінансування - обмеження зростання - втрата конкурентоспроможності.

Окремо слід відзначити вкрай слабкий розвиток альтернативних форм фінансування в Україні. В той час як у країнах ЄС активно працюють ринки

венчурного капіталу, бізнес-ангелів, краудфандингових платформ і фінтех-рішень, в Україні ці інструменти перебувають на зародковому етапі. Причини цього явища криються у слабкій законодавчій базі, відсутності податкових стимулів для інвесторів, низькому рівні довіри до нових технологій, а також у нерозвиненості інфраструктури підтримки стартапів. У більшості регіонів країни підприємці навіть не знають про можливості альтернативного фінансування або не мають доступу до освітніх та інвестиційних програм. У результаті, значна частина перспективних бізнес-ідей залишається нереалізованою через відсутність стартового капіталу. Це ще більше посилює розрив між українським МСБ та європейськими конкурентами, які мають ширший спектр джерел фінансування і, відповідно, більше можливостей для розвитку, експансії та інновацій.

Таким чином, наявна ситуація з доступом малого та середнього бізнесу до фінансування в Україні є не просто наслідком окремих адміністративних або ринкових недоліків, а відображенням глибоких структурних проблем, що охоплюють як фінансову, так і інституційну площину. У країні досі не сформовано ефективну, інклюзивну фінансову екосистему, в межах якої МСБ могли б вільно залучати ресурси для розвитку, модернізації та інноваційної трансформації. Відсутність гнучких банківських інструментів для малого бізнесу, нестабільність державних програм підтримки, низька поширеність альтернативного фінансування (таких як бізнес-ангели, венчурні фонди, грантові платформи) - усе це в сукупності створює замкнене коло самовиживання, у якому підприємства змушені покладатися переважно на власні, часто обмежені внутрішні ресурси або неформальні позики з приватного середовища. В умовах нестачі доступного капіталу більшість МСБ не можуть дозволити собі масштабування бізнесу, інвестиції у нове обладнання, вихід на міжнародні ринки чи навіть стабільне функціонування під час кризових періодів. Як наслідок - уповільнюється ділова активність у регіонах, зростає тінізація малого підприємництва, падає мотивація до легального ведення бізнесу, а рівень створення нових робочих місць та інноваційного продукту залишається низьким. Особливо загрозливою є тенденція вимушеного згорання або стагнації підприємств у сільській місцевості, де

інституційна присутність держави й фінансових сервісів практично відсутня. Якщо ситуація не зміниться, ризикує сформуватися ще глибший розрив між потенціалом українського підприємництва і реальними умовами для його реалізації, що негативно впливатиме не лише на економічну стабільність, а й на соціальну динаміку в країні загалом.

Вирішення проблеми доступу МСБ до фінансування вимагає системного, стратегічно вивіреного підходу, який передбачає одночасну активну участь держави, банківського сектору, інвестиційних структур, освітніх інституцій та самих підприємців. У першу чергу, необхідно здійснити глибоке реформування регуляторної політики банків щодо кредитування малого та середнього бізнесу, що має включати не лише зниження вимог до заставного забезпечення, але й впровадження механізмів оцінювання кредитоспроможності з урахуванням нефінансових показників, зокрема інноваційного потенціалу або соціального впливу бізнесу. Важливим інструментом має стати запровадження державних гарантій по кредитах, що дозволить банкам знизити власні ризики і, відповідно, зробити фінансові продукти доступнішими для МСБ. Паралельно необхідно стимулювати розвиток фінансових технологій (FinTech), цифрових платформ і альтернативних джерел фінансування, зокрема краудфандингу, пірингових позик (P2P lending) та інвестиційних фондів - через створення сприятливого законодавчого середовища, податкових пільг та діджиталізацію процедур доступу. Не менш важливим є інвестування у фінансову грамотність, управлінські навички та підприємницьку культуру, адже значна частина українських МСБ не знає, як користуватися наявними фінансовими інструментами або не довіряє їм. Для цього слід реалізувати національні програми навчання підприємців, розробити освітні курси спільно з міжнародними донорами та бізнес-асоціаціями, активізувати роботу регіональних центрів підтримки підприємництва. Також необхідно забезпечити рівний доступ до фінансів у всіх регіонах, а не лише у великих містах, що потребує розвитку інфраструктури та розширення мережі банківських відділень або впровадження онлайн-банкінгу в сільських громадах. Без всіх цих зусиль, які мають формувати єдину цілісну фінансову екосистему, МСБ залишатиметься в

уразливого становищі, не здатному реалізувати свій потенціал як рушійної сили економіки, що в свою чергу уповільнюватиме структурну модернізацію економіки України та зменшуватиме її конкурентоспроможність у глобальному контексті.

Таблиця 3.2 – Ключові бар'єри доступу МСБ до банківського кредитування та їхні наслідки.

Бар'єр	Суть проблеми	Наслідки для МСБ
Високі ставки	Дохідність бізнесу не покриває обслуговування кредиту	Відмова від інвестицій.
Короткі строки кредитів	Набагато легше отримати кредит під короткий строк	Складність довгострокових проєктів.
Завищені заставні вимоги	Велике покриття заставою на видачу кредиту	Стартапи та мікробізнес не можуть це собі дозволити.
Недоступність альтернатив	Краудфандинг, венчурні фонди на зародковій стадії.	Вузьке коло можливостей.
Брак фінансової грамотності	Не знають, як заповнити заявку чи скласти бізнес-план	Відмова банків, невикористання грантів.
Недовіра банків	Відсутність історії, фінплану, обороту, чесного балансу	Відмова у фінансуванні.

Сформовано автором

Завдяки дослідженню вдалося виділити шість найчастіших і найбільш чітких для українських МСБ перешкод, вони зазначені в таблиці 3.2. Усі ці бар'єри разом формують перешкоди, через які більшість малих і середніх підприємств не може отримати чи не отримує вигоди від традиційного банківського кредиту. Саме тому вони обрані для подальшого аналізу та класифікації в нашому дослідженні.

3.2. Напрями підвищення ефективності фінансування МСБ в Україні

Підвищення ефективності фінансування малого та середнього бізнесу розглядається як багатоетапний процес, який стартує на різних фазах життєвого

циклу підприємства і в першу чергу залежить від здатності підприємця сформува-ти та реалізувати свою власну стратегію зростання доходів. З одного боку, це вимагає постійного вдосконалення внутрішніх фінансових показників - оптимізації структури витрат, підвищення маржинальності продукції або послуг та посилення клієнтської вартості; з іншого — розуміння доступних джерел капіталу і чинників, що впливають на вартість кредитування. Саме на основі такої комплексної оцінки доцільно сформува-ти дерево рішень, завдяки якому можна буде дати рекомендації на вирішення ключових бар'єрів. На основі результуючої моделі дерева рішень (рисунок 3.1) визначено шість взаємопов'язаних факторів, які безпосередньо впливають на здатність підприємства залучати банківський кредит: вартість запозичення, рівень операційного грошового потоку, обсяг доступного заставного забезпечення, строкові параметри погашення, якість фінансової документації та ступінь підготовки бізнес-плану.

Застосування такого інструменту дозволяє систематизувати процес підвищення ефективності фінансування, оскільки кожен із виявлених обмежень може бути послідовно проаналізований і врахований у подальшому підпорядкуванні стратегічних заходів. Дерево рішень виступає методологічним каркасом, що гарантує цілісність підход. У результаті формуються чіткі орієнтири для розробки заходів, спрямованих на підвищення привабливості МСБ як позичальника у банківській системі та на забезпечення стійкого зростання його фінансових показників.

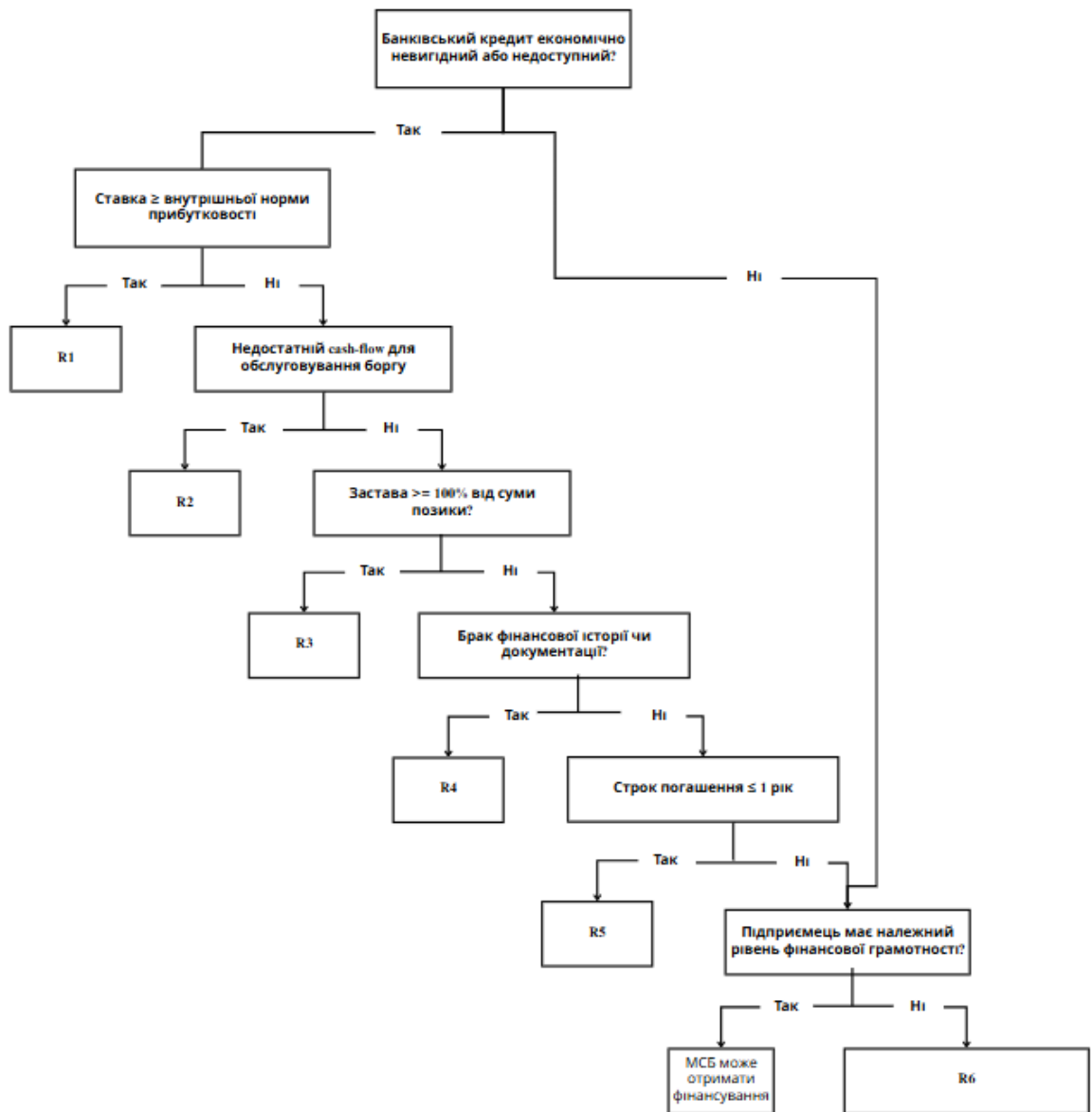


Рисунок 3.1. - Алгоритм оцінки доцільності банківського кредиту та вибору напрямку фінансування МСБ

Сформовано автором

На першому рівні аналізу формулюється узагальнююче запитання, а саме «Банківський кредит економічно не вигідний або недоступний?».

У разі підтвердження цієї гіпотези виконується поетапна перевірка шести детермінантних факторів, кожен із яких представлено окремим вузлом дерева:

R₁ – ставка кредиту: перевіряється, чи річна процентна ставка перевищує внутрішню норму прибутковості проєкту.

R₂ – cash-flow: оцінюється, чи операційний грошовий потік підприємства достатній для покриття майбутніх зобов'язань за кредитом.

R₃ – заставне забезпечення: встановлюється, чи вимоги до застави не перевищують допустимого рівня, що призводить до надмірного блокування активів.

R₄ – кредитна історія й документація: з'ясовується, чи наявні формалізована фінансова звітність та позитивна кредитна історія.

R₅ – строк погашення: перевіряється, чи погоджений із фінансовими можливостями підприємства термін погашення перевищує один рік.

R₆ – фінансова грамотність підприємця: визначається, чи готовий підприємець

Якщо на будь-якому з цих рівнів виявляється перешкода та спрацьовує умова «Так», одразу формується відповідне рішення-рекомендація для її усунення. Лише після реалізації цієї рекомендації підприємець повторно долає поточний вузол і просувається далі по дереву.

Після успішного подолання всіх бар'єрів на першій п'ятірці етапів слідує останній, R₆, який перевіряє готовність підприємця підготувати повноцінний бізнес-план, проєктні розрахунки й пакет кредитної документації. У разі позитивної відповіді модель фіксує, що умови для звернення по класичне банківське фінансування виконано, і підприємство може розпочати процес отримання кредиту. Якщо ж на рівні R₆ відповідь «Ні», формуємо рекомендацію щодо удосконалення фінансової підготовки та повертає підприємця до повторної оцінки, доки рівень його готовності не відповідатиме вимогам банківської практики. Така послідовність гарантує, що жоден з шести базових критеріїв не залишиться поза увагою, а кожний виявлений бар'єр буде системно усунутий до звернення за фінансуванням.

R₁. Висока процентна ставка

Надмірна річна відсоткова ставка за банківським кредитом перевищує внутрішню норму рентабельності інвестиційного проєкту або середнє значення прибутковості основного бізнес-моделювання. У результаті чистий грошовий потік

після виплати відсотків стає від'ємним або занадто малим для забезпечення стійкого розвитку підприємства.

- 1) Оптимізація структури капіталу. Перегляд співвідношення власних та позикових коштів з акцентом на збільшення частки власного капіталу або залучення коштів стратегічних партнерів. Наприклад, розгляд варіантів часткової емісії корпоративних облігацій або випуску привілейованих акцій, які не потребують негайного повернення, дасть змогу знизити середньозважену вартість капіталу і покращити кредитоспроможність перед банком.
- 2) Проведення переговорів із чинними банківськими позичальниками з метою зниження ставки на 1–2% (за умови надання достовірного фінансового плану з прогнозом прибутковості). Багато фінансових установ готові на незначне зниження ставки, якщо бізнес-модель демонструє сталі доходи та реалістичні мультиперіодні прогнози, що підтверджують здатність обслуговувати борг у довгостроковій перспективі.
- 3) Аналіз умов державної програми субсидованого кредитування: підтвердження відповідності всім критеріям (термін діяльності, розмір інвестицій, забезпечення). Слід врахувати, що невиконання навіть одного з численних вимог призводить до втрати пільгової ставки і автоматичного переведення позики на комерційні умови. Тому перед подачею заявки необхідно провести ретельний аудит внутрішніх процесів та документів, що гарантуватиме утримання ставки на рівні 5–9 % протягом усього строку позики.

R₂. Недостатній операційний грошовий потік

У процесі оцінки платоспроможності банківський аналітик перевіряє співвідношення майбутніх грошових надходжень підприємства та суми його зобов'язань за кредитом. Якщо виявляється, що операційний грошовий потік не здатний покрити як основну суму боргу, так і відсоткові платежі, банк кваліфікує компанію як позичальника з високим ризиком дефолту.

- 1) Для оновлення основних засобів замість класичної капітальної позики розглянути механізм фінансового лізингу. При лізингу частина платежів класифікується як операційні витрати, що не зменшує основний cash-flow із точки зору банківського відношення чистих доходів до вартості обслуговування боргу за певний період, і може полегшити умови обслуговування боргу.
- 2) Формалізувати плаваючий чи сезонний графік виплат, у якому більша частина основного боргу та відсотків припадає на періоди максимальних надходжень. Це дозволяє вирівняти навантаження на операційний cash-flow і зменшити ризик касових розривів.
- 3) Переглянути необхідний обсяг позики з метою скорочення як основної суми, так і процентних виплат. Менша сума кредиту корелює зі зниженням щомісячних платежів та полегшує їх покриття існуючим cash-flow.
- 4) Надати банку додаткові або більш ліквідні активи в заставу. Підвищена якість і обсяг забезпечення дозволяють переговорити про більш сприятливі умови: зниження ставки, продовження строку.

Рз. Надмірні заставні вимоги

У період військового стану банки диференціюють території за рівнем безпеки, встановлюючи підвищені заставні вимоги для підприємств, що працюють у «жовтих» та «червоних» зонах. В умовах підвищеного ризику фінансові установи вимагають LTV на рівні 80-120 % вартості кредиту або більше, тоді як у «зелених» зонах максимальний поріг може становити 50–80 %. Для компаній, що оперують у прикордонних регіонах чи районах бойових дій, це означає необхідність блокувати непропорційно великі обсяги ліквідних активів, що призводить до великих ризиків, а в деяких випадках до блокування обігового капіталу.

- 1) Підприємствам варто скористатися гарантованими лініями кредитування від ЄБРР, DFC, OPIC, які готові покривати 50–70 % вартості позики незалежно від зони ризику. Це дозволяє банкам знизити власні заставні вимоги й звільнити частину активів для операційних потреб.

- 2) На основі позитивної кредитної історії та підтвердженого мультиперіодного прогнозу cash-flow необхідно аргументовано домагатися корекції заставних вимог у бік зниження на 5–10 відсотків. Для цього слід підготувати аналітичний звіт, який продемонструє реальний рівень платоспроможності навіть у «жовтих» зонах.
- 3) Доцільно включати до забезпечення не лише нерухомість, а й рухоме майно (спецтехніку, транспорт), а також довгострокові дебіторські вимоги. Збільшення різноманітності та ліквідності активів у заставі дає змогу скоригувати співвідношення застави до прийнятних для підприємства рівнів.

R4. Брак фінансової історії та документації

Більшість банків вимагають від позичальника наявності щонайменше двох–трьох років аудиторської або формалізованої бухгалтерської звітності за П(С)БО чи МСФЗ, а також позитивної кредитної історії. Відсутність такого пакета документів унеможлиблює достовірну оцінку фінансового стану компанії й підвищує невизначеність щодо її здатності обслуговувати борг. Некоректно ведена бухгалтерія та незареєстровані й несвоєчасні платежі за попередніми зобов'язаннями формують низький кредитний рейтинг, що автоматично призводить до відмови або видачі кредиту на неприпустимо суворих умовах.

- 1) Забезпечити ведення фінансової звітності відповідно до П(С)БО або МСФЗ із використанням ERP-/облікового рішення (наприклад, 1С:Підприємство, SAP Business One). Це створює прозору хронологію операцій і належні підґрунтя для аудиту.
- 2) Замовити щорічний зовнішній аудит хоча б за останній звітний рік, щоб підтвердити достовірність даних балансу та звіту про рух грошових коштів. Аудиторський висновок суттєво підвищує довіру банку до достовірності фінансової інформації.
- 3) Розробити й документально закріпити політики з обліку витрат, капітальних інвестицій і касового менеджменту, що забезпечить стабільність і повторюваність фінансових показників при перевірках і скорингах банку.

R5 Надто короткий строк погашення.

Банківські позики для МСБ в Україні найчастіше надаються на строк до одного року з обов'язковою щорічною переоцінкою кредитоспроможності. Це означає, що для пролонгації позики підприємцю необхідно щоразу повторно проходити всі етапи діагностики. Для сезонних бізнесів, які характеризуються нерівномірністю грошових надходжень (пікові сезони й міжсезонні спади), така модель створює серйозні фінансові ризики. У міжсезоння операційний cash-flow може виявитися недостатнім для покриття зобов'язань, що приводить до підвищеного ризику дефолту або необхідності шукати додаткові ресурси в найменш вдалий момент.

- 1) Розподілити загальний обсяг кредиту на декілька траншів (короткостроковий для оборотних потреб і довгостроковий для капітальних інвестицій), що дозволяє окремо управляти строками кожного компонента та підвищує гнучкість обслуговування.
- 2) Ініціювати обговорення з банком можливості продовження терміну позики до 2–5 років з урахуванням інвестиційного горизонту бізнес-проєкту. Підготувати мультиперіодний фінансовий прогноз як обґрунтування для збільшення строку.
- 3) Домовитися про початковий відстрочений період (6–12 місяців) без погашення основної суми, коли виплачуються лише відсотки; це дає змогу накопичити необхідний операційний резерв перед початком виплат за телом позики.

Р₆. Недостатній рівень фінансової грамотності та підготовки кредитної документації

Навіть за умови задовільних показників за попередніми п'ятьма критеріями, відсутність у підприємця навичок з підготовки детального бізнес-плану, коректного фінансового моделювання та структурованої кредитної заявки зазвичай призводить до автоматичної відмови банку. Неповноцінно сформований пакет документів не дозволяє аналітику оцінити реалістичність прогнозів доходів і видатків, перевірити доцільність запозичених коштів і структурувати графік погашення, що суттєво знижує шанси на отримання фінансування.

- 1) Кожна фінустанова має розробити та запустити власну онлайн-академію або портал для підприємців, що включатиме структуровані курси з основ кредитної оцінки, ділової документації та управління грошовими потоками. Навчальний контент повинен містити як теоретичні модулі, так і практичні кейси, відеоуроки й інтерактивні тести.
- 2) Банки мають щоквартально або щомісяця проводити безкоштовні вебінари та виїзні тренінги у своїх регіональних відділеннях, присвячені ознайомленню з вимогами кредитної політики, алгоритмом подачі заявки й особливостями оцінки ризиків. Заохочувати участь можна через партнерство з асоціаціями МСБ та місцевими бізнес-спільнотами.
- 3) Для кожної програми кредитування банківські веб-ресурси й друковані матеріали повинні містити чіткі інфографіки, що демонструють покроковий процес: від оцінки платоспроможності до надання рішення. Така наочність зменшує кількість звернень до контакт-центру та знижує бар'єр входу для підприємців із невисоким рівнем фінграмотності.
- 4) Запровадити в рамках корпоративної соціальної відповідальності програму персональних кредитних консультантів, за якою досвідчені кредитні аналітики надають безоплатні індивідуальні консультації стартапам та малим підприємствам. Це може бути як разова консультація, так і серія зустрічей із побудови бізнес-плану й підготовки пакетів документів.
- 5) Організовувати інформаційні кейси в ЗМІ та соціальних мережах, брати участь у виставках і форумах МСБ, а також співпрацювати з бізнес-асоціаціями для просування освітніх ініціатив. Наявність брендированих буклетів, коротких онлайн-модулів і стендів у відділеннях підвищить обізнаність підприємців про доступні інструменти й процедури.

У результаті застосування розробленого дерева рішень підприємство може отримати фінансування, а головне з'явилася чітка методологія поетапної діагностики та усунення основних бар'єрів до банківського кредитування. По-перше, послідовна перевірка шести ключових факторів - від вартості позики до готовності бізнес-плану - дозволяє виключити випадковість і неповноту аналізу,

натомість забезпечити системний підхід до підготовки заявки. По-друге, кожний виявлений бар'єр супроводжується конкретною рекомендацією, що гарантує фокусування ресурсів підприємства на пріоритетних напрямках вдосконалення, а не на розпилі уваги між неістотними деталями.

Впровадження моделі дерева рішень дозволяє підвищити ефективність фінансування МСБ за рахунок кількох взаємопов'язаних механізмів. По-перше, стандартизація процедури підготовки та подання кредитної заявки скорочує час ухвалення банківського рішення, оскільки кредитні аналітики отримують повний пакет документів, побудований за єдиними критеріями. По-друге, усунення кожного виявленого бар'єра підвищує ймовірність схвалення позики: зростає частка позитивних рішень, оскільки кожна рекомендація спрямована на ліквідацію причини відмови. По-третє, використання пільгових і рефінансувальних програм у поєднанні з коригуванням строкових характеристик кредиту зменшує середньозважену вартість капіталу, що позитивно відображається на чистому фінансовому результаті підприємства. По-четверте, оптимізація структури cash-flow і забезпечення відповідності прогнозів обслуговування боргу зміцнює платоспроможність та ліквідність, знижує ризик дефолту й дозволяє утримувати оптимальний рівень обігових активів. Нарешті, підвищення прозорості фінансової звітності та рівня фінансової грамотності керівників сприяє зростанню довіри кредиторів, що в перспективі створює основу для розвитку довгострокових партнерських відносин із банками. В цілому, інтегроване застосування діагностично-рекомендаційної моделі забезпечує стійке поліпшення фінансових показників МСБ і дозволяє досягати стратегічних цілей із мінімальними витратами часу та ресурсів.

Висновки до розділу 3

Було виявлено ключові обмеження доступу МСБ до фінансових ресурсів в Україні, які полягають насамперед у надмірно вузькому охопленні банківським кредитуванням, високих процентних ставках, жорстких вимогах до застави та

коротких строках кредитування. Додатковим бар'єром є недостатня прозорість фінансової звітності та низький рівень фінансової грамотності власників і керівників підприємств, що суттєво знижує їхні шанси на позитивне рішення банків. У підсумку, в умовах воєнної та макроекономічної нестабільності більшість МСБ змушені покладатися на обмежені внутрішні ресурси або неформальні позики, що гальмує їхнє масштабування та інноваційний розвиток.

Для подолання виявлених перешкод було розроблено діагностично-рекомендаційну модель у вигляді дерева рішень, яке систематизує алгоритм підготовки заявки на кредит та усунення шести критичних бар'єрів. Запропонований підхід гарантує, що підприємець послідовно перевірить вартість позики, операційний грошовий потік, обсяг забезпечення, строкові параметри, якість документації та рівень фінансової підготовки. Кожен виявлений недолік супроводжується конкретною рекомендацією — від оптимізації структури капіталу до покращення звітності та підвищення фінансової грамотності — що підвищує ймовірність схвалення кредиту та знижує вартість залучення капіталу.

На основі отриманих висновків окреслено напрями вдосконалення державної та інституційної підтримки МСБ: необхідно розширити програми гарантування кредитів і пільгового фінансування, спростити процедури доступу до міжнародних ресурсів, стимулювати розвиток альтернативних джерел капіталу та впровадити системні освітні й консалтингові ініціативи з підвищення фінансової обізнаності підприємців. Реалізація цих заходів посилить фінансову стійкість малого та середнього бізнесу і створить передумови для його довгострокового зростання в Україні.

ВИСНОВКИ

1. На підставі аналізу нормативних актів, статистичних даних та наукових джерел чітко окреслено сутність і характерні ознаки малого та середнього бізнесу в Україні, підтверджено їхню роль у створенні робочих місць, стимулюванні конкуренції та формуванні ВВП.
2. За допомогою систематизації та класифікації фінансових механізмів відокремлено внутрішні джерела (самофінансування, власний капітал, амортизаційні відрахування) й зовнішні інструменти (банківське кредитування, державні та міжнародні гранти, гарантії, венчурні інвестиції, краудфандинг), що дозволило комплексно охарактеризувати переваги й обмеження кожної групи ресурсів.
3. Оглянувши існуючі підходи в науковій літературі, сформовано методологічну базу для оцінювання ефективності фінансового забезпечення МСБ з використанням коефіцієнтів рентабельності, ліквідності й автономії капіталу, а також кореляційно-регресійного й трендового аналізу.
4. Провівши порівняльний аналіз моделей підтримки малого та середнього бізнесу в США, Китаї, Великій Британії та Німеччині, виявлено сильні й слабкі сторони різних підходів (від приватного венчурного капіталу до державних банків розвитку) та виокремлено практики, які можуть бути адаптовані до українського контексту.
5. На основі обробки даних НБУ, Держстату і Діія здійснено огляд фінансового стану МСБ в Україні за 2019–2023 роки, встановлено домінування короткострокових державних програм і банківських кредитів та виявлено дефіцит довгострокових інструментів.
6. Застосування кореляційно-регресійного та трендового аналізу дало змогу кількісно оцінити вплив обсягів і структури фінансування на рентабельність і інші фінансові показники підприємств у різних секторах української економіки.

7. Аналіз кредитного портфеля та результатів опитувань підприємців виокремила основні бар'єри доступу до фінансування - високі ставки, жорсткі вимоги до забезпечення, недостатня прозорість звітності й низький рівень фінансової грамотності.
8. На основі виявлених обмежень розроблено діагностично-рекомендаційну модель для оптимізації процесу підготовки кредитних заявок і подолання ключових бар'єрів, а також сформульовано напрями розширення державних і альтернативних інструментів підтримки МСБ.
9. У підсумку проведеного дослідження підтверджено, що мета роботи досягнута. Отримані результати поєднують теоретико-методичні висновки стосовно структури та характеристик фінансових ресурсів, емпіричні оцінки їхнього впливу на ключові фінансові показники сектору, а також практичний інструментарій, що разом створюють цілісний підхід до підвищення ефективності фінансування малого та середнього бізнесу в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. Офіційний вебпортал парламенту України.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
2. Гончаренко М.В. Сутність фінансового механізму реалізації стратегії сталого розвитку території. Актуальні проблеми державного управління. 2017. № 1. С. 59-66.
3. Small business size standards: agriculture, forestry, fishing and hunting; mining, quarrying, and oil and gas extraction; utilities; construction. Federal Register.
URL: <https://www.federalregister.gov/documents/2022/03/31/2022-06604/small-business-size-standards-agriculture-forestry-fishing-and-hunting-mining-quarrying-and-oil-and?utm>
4. Kalmykov, O. V. (2015). Finansovo- kredytnyy mekhanizm spryyannya malomu pidpryyemnytstvu [Financial and credit mechanism to promote small business]. Economic Bulletin of the University – Ekonomichnyy visnyk universytetu, 27(1), 173-178
5. Федорчук В. Як війна вплинула на МСБ в Україні. головне з дослідження UNDP – forbes.ua. Forbes.ua. URL: <https://forbes.ua/news/mayzhe-91-pidpriemstv-v-ukraini-vidnovili-robotu-z-pochatku-viyni-golovne-z-doslidzhennya-programi-rozvitku-oon-undp-20022024-19340>.
6. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2002. 84 с.
7. Федько, І. Внесок малого і середнього бізнесу в ключові компоненти соціально-економічного розвитку України. Економіка та суспільство, 2024. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-67-176>
8. Velu H. A. The development process of the personally managed enterprise // European Foundation for Management Developments : 10th Seminar on Small Business. 2020. PP. 1–21.

9. Challenges of the MSE sector in the digital economy in Poland and Ukraine: comparative and statistical analysis | Emerald Insight. Emerald Insight. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/cemj-12-2022-0247/full/html>.
10. Onan Marakali Siregar. Characteristics of Small and Medium-Scale Enterprises: Orientation, Innovation, Performance, and Competitiveness. Open Innovation in Small Business. P. 165–183.
11. Rappaport A. Ten Ways to Create Shareholder Value / A. Rappaport // Harvard Business Review. 2016. – September. – P. 68.
12. Gentrit Berisha, Justina Shiroka Pula. Defining Small and Medium Enterprises: a critical review. 2015.
URL: https://www.researchgate.net/publication/276294683_Defining_Small_and_Medium_Enterprises_a_critical_review.
13. Internal vs. external financing: Understanding the differences and choosing the right strategy. Defacto. URL: <https://www.getdefacto.com/article/internal-vs-external-financing>.
14. Survey on the access to finance of enterprises. European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html.
15. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / О. Ю. Ніпіаліді, Н. І. Карпишин. – Тернопіль: Економічна думка, 2009.
16. Vikas Shrotriya. Internal Sources of Finance for Business Organizations. 2019. URL: https://www.researchgate.net/publication/337464829_Internal_Sources_of_Finance_for_Business_Organizations.
17. Ukraine. EBRD. URL: <https://www.ebrd.com/home/what-we-do/where-we-invest/ukraine.html>.
18. Міжнародна фінансова корпорація розвитку США (DFC). U.S. Embassy in Ukraine. URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/dfc-announces-357-million-in-new-political-risk-insurance-in-ukraine-as-russias-invasion-threatens-critical-private-investment/>.

19. Доступні кредити 5-7-9%. Фонд Розвитку Підприємництва.
URL: <https://bdf.gov.ua/programs/dostupni-kredyty-5-7-9/>.
20. EU4Business в Україні. URL: <https://eu4business.org.ua/>.
21. EU-Ukraine Cluster Partnership Programme. European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA). URL: https://eisma.ec.europa.eu/funding-opportunities/calls-proposals/eu-ukraine-cluster-partnership-programme-smp-cosme-2024-clusterua_en.
22. Flyer One Ventures. URL: <https://flyerone.vc/>.
23. Венчурний фонд. TA Ventures. URL: <https://tavernures.vc/>.
24. GoFundMe Crowdfunding and Fundraising Platform.
URL: <https://www.gofundme.com/>.
25. UNITED24 - The initiative of the President of Ukraine.
URL: <https://u24.gov.ua/uk>.
26. USAID. U.S. Embassy in Ukraine. URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/embassy-uk/kyiv-uk/sections-offices-uk/usaaid-uk/>.
27. Стрілець В.Ю. Забезпечення розвитку малого бізнесу на початку життєвого циклу: стартовий капітал та джерела його формування. Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences.
URL: <https://www.ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/77/74>.
28. Богаченко А. В. Структуризація джерел фінансування малого промислового підприємництва. Navigating the Business Loan, 2015. 2015. Т. 20,4, Вісн. ОНУ ім. І.І. Мечник.
29. Botsyora, L. O. (2014). Ponyattya ta struktura finansovoho mekhanizmu rozvytku maloho pidpryyemnytstva [The concept and structure of the financial mechanism of small business development.]. Formuvannya rynkovoyi ekonomiky v Ukrayini – Formation of a market economy in Ukraine, 31. Ch. 1. S. 82- 86
30. Ke Lyu. Financial Analysis of an Australian Department Company Based on 3 Financial Models. University of Wollongong Australia, Wollongong, Australia. URL: <https://www.scirp.org/journal/paperinformation?paperid=108162>

31. Шибаніна О. В. Важливе завдання кожного підприємства і регіону – своєчасна та вигідна реалізація виробленої продукції. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2019. Вип.3. С. 12-19.
32. Азарова А.О, Кілимник Л.А. Джерела формування та способи залучення позикового капіталу. Вінницький факультет менеджменту і бізнесу. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/52158795.pdf>.
33. О. Я. Базилінська. Фінансовий аналіз: Теорія та практика. Київ : Центр Учб. Літ., 2009.
327 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Bazilinska_Olena/Finansovyi_analiz_teorii_a_ta_praktyka.pdf.
34. Kenton W. Small Business Administration (SBA): Definition and What It Does. Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/small-business-administration.asp?utm>
35. Celebrating 70 years of service to America's small businesses | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/about-sba/organization/observances/celebrating-70-years-service-americas-small-businesses?utm>.
36. Make a payment to SBA | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/make-payment-sba>.
37. 2024 Small Business Profile. U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION Office of Advocacy. URL: https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2024/11/United_States.pdf.
38. 2023 Small Business Profile. U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION Office of Advocacy. URL: <https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2023/11/2023-Small-Business-Economic-Profile-US.pdf>
39. 2022 Small Business Profile. U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION Office of Advocacy. URL: <https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2022/08/Small-Business-Economic-Profile-US.pdf>

40. 2021 Small Business Profile. U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION Office of Advocacy. URL: <https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2021/08/2021-Small-Business-Profiles-For-The-States.pdf>
41. 2020 Small Business Profile. U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION Office of Advocacy. URL: <https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2020/06/2020-Small-Business-Economic-Profile-States-Territories.pdf>
42. 2019 Small Business Profile. U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION Office of Advocacy. URL: <https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2019/04/2019-Small-Business-Profiles-States-Territories.pdf>
43. SBA Administrator Guzman Announces \$44.8 Billion Through Signature Lending Programs | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/article/2021/oct/29/sba-administrator-guzman-announces-448-billion-through-signature-lending-programs?utm>.
44. SBA 2024 Capital Impact Report | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/document/report-sba-2024-capital-impact-report>.
45. SBA Announces Biden-Harris Administration's Progress in Small Business Lending with End-of-Year Capital Program Numbers | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/article/2023/11/21/sba-announces-biden-harris-administrations-progress-small-business-lending-end-year-capital-program>.
46. The Groundwork Laid by the Small Business Development Centers' Critical Support in 2022 Will Contribute to U.S. Small Business Resilience and Prosperity in 2023 | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/blog/groundwork-laid-small-business-development-centers-critical-support-2022-will-contribute-us-small>.
47. Empowering world-class resources, good jobs, and access to capital for business growth | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration.

- URL: <https://www.sba.gov/blog/empowering-world-class-resources-good-jobs-access-capital-business-growth>.
48. SBA Achieves Historic Small Business Lending for Fiscal Year 2020 | U.S. Small Business Administration. Small Business Administration.
URL: <https://www.sba.gov/article/2020/oct/28/sba-achieves-historic-small-business-lending-fiscal-year-2020>.
49. Financing SMEs for Sustainability in China: Status Quo, Issues and Reflections.
URL: <https://www.cafi.org.cn/en/portal/article/index/cid/7/id/612.html?utm>.
50. China ramps up financial support for SMEs to spur economic vitality. The State Council of the People's Republic of China.
URL: https://english.www.gov.cn/news/202406/28/content_WS667e7fadc6d0868f4e8e8a8d.html?utm .
51. China's SMEs report improved performance in 2023. The State Council of the People's Republic of China.
URL: https://english.www.gov.cn/archive/statistics/202401/10/content_WS659e8f19c6d0868f4e8e2ece.html.
52. The Role of SMEs in China's Circular Economy Transition. Circular. 2023. A Circular Economy Vision.
URL: <https://circulareconomy.europa.eu/platform/sites/default/files/2023-08/The%20Role%20of%20SMEs%20in%20China's%20Circular%20Economy%20Transition.pdf>.
53. SMEs in China: 2023 Policy Environment Report | EU SME Centre: China Market Research, Training, Advice | Get Ready for China. EU SME Centre.
URL: <https://www.eusmecentre.org.cn/publications/smes-in-china-2023-policy-environment-report/>.
54. Enterprise Finance Guarantee. British Business Bank. URL: <https://www.british-business-bank.co.uk/finance-options/legacy-programmes/enterprise-finance-guarantee?utm>.
55. HM Revenue & Customs. Apply to use the Seed Enterprise Investment Scheme to raise money for your company. GOV.UK.

- URL: <https://www.gov.uk/guidance/venture-capital-schemes-apply-to-use-the-seed-enterprise-investment-scheme?utm>.
56. Small Business Equity Tracker 2024. British Business Bank.
URL: <https://www.british-business-bank.co.uk/sites/g/files/sovrnj166/files/2024-07/sbet-2024-report.pdf?attachment=&utm> .
57. Pratt K. UK Small Business Statistics. Forbes Advisor UK.
URL: <https://www.forbes.com/uk/advisor/business/small-business-statistics/?utm>
58. Department for Business and Trade. Business population estimates for the UK and regions 2024: statistical release. GOV.UK.
URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2024/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2024-statistical-release?utm>.
59. Department for Business and Trade. Business population estimates for the UK and regions 2023: statistical release. GOV.UK.
URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2023/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2023-statistical-release>
60. Department for Business and Trade. Business population estimates for the UK and regions 2022: statistical release. GOV.UK.
URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2022/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2022-statistical-release.html>
61. Department for Business and Trade. Business population estimates for the UK and regions 2021: statistical release. GOV.UK.
URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2021/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2021-statistical-release.html>
62. Department for Business and Trade. Business population estimates for the UK and regions 2020: statistical release. GOV.UK.
URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates->

- 2020/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2020-statistical-release-html
63. Department for Business and Trade. Business population estimates for the UK and regions 2019: statistical release. GOV.UK.
URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2019/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2019-statistical-release-html>
64. The heart of the German economy. Deutschland.de.
URL: <https://www.deutschland.de/en/topic/business/german-smes-facts-and-figures-relating-to-a-german-phenomenon?utm>.
65. The German Mittelstand as a model for success. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. URL: <https://www.bmwk.de/Redaktion/EN/Dossier/sme-policy.html?utm>.
66. The German Mittelstand as a model for success. De.Digital.
URL: <https://www.de.digital/Redaktion/EN/Dossier/sme-policy.html?utm>.
67. SME in the EU comparison. IfM Bonn - Institut für Mittelstandsforschung Bonn.
URL: <https://www.ifm-bonn.org/en/statistics/mittelstand-themes/sme-in-the-eu-comparison>.
68. IfM Bonn - Institut für Mittelstandsforschung Bonn. URL: https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/statistik/mittelstand_im_einzelnen/dokumente/Wertschoepfung_EU-27_ZR_2012-2022Sch.pdf.
69. KfW SME Panel 2024. KfW Research.
URL: [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/PDF-Dateien-Mittelstandspanel-\(EN\)/KfW-Mittelstandspanel-2024_EN.pdf?utm](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/PDF-Dateien-Mittelstandspanel-(EN)/KfW-Mittelstandspanel-2024_EN.pdf?utm).
70. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств. Державна служба статистика України.
URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/size_20.htm.
71. Статистика фінансового сектору. Національний банк України.
URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>.

72. Ukraine Investment Framework (UIF) мобілізує інвестиції для відновлення України. UkraineInvest. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/news/ukraine-investment-framework-uif-mobilizuye-investycziyi-dlya-vidnovlennya-ukrayiny/>.
73. Financial instruments for business in Ukraine. Programs of international financial organizations, Ukrainian banks, and insurance companies. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/11/Financial-instruments-for-business-in-Ukraine.pdf>.
74. Стан та потреби бізнесу в умовах повномасштабної війни, серпень 2024. Дія.Бізнес. URL: <https://business.dii.gov.ua/analytics/research/stan-ta-potreby-biznesu-v-umovakh-povnomasshtabnoi-viiny>.
75. Структура фінансування аграрного сектору банківськими установами. Дніпропетровське Інвестиційне агенство. URL: <https://dia.dp.gov.ua/dva-roki-vidkladenogo-popitu-na-shho-prosyat-krediti-agrarii/?utm>.
76. Інформація про результати Державної програми Доступні кредити 5-7-9 - . Фонд Розвитку Підприємництва. URL: <https://bdf.gov.ua/publiczna-informatsiia/informatsiia-pro-rezultaty-derzhavnoi-prohramy-dostupni-kredyty-5-7-9/>.
77. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2023 році. Головне управління статистики. URL: <https://kh.ukrstat.gov.ua/rentabelnist-operatsiinoi-diialnosti-pidpryiemstv-za-vydamy-ekonomichnoi-diialnosti>.
78. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2022 році. Головне управління статистики. URL: <https://kh.ukrstat.gov.ua/2022rentabekonom>
79. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2021 році. Головне управління статистики. URL: <https://kh.ukrstat.gov.ua/2021rentabekonom>
80. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2020 році. Головне управління статистики. URL: <https://kh.ukrstat.gov.ua/2020rentabekonom>

81. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2019 році. Головне управління статистики. URL: <https://kh.ukrstat.gov.ua/2019rentabekonom>
82. Кулаков В. О., Курган О. Г., Павленок О. І. Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. Економічний вісник Донбасу. 2024. № 2 (36). С. 143–146.
83. Проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні як основного джерела робочих місць URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/sotsialna-polityka/problemy-rozvytku-maloho-ta-serednoho-biznesu-v-ukrayini-yak>
84. Olena Harmash. Ukraine's 2022 inflation hits 26.6%, but lower than forecast. Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/europe/ukraines-2022-inflation-hits-266-lower-than-forecast-2023-01-10/?utm>.
85. Financing SMEs and Entrepreneurs. OECD. 2025. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/04/oecd-financing-smes-and-entrepreneurs-scoreboard-2025-highlights_e7caeca1/64c9063c-en.pdf?utm
86. Калініченко Л. Л., Мусіяка К. В. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу в Україні. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2025. № 50. С. 325–329.
87. MSME Finance Gap. IFC. URL: https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/Data%20Sites%20downloads/IFC%20Report_MAIN%20Final%203%2025.pdf?utm.
88. Жежерун Ю. В. Міжнародний досвід банківського кредитування малого і середнього підприємництва. Фінансовий простір. 2023. № 1(25). С. 27–32.