

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво–Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра фінансів

**Кваліфікаційна робота**

освітній ступінь – бакалавр

на тему: **«РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЗОКРЕМА МСП, У  
ПОСТВОЄННОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТА ВІДНОВЛЕННІ  
КРАЇНИ»**

Спеціальності:

072 Фінанси, банківська справа та  
страхування

Жук Ольга Костянтинівна

Керівник: Семіколенова С.В.

кандидат економічних наук, доцент

Рецензент Токарчук Т.В.

Кваліфікаційна робота захищена  
з оцінкою

«\_\_\_\_\_»

Секретар ЕК Донкоглова Н.А.

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

Київ 2023

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                          |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ВСТУП.....</b>                                                                                                                        | <b>3</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛІ У ПОСТВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ.....</b>                               | <b>8</b>  |
| 1.1. Загальна характеристика: поняття підприємництва, МСП.....                                                                           | 8         |
| 1.2. Підприємництво під час війни, умови функціонування та виклики.....                                                                  | 14        |
| 1.3. Стратегії післявоєнної економічної політики розвитку підприємництва та індустрії стартапів .....                                    | 17        |
| 1.4. Міжнародний досвід: ефективні заходи економічного відновлення у постконфліктних зонах у 20 столітті .....                           | 22        |
| Висновки до 1 розділу .....                                                                                                              | 30        |
| <b>РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ .....</b>                                                   | <b>32</b> |
| 2.1. Аналіз стану підприємництва та втрат економіки України від початку російсько-української війни 2014 року.....                       | 32        |
| 2.2. Державні програми розвитку й підтримки МСП періоду 2014-2022 рр.....                                                                | 36        |
| 2.3. Підприємницька діяльність в умовах повномасштабної війни 2022 року: оцінка викликів та збитків для МСП.....                         | 50        |
| Висновки до 2 розділу .....                                                                                                              | 56        |
| <b>РОЗДІЛ 3 ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....</b>                                                            | <b>58</b> |
| 3.1. Моделювання впливу регіональних інвестицій та соціально-економічних чинників на фінансовий результат МСП в Україні у 2019 році..... | 58        |
| 3.2. Стратегії та перспективи становлення підприємництва як каталізатора повоєнної економіки України .....                               | 68        |
| Висновки до 3 розділу.....                                                                                                               | 70        |
| <b>ВИСНОВКИ.....</b>                                                                                                                     | <b>72</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>                                                                                                   | <b>74</b> |

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Роль підприємництва, зокрема малого та середнього підприємництва (МСП), є значущою для соціально-економічного розвитку України у мирні часи. Вони сприяють розвитку місцевої економіки, забезпечуючи стабільність та робочі місця для місцевого населення, зменшуючи безробіття та підвищуючи рівень життя людей.

У воєнний та післявоєнний час особливо гостро постає необхідність ефективного сектору МСП України, який відіграє ключову роль у забезпеченні надходжень державного бюджету та швидкому відновленні економіки. Російська війна у Донбасі 2014 році, та повномасштабне вторгнення у 2022 році на територію України було і залишається шоком для національної економіки. Агресія вже позначилася на падінні ВВП, спаду виробництва та іноземних інвестицій, росту безробіття тощо, а також має неминучі виклики для інфраструктури країни, яка постійно зазнає фізичного знищення.

Відповідно сьогодні уряд України має надзвичайно важке завдання - подолати катастрофічні наслідки війни та відновити економічний потенціал країни. У цьому контексті, як показує практика світових воєн у двадцятому столітті, підприємництво, може виступити ключовим фактором у пост-воєнному відновленні та розбудові економіки. Зокрема державні інвестиції в МСП потенційно сприятимуть зростанню валового внутрішнього продукту (ВВП) держави шляхом розширення виробництва і споживання всередині держави та за рахунок експорту реалізованого продукту за кордон. Сьогодні, як ніколи раніше, існує потенціал для українських підприємств, задіяних в основному в агропромисловості та сировинній галузі, переорієнтування на більш інноваційні та

високотехнологічні продукти та послуги, що сприятиме диверсифікації економіки та створенню високої доданої вартості в межах країни.

У зв'язку з цим актуалізується необхідність отримання комплексної інформації щодо стану підприємництва в Україні, його викликів, потенціалу, а також розроблення на її основі системи заходів, спрямованих на ефективний регіональний розвиток малого та середнього підприємництва в країні та забезпечення його конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Одним із інструментів отримання такої інформації є статистичний аналіз, який дозволяє об'єктивно оцінити поточний діяльність МСП та бізнесу у цілому в Україні, виявити тенденції розвитку, охарактеризувати стратегії та дії органів державної та місцевої влади у контексті підприємництва та визначити регіональні особливості.

Проведене наукове дослідження також базується на працях опублікованих Американським дослідницьким інститут з розробки державної політики, авторів Хорді Франч Парелла, Джемма Кармона Ернандес, які зробили значний внесок у вивчення пост-воєнної реабілітації економік по світу, а саме Німеччини, Японії та Південної Кореї у другій половині двадцятого століття. Критичний аналіз праць зазначених авторів, а також позитивний досвід іноземних країн, сприяв виявленню перспективних напрямків розвитку МСП в українському контексті.

Актуальність зазначених проблем, недостатній рівень їх наукової та прикладної розробки у контексті України зумовили вибір теми дисертації, визначили мету, завдання та логіко-структурну побудову дослідження.

Роль автора у виконанні науково-дослідних робіт полягала в пошуку та обґрунтуванні потенційних стратегій підтримки підприємництва під час та його розвитку після ведення воєнних дій, визначення стану підприємницької активності та ініціативних програм влади після початку війни на території країни у 2014 році, розробці рекомендацій із

використанням результатів статистичного аналізу з метою прийняття ефективних державних рішень та адаптації стратегії розвитку МСП під нові реалії за досвідом розвинених країн світу.

**Метою дослідження** є проведення системного аналізу стану підприємництва в Україні та відповідної державної політики з початку російсько-української війни у 2014 році, вивчення досвіду повоєнного відновлення обраних країн через інвестиції в сектор МСП, а також розробка рекомендацій щодо ефективних заходів розвитку регіонального підприємництва та підвищення ефективності і фінансового результату малих та середніх підприємств України.

Відповідно до мети були поставлені такі завдання:

- розкриття поняття та сутність підприємництва, назвати його чотири основні функції та визначити основні підходи до класифікації підприємництва;
- вивчити міжнародний досвід ефективних заходів економічного відновлення у постконфліктних зонах за допомогою сектора МСП;
- здійснити аналіз підприємницького сектора в Україні, зосередивши увагу на періоді після початку російсько-української війни у 2014 році, та повномасштабного вторгнення у 2022 році;
- дослідити виклики та збитки, яких зазнав український бізнес через дії держави-агресора;
- хронологічно упорядкувати стратегії влади та особливості державної політики щодо розвитку та підтримки МСП в Україні протягом періоду 2014-2022 років;
- провести статистичний аналіз впливу економічних показників на результати діяльності підприємницького сектору в 2019 році за регіонами України;

– розробити управлінські рекомендації для просування розвитку сектору МСП з метою забезпечення їхнього майбутнього внеску до соціально-економічного розвитку регіонів України

**Об’єктом дослідження** виступає сектор малого та середнього підприємництва України.

**Предметом дослідження** є оцінка впливу державних інвестицій та політики на національному та місцевих рівнях на ефективність та фінансовий результат українських малих та середніх підприємств.

**Методи дослідження.** Методологічною основою роботи є системний підхід до статистичного оцінювання стану та ролі сектору малого та середнього підприємництва в національній економіці. Для вирішення сформульованих завдань використовувались загальнонаукові методи: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, формулювання логічного висновку. Обґрунтовано необхідність використання статистичних методів при проведенні дослідження. Зокрема аналітико-статистичний метод, що поєднав зведення, групування, табличний та графічний методи для проведення структурного аналізу підприємств України, їх діяльності за різними класифікаційними ознаками, а також показників розвитку регіонів України; порівняльний метод – який використовувався при порівнянні кейсів відновлення Німеччини, Японії та Південної Кореї у першому розділі, а також при порівнянні обсягу видатків на індустріальні парки та розвиток МСП у межах місцевих бюджетів у другому розділі; метод моделювання, який застосовано для дослідження впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на фінансовий результат локальних підприємств.

**Інформаційну базу дослідження** становлять наукові статті закордонних та вітчизняних фахівців, законодавчі та нормативні акти, що регулюють різні аспекти підприємницької діяльності, включаючи реєстрацію підприємств, оподаткування, ліцензування, працевлаштування та охорону конкуренції, офіційні статистичні матеріали Державної служби

статистики України, Фонду регіонального підприємництва та інші ресурси Інтернет.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, щоб використати результати моделювання впливу рівня безробіття, державних видатків на підтримку місцевого бізнесу, а також інвестицій у науку на фінансовий результат локальних підприємств для поточного та перспективного аналізу розвитку малого та середнього підприємництва регіону.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг основної частини роботи становить 76 сторінки. Робота містить рисунків та 2 таблиць, а також 2 сторінки додатків. Список використаних джерел із її найменувань.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛІ У ПОСТВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

#### 1.1. Загальна характеристика: поняття підприємництва, МСП

Термін "підприємець" був введений ірландським економістом Річардом Кантільоном на початку XVIII століття, і він описує людину, що бере на себе ризик, пов'язаний з веденням господарської діяльності або створенням нових ідей, продуктів та послуг, що пропонуються суспільству. Підприємець - це особа, яка поєднує в собі новаторські та управлінські навички для пошуку і розвитку нових видів і методів виробництва та нових благ. Таке визначення надає вичерпну характеристику і підприємцям сьогодення. [1]

Більшість авторів, що досліджували підприємництво, мали труднощі з точним та повним його визначенням, проте із визначення Кантільона можемо підсумувати, що підприємництво є ініціативною діяльністю, яка ведеться на власний ризик підприємця з метою одержання прибутку за рахунок виробництва і реалізації товарів та послуг. Воно сприяє забезпеченню доходу для суб'єктів економіки, включно з власниками підприємства, найманих працівників та держави.

Аби краще зрозуміти концепцію підприємництва, розглянемо зміст табл. 1.1 щодо чотирьох основних функцій підприємництва: інноваційної (творчої), ресурсної, організаційної та заохочувальної (мотиваційної) функції.

**Таблиця 1.1.** – Характеристика основних функцій підприємництва.

| Назва функції | Опис                                                                                                                                                                                                |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Інноваційна   | Розробка нових для ринку ідей та реалізацію комерційних проєктів, що пов'язані з ризиком.                                                                                                           |
| Ресурсна      | Мобілізація різних ресурсів на добровільних засадах, включаючи матеріальні, фінансові, трудові, інформаційні та інтелектуальні ресурси.                                                             |
| Організаційна | Безпосереднє управління виробництвом, збутом та подальшого просування, тобто поєднання різних ресурсів в оптимальних пропорціях та контроль їх виконання.                                           |
| Мотиваційна   | Формування стимулюючого механізму ефективного використання ресурсів, зважаючи на актуальні досягнення науки, технології та управління задля досягнення максимального задоволення потреб споживачів. |

Поняття «підприємництво» та «бізнес» часто використовується взаємозамінно, проте все ж існує тонка відмінність між термінами.

Підприємництво є однією зі складових бізнесу, будучи його інноваційною формою. Різниця між підприємництвом та бізнесом передусім полягає в тому, що перше – систематична ініціативна діяльність, яка має за собою встановлену чітку корпоративну архітектуру та метою якої є прибуток. Тобто присутній акцент на управлінській частині. Також серед ознак підприємництва важливо наголосити на тому, що така діяльність відбувається та функціонує за системного ризику окремого власника або ж групи власників.

У той час як бізнесом може вважатися й одноразовий обмін ресурсів між суб'єктами задля отримання прибутку, отже, будь-яка комерційна діяльність.

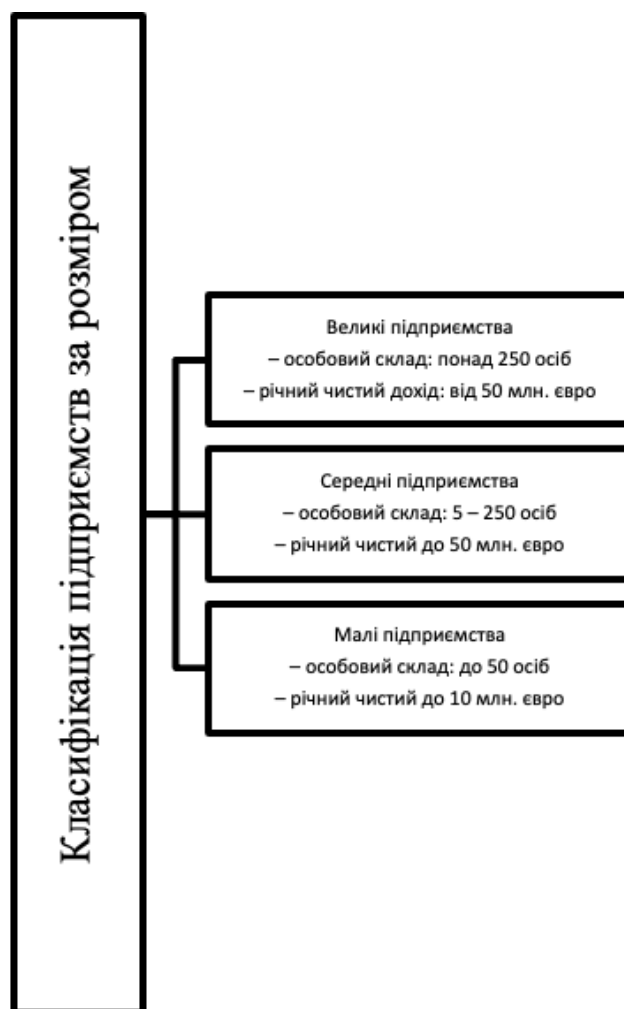
Важливо також розрізняти підприємництво від підприємства. Підприємство – самостійний суб'єкт економіки країни, що займається підприємницькою діяльністю для задоволення суспільних потреб та є офіційно зареєстрований органами державної або місцевої влади.

Розглядаючи підприємства у контексті України, визначимося із загальною характеристикою та їх видами в Україні.

**За метою діяльності** підприємства поділяються на прибуткові та неприбуткові організації. Різниця між ними полягає у їхніх основних цілях та способах функціонування з економічної точки зору.

Відповідно, для прибуткових підприємств досягнення прибутку та фінансового зростання є першорядною метою. У той час як неприбуткові підприємства переслідують соціальні, благодійні цілі, тобто є націленими на захист інтересів певних груп людей. Попри це, навіть якщо прибуток не є головною метою, він залишається основною умовою ведення їх діяльності.

На рисунку 1.1. представлено класифікацію підприємств в Україні **за розміром**, яка базується на кількості співробітників, обсягу виробництва та фінансових показниках.



**Рисунок 1.1** – Класифікація підприємств України за розміром

*Джерело: складено автором за джерелами [2]*

Згідно із законодавством, підприємства поділяються на наступні категорії: *великі* підприємства зі штатом працівників понад 250 осіб, обсягом чистого доходу понад 40 млн. євро на рік та балансовою вартістю активів - понад 20 мільйонів євро. *Середні* підприємства мають штат працівників до 250 осіб, обсягом чистого доходу до 40 млн. євро на рік, та балансовою вартістю активів - до 20 мільйонів євро включно. Відповідно наступною категорією є *малі* підприємства зі штатом працівників до 50 осіб, обсягом чистого доходу до 8 млн. євро на рік та балансовою вартістю активів - до 4 мільйонів євро включно. За ними – мікропідприємства зі

штатом працівників до 10 осіб та обсягом чистого доходу до 2 млн. євро на рік. [2] Відповідно до теми даної роботи, увагу буде зосереджено саме на МСП – малих та середніх підприємствах.

Відповідно до статті 63 Господарського кодексу України, іншою класифікацією підприємств є класифікація за **4 формами власності**, які відображено на рис.1.2.



**Рисунок 1.2** – Класифікація підприємств за формою власності

*Джерело: складено автором за джерелами [3]*

Кожний тип підприємства має свою характеристику:

- приватне підприємство, в основі якого закладена приватна власність суб'єкта господарювання (юридичної особи) або ж групи людей;
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, відповідно є таким, яке діє на основі комунальної власності певної територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;[3]

Залежно від предмета діяльності, найбільш поширеною класифікацією виділяються наступні основні види підприємницької діяльності:

1. Виробниче підприємництво – діяльність, спрямована на виробництво товарів або надання послуг матеріального характеру. Воно стосується таких галузей, як машинобудування, харчова промисловість, будівництво, транспорт та інші.
2. Торговельне підприємництво передбачає здійснення діяльності у сфері товарного обігу. Це включає надання відповідних послуг, які забезпечують реалізацію продукції. Торговельне підприємництво може виявлятися у формі оптової торгівлі, роздрібною торгівлі, а також через діяльність брокерів та інших посередників.
3. Фінансове підприємництво – діяльність, пов'язана з фінансовими операціями відповідно та всім, що включає обіг вартості. Воно включає діяльність комерційних банків, страхових компаній, фондових та валютних бірж, аудиторських фірм та інших суб'єктів, які працюють у фінансовій сфері.

Кожен з цих видів підприємництва має свою специфіку, особливості, технологію та предметну сферу діяльності.

Окрім вище зазначених категорій, існує поділ, який буде важливим у подальших пунктах роботи, а саме – підприємства за **рівнем інноваційності**:

- Інноваційне підприємництво: спрямоване на впровадження новаторських ідей, технологій та продуктів на ринок;
- Традиційне підприємництво: зосереджене на традиційних галузях та практиках без нових революційних ідей для галузі;

Отже, слова «бізнес» та «підприємництво» хоч мають схоже значення, не завжди можуть використовуватися як синоніми, оскільки термін «бізнес» має ширше значення, включаючи в себе зокрема разові комерційні операції в будь-якій сфері діяльності, які спрямовані на отримання доходу.

## **1.2. Підприємництво під час війни, умови функціонування та виклики**

Підприємства є незамінним елементом будь-якої економіки, оскільки вони стимулюють інновації, підвищують продуктивність, створюють нові робочі місця, залучають інвестиції та, у цілому, є важливим джерелом формування ВВП.

У свою чергу, все вище сказане сукупно сприяє підвищенню рівня життя населення, збільшенню виробництва та доступних товарів та послуг на локальному ринку. У контексті фіскальної політики, підприємства збільшують та зміцнюють державний бюджет, який отримує податкові надходження від їхньої підприємницької діяльності.

Такою є роль підприємництва в економічному та соціальному аспекті суспільства у мирні часи. Проте ситуація кардинально змінюється з початком війни в країні. Війна є шоком для підприємств, як і для будь-якого суб'єкта економіки, що здійснює економічну діяльність у стандартних умовах, адже активні воєнні дії суттєво ускладнюють або ж повністю унеможливають діяльність підприємств.

Спостерігаємо певний парадокс: підприємства є суб'єктами національної економіки, діяльність яких, хоч і різною мірою, проте сильно страждає через війну, і разом з цим, підприємства є одним з ключових каталізаторів порятунку економіки під час та опісля воєнного конфлікту.

Війна зумовлює комплекс небачених раніше негативних наслідків для підприємств. Серед яких є потенційне зменшення попиту на товари та

послуги, зниження темпів та обсягів виробництва та продажів. Серед інших викликів також називають зростання цін на сировину. Менш очевидним, втім не менш катастрофічним є відтік робочої сили, проблеми з логістикою та інфраструктурою, або ж за найгіршого сценарію розвитку подій – повне знищення підприємств.

Збройний конфлікт у країні-резидента залежить від інтенсивності конфлікту та може мати як прямий, так і опосередкований вплив на різноманітні компанії, залежно від їхнього розміщення від лінії фронту.

**Прямий вплив** війни на підприємства може бути пов'язаний з безпосереднім пошкодженням виробничих майданчиків, логістичних ланцюгів, чи ж зони збуту товару. Іншим прямим фактором впливу є втрата працівників, які могли покинути країну, долучитися до війська, або ж стати жертвами конфлікту.

**Опосередкований вплив** може включати також зміни в законодавстві, регулюванні діяльності бізнесу, зміни в споживчому попиті або ж платоспроможності населення та інші фактори, що впливають на діяльність підприємств.

Зважаючи на всі зовнішні виклики у своїй діяльності, виникає питання чи все ж є потенціал бізнес-спільноти щодо сприяння економічному відновленню країни після збройних конфліктів?

Розглянемо, яку користь має потужний сектор МСП у державі та чи може він допомогти побороти руйнівний вплив війни на економічну стабільність країни. МСП підсилює національну економіку через наступні **фактори**:

- **Забезпечення нових робочих місць.** У пост-воєнний період, коли дефіцит робочих місць може бути критичним, підприємства стають ключовим фактором у забезпеченні зайнятості населення;
- **Залучення іноземних інвестицій.** У зв'язку з війною державні кошти можуть бути швидко вичерпані, тоді приватні інвестиції стають

важливим джерелом фінансування для відновлення економіки. Підприємства можуть привабити як внутрішні, так і зовнішні інвестиції, що відкриває нові можливості для розвитку та зростання;

- **Розвиток інфраструктури.** Підприємства можуть сприяти відновленню та розвитку інфраструктури в пост-воєнний час, у тому числі: інвестиції у будівництво нових або відновлення пошкоджених доріг, мостів, енергетичних мереж тощо. Окремим аспектом є потенційне заснування у регіонах індустріальних парків, які нададуть підприємствам доступ до спільних послуг та ресурсів, зменшуючи таким чином їх витрати;
- **Сприяння експорту та міжнародній торгівлі.** Підприємства можуть знаходити нові ринки для збуту товарів та послуг за кордоном;
- **Формування соціальної стабільності.** Стабільна економіка водночас може зменшити соціальну напругу та конфлікти, що можуть виникнути внаслідок бідності населення та безробіття, особливо у пост-воєнний час;
- **Стимулювання інновацій та технологічного розвитку.** Розвиваючи нові технології та продукти, підприємства підвищують ефективність та конкурентоспроможність національної економіки.
- **Підтримка місцевого розвитку.** Підприємства можуть стимулювати розвиток місцевих громад, надаючи ресурси та знання для створення нових підприємств та розвитку місцевої економіки. Це може включати підтримку освіти, здоров'я, інфраструктури, що допомагатимуть місцевим громадам адаптуватися до нових економічних умов;
- **Забезпечення податкових надходжень.** Та все ж, головним фактором для держави є факт збільшення доходів держбюджету за допомогою оподаткування нею підприємств, що генерують прибутки. Податкові надходження від підприємств дозволяють урядам фінансувати відновлення та розвиток поствоєнної економіки, а також забезпечити соціальну підтримку населення, яке найбільше постраждало від воєнних дій;

Отож, незважаючи на всі труднощі, багато бізнесів продовжують свою життєдіяльність навіть в умовах війни. Проте саме масштабування та створення нових інноваційних підприємств буде необхідним для швидкого відновлення економіки, тож у наступних пунктах ми зосередимо увагу на міжнародному досвіді повоєнного відновлення, приділяючи особливу увагу застосованим стратегіям економічної політики у галузі підприємництва.

### **1.3. Стратегії післявоєнної економічної політики розвитку підприємництва та індустрії стартапів**

Війна являє собою дестабілізуючий фактор і зазвичай супроводжується стагнацією економіки країни. Тому владі важливо визначити драйвери економіки для її перезапуску та переходу із фази спаду до зростання ВВП. З метою належного формулювання стратегії відновлення економічного зростання, детальніше вивчимо зв'язок між МСП та зростання ВВП.

Відповідно до даних Організації Об'єднаних Націй на малих та середніх підприємствах долучено близько 50% трудового населення на світі й залежно від країни, МСП виробляють від 30 до 60% національного продукту. Якщо розглядати конкретніше кейс країн, що розвиваються, до яких Світовий банк відносить і Україну, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) повідомляє, що у країнах, що розвиваються, МСП забезпечують 45% формальної зайнятості у виробничому секторі, а також офіційні МСП створюють до 40% національного доходу (ВВП) у країнах з економікою, що розвивається [9].

Окрім цього, за оцінками Глобального моніторингу підприємництва, саме власники малого та середнього бізнесу найбільше докладаються до стабілізації ситуації на ринку праці – у середньому сьогодні по світу кожен

з них створює щонайменше 5 нових робочих місць у перші п'ять років діяльності [8].

Саме тому ідея створення програм фінансування та кредитування місцевого підприємництва урядом не є новою. Керівництво держави вбачає у підприємстві, зокрема МСП, одним з ключових шляхів до того, аби стати новим «**економічним дивом**». Особливо актуальна увага до програм фінансування МСП при формуванні державних стратегії та бюджету стала в останні десятиріччя. Це пов'язано із збільшенням кількості досліджень, які доводять ефективність таких інвестицій проведених зокрема Європейської організації економічного співробітництва (ОЕСР) та Світовий банк [11] [12].

Проте аби МСП працювало на економічне зростання національної економіки, державним органам управління необхідно спочатку забезпечити підприємцям відповідне правове, інформаційне, фінансове поле, а також вигідні умови у сфері оподаткування та кредитування.

Прикладом розподілу обов'язків серед державних органів є ситуація, коли міністерство економіки та розвитку або його аналоги у різних країнах відповідають за розробку та реалізацію програм підтримки локального підприємництва та стартапів, у той час спеціальні органи, такі як національні агентства розвитку, забезпечують підтримку та проводять моніторинг реалізації таких програм.

Існують різні стратегії, які держави використовують для підтримки підприємництва та розвитку стартап індустрії, основні серед них:

### **1) Створення сприятливого бізнес-клімату.**

Для того, щоб залучити інвестиції та створити умови для розвитку підприємництва, держава повинна забезпечувати сприятливі умови

для бізнес активності у країні. Це може включати зниження податків, спрощення адміністративних та юридичних процедур, створення зон вільної торгівлі та ін.

## 2) Фінансова підтримка.

Держава може надавати фінансову підтримку підприємствам у вигляді грантів, кредитів, лізингу та інших фінансових інструментів. Також можуть бути створені спеціальні фонди для підтримки підприємництва. Наприклад, у США **Small Business Administration** надає фінансову та інформаційну підтримку малим та мікро підприємствам; у Німеччині – **KfW Development Bank** – надає фінансову підтримку в основному малим та середнім підприємствам [14].

## 3) Розвиток інфраструктури.

Для розвитку підприємництва необхідна якісна інфраструктура, така як дороги, залізниці, аеропорти, енергетична мережа та інше. Держава, як на національному, так і на регіональному рівні може інвестувати у розвиток такої інфраструктури, щоб створити умови для розвитку бізнесу.

## 4) Інвестиції у людський ресурс та науку.

Для розвитку підприємництва необхідні кваліфіковані кадри. Держава може забезпечити підтримку у підвищенні кваліфікації працівників, а також розвиток системи професійної освіти.

Дослідивши роль та стратегії державної політики у розвитку сектору МСП, перейдемо до детальнішого розгляду драйвера інноваційного бізнесу

країни – індустрії стартапів. Стартапи вважаються одними з головних джерел економічного зростання зменшенню безробіття. Тому багато країн створили державні стимули та ініціативи, щоб заохочувати підприємництво та розвиток стартапів. У цьому тексті ми розглянемо деякі з них.

Перша стратегія, яку держава може використовувати – **зменшення податкового тягара** на стартапи. Це може бути здійснено шляхом зменшення податків на прибуток, спрощення процедур сплати податків або зниження інших податків, таких як податок на нерухомість або податок на заробітну плату. Як наслідок її імплементації, кошти, які компанія витрачає на оподаткування, тепер можуть бути направлені на розвиток бізнесу [15].

Друга стратегія - це **створення державних програм фінансової та консультаційної підтримки** стартапів. Такі програми можуть надавати стартапам інвестиції, консультації, навчання та бути спрямовані на розвиток певних галузей, або ж регіонів. Наприклад, державні банки та фінансові установи можуть надавати стартапам доступ до недорогих кредитів та до іноземного капіталу тощо. Така політика може допомогти стартапам пережити турбулентний період, а також сприяти їх масштабуванню.

Третя стратегія полягає у **розробці екосистеми стартапів**, що включає створення мережі, де різні учасники співпрацюють між собою з метою обміну досвідом, даними, надання доступу до технологічної інфраструктури, та пошуку талантів та інвесторів. Наприклад, держава може створити спеціальні інкубатори для стартапів, де забезпечуються доступні умови для розробки продукту та прискорення росту. Такі інкубатори можуть надавати стартапам не тільки офісне приміщення, але й супроводжуватися програмою менторства, де досвідчені підприємці консультують нові команди. Окрім цього, звичним є проведення

довгострокових програм хакатонів та інкубаторів, який завершується із «Demo Day» – фінальним пітчінгом стартапів учасниками з можливістю знайти “ангельських інвесторів” для свого проекту, які готові зробити вагомий внесок у стартовий капітал компанії, часто за частку у власності. Прикладом успішного стартап-інкубатора є Station F, заснований у 2017 році у Парижі. Він є на сьогодні найбільший стартап-інкубатор у світі, який має вміщати на своїй території понад 1000 стартапів. Station F пропонує різні інкубаційні простори, навчальні програми, менторинг та доступ до інвесторів. Серед успішних випускників Station F є всесвітньо відомі компанії «Doctrine», «Meero», «Ÿnsect» тощо.

Інший відомий приклад інкубатора - Y Combinator, який заснований у 2005 році в США та має величезний вплив на світову технологічну індустрію. У співпраці з Y Combinator було запущено багато успішних стартапів, таких як Airbnb, Dropbox, Reddit, Stripe, Instacart та багато інших. Згідно з даними TechCrunch, стартапи, що пройшли програму інкубації в Y Combinator, залучили загалом більш як 30 мільярдів доларів від інвесторів.

Опублікований StartupBlink річний звіт про рейтинг країн за індексом стартап-екосистеми, підтверджує доцільність використання урядом країн вище визначених стратегій. "Велика трійка" рейтингу на чолі з США та Британією та Ізраїлем за ним, тримається вже багато років на чолі з США з величезним відривом від наступних країн. Закривають п'ятірку також Канада та Німеччина.

Згідно даного дослідження, країни-лідери з найвищим індексом стартап-екосистеми (Додаток А) мають розвинену стартап-екосистему, наявність відкритих даних та доступ до новітніх технологій, підтримку від держави та інвесторів, а також стабільну політичну та економічну ситуацію, що сприяє розвитку стартапів та приваблює таланти з усього світу [16].

#### **1.4. Міжнародний досвід: ефективні заходи економічного відновлення у постконфліктних зонах у 20 столітті**

20 століття має негативну славу двох світових воєн, а також численних регіональних конфліктів, війн за незалежність та інших форм збройного конфлікту. Вони беззаперечно мали руйнівний вплив на економіку та інфраструктуру країн-учасниць, особливо для сторони, що зазнала поразки.

Здавалося, що Німеччині та Японії після Другої Світової війни, або ж Південній Кореї після спустошливої 3-річної Корейської війни знадобляться десятиліття, щоб повернутися до довоєнних темпів зростання економіки. Незважаючи на те, що більшість країн постраждала від бойових конфліктів, у даній роботі розглядатимуться кейси країн, які змогли не лише оперативно відновитися в економічному та соціальному аспекті, але й невдовзі після конфлікту спромоглися очолити світову економіку.

Німеччина та Японія у 1970-их роках опинилися серед трійки найбільших економік у світі за обсягами реального ВВП, витіснивши Британію та Францію [13]. У випадку ж Південної Кореї, країна стала лідером у стартапах, індустріалізації та технологіях. Таким чином, їхня економічна політика може стати прикладом наслідування для країн, які перебувають у постконфліктних ситуаціях, як, наприклад, України, яка знаходиться під агресією Росії вже понад 9 років.

#### **Німеччина**

Якщо досліджувати приклад країни із схожими економічними, політичними та культурними характеристиками до України, доречно

звернутися до досвіду відбудови Німеччини. Після Другої світової війни Німеччина зазнала значних руйнувань, але швидкими темпами наздогнала світових лідерів.

З німецьким повоєнним економічним дивом пов'язують ім'я Людвіга Ерхарда, який будучи на посаді міністра економіки Німеччини, активно імплементував програми розбудови Mittelstand, як рушіїв німецької економіки.

Німецькі Mittelstand інтерпретуються як один з найбільш конструктивних стовпів німецької економіки, як у досягненні швидкого післявоєнного відновлення, так і в економічній стабільності країни станом на тепер. Через феноменальну роль, яку відіграють німецькі міттельштейни, все більше наукових досліджень проводяться для модифікації бізнес-моделі міттельштейнів під запити конкретних урядів, а також задля оцінки їх потенційного внеску в національну економіку.

Отже, слово «Mittelstand» не має дослівного перекладу, але ним позначають малі та середні підприємства, які формують основу німецької економіки. Компанії відзначаються високим рівнем продуктивності та стандартів якості, ці компанії фокусуються на розвитку власних технологій. До Mittelstand у Німеччині відносять компанії, які мають річний дохід до 50 мільйонів євро та максимум 499 працівниками. 99% німецьких фірм належать до Mittelstand і на них припадає 68% німецького експорту [4].

Що вражає, 70% Mittelstand базуються в малих містах або сільських громадах, на відміну від досвіду інших країн, зокрема України, де основні промислові потужності зосереджені у великих містах. Така політика розташування промислових потужностей по всій країні сприяє більш стійкому та рівномірному регіональному розвитку економіки.

Компанії Mittelstand мають гнучку організаційну структуру, що дозволяє їм бути більш ефективними та швидко реагувати на потреби ринку. Часто це сімейні підприємства, які передаються з покоління в покоління. Деякі дослідники називають це однією з конкурентних переваг, адже десятиліття ведення бізнесу однією сім'єю забезпечують авторитет та зміцнення ринкових позицій.

Також дані компанії покладаються лише на власні потужності та компетенції своїх працівників, ніколи не користуючись послугами аутсорсингу. Багато керівників, які керують закордонними операціями Mittelstand, очолюють свої підрозділи вже понад десять років. Незважаючи на високі темпи зростання можливостей працевлаштування в Німеччині, 44% працівників провідних Mittelstand працюють на свою компанію понад десятиліття. Якщо взяти до уваги нових працівників, то рівень плинності кадрів є дуже низьким - приблизно 3,2% на рік. Такі тенденції рідко зустрічаються у великих німецьких корпораціях, проте є типовими для середніх підприємств. Це стосується і їх клієнтів – менеджери знають, що вони, ймовірно, працюватимуть з цими клієнтами роками, і тому віддані їх інтересам.

Наступною особливістю розвитку Mittelstand – є інвестиції уряду в освіту та виділення грантів на наукові дослідження. Людвіг Ерхард також наголошував на важливості компетентності людського ресурсу. Успішні німецькі компанії інвестують у пошук професійних кадрів та постійно покращують їх професійну підготовку – інвестуючи у тренінги для працівників компанії на 50% більше, ніж це роблять підприємці по Європі. На додаток, керівництво Mittelstand не намагається заощадити кошти: вони пропонують щедрі компенсації своїм працівникам. Це має сенс, адже як зазначалося раніше, у німецьких МСП низький потік кадрів і стандартно працівники залишаються лояльними компанії десятиліттями.

Стосовно бюджету та доступності програм підтримки інновацій та науково-технічного розвитку в Німеччині, показовим є те, що німецькі компанії з менш ніж 250 працівниками мають доступ до прямих грантів у розмірі до 350 тис. євро на дослідницькі промислові проекти, які не могли б бути реалізовані компанією самостійно. Комплексна інноваційна стратегія Німеччини допомагає МСП займатися науково-дослідної діяльністю та заохочує співпрацю між приватним сектором та дослідницькими центрами, а також підвищує конкурентоспроможність регіональних виробників, порівняно з рештою компаній на міжнародному ринку [4]. Станом на сьогодні така політика продовжує доводити свою ефективність. Відповідно до звіту Global Startup Ecosystem Report 2022, опублікованого в червні 2022 року, Німеччина займає четверте місце у світі за кількістю зареєстрованих нових інноваційних бізнесів, маючи 9,634 стартапи [5]. Програми співфінансування МСП та стартапів німецьким державним банком розвитку (KfW) є актуальними і на сьогодні.

Позитивним кейсом для України може стати створення прототипів німецькій організації роботодавців, завдяки якій МСП можуть вести комунікацію з урядом, профспілками та іншими соціальними групами, зменшуючи зайву бюрократію у процесах [6].

## **Японія**

Беручи до уваги той факт, що 99,7% японських підприємств сьогодні – МСП, у яких залучено близько 70,1% робочої сили приватного сектору (що є надзвичайно високим показником навіть серед розвинених держав), кейс даної країни вартий уваги при вивченні питання повоєнного розвитку галузі підприємництва.

Загальні принципи політики японського уряду стосовно МСП наступні: підтримка управління, фінансова підтримка (програми гарантій безпеки, страхувальні кредити), спрощене оподаткування, комерційна й регіональна підтримка (пожвавлення торгівлі, розвиток регіональних галузей тощо), регулювання спадкоємності бізнесу.

Перша фаза економічного розвитку припадає на 1945-1960-ті роки. У 1960 році Японія мала економіку, яка складала лише 10% від розміру Сполучених Штатів. Але всього за десять років Японія побачить стійке зростання реального ВВП - часто двозначне щороку - що дозволило країні випередити Велику Британію та Францію і стати другою за величиною економікою світу. Вона утримувала цей титул послідовно з 1972 по 2010 рік. Цей період отримав назву "японське економічне диво" та описує період рекордного зростання ВВП Японії в період між закінченням Другої світової війни та закінченням холодної війни.

Серед ряду факторів, найбільшу роль у економічному диві Японії зіграли: а) проведення антимонопольної реформи; б) програми кредитування бізнесу; в) залучення іноземних інвестицій та г) швидка індустріалізація шляхом розвитку науково-дослідних центрів.

Колективні узгоджені дії та налагоджена комунікація між бізнес-сектором та урядом були ефективними у досягненні цієї мети.

Стабільні відносини були побудовані за рахунок:

- Системи довгострокової зайнятості для працівників компаній. Довгостроковий найм тримав рівень зайнятості та збільшив національні заощадження. Разом з тим, повоєнний період Японії характеризується понаднормовими годинами праці населення, шестиденним робочим тижнем та низьким рівнем соціального захисту. Якщо облишити етичну

сторону питання, така практика дійсно дозволила всій нації докластися до відновлення економіки.

– Чіткої структури корпоративного управління – модель "**Keiretsu**". Keiretsu – це мережа взаємопов'язаних компаній, які співпрацюють між собою у сфері постачання, виробництва та збуту продукції. Ця система забезпечила взаємовигідну торгівлю між компаніями та зменшувала витрати виробництва та ризики з ведення бізнесу.

– Іншим важливим принципом був «Cross-ownership», або взаємне володіння акціями. Ця модель набула популярності у 20 столітті по всьому світу, проте Японія та східна Азія були одними з перших, хто впроваджував форми перехресного володіння акціями між кількома компаніями або ж між компанією та фінансовими установами, які її кредитують.

– Модернізації та раціоналізації виробництва. Закон про сприяння раціоналізації бізнесу 1952 року передбачав спеціальну амортизаційну схему для модернізації обладнання в ключових галузях промисловості. Нові галузі, такі як автомобілебудування, виробництво побутової електротехніки, також почали залучати нові технології, які сприяли автономному зростанню компаній, які наприкінці вже у 1950 випереджали у модернізації своїх західних конкурентів.

– Ідея «віконного кредитування» МСП та сільського господарства Банком Японії (BOJ), що допускало більш неформальні домовленості між кредитними установами і бізнесом щодо відсоткової ставки запозичень. Тож BOJ міг встановлювати граничну норму відсотка, а також ситуативно регулювати ставки у певних категоріях, серед яких – кредитування малого бізнесу і сільського господарства [7]. Підсилило

ефект фінансової підтримки створення таких установ як Японський банк розвитку, Японський банк експорту та імпорту (JEXIM), та Кредитна корпорація середнього та малого бізнесу;

Японський банк та Міністерство фінансів Японії не змінили основної стратегії і станом на сьогодні. Аналіз, проведений Teikoku Databank, показав, що відсоток за кредити МСП постійно зменшувалася протягом останніх 14 років. Наразі середня відсоткова ставка, яку сплачують малі та середні підприємства за позикові кошти у 2021 фінансовому році, знизилася до рекордних 0,97%, що стало першим випадком у Японії, коли відсоткові ставки за кредитами для бізнесу опустилися нижче 1%. Така низька ставка кредитування пояснює той факт, що на березень 2021 року програма кредитних гарантій охопила 1,55 мільйона МСП, а програма прямого кредитування - 1,24 мільйона з 3,81 мільйона МСП Японії [10].

Останнім, та не менш важливим елементом економічного прориву країни дослідники вважають інвестиції японської влади у наукові центри та винаходи в галузі електроніки, автомобільної та сталевих промисловості, адже бізнеси активно використовували патенти національних дослідних центрів.

## **Південна Корея**

У 1950-х роках Південна Корея була однією з найбідніших країн світу з річним доходом на душу населення близько 80 доларів США та максимальною залежністю від іноземних кредиторів. Після півстолітнього розвитку корейська економіка швидко розширилася, ставши економікою з середньорічним темпом економічного зростання близько 7,6% і безперервним зростанням протягом 40 років, відомим як «Диво річки Хан». Таким чином, на початку 1990-х років Південна Корея стала однією з

чотирьох найбільших економічних держав Азії. Отже, що змусило корейську економіку так різко змінитися за короткий час?

Корея досягла прискореного економічного зростання та соціального прогресу. Дохід на душу населення зріс з 1.342 доларів у 1960 році до 19.227 доларів у 2008 році. На кінець 2011 року дохід на душу населення в Південній Кореї становив приблизно 31,750 доларів США, що було вище, ніж середній у ЄС – 31,550 доларів. Її товарообіг перевищив 1,08 мільярда доларів США, а обсяг експорту посів восьме місце у світі. З такими швидкими змінами, з бідної країни, яка переважно отримувала міжнародну допомогу, Південна Корея уславилася як країна, яка успішно розвинулася за короткий час та стала прикладом поствоєнного розвитку економіки.

Дослідники вважають моніторинг цільового використання залучених іноземних інвестицій (у програми кредитування МСП та розробки нових технологій) став ключовим чинником успіху Південної Кореї. Так наприклад, у 1965 році Південна Корея отримала понад 100 мільйонів доларів США іноземних інвестицій, а до 1979 року ця сума запозичень зросла до 10 мільярдів доларів США. Безумовно, така сильна залежність від країни-кредитора є радше негативним фактором. Не зовсім доцільно заглиблюватися у контекст економічного розвитку Південної Кореї 60-х років через її важку залежність від глобальної економіки та конгломератів. Тому зосередимо увагу на періоді від 1982 року, коли було створено Міністерство малого бізнесу та промисловості й дотепер. У цей проміжок економічна модель країни фокусується на секторі МСП та стартапів. Уряд Південної Кореї проводить переорієнтацію з експорт-орієнтованої економіки на сервіс-орієнтовану економіку.

Згідно з Адміністрацією малого та середнього бізнесу Південної Кореї, кількість стартапів зросла з 2,000 у 1999 році до 30,000 наприкінці

2015 року завдяки державним програмам підтримки стартапів, таким як Tech Incubator Program for Start-up (TIPS), яка вибірково надає державне фінансування перспективним стартапам. У 2017 році Південна Корея створила Міністерство малого та середнього бізнесу та стартапів для систематичного нагляду за різними стратегіями підтримки стартапів, щоб продовжувати та зміцнювати вже заданий імпульс. Венчурні інвестиції також влилися в корейські стартапи: у 2021 році вони перевищили 7,7 трильйона південнокорейських вон (6,4 мільярда доларів).

Отож, однією з ключових факторів успіху корейських компаній - це налагоджена і стабільна комунікація з урядом, а також ефективне використання залучених іноземних інвестицій малим та середнім бізнесом.

## **Висновки до 1 розділу**

Підсумовуючи, для подальшого аналізу теми важливо розрізнати слова “підприємництво”, “підприємство” та “бізнес”. Вживаючи термін «підприємництво», йдеться про процес створення та управління підприємством, водночас під «підприємством» маємо на увазі економічний суб’єкт, організацію, яка займається підприємницькою діяльністю: виробництвом, торгівлею, послугами тощо. Тим часом “бізнес” має ширше значення, адже охоплює також разові комерційні операції в будь-якій сфері діяльності, які спрямовані на отримання доходу.

Розвиток потужного сектору МСП має важливе значення у післявоєнному відновленні економіки. Підприємства МСП сприяють забезпеченню робочих місць, залученню інвестицій, розвитку інфраструктури, стимулюють експорт, сприяють соціальній стабільності,

інноваціям та місцевому розвитку, що сприяє покращенню економічного становища країни в постконфліктний період.

Управлінські рішення керівництва держави можуть покладатися на цілі, що десятиліттями доводять свою ефективність, зокрема: створення сприятливих умов для ведення бізнесу, забезпечення доступу до іноземних інвестицій, розвиток інфраструктури та інвестування в людський ресурс і науку.

Вивчення кейсів повоєнного відновлення окремих країн світу додає позитиву: досвід Німеччини, Японії та Південної Кореї свідчить про те, що навіть після катастрофічних руйнувань, економічний прорив є цілком досяжним. Названі країни спромоглися вже за кілька десятиліть випередити тогочасних світових лідерів. Це є досяжним при зваженому стратегічному плануванні, стимуляції сектору МСП, дотриманні постійного діалогу між підприємцями та владою, а також забезпеченні доступу до кредитів та міжнародних фінансів.

## **РОЗДІЛ 2**

### **АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ**

#### **2.1. Аналіз стану підприємництва та втрат економіки України від початку російсько-української війни 2014 року**

У даному розділі увагу буде зосереджено на підприємстві України в умовах війни від початку російської агресії, а саме від лютого 2014 року на території українського Донбасу, включно з періодом повномасштабної війни у 2022 році і до теперішнього часу.

Розпочати варто із загального огляду втрат української економіки за макроекономічними показниками: ВВП (валовий внутрішній продукт), ППІ (прямих іноземних інвестицій), рівня безробіття, обсягів та напрямів витрат державного бюджету тощо; адже від цього напряму залежить бізнес-середовище та діяльність підприємств.

До стагнації 2013 року, реальний ВВП України у попередні роки показував ріст у 4.1-5.5% щорічно, проте анексія Криму, який раніше становив 3.7% загального ВВП країни, та початок війни призвели до дестабілізації економіки, зокрема у галузях промисловості.

Згідно з дослідженням проведеним Centre for Economics and Business Research (CEBR), військовий конфлікт обійшовся Україні у 280 мільярдів доларів між 2014 і 2021 роками. Це означає, що річні втрати в Україні складали до 40 млрд. доларів. Тільки анексія Криму в 2014 році спричинила близько 58 млрд доларів втрат у частці ВВП.

України мала значні втрати, зокрема у перший рік війни у східній частині України, де показник спаду реального ВВП становив 10.1%, а у 2015 році – 9.8% відповідно.

Очевидно, що такі збитки відобразилися на макроекономічній стабільності та серйозно позначилися на кількості іноземних інвестицій у

країну, а також призвів до значних втрат активів та податкових надходжень. Донбас протягом всіх років незалежності відзначався серед областей вагомою часткою великих промислових підприємств, зокрема металургійних та машинобудівних заводів, а також був серед лідерів за кількістю МСП у регіоні. Втрати капіталу в Криму та на Донбасі через захоплення території та знищення або пошкодження активів, оцінюються у 117 млрд. дол. для української сторони.

Воєнні дії знизили довіру інвесторів до економіки України, що призвело до сумарних втрат інвестицій у 72 млрд. доларів, тоді як експорт з 2014 по 2020 рр. зазнав збитків на 20 мільярдів доларів. Загальний обсяг ПІІ в Україну можна поділити на три етапи: I етап – 2010-2013 рр. – відносно високий стабільний рівень інвестицій, II фаза – 2014-2015 рр. – стрімке падіння, скорочення програм фінансування, III фаза – 2017-2021 рр. – помірне зростання.

Проте важливо зазначити значну диференціацію надходжень ПІІ до різних регіонів України, адже інвестиції між областями розподілені нерівномірно, що пояснюється різними виробничими потужностями та рівнями інвестиційної привабливості регіонів: найбільший обсяг яких припадає на промислово розвинені області – Київську, Львівську, Одеську, Харківську. Наступними у списку йдуть Запорізька та Полтавська область, з нижчими, проте все ще високими показниками у відсотковому співвідношенні. Сумарно у перелічені області надходить 75% усіх іноземних інвестицій. Решту областей можна віднести до низького рівня, куди входять області, пріоритетною галуззю виробництва яких є сільське господарство: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кропивницька, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська відповідно.[17]

Іншим показником макроекономічної стабільності є рівень безробіття населення. Через війну та окупацію багато людей втратили роботу. Як наслідок, у 2014 році зменшилась зайнятість населення і відповідно збільшився рівень безробіття, зокрема це пов'язано із різким збільшенням кількості внутрішніх переселенців зі сходу в центральні та західні регіони України. У роки, що передували нападу, показник безробіття в державі коливався на рівні 7,3%-8,2% від усієї робочої сили. Після подій 2014 року, ситуація на ринку праці ускладнилася, безробіття протягом 2014-2017 року сягнуло позначки 9,5%-9,9%. Стан справ дещо покращилася протягом 2018-2019 року сягнувши показників часів початку війни на Донбасі, проте глобальна пандемія COVID-19, яка розпочалася наприкінці 2019 року, звела ці позитивні зміни нанівець – безробіття досягло нового антирекорду у 2021 році – 10,3% [18].

Фіскальна політика також серйозно постраждала: втрати податкових надходжень склали до 48,5 млрд. доларів за весь період з 2014 по 2020 роки. Окрім цього, близько 14,9 млрд. доларів військового бюджету між 2014 і 2021 роками були вимушеним кроком у відповідь на агресію проти держави та могли б бути спрямовані на розвиток інших сфер за інших умов. Це означає, що український уряд міг би мати 63,3 млрд доларів для ефективного розпорядження коштів, проте вони були або недоотримані бюджетом через Росію, або ж витрачені на оборону державного суверенітету.[19]

Після аналізу даних щодо загального стану економіки України у період нестабільності та кризи зумовленою російською агресією на сході країни, зосередимо увагу на тому, які це мало наслідки для українського підприємництва, зокрема як вплинуло на діяльність МСП.

Початок війни в Україні в 2014 році став причиною виникнення низки проблем для українського бізнесу та МСП. **Основні з них:**

- Економічна нестабільність та складна ситуація на ринку. Конфлікт призвів до зниження внутрішнього виробництва та зменшення зовнішньої торгівлі, що спричинило складну економічну ситуацію для бізнесу;
- Нестабільність курсу національної валюти. Війна призвела до зниження довіри до національної валюти, що спровокувало її девальвацію та збільшення інфляції. Наприклад, у 2015 році інфляція піднялася до 43,3% і була причиною збільшення витрат для МСП. Для багатьох висока інфляція означала зменшення попиту на їх товари та послуги, адже знизилася купівельна спроможність покупців; Щоб вирішити дану проблему, НБУ ввів режим таргетування інфляції, ціллю якого було утримання щорічного зростання цін на рівні 4-6%. Втім, потрапити у цільовий коридор вдалося аж у 2019-2020 роках;
- Обмеження доступу до кредитів та інвестицій. Через війну знизилася доступність до фінансових ресурсів для власників МСП. Крім цього, у випадку високої інфляції банки зазвичай збільшують процентні ставки на кредитування, що може збільшити витрати МСП на кредитування і, відповідно, знизити їхню прибутковість;
- Погіршення бізнес-клімату. Війна є так званим “чорним лебедем” і призводить до нових складнощів із ведення підприємницької діяльності, що у свою чергу робить країну менш привабливою для інвесторів;
- Перерозподіл робочої сили. За даними Міністерства соціальної політики з 2014 року станом на 2016 рік, в Україні взято на облік близько 1,8 мільйонів внутрішньо переміщених осіб (ВПО). Відповідно, частина зайнятого населення з них була працевлаштована в інших регіонах країни. [20] Проте багато МСП, особливо на підконтрольних територіях, зазнали втрат: підприємства були

змушені переривати свою діяльність через втрату кваліфікованих кадрів;

- Проблеми з інфраструктурою та логістикою. Війна призвела до зміни ринкових умов та збільшення витрат на логістику, транспортування та інше, що зробило виробництво та продаж товарів менш конкурентоздатним.
- Складнощі з підтримкою прав бізнесу. Війна призвела до складнощів з підтримкою і захистом прав бізнесу, таких як відшкодування шкоди, страхування, відновлення окремих об'єктів інфраструктури та інше, адже це потребує додаткового часу та фінансового ресурсу.

## **2.2. Державні програми розвитку й підтримки МСП періоду 2014-2022 рр**

Малі та середні підприємства (МСП) є однією з найважливіших складових української економіки. У 2021 році МСП сумарно склали близько 60% національного ВВП, при цьому забезпечуючи близько 7 мільйонів робочих місць та відповідно 40% податкових надходжень [21].

Саме тому, підтримка підприємництва є однією з основних цілей економічної політики, оскільки підприємництво пов'язане зі створенням багатства, технологічними інноваціями та збільшенням соціального добробуту. Зміна макроекономічного середовища в перехідних економіках безперечно пов'язана зі створенням нових можливостей для прогресу суспільства та накопичення капіталу для населення.

Згідно з економістом Йозефом Шумпетером, конкуренція та інновації у підприємстві є важливими основами зростання продуктивності та економічного розвитку. Він наголошує на важливості "творчої деструкції" – процесу, за допомогою якого певна інновація змінює панівну бізнес-модель у галузі.

Шумпетер визначав дві категорії підприємництва, перша з них базується на можливості: потенційні підприємці тяжіють до власного бізнесу, розглядаючи його як можливість заробити очікуваний (втім невизначений) дохід, який буде вище, ніж заробітна плата, при цьому усвідомлюючи всі ризики пов'язані з підприємницькою діяльністю. Цей сценарій передбачає наявність вибору в підприємців: продовжувати працювати на когось, або ж інвестувати ресурси у власну справу – останнє рішення є кероване мотивацією.

Втім для країн, що розвиваються, до яких відносять й Україну, характерним є радше так зване «вимушене» підприємництво, коли люди розпочинають власну справу через відсутність альтернативної доступної роботи на ринку праці.

У випадку України, уряду необхідно зробити все необхідне, щоб рушієм підприємництва була саме мотивація, як у розвинених держав. Для досягнення цієї цілі необхідним є створення бізнес-середовище, яке забезпечує підтримку та заохочення нових підприємств. Це передбачає прозору регуляторну систему, доступність до фінансування, наявність високоякісної інфраструктури та кваліфікованої робочої сили, а також багатьох інших, не менш значущих факторів.

Відсутність ефективної конкуренції на багатьох ринках та неефективна система правосуддя перешкоджають розвитку міцного економічного фундаменту для малих та середніх підприємств, який є необхідним для сталого росту. Проте протягом восьми років між 2014 та 2022 рр. в Україні активізувалася підтримка урядом малого та середнього бізнесу саме завдяки роботі Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. Важливим рішенням було розроблення у 2013 році **“Концепції загальнодержавної програми підтримки МСП на 2014-2024 рр.”**. Ця програма дозволяє впроваджувати нові види державної фінансової підтримки для МСП. До переліку такої підтримки належать компенсація

процентних ставок за кредитами та лізингових платежів, розширення програми мікрокредитування та розвиток відповідної інфраструктури підтримки [6].

Із правової точки зору ключовим стало запровадження законів для полегшення ведення бізнесу в Україні, таких як закон про спрощення ведення бізнесу, що скасував шістнадцять неефективних регуляторних обмежень, закон про гармонізацію системи оренди землі та створення системи відкриття бізнесу за два дні, зміни до закону про ліцензування, закон про захист прав інвесторів за стандартами європейського законодавства тощо [22].

Важливим також є аспект масової іноземної підтримки, як ось програма макрофінансової допомоги (МФД) від Європейської комісії на 5 млрд євро від 2014 року до 2021. Зокрема 5-ий пакет підтримки відбувся у межах програми EU SURE, яка була створена у 2020 році для підтримки країн, що розвиваються, здебільшого у межах Європи, як відповідь до економічних наслідків, спричинених пандемією COVID-19. Україна стала головним бенефіціаром даної програми. Тоді влада спрямувала запозичені кошти на допомогу із забезпеченням оборотного капіталу для МСП, як наприклад виплату заробітної плати їх працівникам для запобігання росту безробіття тощо [23].

Частка інвестицій ЄБРР в Україні радикально зросла у 2015 році, як реакція на початок війни у 2014 році. Інвестиції від ЄБРР після 2014 року в основному були направлені у агробізнес – 39% від загальної суми. Втім у 2016-2018 роках спостерігався спад підтримки через високий рівень корупції та недовіру до українських державних установ.

Зміна влади у 2019 році для іноземних інвесторів стала позитивним сигналом, адже свідчила про присутність демократії та верховенства права, тож протягом 2019 та 2020 років інвестиції сягнули рекордних позначок. Наприклад, у 2020 році ЄБРР інвестували 800 мільйонів євро у 68

приватних бізнесів та 32 муніципальні проекти в Україні. Підсумовуючи, можемо стверджувати, що ЄБРР є одним з ключових міжнародних партнерів для українського підприємництва, інвестувавши в національні проекти понад 5.5 млрд євро протягом 2014-2021 рр.[24]

Для підтримки малого та середнього бізнесу в Україні реалізувалися й інші європейські програми, такі як COSME, яка надала 2,3 млрд євро протягом 2014-2020 років на підтримку МСП України [25].

Останнім прикладом реалізації Стратегії візьмемо діяльність Фонду розвитку підприємництва з 2017 року, який успішно реалізовує програму підтримки інвестицій малих та середніх підприємств. Програму фінансує уряд Німеччини через KfW та Євросоюз в рамках ініціативи EU4Business. На сьогоднішній день програма забезпечила понад 2 тисячі нових робочих місць та інвестиційних проектів на більше ніж 1,2 млрд грн для 375 МСП в Україні. Фонд також розпочав співпрацю з місцевими органами влади, щоб знизити вартість кредитів для МСП: місцеві органи влади надають компенсацію процентної ставки до 50% за рахунок коштів регіональних бюджетів. Ця модель пізніше лягла в основу державної програми "Доступні кредити 5-7-9%" [26].

Ключовим поштовхом для створення подібних фондів розвитку МСП та українського бізнесу у цілому стала розробка у 2015 році проекту Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу. Пропрацювання стратегії передбачало постійний діалог із усіма зацікавленими сторонами: органами виконавчої влади, вітчизняними бізнес-асоціаціями і науково-дослідними центрами, міжнародними організаціями, а також представниками МСП, через що прийняття стратегії затягнулося до середини 2017 року. Втім внесенні правки були важливими та дозволили активно імплементувати проголошені цілі вже у 2018 році. Ключові цілі стратегії виглядають наступним чином:

- поліпшення позиції України у рейтингу «Doing Business» від Світового банку до перших двадцяти країн;
- розвиток регіонального підприємництва шляхом виділення частини обласних видатків, у тому числі надання субсидій, грантів, кредитів, лізингових послуг тощо;
- збільшення частки інноваційних підприємств з 14,6% (2014 р.) до 20% на кінець 2020 року.

Важливо відзначити, що в Україні активно розробляються нові органи, що займаються питанням підтримки малого та середнього підприємництва з метою сприяння їхньому розвитку. У 2018 році було започатковано кілька нових інституцій, серед яких можна виділити наступні:

- 1) **Український національний фонд стартапів**, що має бюджет у розмірі 50 мільйонів гривень, призначений для надання потенційних грантів стартапам. Фонд інвестуватиме 25-75 тисяч доларів на рік та залучатиме іноземні інвестиції.
- 2) **Фонд підтримки винахідників** з бюджетом у розмірі 100 млн. грн. для підтримки інноваційних підприємств та стартапів за рахунок фінансування від Державної інноваційної фінансово-кредитної установи. Для отримання державної підтримки необхідно відповідати певним критеріям новизни, соціальної або ринкової доцільності, та терміну необхідного для запуску продукту компанії. З боку консалтингу, компаніям пропонуватимуть бізнес-планування, лабораторії для роботи, допомогу з патентами тощо. На завершальному етапі перспективним фіналістам виділятиметься сума до 2 мільйонів гривень на розвиток їх підприємства.
- 3) **Офіс розвитку малого та середнього бізнесу Міністерства економіки**, що відповідальний за проведення аналізу потреб МСП та надання рекомендацій уряду, розроблення механізмів кредитних

гарантій, створення інтегрованого офіційного інформаційного ресурсу для забезпечення доступу до необхідної інформації, організаційної інтеграції діяльності органів влади, залучених до реалізації програм розвитку МСП, та підтримки місцевих органів влади у створенні центрів підтримки підприємництва на регіональному та місцевому рівнях.

- 4) **Рада з розвитку інновацій** – консультативно-дорадчий орган при Кабінеті Міністрів України, який з 2017 року сприяє розвитку інноваційної діяльності в Україні, та реалізації науково-технічного потенціалу країни та також імплементує культуру патентів та захисту авторських прав компаній за прикладом Німеччини.
- 5) **Кластери**, створені з ініціативи приватних підприємців окремих громад або ж органів місцевої влади за рахунок коштів спеціального фонду обласних бюджетів, які розглядатимуться у наступному розділі. Кластерами узагальнено називають технопарки, індустріальні та наукові парки. Ключовим у їх координуванні є децентралізація влади, адже вони контролюються не на національному, а радше на регіональному рівні. В останні роки в Європі набуває популярності формування бізнес-кластерів, як ефективного механізму розвитку інноваційних процесів. Малий та середній бізнес активно співпрацюють з науково-дослідними центрами, університетами та іншими суб'єктами промисловості, зокрема в нових міжсекторальних галузях. Відносно новими галузями на ринку Європи, які охоплюють кластерну категорію, є покращене упакування, біофармацевтика, креативні, цифрові, природоохоронні індустрії тощо. Географічна концентрація міжсекторальних бізнес-кластерів припадає на Німеччину, Францію, Ірландію та Швецію. Україна не потрапила в рейтинг.

Тема бізнес-кластерів, зокрема індустріальних парків, не надто часто фігурує у науковому та медійному просторі в Україні, хоч є дуже цінним та цікавим інструментом розвитку локального бізнесу. Індустріальний парк - це спеціально обладнана промислова територія з необхідною інфраструктурою, де учасники можуть здійснювати діяльність у сфері переробної промисловості, науково-технічну та інформаційно-комунікаційну діяльність.

Ініціативу створення індустріальних парків можуть взяти на себе державні органи, місцеве самоврядування, окремі бізнес-одиниці тощо, які мають відповідне право власності на землю та вбачають у них ефективний інструмент для підтримки промислового сектора та прискорення відновлення економіки в умовах воєнного стану.

Автором роботи було вивчено поточний реєстр та програми розбудови мережі індустріальних парків по регіонах України, та розподілено їх по географічному розташуванню. Найактуальніший звіт датується травнем 2021 року та налічує 53 зареєстровані індустріальні парки в межах країни. Мапа індустріальних парків за регіональною приналежністю доступна на рисунку (2.1) [32] [33].



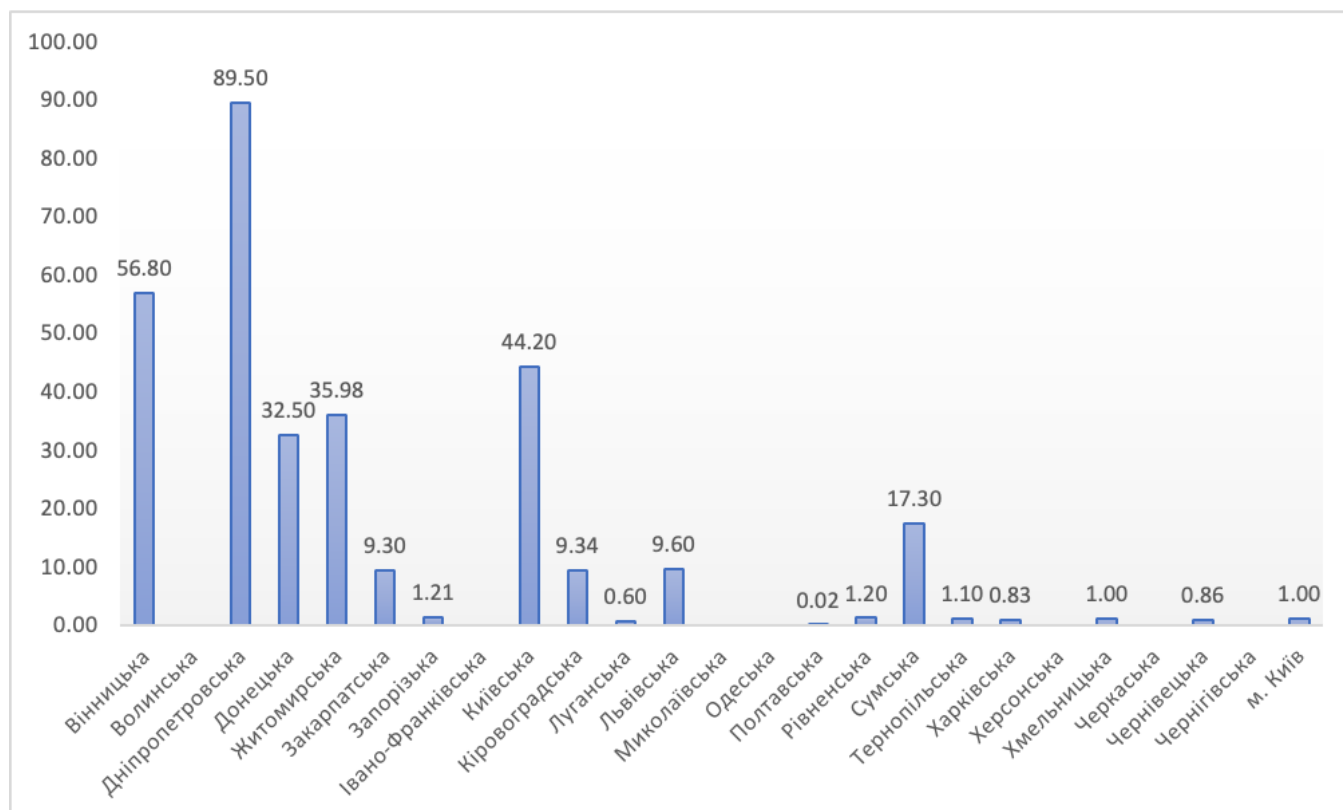
**Рисунок 2.1** – Кількість індустріальних парків у розрізі регіонів

України, станом на 2021 р., в одиницях

*Джерело: складено автором за джерелами [35]*

Як бачимо, більшість областей має один індустріальний парк станом на 2021 рік: 9 областей та місто Київ. Втім, можемо констатувати, що у звітньому періоді присутня нерівність між розподілом індустріальних парків по регіонах України. Так, наприклад у Київській області 11 одиниць, у Львівській – 10 од., тоді як в чотирьох областях України не зареєстровано жодного індустріального парку.

Додатково було проаналізовано обласні бюджети на статті видатків, виділені на побудову нових або ж фінансову підтримку чинних індустріальних парків. Результати представлено на рисунку (2.2).



**Рисунок 2.2** – Обсяги фінансування програм розбудови  
індустріальних парків з державного та обласного бюджетів у 2021 р.  
*Джерело: складено автором за джерелами [35]*

Відповідно до графіку, важко простежити певну закономірність на рівні місцевого управління, адже видатки на створення та підтримку діяльності індустріальних парків сильно різняться між областями: з рекордними 89 млн. грн. у межах бюджету Дніпропетровської області до 0.02 млн. грн. – у Полтавській. Така розбіжність у сумі видатків пояснюється тим, що у Полтавській області кошти виділялися суто на аналіз та оцінку відповідності земельних ділянок, які пропонуються для створення індустріальних парків, у той час як у Дніпропетровській кошти закладалися на будівництво індустріального парку “Ковель” з нуля.

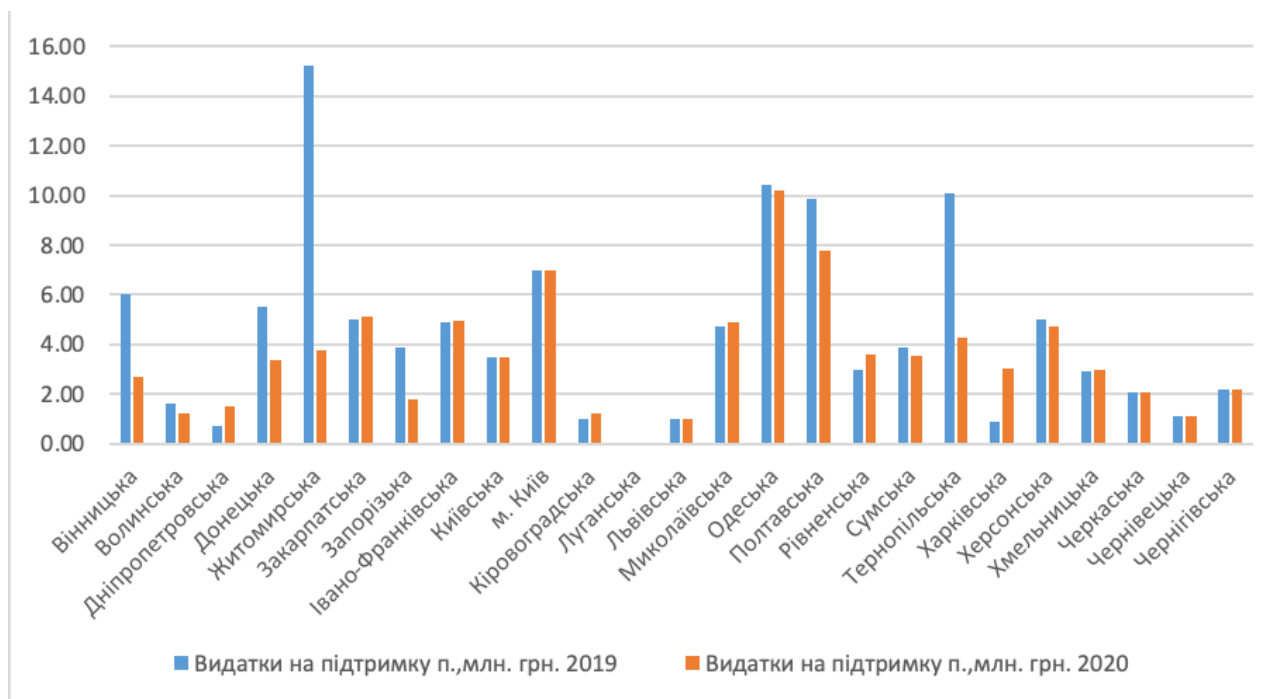
Перераховані вище ініціативи стосувалися дій влади на національному рівні, а також інвесторів та міжнародних партнерів України.

Втім серед цілей Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу 2018 р. існує ще один перспективний напрям – **розвиток регіонального підприємництва** внаслідок ефективної політики розподілення коштів на місцях.

Включення видатків на розвиток МСП під час планування обласних бюджетів сприяє збалансованому регіональному розвитку, створенню нових робочих місць в області та зменшенню нерівності між регіонами.

Таким чином, якщо місцеві кошти будуть інвестовані у локальний бізнес ефективно, то це призведе до збільшення податкових надходжень у регіональний бюджет, що є прямим інтересом місцевої влади. Це дозволяє забезпечити додаткові ресурси для розвитку інших сфер, у яких зацікавлена громада, як ось інфраструктури, освіти, охорони здоров'я та інших сфер, що сприяють загальному підвищенню якості життя в регіоні.

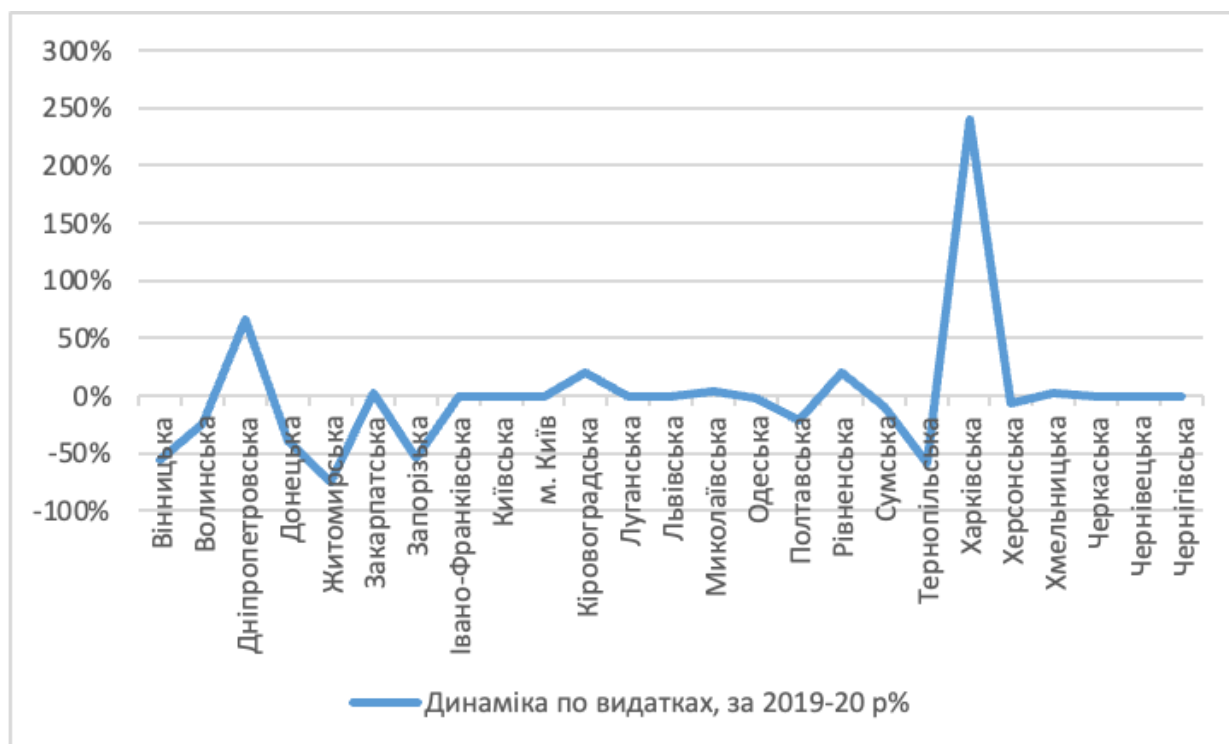
Саме тому, починаючи з 2019 року, місцева влада почала виділяти частину видатків обласних бюджетів на програми розвитку МСП. Проведемо аналіз кожного з обласних бюджетів 24 областей, аби зрозуміти, про які обсяги інвестицій йде мова. Для цього буде досліджено рішення та додатки до рішень річного бюджету кожної з обласних рад України за 2019-2020 рр. (рис. 2.3)



**Рисунок 2.3** – Загальний обсяг видатків з місцевих бюджетів на розвиток та підтримку МСП за 2019-2020 рр., у млн.грн.

*Джерело: складено автором за джерелами [27]*

Можемо зробити кілька висновків за результатами дослідження за період 2019-2020 рр. по кожній з областей та м.Київ. Для кращого розуміння зміни видатків між роками, побудуємо також графік динаміки видатків на МСП з обласних бюджетів (рис. 2.4).



**Рисунок 2.4** – Динаміка по видатках з місцевих бюджетів на розвиток та підтримку МСП за 2019-2020 рр., у відсотках

*Джерело: складено автором за джерелами [27]*

Із графіку прослідковується тенденція спаду загального обсягу витратів на МСП у 2020 році. Окремо було обраховано сумарну динаміку між 2019 і 2020 роками, коли відбувся спад на 22%. Зокрема скорочення інвестицій спостерігається у 10 областях, із значним коливанням у фінансуванні в Вінницькій, Житомирській, Запорізькій, Тернопільській областях. Водночас, у 6 областей та місті Київ, які змогли повторити план фінансування 2019 року, змін не спостерігається. Відповідно, у решти – 8 областей України у 2020 році обласна рада ініціювала виділення більшої частини коштів до попереднього періоду.

Така розбіжність у регіональній політиці пояснюється різними стратегіями органів місцевого самоврядування у боротьбі з економічними викликами, які створив у 2020 році COVID-2019. Цікавим є те, що видатки на МСП, закладені у рішення та додатки обласних бюджетів у 2020 році

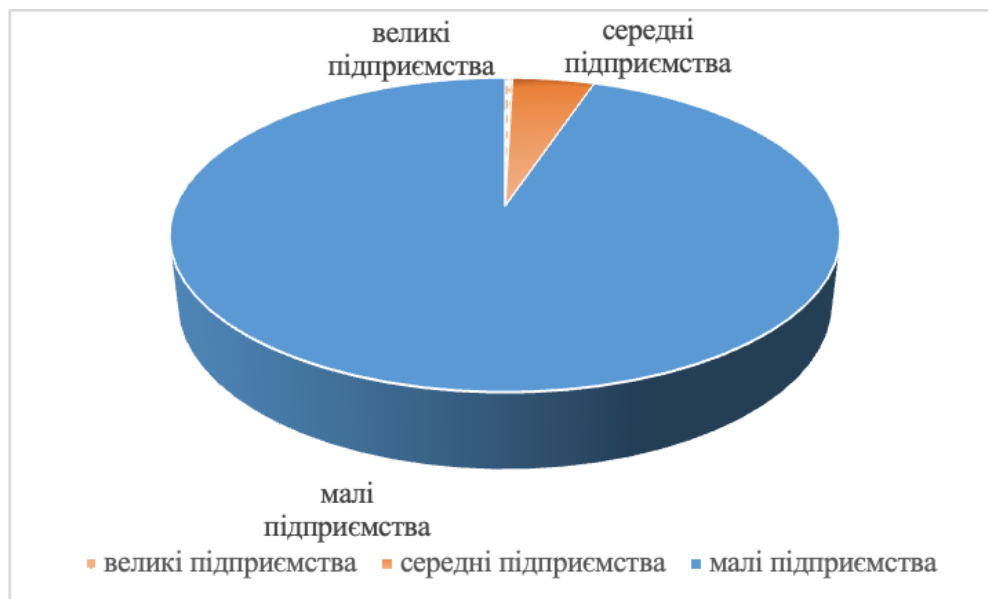
суттєво відрізняються від суми у звіті виконання бюджету у 2020 році. Такі корекції можуть бути пов'язані з 1) зменшенням податкових надходжень через збільшення безробіття та зупинення діяльності підприємств, спричинені локдауном; 2) недооціненням уряду фатальності наслідків карантину для діяльності місцевої економіки; 3) зміною пріоритетів уряду протягом різних стадій розвитку пандемії: наприклад, популярною практикою став перерозподіл видатків на користь соціальних субсидій населенню, яке постраждало від пандемії.

Отже, протягом 2019 року спостерігаються позитивні зрушення у фінансуванні місцевими бюджетами програм регіонального розвитку підприємництва: більшість областей виділяли мільйони гривень зі свого бюджету для розвитку МСП. Втім у 2020 році зменшилися обсяги видатків на МСП у зв'язку з вимушеною зміною пріоритетів політики, пов'язаною з спалахом пандемії COVID-19 і локдауном.

Перед тим як перейти до обговорення підприємництва України після початку повномасштабної війни 2022 року, розглянемо загальну структуру підприємництва на кінець даного періоду, дослідивши звітність за останній квартал 2021 року, надану Службою Державної Статистики України. Це надасть кращого розуміння щодо домінуючого виду підприємств у державі та географії їх розміщення на основі останнього репрезентативного періоду напередодні російського вторгнення. Після чого, проведемо аналіз видів допомоги бізнесу на місцях – які суми з обласного бюджету місцева влада витрачає на підтримку та розвиток МСП.

У 2021 році за даними Державної служби статистики в Україні було зареєстровано 370,834 діючих підприємств, із наступним розподілом: 610 одиниць великих підприємств, 17,502 середніх, 352,722 малих, серед яких 304650 – мікропідприємства. На графіку відображено їх відсоткове співвідношення до загальної кількості діючих підприємств. Таким чином,

МСП становлять абсолютну більшість – 99,8% кількості діючих підприємств (рис. 2.5) [ 27].



**Рисунок 2.5** – Розподіл підприємств України за розміром: великі, середні та малі підприємства

*Джерело: складено автором за джерелами [27]*

Щодо географії розміщення підприємств, найвища концентрація середніх і малих підприємств України є у Київській, Дніпропетровській, Одеській, Львівській та Харківській областях та місті Києві. Найменша ж кількість МСП зареєстрована у Закарпатській, Волинській, Рівненській, Сумській, Тернопільській та Чернівецькій областях [27].

Середній бізнес в Україні за даними Державної служби статистики за 2018 рік налічував 17502 підприємств, чи 4,7 %. Середній бізнес найбільше зосереджений у таких видах економічної діяльності: промисловість – 4860 од.; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 3244 од., сільське, лісове та рибне господарство – 2091 од.; а найменше – у сфері освіти – 53 од.

Малий бізнес налічує 352722 підприємства, з них 304650 од. – мікропідприємства, або 82,2%. Найбільше підприємств малого бізнесу

зосереджено за такими видами діяльності: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 93612 од.; сільське, лісове та рибне господарство – 45613 од.; промисловість та операції з нерухомістю – 43907 од. та 35761 од. відповідно. Найменше підприємств малого бізнесу здійснюють свою діяльність у сфері освіти – 2629 од. та мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 2144 од. [27].

### **2.3 Підприємницька діяльність в умовах повномасштабної війни 2022 року: оцінка викликів та збитків для МСП**

В умовах повномасштабного російського вторгнення український бізнес продовжує залишатися важливим фактором стійкості країни, проте очевидно, що діяльність значної частини підприємств є цілковито унеможливлення або ж відбувається у режимі виживання, працюючи у збиток. Ті з підприємств, які продовжують працювати, демонструють небачену стійкість бізнесу, імплементувавши важливі економічні та менеджерські рішення, аби адаптуватися під нові реалії ведення бізнесу.

Під час воєнних дій у країні дуже важлива комунікація, тож однією зі стратегій уряду є підтримка постійних опитувань власників бізнесу щодо умов їх діяльності. Адже аби зрозуміти реальний стан бізнесу від початку повномасштабного вторгнення, владі важливо вести діалог з тими, хто його міцно тримає на ногах – до підприємців.

Такий діалог з підприємцями став можливим завдяки серії регулярних опитувань, проведених у рамках національного проєкту Дія.Бізнес при Міністерстві Цифрової Трансформації, спільно з Advanter Groupa. Проєкт відбувся за ініціативи Центру розвитку інновацій та Офісу

з розвитку підприємництва та експорту, у ньому взяли участь 504 власників та CEO підприємств МСП.

Аналітики зобразили дев'ять хвиль стану і перспектив українського бізнесу з початку широкомасштабної агресії. Графік свідчить про те, що у березні 2022 року протягом перших 10 днів повномасштабної війни 86,2% підприємств повністю або майже повністю припинили свою діяльність. Лише 2% МСП не зазнали втрат і продовжували повноцінно працювати. У наступні хвилі, коли період шоку і повної невизначеності минув, спостерігається покращення економічної активності, втім помітні коливання, напряду пов'язані з активними обстрілами міст та об'єктів інфраструктури. У середині квітня 56% українських підприємств повністю або майже повністю припинили виробництво та обслуговування. Таким чином, з кожним місяцем все більше підприємств відходило від повної зупинки та поступово поверталось до справ. І ось у листопаді 2022 року – останньому звітному періоді дослідження – показник сягнув найнижчого значення з 24 лютого – 32% підприємств зупинені або майже не функціонують. У листопаді було 31,7% підприємств, таких підприємств у червня — 46,8% підприємств, у вересні – 33,8%.

Вартим уваги є те, що українські малі та середні підприємства не тільки продемонстрували стійкість, продовжуючи працювати в екстремальних умовах, але багато з них зуміли зробити це без критичних втрат серед клієнтів та своїх працівників.

Як свідчать дані опитування, проведеного американською фінансовою компанією «Payoneer», 43% МСП змогли втримати та продовжувати виплати заробітної плати всім своїм співробітникам, а ще 20% зберегли більшість персоналу. Інші 23% зазначили, що вимушені були звільнити частину працівників, і лише 14% повідомили про повне скорочення персоналу компанії. Однак якщо збереження співробітників є ключовим у продовженні звичного функціонування підприємства, то

збереження клієнтів – є джерелом його доходів і наразі однією з найбільших загроз для українського бізнесу. Власники повідомляють про паніку клієнтів, особливо у перші місяці війни, коли багато з них розривали контракти та припиняли співпрацю з українським бізнесом через невизначеність щодо потенційних сценаріїв війни. Це також відображено в опитуванні, яке показує, що 32% МСП змогли зберегти всіх своїх клієнтів, ще 32% змогли зберегти більшість лояльних клієнтів. Разом з тим, 12% втратили більшість клієнтів від початку війни.[28]

Цікавим спостереженням є те, що попри війну, станом на листопад минулого року серед МСП є 9,4% підприємств, які мають збільшення обсягів робіт порівняно з довоєнним періодом. Це є найвищим показником з початку досліджень у березні.

Позитивним у воєнних реаліях для українських МСП також є тенденції з розширенням експорту та своєї бізнес-діяльності за кордон та активна реєстрація у нових напрямках КВЕДів таких як благодійність, надання різних видів послуг (зокрема ремонт техніки), переробну промисловість та діяльність у сфері адміністративних та допоміжних послуг, також показали високу активність.

Українські МСП, які працюють під час воєнних дій, показали високу активність щодо розширення своєї діяльності на закордонних ринках, зокрема, 28% компаній вже мають закордонних споживачів. Провідними ринками для експорту МСП стали США (30%), Польщу (27%), Німеччину (13%), Велику Британію (10%), Литву (10%) та Канаду (10%). [34] Згідно з дослідженням Дія.Бізнес, найбільше потенціалу для розвитку експорту мають виробники меблів (50% опитаних), легка промисловість (37%), машинобудування (27,7%) та надавачі послуг у галузі маркетингу, консалтингу та дизайну (24,4%).

Серед найбільших проблем для ведення бізнесу з початку повномасштабного вторгнення підприємці виділяють:

- Матеріальні збитки: втрата приміщень, складів через окупацію територій або ж фізичне знищення промислових об'єктів ворожими обстрілами;
- Логістика: порушення традиційних логістичних ланцюжків значно вплинуло на доступність та тривалість постачання сировини, спроможність підприємств працювати на повну силу;
- Експорт товарів: блокування портів, дефіцит контейнерів та інші обмеження заважають виконувати експортні замовлення у довоєнних обсягах;
- Відключення електроенергії та знищення інфраструктури: позапланові відключення перешкоджають підприємствам повноцінно та ефективно використовувати виробничі потужності, знижуючи рівень виробництва та постачання;
- Обмежений доступ до фінансових ресурсів: високі ризики, зниження кредитного рейтингу України, а також відтік іноземних інвестицій з країни ускладнюють отримання кредитів для підприємств;
- Зменшення попиту: через загострення ситуації на фронті та загальну нестабільність, попит на певні товари та послуги, а також платоспроможність населення, різко зменшується;

Втім, низка управлінських і урядових рішень допомогли згладити фатальність кожного з факторів і створити умови для продовження ведення діяльності. Це все стало можливим завдяки адаптації бізнес-процесів, перекваліфікації бізнесу, релокація потужностей із зон бойових дій у центральні райони та на захід України, а також інвестування у необхідні фізичні активи. Стосовно фізичних активів мова йде про закупівлю генераторів – такі інвестиції вигідні підприємствам, що мають високу залежність від електроенергії, оскільки вони можуть забезпечити неперервне живлення пристроїв, задіяних у процесах діяльності.

Також ключовим у виживанні МСП стало ухваленням Верховною радою закону про зменшення податкового тягаря для підприємств, створення урядом програм кредитування. Також власники бізнесів відзначають, що втриматися на ринку їм допомогло розуміння та компроміси з боку орендодавців, які у перші місяці вторгнення скасували, знизили або ж відтермінували сплату для орендарів.

Міжнародні партнери дають позитивну оцінку діям уряду у створенні програма зниження податкових ставок та безвідсоткове кредитування бізнесу є частиною комплексу заходів, які Україна впроваджує для стимулювання економіки та забезпечення стійкості під час війни.

Зокрема однією із ключових ініціатив Кабінету Міністрів було схвалення законопроекту у перший місяць повномасштабної війни, який надає фізичним особам та підприємствам з оборотом до 10 млрд гривень можливість перейти на спрощену систему оподаткування, сплачуючи єдиний податок з обороту в розмірі 2 відсотків із доходу. За цією ставкою можуть платити лише платники єдиного податку третьої групи, а для фізичних осіб-підприємців першої та другої груп - сплата є добровільною.

На початок квітня понад 150 тис. власників бізнесу подали заявку на перехід на знижену податкову ставку, у тому числі 30 тис. юридичних осіб та близько 120 тис. фізичних осіб-підприємців. Оцінка уряду щодо фіскального ефекту, який матиме перехід такої кількості компаній на сплату 2% від обороту, буде недоотримання державних надходжень на суму до 300 мільйонів гривень, проте такий крок є вимушеним для виживання МСП в Україні.

Разом із тим, Данило Гетманцев, голова Комітету Верховної Ради України з питань фінансів, податкової та митної політики, зазначив про ймовірне скасування норми, яка дозволяє компаніям перейти на спрощену систему оподаткування, починаючи з 1 липня 2023 року, аби втрати

державного бюджету не сягнули критичного значення для економіки країни [29].

Що ж до програм безвідсоткового кредитування бізнесу на час війни, керівництво держави знову звернувся до згаданої вище програми пільгового кредитування "5-7-9 відсотків", проте цього разу тимчасово зняв всі обмеження для отримання кредиту. Максимальна сума кредиту для підприємців становить 60 млн грн. Український бізнес будь-якого розміру, зможе отримати кредит з 0% ставкою під час воєнного стану та ще місяць після його закінчення, а після цього періоду - за ставкою не більше 5%. Максимальна сума кредиту від закону 18 березня 2022 року була збільшена до 60 млн грн. Єдиною вимогою для одержання кредиту є те, що кінцевими бенефіціарами підприємства з часткою понад 50% мають бути українці. У період воєнного стану та ще місяць після його завершення ставка по кредитах становить нуль відсотків, а після війни - не більше 5 відсотків. У квітні уряд виділив додаткових 2 млрд грн на цю програму [30].

Важливою ініціативою є програма релокації підприємств із зон бойових дій на захід України. Це дає підприємствам можливість продовжити роботу та забезпечувати утримання персоналу та у деяких сценаріях навіть працевлаштовувати нові кадри. За словами Данила Гетманцева допомогою з релокацією потужностей за перші три місяці війни скористалося 350 підприємств, які з небезпечних регіонів перемістилися на захід України, і більшість з них вже відновили свою роботу у нових локаціях та ще 1500 підприємств розпочали процес переміщення та готуються до перезапуску виробництва або ж надання послуг відповідно до сфери. Гетманцев пояснив, що стратегічна роль програми – відновити економіку таким чином, щоб вона працювала сама на себе, при цьому також забезпечувала роботою тих, кому це зараз необхідно, зокрема внутрішньо переміщених осіб [31].

Що ж до міжнародної підтримки, інвестиційні та донорські програми від ЄС, зокрема обсяги фінансування ЄБРР українських підприємств, демонструють неймовірну підтримку України європейськими сусідами та партнерами.

Незважаючи на три "чорні лебеді", з якими український бізнес мав справу за останні дев'ять років - початок російської агресії на Донбасі, невдовзі – глобальна пандемія та локдауни, а тепер – повномасштабна війна, українські підприємці та уряд продемонстрували неймовірну стійкість, адаптивність та навички ризик-менеджменту, наскільки це тільки було можливо.

## **Висновки до розділу 2**

Російське вторгнення в 2014 році суттєво позначилося на економіці України, призводячи до серйозних втрат і погіршуючи або унеможлиблюючи роботу місцевих підприємств. За період з 2014 по 2021 роки загальні втрати економіки склали 280 мільярдів доларів. Початковий спад ВВП у 2014 році становив 10.1%, а у 2015 році – 9.8%. Нестабільність та економічна криза, спричинені конфліктом, призвели до зниження внутрішнього виробництва, зменшення зовнішньої торгівлі та зростання безробіття.

Україна зазнала величезних збитків – захоплення росією території, знищення та пошкодження активів, що оцінюються у 117 млрд. дол. Окрім цього, спад довіри серед іноземних інвесторів позначився на обсязі інвестицій, які знизилися на 72 мільярдів доларів у перші роки війни. Експорт товарів та послуг постраждав на 20 мільярдів доларів.

Війна також призвела до обмеження доступу до кредитів та інвестицій для МСП. Загалом, ці втрати та складнощі створили виклики та перешкоди для розвитку підприємництва в Україні протягом.

У 2013 та 2017 роках український уряд обрав курс на підтримку МСП, прийнявши Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу, що було позитивним зрушенням для бізнесу, адже при плануванні річного державного та регіонального бюджету до статті видатків почали включати інвестиції на розвиток регіонального підприємництва. Аналіз обласних бюджетів, проведений автором, підтверджує, що протягом 2018-2019 років більшість областей виділили значні суми для підтримки МСП, попри той факт, що частка таких інвестицій все одно залишалася незначною порівняно з іншими галузями. Однак у 2020 році обсяги видатків на МСП зменшилися через зміну пріоритетів політики, спричинену пандемією COVID-19.

Початок повномасштабної війни став шоком для суб'єктів економічної діяльності в країні: опитування показують, що протягом перших 10 днів війни, 86,2% підприємств повністю або майже повністю припинили свою діяльність.

Попри все, українські МСП продемонстрували стійкість та адаптивність: в останньому звітному періоді дослідження (листопаді 2022 року) лише 32% підприємств повністю зупинили діяльність або майже не функціонували.

## **РОЗДІЛ 3**

### **ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

#### **3.1 Моделювання впливу регіональних інвестицій та соціально-економічних чинників на фінансовий результат МСП в Україні у 2019 році**

У першому розділі було вивчено успішні стратегії розвитку МСП іншими державами, економіку яких підірвав затягнутий військовий конфлікт, а в другому – політику та дії українського уряду щодо підтримки сектору МСП після початку війни у 2014 році. Проте, для досягнення успіху українських МСП необхідно зрозуміти конкретні фактори, що впливають на їх фінансовий результат. Тому у цьому розділі буде побудовано багатфакторну економетричну модель з метою дослідження та аналізу впливу зовнішніх (макроекономічних) та внутрішніх факторів на фінансовий результат українських МСП. Отримані результати допоможуть сформулювати рекомендації для подальших дій уряду.

#### **Опис моделі:**

У цьому пункті було змодельовано вплив на фінансовий результат малих та середніх підприємств в регіонах України за 2019 рік за допомогою пакету Eviews.

Об'єктом багатфакторної моделі було обрано обсяг прибутку до оподаткування суб'єктів малого та середнього підприємництва за 2019 рік у розрізі різних регіонів України.

Метою дослідження є визначення впливу частки коштів виділених з обласних бюджетів на підтримку МСП, капітальних інвестицій держави у науку, технології та інновації, а також відсоток безробіття серед населення у регіоні на обсяг прибутку до оподаткування МСП в Україні у 2019 році.

Для тестування було обрано відповідні гіпотези:

1) Обсяг прибутку до оподаткування малих та середніх підприємств по регіонах прямо залежить від частки видатків державних та обласних бюджетів, виділеної на підтримку діяльності МСП регіону;

Розглядається ситуація, коли держава та обласні органи виділяють більше коштів на підтримку МСП області, і як наслідок зростає обсяг прибутку цих підприємств. Даний фактор відображає пропорційну частку ресурсів, що виділяються на підтримку МСП в обласному бюджеті та надає уявлення про те, скільки ресурсів приділяється розвитку МСП на місцях та яке місце МСП посідає у порівнянні з іншими пріоритетами обласного бюджету. Використовується питоме значення показника, замість обсягу у мільйонах гривнях, дозволяючи зробити порівняння між регіонами незалежно від різниці розмірів їхніх обласних бюджетів.

Отже, чим більша частка видатків бюджету призначена для розвитку МСП, тим більше прибуток може бути здобутий цими підприємствами у даному регіоні.

2) Зміна обсягу прибутку до оподаткування малих та середніх підприємств по регіонах прямо залежить від зміни величини капітальних інвестицій держави у науку, технології та інновації у регіони;

Ця гіпотеза передбачає, що коли держава збільшує капітальні інвестиції у науку, технології та інновації в певному регіоні, це сприяє зростанню обсягу прибутку малих та середніх підприємств у цьому регіоні. Величина капітальних інвестицій, спрямованих на розвиток науки, технологій та інновацій, вважається фактором, який може стимулювати і підтримувати розвиток бізнесу та прибутковість МСП.

3) Зміна обсягу прибутку до оподаткування малих та середніх підприємств у регіоні обернено залежить від рівня безробіття населення регіону.

Чим вищий рівень безробіття у регіоні, тим менший загальний рівень платоспроможності населення, що у свою чергу призводить до зниження попиту на товари та послуги підприємств у регіоні. Як наслідок знижуються обсяги продажів та прибуток підприємств, тому залежність і є оберненою.

### **Характеристика інформаційної бази:**

- Питома величина видатків, виділених на підтримку МСП по регіонах до загальних видатків обласного бюджету (%\_of\_GOVSUPP), річні дані за 2019 р., виражені у відсотках [27].
- Величина капітальних державних інвестицій у науку, технології та інновації по регіонах (INV\_IN\_SCI), річні дані за 2019 р., виражені в грошових одиницях, мільйон гривень [27].
- Рівень безробіття по регіонах на кінець періоду (UNEMP\_R), річні дані за 2019 р., виражені у відсотках [27].
- Фінансовий результат (прибуток або збиток) малих та середніх підприємств до оподаткування (FIN\_RESULTS), річні дані за 2019 р., виражені в грошових одиницях, мільйон гривень [27].

### **Специфікація моделі:**

У ході виконання аналізу буде досліджено вплив на прибуток до оподаткування малих та середніх підприємств у регіонах України у 2019 році трьох факторів. Розглянемо детальніше залежні та незалежні змінні:

#### **Залежна змінна:**

(FIN\_RESULTS) – величина прибутку до оподаткування МСП по регіонах, виражена у мільйонах гривень.

#### **Незалежні змінні:**

1) %\_of\_GOV\_SUPPORT\_TO\_REGIONS – Відсоткове відношення видатків, виділених обласних бюджетів на підтримку МСП по регіонах до загальних видатків обласного бюджету.

2) INV\_IN\_SCI – Величина капітальних державних інвестицій у науку, технології та інновації по регіонах, виражена у мільйонах гривень.

3) UNEMP\_R – Рівень безробіття по регіонах на кінець періоду, виражений у відсотках.

Загальний вигляд моделі може бути описаний рівнянням:

$$\text{FIN\_RESULTS} = \beta_1 * \%\_of\_GOVSUP + \beta_2 * \text{INV\_IN\_SCI} + \beta_3 * \text{UNEMP\_R} + \beta_0 \quad (3.1)$$

### Аналіз результатів:

Проведення аналізу впливу незалежних змінних на залежні проводиться за допомогою пакету EViews. Отримано такі показники (див. рис. XX):

| Dependent Variable: FIN_RESULTS |             |                       |             |        |
|---------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|--------|
| Method: Least Squares           |             |                       |             |        |
| Date: 05/13/23 Time: 23:31      |             |                       |             |        |
| Sample: 1 25                    |             |                       |             |        |
| Included observations: 24       |             |                       |             |        |
| Variable                        | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.  |
| C                               | 39231.04    | 12717.79              | 3.084738    | 0.0058 |
| _OF_GOVSUPP                     | 2378160.    | 438309.6              | 5.425753    | 0.0000 |
| INV_IN_SCI                      | 55.20262    | 1.829781              | 30.16897    | 0.0000 |
| UNEMP_R                         | -455748.8   | 145380.1              | -3.134878   | 0.0052 |
| R-squared                       | 0.981555    | Mean dependent var    | 38580.74    |        |
| Adjusted R-squared              | 0.978788    | S.D. dependent var    | 90506.90    |        |
| S.E. of regression              | 13181.60    | Akaike info criterion | 21.96204    |        |
| Sum squared resid               | 3.48E+09    | Schwarz criterion     | 22.15839    |        |
| Log likelihood                  | -259.5445   | Hannan-Quinn criter.  | 22.01413    |        |
| F-statistic                     | 354.7710    | Durbin-Watson stat    | 2.099071    |        |
| Prob(F-statistic)               | 0.000000    |                       |             |        |

**Рис. 3.1** – Результати оцінювання моделі (3.1)

*Джерело: складено автором на основі [27]*

Отже, внаслідок оцінки впливу факторів на залежну змінну рівняння регресії має такий вигляд:

$$\text{FIN\_RESULTS} = 2378160 * \%\_of\_GOVSUP + 55.20262 * \text{INV\_IN\_SCI} - 455748.8 * \text{UNEMP\_R} + 39231.04 \quad (3.2)$$

Дане рівняння дає можливість зробити висновки щодо впливів факторів на залежну змінну. Отже, можна зробити такі висновки до зроблених напередодні гіпотез:

1) Змінна  $\%\_of\_GOVSUP$ : при збільшенні частки видатків державних та обласних бюджетів, виділеної на підтримку діяльності МСП регіону на 1%, обсяг прибутку до оподаткування малих та середніх підприємств по регіонах у середньому збільшується на 2,38 млрд грн. Отже, гіпотеза про їхню пряму залежність підтвердилася.

2) Змінна  $\text{INV\_IN\_SCI}$ : збільшення величини капітальних інвестицій держави у науку, технології та інновації конкретного регіону на 1 мільйон гривень, призводить до збільшення фінансового результату МСП на 55.2 мільйони гривень. Це підтверджує їх пряму залежність та свідчить про те, що більші інвестиції у науку, технології та інновації сприятимуть поліпшенню фінансового стану МСП.

3) Змінна  $\text{UNEMP\_R}$ : збільшення рівня безробіття на 1% призводить до зменшення фінансового результату МСП на 455,7 мільйони гривень. Це слугує підтвердженням оберненої залежності між змінною та фінансовим результатом МСП, адже очевидним є негативний вплив безробіття на обсяг прибутку МСП.

### **Діагностика побудованої моделі:**

Ступінь пояснення зміни залежної змінної незалежними визначаємо за значенням коефіцієнта детермінації. Чим ближче коефіцієнт детермінації

до одиниці, тим краще регресія апроксимує емпіричні дані, тим тісніше спостереження примикають до лінії регресії.

Зміна обсягу прибутку МСП до оподаткування пояснена на 98.1%. Показник є задовільним та підтверджує адекватність регресійної моделі.

Зважений коефіцієнт детермінації становить 97.9%.

Тест на автокореляцію за Бройш-Годфрі (Breusch-Godfrey serial correlation test) використовується для виявлення наявності автокореляції в результатах економетричної моделі. Автокореляція вказує на наявність залежності між послідовними спостереженнями у результатах моделі, що порушує припущення про незалежність спостережень. Даний тест дозволить перевірити наявність або ж відсутності автокореляції вищих порядків моделі. Протестуємо автокореляцію першого та другого порядку.

## Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

|               |          |                     |        |
|---------------|----------|---------------------|--------|
| F-statistic   | 1.065047 | Prob. F(2,18)       | 0.3655 |
| Obs*R-squared | 2.539594 | Prob. Chi-Square(2) | 0.2809 |

## Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 05/13/23 Time: 23:33

Sample: 1 25

Included observations: 24

Presample and interior missing value lagged residuals set to zero.

| Variable           | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.  |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|--------|
| C                  | -5737.482   | 13228.12              | -0.433734   | 0.6696 |
| _OF_GOVSUPP        | 135209.0    | 455554.2              | 0.296801    | 0.7700 |
| INV_IN_SCI         | 0.018720    | 1.890950              | 0.009900    | 0.9922 |
| UNEMP_R            | 52126.89    | 149305.4              | 0.349129    | 0.7310 |
| RESID(-1)          | -0.140503   | 0.252174              | -0.557165   | 0.5843 |
| RESID(-2)          | -0.383987   | 0.257687              | -1.490128   | 0.1535 |
| R-squared          | 0.105816    | Mean dependent var    | -5.38E-12   |        |
| Adjusted R-squared | -0.142568   | S.D. dependent var    | 12291.91    |        |
| S.E. of regression | 13138.94    | Akaike info criterion | 22.01687    |        |
| Sum squared resid  | 3.11E+09    | Schwarz criterion     | 22.31138    |        |
| Log likelihood     | -258.2024   | Hannan-Quinn criter.  | 22.09500    |        |
| F-statistic        | 0.426019    | Durbin-Watson stat    | 1.860549    |        |
| Prob(F-statistic)  | 0.824529    |                       |             |        |

**Рис. 3.2** – Результати теста Бреуша-Годфрі для оцінки моделі (3.1)

Як бачимо на рис. 3.2, отримане значення p-value є вищим за 0.05. Таким чином, можемо зробити висновок, що автокореляція першого та другого порядку відсутня.

Іншим критерієм щодо достовірності статистичних результатів та висновків класичної лінійної регресійної моделі є перевірка дисперсії залишків. Припущення щодо гомоскедастичності перевіряє чи варіація залишків залишається незмінною по всьому діапазону значень змінних. Для перевірки припущення використовуємо тест Уайта й оцінюємо p-value, який має бути вищим за 0.05.

## Heteroskedasticity Test: White

|                     |          |                     |        |
|---------------------|----------|---------------------|--------|
| F-statistic         | 9.169403 | Prob. F(9,14)       | 0.0706 |
| Obs*R-squared       | 20.51902 | Prob. Chi-Square(9) | 0.0150 |
| Scaled explained SS | 15.95690 | Prob. Chi-Square(9) | 0.0678 |

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 05/13/23 Time: 23:33

Sample: 1 25

Included observations: 24

**Рис. 3.3** – Результати тестування Уайта для оцінки моделі (3.1)

Відповідно до рисунку 3.3, перевірка регресійної моделі на гетероскедастичність продемонструвала відсутність даної проблеми, оскільки рівень probability тесту є більшим за 0.05, що надає умови для відхилення гіпотези про наявність гетероскедастичності.

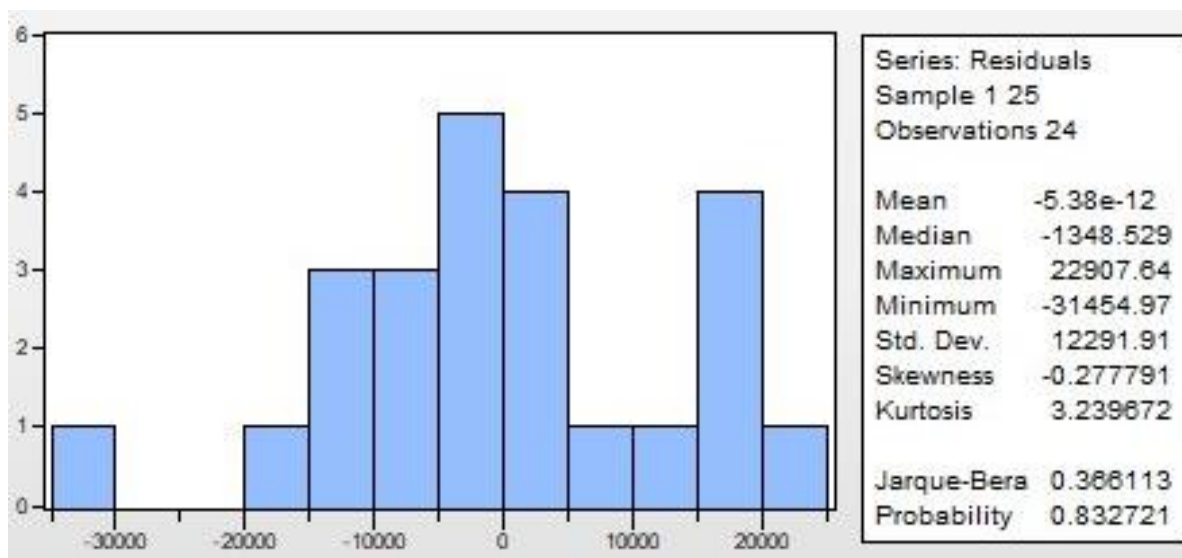
Наступним проведемо тест на мультиколінеарність. Висока мультиколінеарність є небажаною для моделі, адже вона свідчить про “нашарування” даних незалежних змінних на залежну змінну й може викривити надійність отриманих результатів моделі. Коефіцієнт кореляції може приймати значення у межах від -1 до +1, значення близькі до межі відповідно означають сильну негативну і позитивну кореляцію, тоді як чим ближче значення до 0, тим слабша кореляція між змінними.

| Correlation  |              |            |           |
|--------------|--------------|------------|-----------|
|              | __OF_GOVSUPP | INV_IN_SCI | UNEMP_R   |
| __OF_GOVSUPP | 1.000000     | -0.043856  | 0.235839  |
| INV_IN_SCI   | -0.043856    | 1.000000   | -0.278631 |
| UNEMP_R      | 0.235839     | -0.278631  | 1.000000  |

**Рис. 3.4** – Кореляційна матриця змінних для оцінки моделі (3.1)

Згідно з рис. 3.4 можна побачити, що оскільки значення менші за 0,7, сильні зв'язки між змінними відсутні. Отже, результати у межах норми, проблема мультиколінеарності відсутня.

Останнім проведеним тестуванням буде тест Жарка-Бера для перевірки гіпотези про нормальний розподіл залишків в побудованій моделі. У даному тесті нульова гіпотеза передбачає, що розподіл залишків в економетричній моделі є нормальним.



**Рис. 3.5** – Результати тестування Жарка-Бера для оцінки моделі (3.1)

Відповідно до рис. 3.5, p-value є більшим за звичайний рівень значущості 0,05 – не має підстав відхиляти нульову гіпотезу. Залишки моделі розподілені нормально.

### **Висновки:**

Відповідно до проведених досліджень та перевірок модель є адекватною, тобто ступінь пояснення явища регресією є достатнім.

У процесі роботи над моделлю, відхилень за тестами на автокореляцію, гетероскедастичність, мультиколінеарність, а також нормальність розподілу не було виявлено. Усі коефіцієнти регресійного

рівняння одночасно не є нулями, оскільки  $p$ -value є меншим за 0,05 для всіх трьох незалежних змінних.

У ході формування моделі було висунуто ряд припущень про вплив трьох наведених факторів на залежну змінну – величину прибутку МСП до оподаткування. На початку роботи з моделлю було сформовано три гіпотези, у яких є припущення існування впливу частки видатків місцевих бюджетів, яка виділяється на підтримку МСП регіону, обсягу капітальних державних інвестицій у науку, технології та інновації по регіонах та рівня безробіття по регіонах на обсяг прибутку до оподаткування малих та середніх підприємств регіону. Отримані результати продемонстрували вірність початкових гіпотез.

Перша гіпотеза стверджувала, що зміна здобутого прибутку МСП у регіоні прямо залежить від зміни частки видатків бюджету, призначеної на підтримку та розвиток МСП. Насправді при збільшенні частки видатків регіональних бюджетів, виділеної на підтримку діяльності МСП регіону на 1%, обсяг прибутку до оподаткування малих та середніх підприємств по регіонах у середньому збільшується на 2,38 млрд грн. Це підтверджує початкову гіпотезу. Тож збільшення інвестицій на 1% у 25 регіонах (з них 24 області та місто Київ), могло би сумарно призвести до збільшення прибутку до оподаткування МСП на 58.7 млрд грн. за рік. Такий приріст пояснюється тим, що наразі відсоток державної підтримки у розрізі обласного бюджету є зовсім незначним, у середньому по областях становить 0.46%, тож збільшення інвестицій на 1% стане суттєвим приростом інвестицій у контексті підтримки та розвитку МСП і матиме позитивний вплив на прибутки МСП. У свою чергу, така інвестиція може бути корисною державі, адже чим більший прибуток до оподаткування, тим більше буде сума офіційних надходжень у державний та місцевий бюджет у вигляді податків.

Друга гіпотеза стверджувала, що зміна здобутого прибутку МСП у регіоні прямо залежить від зміни обсягу державних інвестицій у науку, технології та інновації. Насправді збільшення державних інвестицій у дану сферу на 1 млн. грн. спричиняє збільшення прибутку до оподаткування МСП на 55.2 мільйони гривень. Що також підтверджує початкову гіпотезу. Тобто такі інвестиції виправдовують себе та сприяють оптимізації виробничих процесів, збільшуючи продуктивність та фінансовий результат підприємств.

Третя гіпотеза стверджувала, що здобутого прибутку МСП у регіоні обернено залежить від рівня безробіття у регіоні. Насправді збільшення рівня безробіття на 1% призводить до зменшення фінансового результату МСП на 455,7 мільйони гривень. Це підтверджує початкову гіпотезу. Збільшення рівня безробіття у області негативно впливає на прибутки малих та середніх підприємств в її межах, оскільки безробіття підриває платоспроможність населення, від чого страждає фінансовий результат місцевих підприємств.

### **3.2. Стратегії та перспективи становлення підприємництва як каталізатора повоєнної економіки України**

На основі запропонованих у перших двох розділах стратегій післявоєнного розвитку економіки завдяки стимулюванню малого та середнього підприємництва, розглянутих кейсів успішного економічного зростання країн після воєнних конфліктів, а також із урахуванням проведеного дослідження можна виділити деякі перспективи та стратегії становлення підприємництва як рушійної сили повоєнного економічного зростання України.

Перш за все, у фокусі уряду має стати відхід від підприємств, задіяних в агропромисловому секторі та переорієнтація на інноваційне підприємництво. Під час війни багато підприємств було пошкоджено або знищено, тому процес відбудови необхідно сприймати як можливість для створення інноваційних продуктів з більшою доданою вартістю і конкурентоспроможністю. Водночас війна створює можливості для переосмислення і реструктуризації економіки. Змінивши орієнтир на розвиток інноваційних МСП, ті згодом пропонуватимуть продукти з вищою доданою вартістю, що в свою чергу стимулює розвиток і підвищення ефективності підприємств, а відтак – більші надходження у державний та місцевий бюджет через сплату податків. Інноваційні продукти можуть виходити на нові ринки, забезпечувати нові рівні якості та задоволення потреб споживачів, а також залучати інвестиції.

Це може бути досягнуто завдяки створенню сприятливого середовища для інноваційного підприємництва, зокрема індустріальних та інноваційних парків. Не менш важливою є підтримка науково-дослідних робіт, створення інкубаторів та інноваційних центрів сприяють розвитку нових технологій, продуктів та послуг, що створює передумови для економічного зростання та конкурентоспроможності країни.

Вирішальним фактором для заохочення створення нових МСП є стратегія поліпшення бізнес-клімату. На регіональному рівні йдеться про місцеві програми фінансової та консультаційної підтримки бізнесу. Надання доступних кредитів, грантів та інших фінансових інструментів для розвитку малих та середніх підприємств стимулює їхній розвиток та збільшення обсягів виробництва. А на національному рівні – спрощення бюрократичних процедур, зниження податкових тягарів, забезпечення правової стабільності та захисту прав підприємців є важливими чинниками для залучення інвестицій та розвитку підприємництва.

Підприємцям важлива якість та кваліфікація робочої сили. Держава може сприяти цьому фактору через вдосконалення системи освіти та підвищення фаховості працівників потенційно збільшать інноваційний потенціал підприємств. Зокрема, вже створено програми такі як UGU та UGS, що спонсорують тимчасове навчання українських студентів за кордоном. Це дає їм можливість отримати досвід у міжнародному контексті, ознайомитися з роботою підприємств у різних країнах та їх підходами до бізнесу. Окрім цього, така практика надає цінні міжнародні контакти та мережі, зокрема й до потенційних інвесторів.

Ці стратегії та перспективи спрямовані на створення сприятливих умов для розвитку підприємництва в Україні, що має великий потенціал у післявоєнному періоді для підтримки національної економіки.

### **Висновки до розділу 3**

За допомогою програми *Eviews* було побудовано багатофакторну модель, у якій було використано три незалежних змінних: питому величину видатків, виділених обласними бюджетами на підтримку МСП до загальних видатків обласного бюджету, обсяг капітальних державних інвестицій у науку, технології та інновації по регіонах, а також рівень безробіття. Модель була адекватною, проблеми автокореляції та мультиколінеарності відсутні. Всі фактори є впливовими, жоден із параметрів не дорівнює нулю.

Було виявлено, що збільшення частки видатків регіональних бюджетів, виділеної на підтримку діяльності МСП регіону на 1%, спричиняє ріст прибутку до оподаткування МСП у середньому на 2,38 млрд грн.. При збільшенні капітальних інвестицій у сферу науки, технологій та інновацій, фінансовий результат підприємств регіону зростає на 55.2 мільйони гривень.; а збільшення рівня безробіття на 1% призводить до зменшення фінансового результату МСП на 455,7 млн. грн.. Зміна обсягу

прибутку МСП до оподаткування пояснена на 98.1%, а на 1.9% – іншими чинниками.

Такі висновки вказують на необхідність розробки та впровадження ефективних стратегій та політик, спрямованих на підтримку МСП, а також розвиток наукових осередків у регіонах, паралельно тримаючи під контролем рівень безробіття. Ці всі заходи разом мають потенціал позитивного впливу на соціально-економічний розвиток регіону.

## ВИСНОВКИ

У мирні часи малі та середні підприємства (МСП) є невіддільною складовою національної економіки, під час же війни, які часто спричиняють кризи у державі, сектор МСП має потенціал стати каталізатором економічного прориву у країні у період повоєнного відновлення. Цю тезу доводять успішні кейси Німеччини, Японії та Південної Кореї та інших країн.

МСП мають безпосередній вплив на ВВП країни, створюють мільйони робочих місць і є одним з основних джерел податкових надходжень країни. Так, наприклад, у 2021 році МСП сумарно склали близько 60% національного ВВП України, при цьому забезпечуючи близько 7 мільйонів робочих місць та відповідно 40% податкових надходжень.

Аналіз основних фіскальної політики України на предмет підтримки локального бізнесу показав позитивні тенденції протягом 2018-2019 року, втім після 2020 року у держави змінилися пріоритети спрямування коштів бюджету, що негативно позначиться на фінансовому результаті (зокрема прибутку до оподаткування) підприємств у регіонах. Зокрема у 2020 році простежується проблема мінімізації видатків на програми кредитування та консультування МСП по більшості регіонів України.

Водночас серед уряду активно ініціюються створення індустріальних парків – у 2021 році на них було виділено сотні мільйонів гривень. Хоч ефективність таких інвестицій не може бути оцінена у короткі терміни, передбачається, що такі бізнес-кластери стимулюватимуть фінансові результати місцевих суб'єктів економіки шляхом мінімізації витрат на виробництво, а також стануть привабливою інвестицією для іноземних інвесторів.

Вивчення досвіду інших країн щодо виходу з післявоєнної кризи, стає очевидним твердження, що аби МСП працювало на економічне зростання національної економіки, державним органам управління необхідно спочатку забезпечити підприємцям відповідне правове, інформаційне, фінансове поле, а також вигідні умови у сфері оподаткування та кредитування.

Крім цього, важливим є виділення коштів обласного бюджету на програми фінансування регіонального підприємництва, створення консультаційних органів, а також утворення бізнес-кластерів, таких як індустріальні та технопарки, наукові центри тощо. Адже це насамперед інвестиція у стійкий та рівномірний розвиток економіки та соціального добробуту населення регіонів, а відповідно і держави як такої.

Крім того, вивчення повоєнного відновлення Кореї, відомого як «Диво річки Хан», та лідерство німецьких Mittelstand на міжнародному ринку визначає провідну роль якісної освіти для робочої сили та програм підвищення кваліфікації працівників як важливого фактору у забезпеченні високого фінансового результату підприємств. Іншою запозичена стратегія, яка має потенціал для України є зниження податкового тягара для малих та середніх підприємств, особливо у перші роки їх діяльності та спрощення адміністративних процедур також сприятимуть підприємницькій активності та розвитку нових бізнес-ідей.

Поза вказаними вище діями, керівництво держави також має подбати про створення або ж реновацію необхідної інфраструктури, що створить умови для розвитку бізнесу та залучення інвестицій.

Зниження податкового тягара для малих та середніх підприємств, особливо у перші роки їх діяльності та спрощення адміністративних процедур також сприятимуть підприємницькій активності та розвитку нових бізнес-ідей.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Валінкевич, Н. В. Основи підприємництва, Київ, 2019. 483 с.
2. Про внесення змін до Закону України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 01.01.2000 № 2435-IX. Київ: Офіційний Вебпортал Парламенту України, 2022. 365 ст.
3. О. С. Бойко. Правове становище приватних підприємств. Офіційний Вебпортал Міністерства Юстиції. 2013. URL: [https://minjust.gov.ua/m/str\\_7392](https://minjust.gov.ua/m/str_7392)
4. Parella J. F., Hernandez G. C. The German business model: the role of the Mittelstand. *Journal of Management Policies and Practices*. 2018. 6, №1. С.10–16. URL: <https://doi.org/10.15640/jmpp.v6n1a3>
5. The Global Startup Ecosystem Report 2022. S. *Startup Genome*. 2022. URL: <https://startupgenome.com/report/gser2022>
6. Іоан, В. Роль підтримки МСП у відновленні післявоєнної економіки країн світу. *Економічна Правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/22/694090/>
7. О. Л. Гура, О. О. Крижановський. Проблеми функціонування та особливості регулювання банківської системи. *Електронне фахове видання Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7861>
8. Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Париж, 2022. 274 с.
9. Карпюк, Г. І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти, Київ 2021. 108 с.
10. Lemmon G. T. Entrepreneurship in Postconflict Zones. Civil Society, Markets, and Democracy. 2012. URL: <https://www.cfr.org/report/entrepreneurship-postconflict-zones>
11. Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy, OECD Publishing, Париж, 2017. 274 с.

12. World Bank SME Finance: Development news, research, data. *World Bank*.  
URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
13. Desjardins J. Animation: The World's 10 Largest Economies by GDP. (1960-Today). *Visual Capitalist*. 2018.  
URL: <https://www.visualcapitalist.com/animation-the-worlds-10-largest-economies-by-gdp-1960-today/>
14. Helping German medium-sized companies get back on their feet. *KfW Bankengruppe*. 2020. URL: <https://www.kfw.de/s/dekBbltN>
15. Закон України Ст. 17 ГКУ від 16.01.2003 № 436-IV. Київ: Господарський Кодекс України, 2019.  
URL: [https://kodeksy.com.ua/gospodars\\_kij\\_kodeks\\_ukraini/statja-17.htm](https://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini/statja-17.htm)
16. The Global Startup Ecosystem Index Report by StartupBlink. *StartupBlink Blog*. 2022.  
URL: <https://www.startupblink.com/blog/global-startup-ecosystem-index/>
17. Костирко. Л., Сєребряк К., Сєреда О., Зайцева, Л. Інвестиційна привабливість України як домінанта залучення прямих іноземних інвестицій з європейського простору: аналіз, оцінка. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. 2, №43, С., 95–106.  
URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3700><https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3700/3531>
18. Рівень безробіття в Україні в 2020 р. *Мінфін*. 2020.  
URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2020/>
19. Neufeld, K. Cost to Ukraine of Conflict with Russia. *Centre for Economics and Business Research*. 2022.  
URL: <https://cebr.com/reports/cost-to-ukraine-of-conflict-with-russia/>
20. Смаль, В. Велике переселення: скільки насправді в Україні внутрішньо переміщених осіб. *VoxUkraine*. 2016.  
URL: <https://voxukraine.org/velyke-pereselennya-skilky-naspravdi-v-ukraini-vpro-ua>

21. Проблеми та потреби українських підприємств малого та середнього бізнесу в умовах війни. Ilko Kucheriv Democratic Initiatives Foundation, Київ, 2022. 31ст.
22. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів від 16.11.2017 № 2210-VIII. Київ: Офіційний Вебпортал Верховної Ради України, 2018, № 6-7, 38 ст.
23. Balazs Ujvari. European Commission raises €7.05 billion for SURE and MFA programmes in its last syndicated transaction of the year. European Commission. 2022. URL: <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/home/en>
24. Bentje Boer. EBRD Investments in Ukraine – Effects of Russian Aggression in 2014 and 2022. *Rpubs*. 2023. URL: <https://rpubs.com/beboer/1034635>
25. 2,3 млрд євро програми COSME тепер доступні для українців. Прес-служба Мінекономрозвитку. 2016. URL: <https://tinyurl.com/2p85k2pb>
26. Бізнес у фокусі європейського союзу та фонду розвитку підприємництва: Що вдалося зробити? *Економічна Правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/msp/2022/08/13/676867/>
27. Економічна та багатогалузева статистична інформація періоду 2014-2022 рр. *Державна служба статистики України*. URL: <https://ukrstat.gov.ua/>
28. Business in Times of War: A Ukrainian Perspective. *Payoneer*. 2023. URL: <https://www.payoneer.com/resources/business-in-times-of-ukrainian-war/>
29. Граждан, О. Бізнес пристосувався до війни, змінивши реанімацію на масштабування. *Економічна Правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/12/8/694738/>
30. Кредит до 60 млн грн будь-якому українському підприємству під 0% на час воєнного стану за програмою «5-7-9%». *Дія.Бізнес*. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/antikrizovi-risenna/kredit-do-60-mln-grn-bud->

akomu-ukrainskomu-pidpriemstvu-pid-0-na-cas-voennogo-stanu-za-programou-5-7-9

31. Вінокуров, Я. Данило Гетманцев: Якщо ти в Чернівцях і аргументуєш несплату податків війною, ми все одно прийдемо за тобою. *Економічна Правда*. 2022.

URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/04/21/686051/>

32. Огляд стану розбудови мережі індустріальних парків в розрізі регіонів України. *Міністерство економіки України*. 2021.

URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=2d56ceb2-b266-4d33-bbdb-8936c1774508>

33. Хаустова В., Губарева І. Індустріальні парки як інструмент підтримки промислового сектора та відновлення економіки України. *ResearchGate*. 2022. URL: <https://rb.gy/avg28>

34. Тарасовський, Ю. Уряд схвалив законопроект про скасування «Спрощенки» за ставкою 2% з 1 липня. *Forbes UA*. 2023. URL: <https://forbes.ua/news/uryad-skhvaliv-zakonoprojekt-pro-skasuvannya-sproshchenki-za-stavkoju-2-z-1-lipnya-27012023-11370>

35. Звіт про виконання обласного бюджету області за 2020 рік. *Офіційний вебсайт обласних рад*. 2020. URL: <https://koda.gov.ua/gromadskosti/vidkryti-dani/proyekty-rishen-kyyivskoyi-oblasnoyi-rady/>

## ДОДАТКИ

### Додаток А

| Критерії індексу                                                                  | Пояснення критеріїв                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Diversity Index (Індекс різноманітності)                                          | Вимірює наскільки оригінальним та різноманітним є економічне середовище, зокрема за кількістю і різноманітністю різних секторів економіки, що працюють в даній екосистемі. |
| Internet Speed and Freedom (Швидкість та доступність Інтернету)                   | вказує на швидкість та доступність Інтернет-з'єднання, які важливі для розвитку технологічного сектору, наукових досліджень та комунікації.                                |
| R&D Investment (Інвестиції в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) | вказує на обсяг коштів, які компанії та уряди вкладають в дослідження та розробки нових продуктів та технологій.                                                           |

|                                                                                                 |                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Availability of various technological services (Наявність різноманітних технологічних сервісів) | вказує на доступність технологічних сервісів, таких як платіжні портали, онлайн-сервіси, мобільні додатки та ін.                                              |
| Number of Patents per capita (Кількість патентів на душу населення)                             | вказує на кількість патентів на душу населення в екосистемі. Чим більше патентів, тим більше інновацій, що сприятиме розвитку економіки та бізнес-середовища. |
| Level of English proficiency (Рівень володіння англійською мовою)                               | вказує на рівень знання англійської мови в екосистемі, що може сприяти міжнародним партнерствам.                                                              |
| Top Universities per location (Найкращі університети за регіонами)                              | вказує на наявність в екосистемі найкращих університетів, що може стимулювати наукові дослідження та інновації.                                               |
| Internet Users (Кількість користувачів Інтернету)                                               | вказує на кількість користувачів Інтернету в екосистемі, що може бути індикатором розвиненості технологічного сектору та сприяти його розвитку.               |

|                                                                |                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Regulatory Quality (Якість регуляторної політики)              | вказує на рівень ефективності та прозорості регуляторної політики, що може сприяти розвитку бізнес-середовища.                                                                                            |
| Innovation Index (Індекс інновацій)                            | вказує на рівень інноваційності екосистеми, наявність інноваційних стартапів та інші.                                                                                                                     |
| Ease of Doing Business Index (Індекс легкості ведення бізнесу) | вказує на рівень легкості ведення бізнесу в екосистемі, що включає в себе показники, такі як процедури реєстрації бізнесу, наявність інфраструктури, правова та фінансова системи, оподаткування та інші. |