

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ**

## **Розвиток малого бізнесу та його вплив на фінанси домогосподарств**

**Кваліфікаційна робота  
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)**

**Виконав:**

студент 4 курсу, групи 472-2,  
денної форми навчання  
спеціальності 072 «Фінанси, банківська  
справа та страхування»

**Парайко Юрій Ілліч** \_\_\_\_\_

**Керівник:**

доцент кафедри фінансів і кредиту

**Марич Максим**

**Григорович** \_\_\_\_\_

*До захисту допущено  
на засіданні кафедри  
протокол № 15 від «\_2\_» травня 2023 р.  
Завідувач кафедри фінансів і кредиту  
\_\_\_\_\_ проф. Нікіфоров П.О.*

**Чернівці – 2023**

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1 .....	5
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ДОМОГОПОДАРТСВ .....	5
1.1. Сутність малого бізнесу та його значення для економіки України.....	5
1.2 Джерела та структура фінансових ресурсів домогосподарств.....	12
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ВПЛИВУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРТСТВ В УКРАЇНІ.....	18
2.1. Оцінка розвитку малого бізнесу в Україні .....	18
2.2. Формування і реалізація фінансового потенціалу домогосподарств у сучасних умовах .....	21
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРТСТВ ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ .....	37
3.1. Світовий досвід стимулювання суб'єктів малого бізнесу та можливості його адаптації в українську практику .....	37
3.2 Шляхи вдосконалення державної політики у напрямі сприяння розвитку фінансів домогосподарств в Україні.....	42
ВИСНОВКИ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ.....	56

## ВСТУП

В умовах ринкового господарювання наша країна живе вже понад два десятиліття. Відбувається усвідомлення того, що альтернативи тут просто немає, якщо ми дійсно хочемо жити краще. Весь світовий досвід довів життєвість та ефективність ринкової економіки.

Перехід до ринкової економіки означає створення соціально орієнтованої економіки, повернути все виробництво до запитів споживача, насправді забезпечити економічну свободу громадян, встановити умови для заохочення працьовитості, творчості та ініціативи, високої продуктивності.

У системі заходів, вкладених у розвиток ринкових відносин, вдосконалення галузей і регіональної організації виробництва та управління, ефективного використання трудових ресурсів, найповніше задоволення потреби в товарах та послугах, важливе значення має розвиток мережі малих підприємств.

Актуальність роботи. Досвід роботи невеликих підприємств за кордоном, а також у нашій країні показав низку їхніх суттєвих переваг перед великими підприємствами.

Їм притаманні більш висока маневреність чуйне реагування на попит споживачів, здатність до швидкого впровадження нової техніки та технології, створення нових виробничих потужностей та кращого їх використання.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, згідно з яким саме «мала» економіка, а не великі гіганти – монополісти здатна, причому у найкоротші терміни, вирішити проблему структурної розбудови народного господарства країни, необхідно підтримати на державному рівні розвиток та вдосконалення у найближчі роки суб'єктів ринкової економіки-підприємств різних форм утворень, породжених приватнопідприємницькою ініціативою.

Об'єкт роботи – малий бізнес у структурі ринкової економічної системи.

Предмет роботи - роль і місце малого бізнесу у структурі ринкової економічної системи

Мета роботи полягає у визначенні ролі та місця малого бізнесу у структурі ринкової економічної системи.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- розглянути сутність малого бізнесу та його значення для економіки України;

- визначити джерела та структура фінансових ресурсів домогосподарств;

- надати оцінку розвитку малого бізнесу в Україні;

- розглянути формування і реалізація фінансового потенціалу домогосподарств у сучасних умовах; Вивчити світовий досвід стимулювання суб'єктів малого бізнесу та можливості його адаптації в українську практику;

- визначити шляхи вдосконалення державної політики у напрямі сприяння розвитку фінансів домогосподарств в Україні.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ДОМОГОПОДАРТСВ

### 1.1. Сутність малого бізнесу та його значення для економіки України

У системі організації сучасної економіки підприємство посідає особливе місце. Одним з основних шляхів інтеграції України у світове господарство є створення оптимальної структури економіки країни; орієнтованої задоволення споживчого попиту та підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг. Необхідною умовою для цього є структурна перебудова економіки у напрямі підтримки суб'єктів малого підприємництва України.

Останнє, відображаючи формування цілісного дрібнотоварного пристрою, дозволяє поєднувати різні форми власності та господарювання, забезпечувати взаємодію з великими та середніми підприємствами, заповнюючи ринкові ніші.

Підприємства малого бізнесу - це сукупність дрібних підприємств та індивідуальних підприємців, які працюють як окремі економічні суб'єкти ринку.

Характеристики малого бізнесу:

- невеликі розміри статутного капіталу, обсягів реалізації, прибутку та інших показників комерційної діяльності;

- нечисленність персоналу;

- керування компанією власником (або власниками). Власник фірми займається фінансовими питаннями, організацією виробництва, підбором персоналу, маркетингом, що ставить підприємство у залежність від рівня його компетенції у цих напрямках.

- дефіцит фінансових ресурсів (власних та залучених).

- висока залежність від банків, державних адміністративних органів, великих підприємств та інших суб'єктів довкілля (рис. 1.1) [12].

Переваги ведення малого бізнесу:

- розпочати власну справу з невеликим капіталом;

- надавати якісні послуги чи створювати унікальні товари;
- за необхідності переходити випуск іншого продукту.

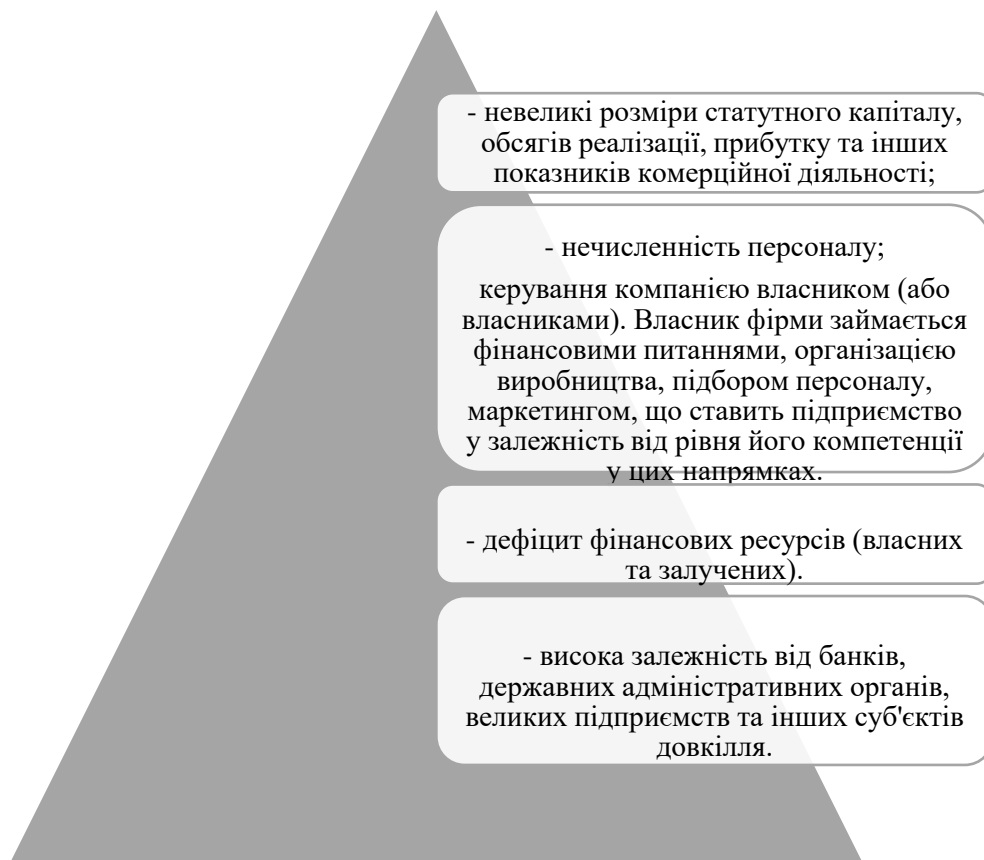


Рис. 1.1. Основні характеристики малого бізнесу [5]

#### Недоліки:

- високий рівень ризику;
- залежність від великих гравців ринку;
- складність отримання фінансування;
- низький рівень довіри великих замовників та постачальників [9].

Малі підприємства в Україні продовжують стикатися із суттєвими перешкодами у розвитку на рівні як державної політики, так і ринкового середовища. У зв'язку з цим виникає потреба виділення їх переваг та недоліків з метою прийняття управлінських рішень.

Особливістю діяльності підприємств є те, що для її здійснення не потрібен значний стартовий капітал, вона забезпечує прискорений оборот інвестованих коштів за низьких витрат на виробничу інфраструктуру, управління та збут.



Рис. 1.2. Переваги та недоліки малого бізнесу [10]

Останнім часом проблеми розвитку малих підприємств дедалі частіше знаходять відображення у роботах українських вчених. Цьому сприяло становлення сектора малого підприємництва, підвищення його ролі у вирішенні складних соціально-економічних проблем трансформаційного характеру: створення нових робочих місць, заповнення ринкових ніш, формування ринкового середовища на основі розвитку реальної конкуренції, здатної забезпечити високу ефективність виробничих відносин.

Згідно Господарському кодексу України [1], а також Законі України [4] суб'єкти малого підприємництва це суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня чисельність працюючих за календарний рік не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн. грн.

Роль малих підприємств у сучасних умовах господарювання пояснюється тим, що завдяки їм формуються конкурентні відносини в економіці (у т. ч. за

рахунок витіснення неефективних підприємств з ринку, здійснення структурної перебудови) забезпечується високий рівень сприйнятливості економіки до досягнень науки та техніки.

Важливим є те, що цей сектор економіки сприяє збільшенню кількості зайнятого населення – за рахунок відкриття власної справи та самої зайнятості (у світі малим бізнесом зайнято понад 50% населення), що є особливо актуальним.

Створюючи нові робочі місця, підприємництво сприяє якісному зростанню місцевих та державного бюджетів через збільшення податкових надходжень від розширення кола платоспроможних платників.

Малий бізнес здатний оперативнo розбудовувати виробничий процес, що налагоджує виробництво нової номенклатури продукції. При цьому діяльність суб'єктів малого підприємництва орієнтована здебільшого на задоволення місцевих потреб у товарах та послугах.

Успішне функціонування бізнесу створює сприятливі умови для оздоровлення економіки (рис. 1.3).

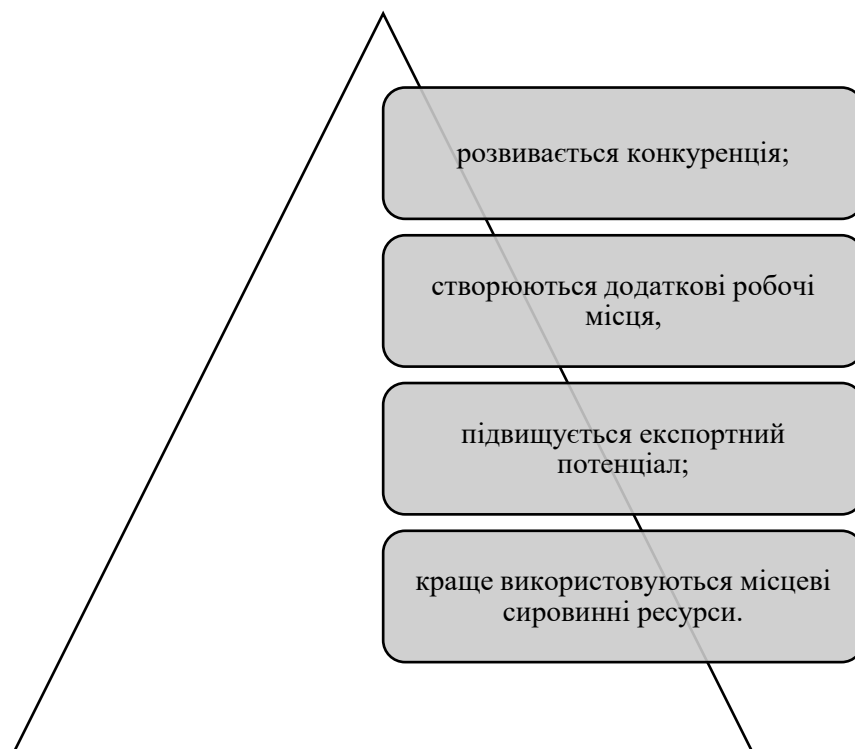


Рис. 1.3. Вклад малого бізнесу в економіку [5]



Велике значення має здатність малих підприємств розширювати сферу послуг, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, а й розширення підприємницької діяльності населення, а також для використання вільних виробничих потужностей [3, с. 121].

До першої групи можна віднести такі причини:

- дроблення ринку, поява великої кількості вузьких груп споживачів з особливими запитам та якістю та специфічними властивостями товарів та послуг, що призвело до збільшення потреб продукції, розрахованої на вузькі ринки, на певні кола споживачів;
- виникнення в умовах високої концентрації виробництва «економічних ніш», заповнення яких не становить інтересу для великих підприємств з масовим та великосерійним виробництвом;
- вдосконалення комп'ютерної техніки, зниження її вартості сприяло впровадженню у практику малих підприємств сучасних інформаційних та управлінських систем (рис. 1.4).

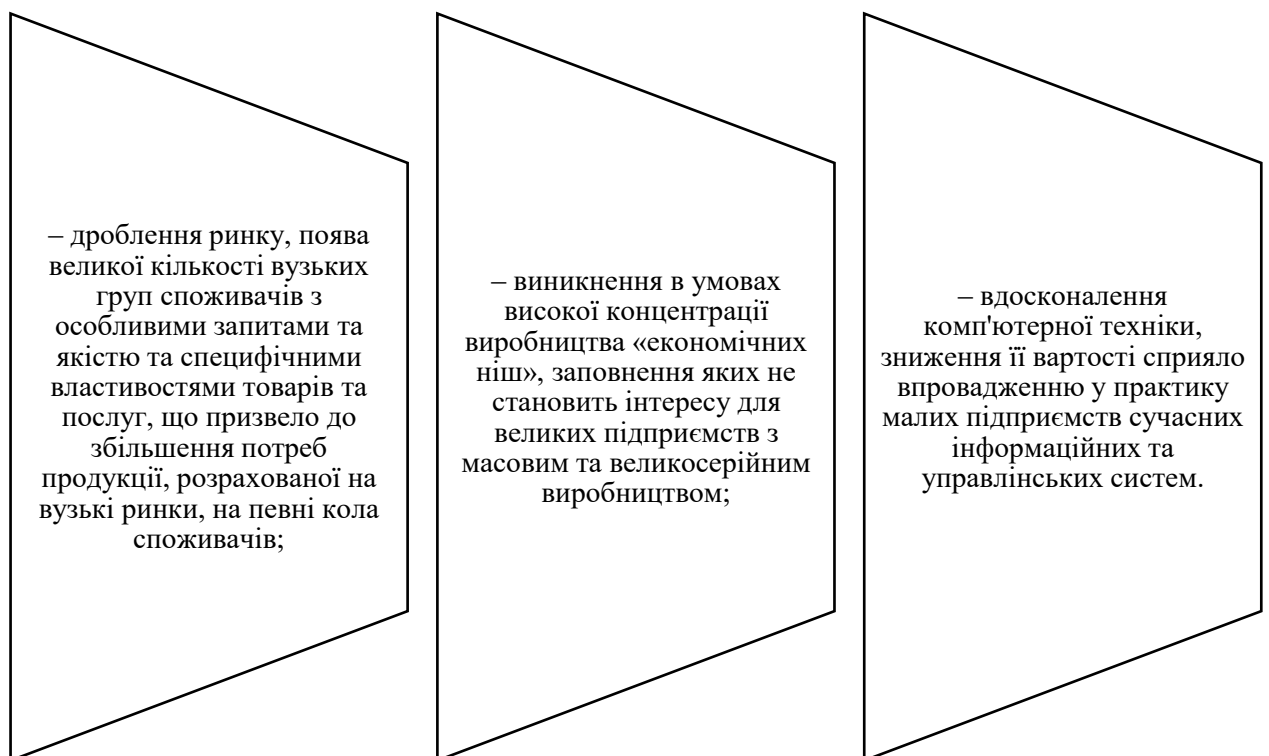


Рис. 1.4. Причини розвитку малого підприємства [20]

До специфічних причин можна віднести:

- потребу в прискореній індустріалізації (для країн та регіонів);
- необхідність створення нових робочих місць (для розвинених капіталістичних країн та регіонів);
- вичерпання ринку вільних трудових ресурсів, що диктує необхідність підвищення ефективності використання зайнятого населення та пошуку шляхів залучення населення у виробництво за рахунок пільгового режиму робочого часу;
- уповільнення темпів економічного зростання та прагнення уряду не допустити значного падіння життєвого рівня;
- зміна відносин до власності, підприємництва та ініціативи. Наявність економіки країни малих і середніх фірм підвищує її життєздатність, надає їй необхідний рівень гнучкості. Цим і пояснюється тенденція до кількісного зростання бізнесу в економіці країни протягом останнього десятиліття;
- МП сприяє встановленню тісних контактів із клієнтами;
- МП забезпечують надійність оперативного технічного сервісу;
- на МП широко використовується маркетинг (гнучка організація виробництва та маркетингова діяльність відповідно до вимог ринку та зміною ринкової ситуації);
- вони виконують важливу соціальну функцію своєрідного резервуару, поглинає «надлишкову» робочу силу;
- МП є полігоном, де початкову підготовку проходить більша частина контингенту майбутніх кадрів;
- МП, що працюють на вістрі НТП, надають працівникам великі можливості для творчості;
- у невеликих трудових колективах у робітників відроджується почуття господаря засобів виробництва, усуваються елементи бюрократизму, властиві великим господарським системам, легше та з мінімальними втратами вирішуються трудові конфлікти між адміністрацією та робітниками;
- МП більш повно та ефективно використовують місцеві сировинні та трудові ресурси, відходи виробництва;

– для МП характерна простота управління, короткі терміни будівництва та освоєння проектних потужностей, швидка окупність капітальних вкладень, висока швидкість обороту капіталу (у 2,5 рази вище, ніж у великих підприємствах);

– вони більш гармонійно вписуються в екологічне середовище малих міст та селищ; дозволяють пом'якшити такі негативні моменти, як наднавантаження на комунальні служби та соціальну інфраструктуру

Створення малих підприємств сприяє забезпеченню гнучкості національної економіки, жваво інноваційної політики, посилення позиції країни у конкурентній боротьбі зовнішньому ринку збуту [11].

Активізація розвитку малих підприємств сприяє подоланню труднощів в інвестиційній політиці, а також викликаних зменшенням чисельності працездатного населення та скороченням купівельного попиту через розширення імпорту товарів широкого вжитку.

Розвиток малої економіки диктується потребами науково - технічного прогресу, попитом на невеликі партії продукції високої якості і відповідно орієнтацією на гнучкі виробництва, що швидко налагоджуються. Життєвість цих структур визначається, з одного боку, мініатюрністю форми, з другого – мобільністю, можливістю швидко переключатися нові види продукції, впроваджувати найпередовішу технологію [3].

Переваги малого та середнього бізнесу в умовах ринкових відносин полягають у наступному (рис. 1.5).

В економічній науці не встановлено єдиного визначення малих підприємств як сектора економіки та не існує універсальної міжнародної системи критеріїв визначення його суб'єктів. В Україні існує суперечлива система кількісних критеріїв визначення суб'єктів малого підприємництва, яке потребує конкретизації.

Найбільш загальними критеріями, на основі яких суб'єкти ринкової економіки відносять до суб'єктів малого підприємництва, є чисельність

персоналу, розмір статутного капіталу, величина активів, обсяг валового доходу і тому подібне.

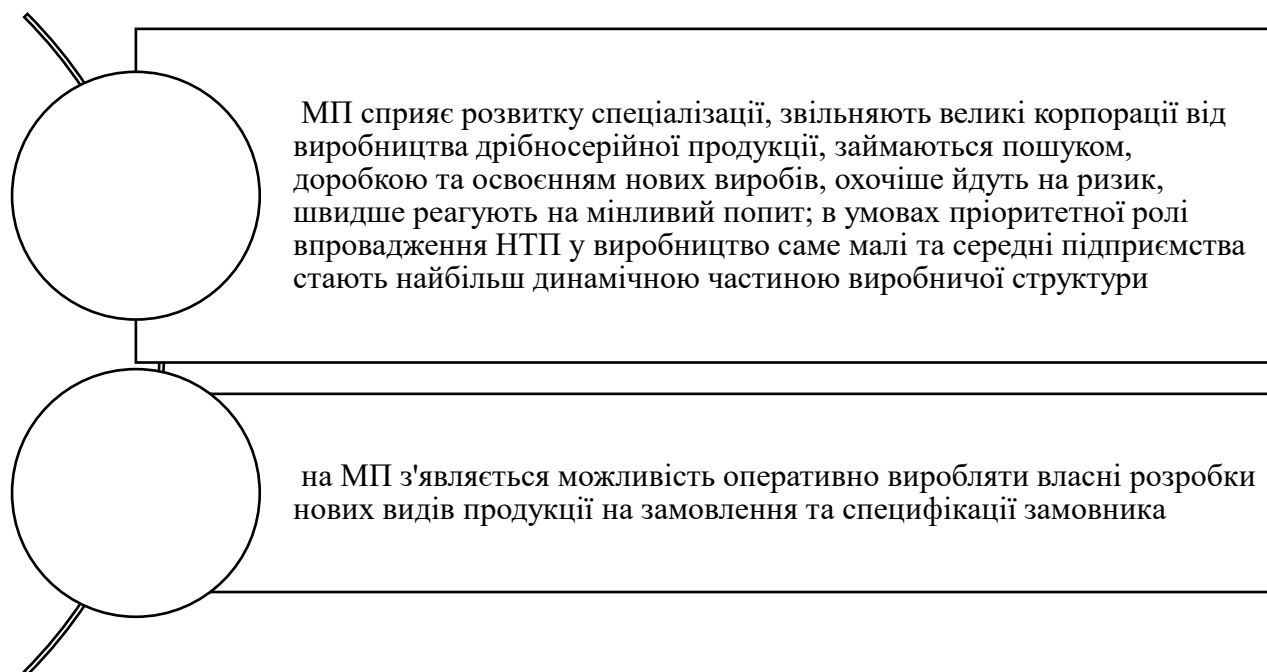


Рис. 1.5. Переваги малого та середнього бізнесу в умовах ринкових відносин [5]

Проте найчастіше застосовуваними критеріями є: середня чисельність зайнятих для підприємства працівників, річний оборот, який отримує підприємство, і величина активів. Разом з тим, як зазначалося, практично у всіх розвинених країнах першим критерієм визначення малих підприємств є кількість працюючих [12].

## 1.2 Джерела та структура фінансових ресурсів домогосподарств

Війна, ініційована Росією проти України, значно вплинула на фінансові рішення громадян. Наразі можна спостерігати нові тенденції у фінансовій поведінці наших співвітчизників, які заслуговують на увагу. Наголошується, що одним із важливих аспектів фінансової поведінки є споживча поведінка громадян.

Моделі фінансової поведінки домогосподарств формуються на основі поєднання окремих її різновидів. Для одних домогосподарств притаманною є переважно споживча поведінка, для інших – заощаджувальна або інвестиційна, ще для інших – кредитна або ж страхова. Причому кожній моделі фінансової поведінки властивий певний вибір стратегій з відповідним рівнем їхньої диверсифікації, цільовим спрямуванням тощо.

Скажімо, у споживчій моделі фінансової поведінки домогосподарств домінують стратегії державних і приватних трансфертів, мінімалістська і у невеликих обсягах майнова стратегії.

Стратегії фінансової поведінки в заощадженні включають готівкові заощадження, вклади, майнові і ліквідні інвестиції, а також страхування та розвиток людського капіталу. Інвестиційна модель поведінки включає готівкові заощадження, вклади, цінні папери, страхування, майнові інвестиції, а також розвиток людського капіталу.

Звичайно, в умовах нинішньої складної економічної ситуації, вибір оптимальної стратегії фінансової поведінки стає дуже важливим. Цей вибір напряду залежить від рівня фінансової грамотності громадян. Фінансова грамотність допомагає не лише проводити об'єктивний аналіз фінансово-економічних процесів в країні та за її межами, але й забезпечує високу якість життя громадян.

За останнім часом можна помітити раціоналізацію споживчих настроїв українців порівняно з довоєнним періодом. За дослідженням компанії Gradus Research, українці тепер намагаються з задоволенням особистих потреб бути більш раціональними і ретельно планувати свої витрати, зосереджуючись на власному бюджеті у воєнний час (рис. 1.6).

Експерти пов'язують зростання тенденції до більш раціональної споживчої поведінки серед українців передусім із фінансовими труднощами, що виникли після початку повномасштабної війни. Це свідчить про те, що українці все чіткіше розуміють, що їхні фінанси потребують постійного контролю та уваги, щоб забезпечити стабільність у майбутньому. Проте слід зазначити, що

незважаючи на раціональність, наші співвітчизники все ж залишаються імпульсивними при здійсненні своїх споживчих витрат.

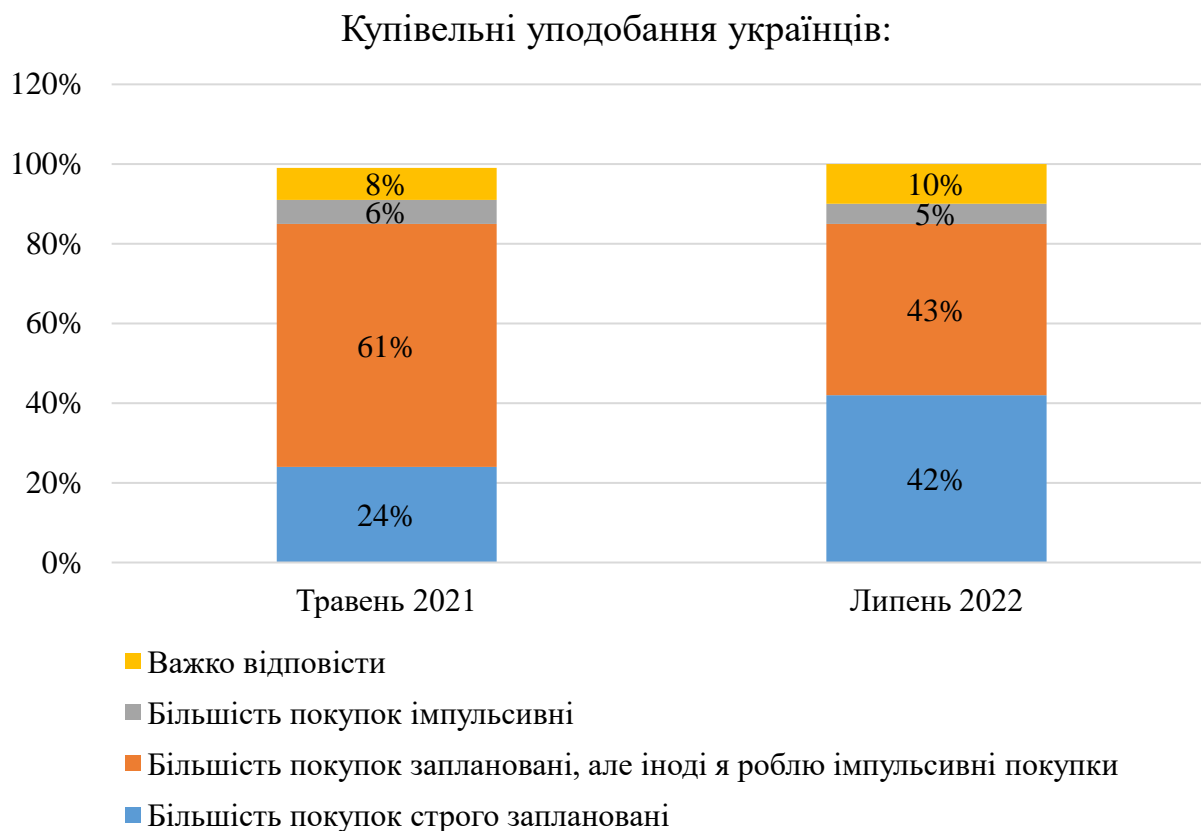


Рис. 1.6. Динаміка купівельних уподобань українців у травні 2021 року – липні 2022 року [36]

Стосовно заощаджувальної поведінки вітчизняних домогосподарств зазначимо, що частка заощаджень у доходах наших співвітчизників упродовж останніх років демонструє від'ємні значення (рис. 1.7), що свідчить про вимушене використання ними накопичених у сприятливі періоди коштів.

Причому домінуючою формою заощаджень серед українців продовжують залишатися банківські депозити (рис. 1.8), а заощадження на майбутню пенсію чи в інших фінансових установах (зокрема, кредитних спілках) є зовсім незначними.



Рис. 1.7. Динаміка доходів і заощаджень населення України у 2016-2021 рр. [7]

Причому домінуючою формою заощаджень серед українців продовжують залишатися банківські депозити (рис. 1.8), а заощадження на майбутню пенсію чи в інших фінансових установах (зокрема, кредитних спілках) є зовсім незначними.

Важливо підкреслити, що після повномасштабної війни в Україні став популярним варіант збереження коштів - інвестування у військові облігації, які щотижня продаються на аукціонах. Зараз цей вид інвестицій допоміг залучити понад 200 млрд. грн. до державного бюджету.

Це не дивно, оскільки військові облігації не тільки дають можливість їхнім власникам отримувати додатковий дохід у розмірі від 11 до 18% річних, який звільнений від оподаткування ПДФО і військового збору, а й мають великий соціальний вплив. Кожна інвестована у військові облігації гривня підтримує перемогу України у цій війні.

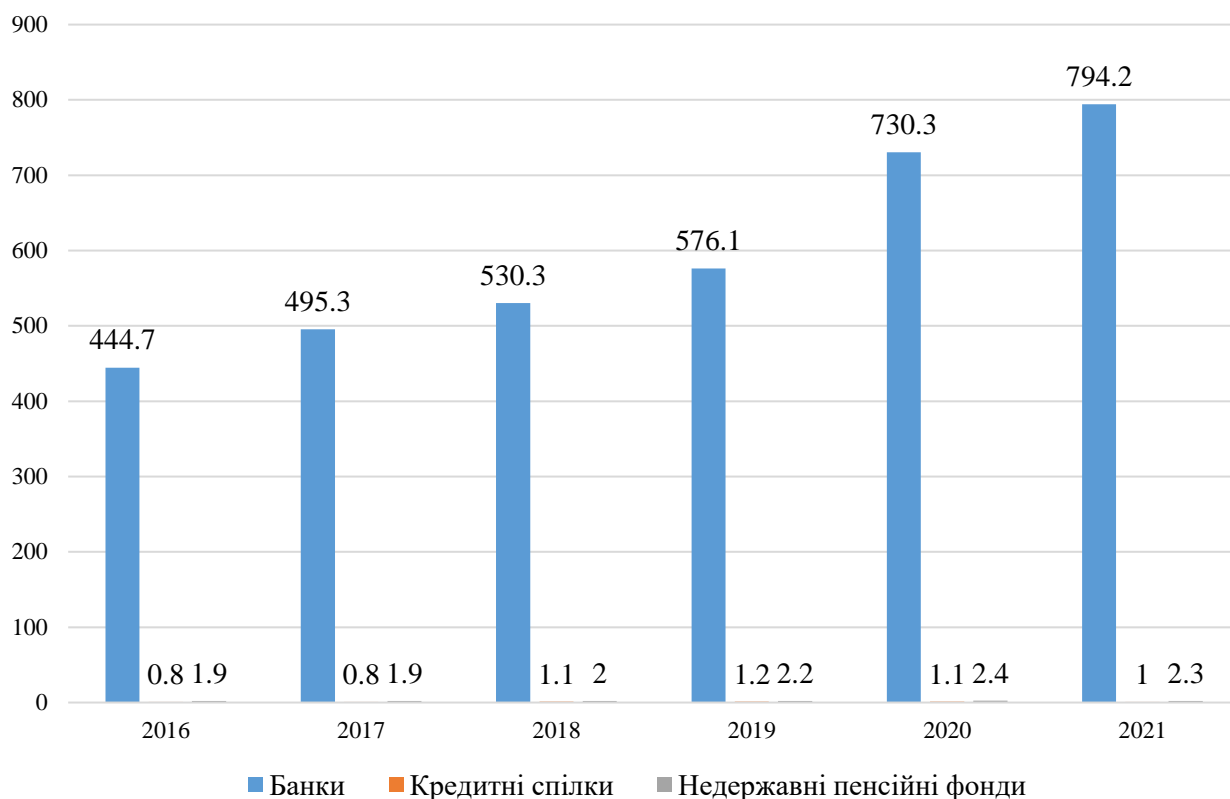


Рис. 1.8. Динаміка обсягів заощаджень населення України у 2016-2021 рр. [5; 24; 25].

Отже, можна заявити, що концепція поведінкових фінансів є досить новим напрямом у сучасній фінансовій науці. Вона комбінує в собі поведінкові та когнітивні теорії з традиційним підходом до фінансів і допомагає пояснити мотивації та фактори, що впливають на прийняття нерациональних фінансових рішень людьми, а також обґрунтовує їх вибір моделей фінансової поведінки.

Наприклад, у сучасних умовах громадянам України доводиться приймати рішення, які раніше не були для них типовими, та вибирати нові моделі фінансової поведінки, що базуються переважно на споживацькому та фінансовому патріотизмі (рис. 1.9).



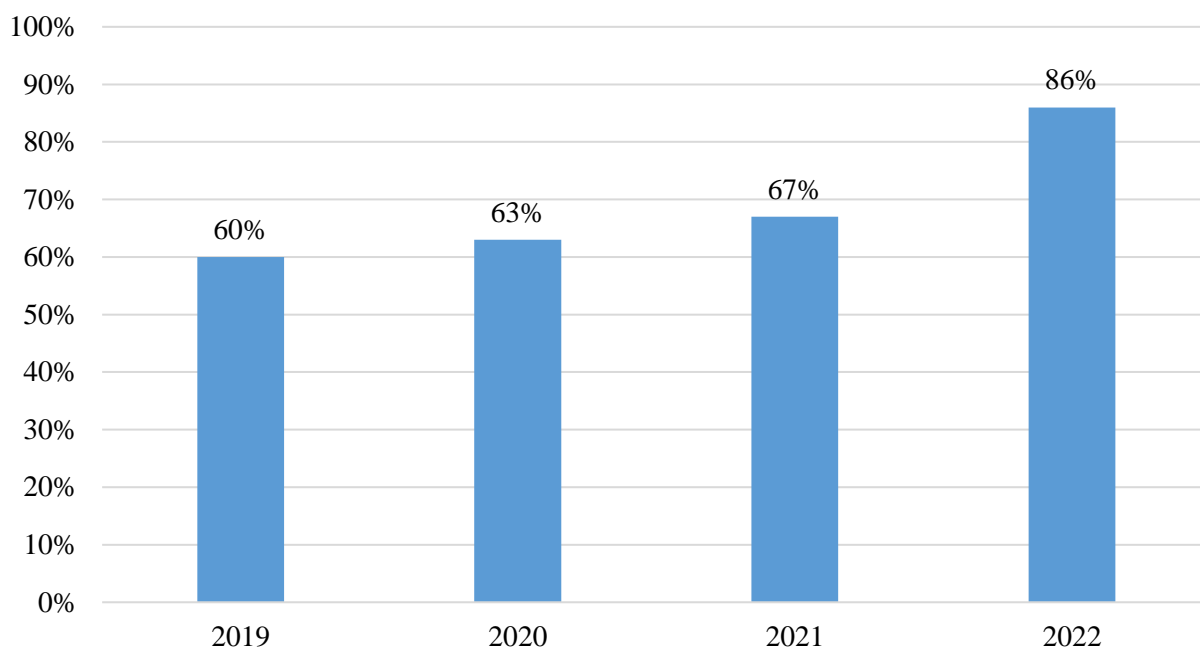


Рис. 1.9. Динаміка рівня благодійності населення України впродовж 2019-2022 рр. [1]

Менталітет громадян України та їх психологічні особливості схильні до прийняття нестандартних рішень (включаючи фінансові) в надзвичайних ситуаціях, що дає підстави твердити, що українці є народом, який змінює світ.

Ця здатність українців до прийняття нестандартних рішень та їх готовність ризикувати в надзвичайних ситуаціях часто впливає з їх історичного досвіду та культурних особливостей. Україна, як країна, що пройшла через численні перетворення та випробування, навчила своїх громадян бути витривалими, творчими та пристосовуватися до змін.

Також варто зазначити, що українці мають підприємницький дух і здатність до самовираження. Вони часто шукають нові шляхи розвитку, експериментують із своїми ідеями та прагнуть досягти успіху незалежно від обставин. Це проявляється не лише в сфері бізнесу, але і в інших сферах життя, включаючи фінанси.

Українці також відомі своєю взаємопідтримкою та солідарністю. Вони часто об'єднуються в складних чи кризових ситуаціях, щоб допомогти одне одному та змінити ситуацію на краще. Це підкреслює їхню здатність змінювати світ і вносити позитивні зміни в своє оточення

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ВПЛИВУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

#### 2.1. Оцінка розвитку малого бізнесу в Україні

Малі підприємства є основним джерелом інновацій у світі – понад 60% новітніх розробок здійснено незалежними винахідниками та невеликими компаніями.

Власники чи керівники малих підприємств, які беруть участь у розподілі прибутку та прагнуть вистояти у конкурентній боротьбі, більше зацікавлені у нових розробках та впровадженні новітніх досягнень НТП, ніж керівники великого підприємства зі значною інертністю розвитку [7, с. 4-5].

Серед факторів, що впливають розвиток малих підприємств, можна назвати незмінність критеріїв альтернативних систем оподаткування, враховуючи, що кожне друге підприємство перебуває на такій системі оподаткування і кожен зважений крок влади відбивається на чисельності найнятих працівників у таких суб'єктів.

Крім цього, наслідки фінансової кризи призвели до скорочення чисельності найнятих працівників, зниження темпів зростання малих підприємств, зростання тіньової економіки, у тому числі за рахунок малих підприємств. Разом з цим на розвиток малих підприємств впливали відсутність стабільної державної підтримки розвитку цього сектора економіки та жорстка податкова система.

Найбільш чітко сутність малого бізнесу проявляється у його функція (рис. 2.1).

Малі підприємства функціонують переважно на ринку країни. Їхня діяльність сприяє трудової зайнятості та реалізації творчих можливостей населення, зниження рівня безробіття, формування середнього класу, зміцнення політичної стабільності.

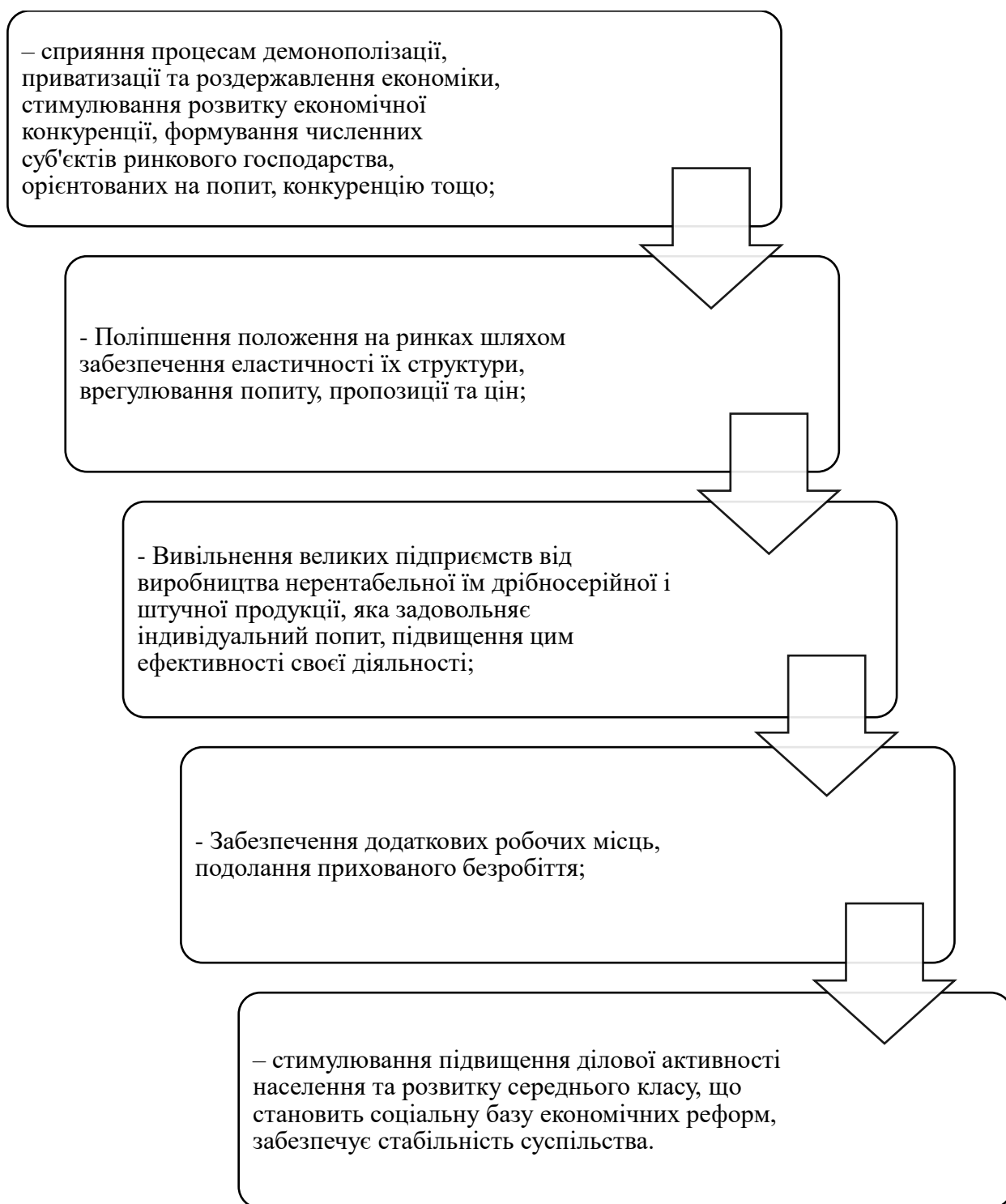


Рис. 2.1. Функції малого бізнеса [23]

Вони швидко пристосовуються до змін в умовах господарської діяльності та забезпечують раціональне переміщення капіталу від однієї господарської сфери до іншої, сприяючи тим самим економічному зростанню країни. Українці проявляють гнучкість і винахідливість в умовах надзвичайних ситуацій, таких як економічні кризи або зміни на ринку, що дозволяє їм ефективно реагувати на зміни та швидко перестраювати свою діяльність.

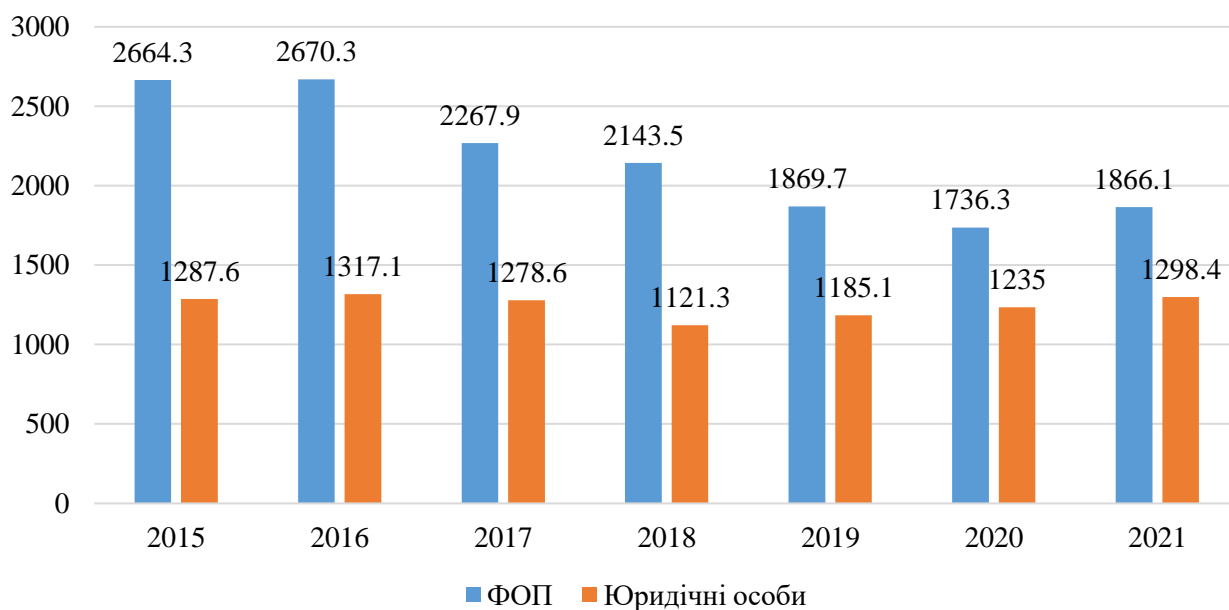
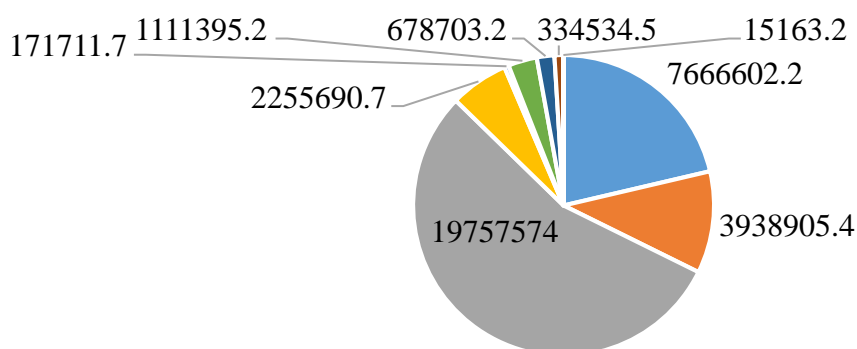


Рис. 2.2. Кількість ФОПів та юридичних осіб в Україні 2015-2021 рр. [20]

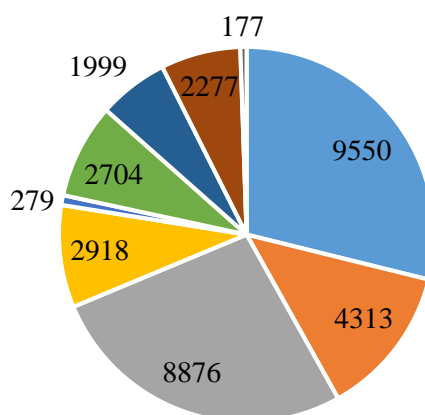
Таким чином, малі підприємства забезпечують конкурентоспроможність національної економіки за рахунок політичної та економічної стабільності, розвитку переважно внутрішнього ринку.



- Промисловість
- Будівництво
- Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
- Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
- Фінансова та страхова діяльність
- Операції з нерухомим майном
- Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
- Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
- Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок

Рис 2.3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності малих підприємств у 2021 році [20]

Більшість представників малого бізнесу - близько 80 % - оцінюють поточну економічну ситуацію в країні як несприятливу для ведення підприємництва [7].



- Промисловість
- Будівництво
- Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
- Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
- Фінансова та страхова діяльність
- Операції з нерухомим майном
- Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
- Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
- Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок

Рис. 2.4. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності малих підприємств у 2021 році [20]

Швидко адаптуватися до нових умов завдяки впровадженню цифрових технологій вдалося підприємствам фармацевтичного і хімічного виробництва, IT-сектору, фінансової сфери і охорони здоров'я.

## 2.2. Формування і реалізація фінансового потенціалу домогосподарств у сучасних умовах

Акціонерне товариство «Імпульс» було засноване 23.04.1993 року. Місце знаходження: Україна, м. Чернівці, вул. Коростишівська, 8б. Сфера діяльності підприємства: сфера послуг.

Головна мета діяльності АТ «Імпульс» – розширення ринків продажу, збільшення прибутків, найповніше задоволення потреб споживачів

Форма власності підприємства АТ «Імпульс» – колективна, форма господарювання-приватне акціонерне товариство, створене у відповідності з рішенням зборів засновників на підставі Закону України «Про господарські товариства» і інших законодавчих актів в сфері господарської діяльності. Засновниками підприємства є громадянин України.

Підприємство є одним з найбільших виробників в Україні з виробництва соків. Політика компанії спрямована на виробництво якісного натурального продукту. Для своїх партнерів пропонують гнучку цінову політику, що дозволяє клієнтам отримувати стабільні доходи при роботі з цією продукцією.

Прибуток підприємства АТ «Імпульс» утворюється з надходжень від господарської діяльності, після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці.



Рис. 2.5. Логотип підприємства АТ «Імпульс» [21]

З балансового прибутку підприємства сплачуються відсотки по кредитах банків та по облігаціях, а також виносяться передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у повному розпорядженні підприємства, збори засновників якого визначають напрями його використання.

Обов'язки підприємства:

- укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, яких прийнято на роботу за наймом;
- оплачувати працю особам, які працюють за наймом на рівні, не нижчому за мінімальний розмір, встановлений законодавством, забезпечувати відповідні умови та охорону праці, а також інші соціальні гарантії;

- дотримуватися прав, щоб реалізувати законні інтереси споживачів, забезпечуючи надійну якість вироблених товарів (послуг);

- отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

Місією діяльності Товариства АТ «Імпульс» є підвищення ефективності виробництва, прибутковості, рентабельності заводу та на цій основі більш повне задоволення матеріальних та соціальних потреб акціонерів.

Підприємство є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, діє на основі повного господарського розрахунку, самоокупності, володіє відокремленим майном, може від свого імені придбати майнові особисті немайнові права, забезпечуючи прибуткове господарювання.

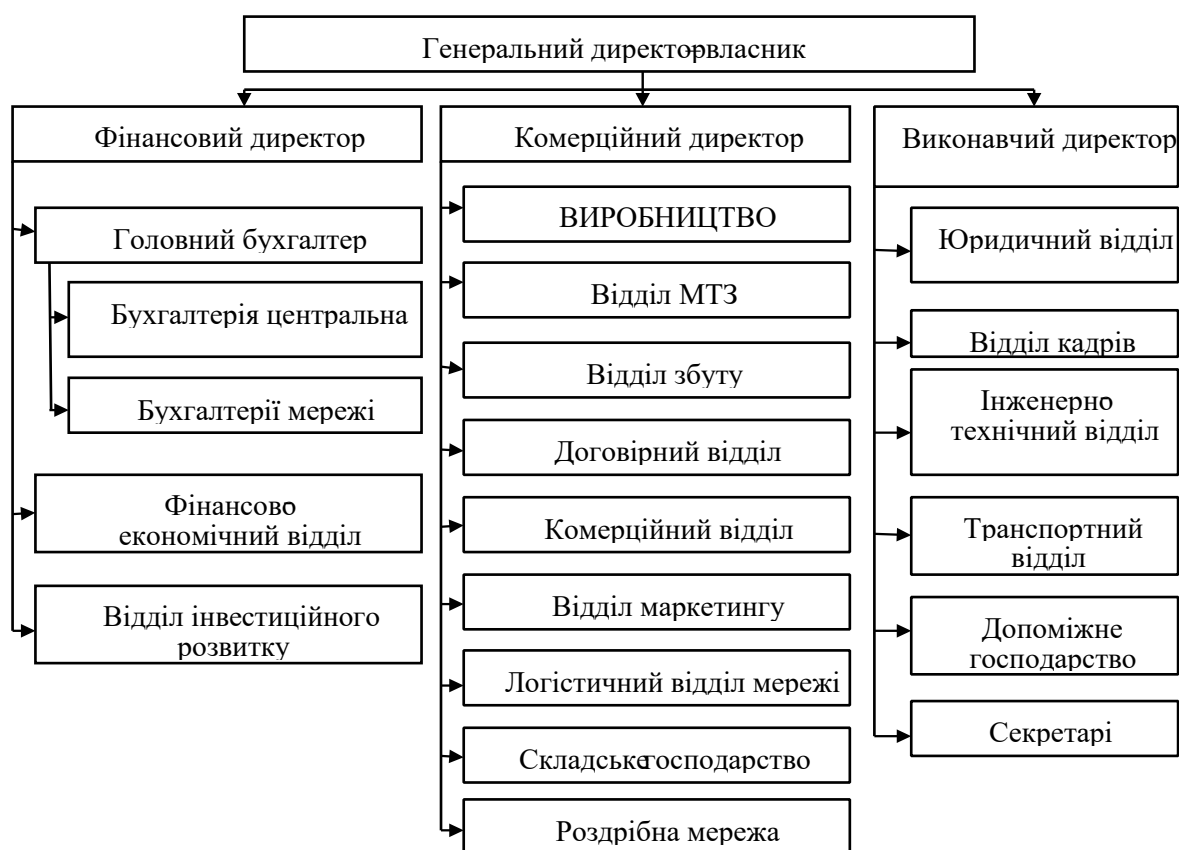


Рис. 2.6. Організаційна структура підприємства [21]

З рис. 1.2. Видко, що структура управління підприємством є лінійно-функціональною. Генеральний директор є власником товариства та діє в межах своєї компетенції від імені Товариства та представляє його без довіреності перед

будь-якими особами (юридичними та фізичними), у будь-яких органах (державних і недержавних), судах і арбітражних судах, як в Україні, так і за її межами. Усі обов'язки чітко розмежовані між відділами. Функції кожного відділу зафіксовані у Положенні про відділ.

Система операційного менеджменту АТ «Імпульс» включає такі підсистеми, як: управління виробництвом; управління логістичною інфраструктурою; управління інформаційними технологіями в логістиці; управління запасами товарів; управління складуванням і транспортуванням. Кожна функція закріплюється за конкретним підрозділом АТ «Імпульс» Кожний із підрозділів АТ «Імпульс» відповідає за виконання винятково своїх функціональних обов'язків. За результатами операційної діяльності комерційний директор АТ «Імпульс» звітує перед генеральним директором.

Управлінські працівники працюють в добрих умовах, кабінети добре освітлені, теплі і просторі, господарським інвентарем забезпечені. Робочий час використовується достатньо ефективно (не в останню чергу завдяки інформаційному забезпеченню), працівники достатньо завантажені роботою.

Наступним етапом буде аналіз складу і структури власного капіталу.

Виходячи з таблиці 2.1. спостерігається що власний капітал мав тенденцію до зростання, зареєстрований (пайовий) капітал протягом аналізованих періодів містив однакові показники і не мали тенденцію до зменшення чи зростання показника.

Отже, виходячи з рис. 2.7. спостерігається, що зареєстрований капітал залишився без змін протягом аналізованого періоду, щодо нерозподіленого прибутку, то протягом аналізованого періоду спостерігається, що даний показник зріс на 141130 тис. грн або 139,74%, що свідчить про позитивну тенденцію підприємства.

На підприємстві АТ «Імпульс» (Чернівці) застосовуються такі види кредиту: як банківський кредит, окрім цього часто на підприємстві використовуються короткострокові кредити, та довгострокові кредити.



## Склад і структура власного капіталу АТ «Імпульс» за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.		2020 р.		2021р.		Відхилення 2021 р. від 2019 р.	
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	в сумі, тис. грн	в %
Зареєстрований (пайовий) капітал	17745	66,98	17745	70,58	17745	32,42	0	1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-139 185	33,02	-243692	29,42	-280315	67,58	141130	139,74
Всього власний капітал	-121440	100,0	-188553	100,0	-262570	100,0	141130	65,7

На рисунку 2.7 наведено динаміку структури власного капіталу.

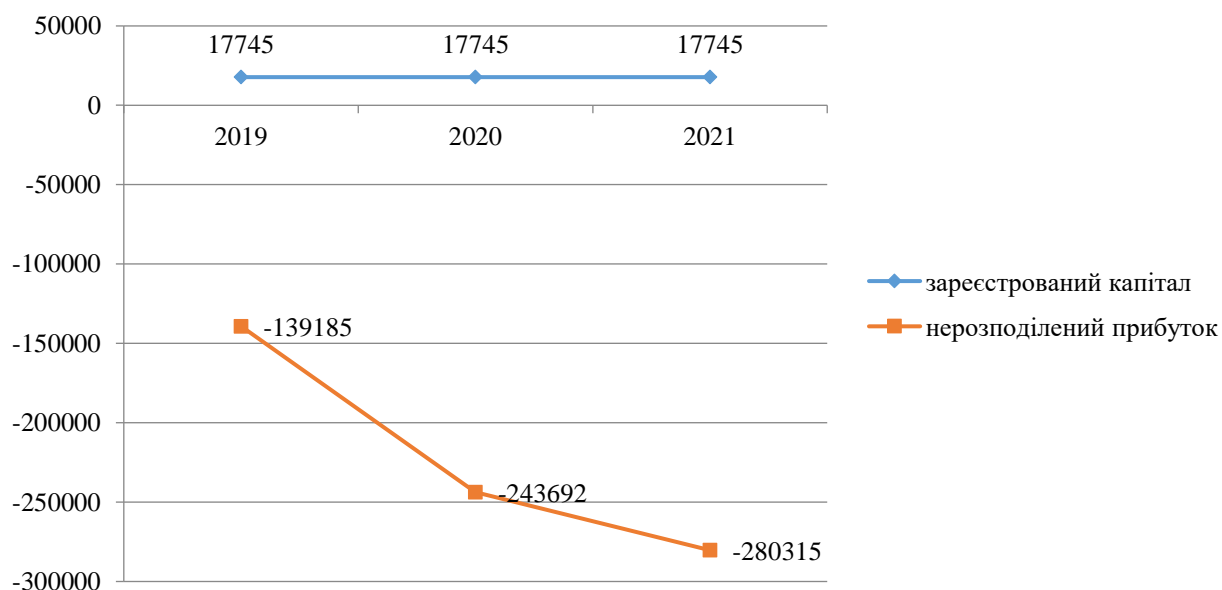


Рис. 2.7. Динаміка структури власного капіталу [21]

На підприємстві сума статутного капіталу не визначається статутними документами (Статут). Внески до статутного фонду здійснюються на добровільних засадах. Розмір власного капіталу є джерелом для відповідальності за борги підприємства. Учасники відповідають за його боргами своїми внесками до статутного капіталу, а за недостатності цих сум - майном, що додатково

належить їм, в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника.

Статутний капітал, який викупується його ж колективом, розраховується як сума майна за залишковою вартістю (первісною, оновленою за мінусом зносу (амортизації), наявності готівки, коштів на поточних рахунках у національній валюті та інших рахунках у банку, а також дебіторської заборгованості за мінусом кредиторську заборгованість.

Оцінка об'єктів основних засобів, що перебувають як внесок до Статутного капіталу акціонерного товариства, здійснюється через визначення їх первісної, переоціненої та залишкової вартості. Початкова вартість споруд, машин, устаткування визначається за даними бухгалтерського обліку, що характеризують витрати на їх придбання, будівництво, монтаж, доставку. Переоцінена вартість цих об'єктів оцінюється на основі їх первісної вартості, але з урахуванням переоцінок, включаючи індексацію у зв'язку з інфляцією. Залишкова вартість кожного об'єкта основних засобів (а саме вона приймається на баланс) визначається як різниця між первісною (або переоціненою) вартістю та фактичною зношенням даного об'єкта.

Отже, спостерігаємо значне зростання у 2021 році, порівняно з 2019 роком. Це свідчить для коефіцієнта рентабельності активів про хорошу роботу, бо чим вищий показник, тим більш ефективним є весь процес управління, адже показник рентабельності активів формується під впливом всієї діяльності компанії. Щодо коефіцієнта рентабельності власного капіталу, очевидно, що більш високі коефіцієнти кращі, тому що вони демонструють відносне збільшення чистого прибутку, що генерується на ту ж суму капіталу. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власникам, але ми не можемо спостерігати цю тенденцію, оскільки у 2021 році спостерігається тенденція зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

АТ «Імпульс» у своїй господарській діяльності використовує безготівкові розрахунки з постачальниками.

## Дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства АТ «Імпульс» за 2019-2021 роки

Показники	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення 2020 р. від 2018 р.	
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	в сумі, тис. грн	в %
Дебіторська заборгованість, всього	2627	-	1454	-	4074	-	1447	155,09
Інша поточна дебіторська заборгованість	2627	-	1454	-	4074	-	1447	155,09
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	x	28,93	x	38,22	x	39,1	x	x
Кредиторська заборгованість, всього	168661	100	257588	100	286523	100	117862	169,86
Товари, роботи, послуги	12775	7,7	39761	15,4	48513	16,93	35738	79,75
Розрахунками з бюджетом	111 832	60,66	155 770	60,4	161 535	56,38	42703	135,94
У тому числі з податку на прибуток	317	0,18	317	0,01	45	0,01	-272	14,19
Розрахунками з страхування	32 288	19,0	42 368	16,44	55 534	19,38	23246	171,99
Розрахунки з оплати праці	11 449	6,78	19 372	7,5	20 896	7,29	9447	82,52
Частка кредиторської заборгованості в поточних зобов'язаннях, %	x	85,4	x	78,5	x	89,5	x	x
Оборотність дебіторської заборгованості, днів	54,5		55,9		58,9		x	108,07
Оборотність кредиторської заборгованості, днів	1,02		1,12		1,15		x	112,74

В таблиці 2.2. спостерігається, що дебіторська заборгованість зростала протягом 2019-2021 років, у 2021 році показник становив 4074 або зріс на 1447 тис. грн або 155,09%. Кредиторська заборгованість також зростала у 2021 році показник зріс на 117862 тис. грн або 169,86%.

З метою досягнення сталого розвитку підприємства необхідно застосовувати постійний моніторинг, сучасні методи оцінки, а також впровадити чітку організацію управління його кредиторською заборгованістю. Пропонуємо удосконалювати систему управління кредиторською заборгованістю на підприємстві через виокремлення основних понять і процедур системи управління кредиторською заборгованістю. Крім того, необхідно своєчасно виявляти існуючі проблеми формування та контролю кредиторської заборгованості на підприємств.

Наступним етапом будемо здійснювати аналіз оборотних та необоротних активів підприємства. В таблиці 2.3. проаналізуємо необоротні активи підприємства.

Таблиця 2.3.

## Необоротні активи підприємства АТ «Імпульс» 2019-2021 роки

Показники	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Абсолютне відхилення 2021 р. (+/-) до	
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	2019	2020
Основні засоби	23619	100,0	21439	100,0	20989	100,0	-2630	90,77
<b>ВСЬОГО НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>	<b>23619</b>	<b>100,0</b>	<b>21439</b>	<b>100,0</b>	<b>20989</b>	<b>100,0</b>	<b>-2630</b>	<b>90,77</b>

Виходячи з таблиці спостерігається, що нематеріальні активи відсутні протягом аналізованих періодів. Основні засоби протягом аналізованого періоду знизились на 2180 тис.грн. або 90,77%. Наступним аналізом здійснимо аналіз показників стану, руху та ефективності використання основних засобів в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

## Показники стану, руху та ефективності використання основних засобів

Показники	Роки			Абсолютне відхилення 2021 р. (+/-) до	
	2019	2020	2021	2019	2020
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,72	0,74	0,75	0,03	0,01
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,65	0,69	0,71	0,05	0,02
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,55	0,57	0,58	0,03	0,01
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,38	0,41	0,43	0,05	0,02
Коефіцієнт приросту основних засобів	0,07	0,09	0,11	0,04	0,02
Фондомісткість обороту від реалізації продукції, товарів, виконання робіт, надання послуг	1,11	1,13	1,15	0,04	0,02
Фондоозброєність праці	0,34	0,36	0,38	0,04	0,02
Коефіцієнт вартості основних засобів у активах підприємства	1,01	0,97	1,05	0,04	0,08
Фондовіддача основних засобів	2,43	2,41	2,44	0,01	0,03
Рентабельність основних засобів	0,72	0,75	0,74	0,03	-0,01
Інтегральний показник економічної ефективності використання основних засобів	1,06	1,08	1,10	0,04	0,02

Отже, виходячи з таблиці можна спостерігати, що запаси зросли протягом аналізованого періоду що запаси зменшились на 23571 тис. грн або 32,72%. Всього оборотні активи зменшились на 23336 тис. грн або 40,28%. Проаналізуємо показники ВОК (таблиця 2.5)

Таблиця 2.5

## Показники для розрахунку ВОК підприємства АТ «Імпульс» 2019-2021 роки

№ з/п	Показники	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	Відхилення (+, -)
1.	Власний капітал	-188553	-262570	74017
2.	Поточні зобов'язання і забезпечення	281464	300307	18843
3.	Необоротні активи	20989	21439	450
4.	Оборотні активи	32893	15741	-171
5.	Власні оборотні кошти	-167564	-241131	76567
6.	Частка власних оборотних коштів в оборотних активах, %	5,09	5,31	0,22
7.	Частка власних оборотних коштів в запасах, %	5,46	12,03	6,57

Отже, спостерігається, що дані мали тенденцію до нарощування, власний капітал зріс на 74017, поточні зобов'язання і забезпечення зросли на 18843 тис. грн., що є позитивною тенденцією для підприємства. В таблиці 2.6. проаналізуємо показники ефективності використання оборотних активів

Таблиця 2.6

Показники ефективності використання оборотних активів підприємства АТ «Імпульс» за 2019-2021 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення 2021 р. (+/-) до	
	2019	2020	2021	2019	2020
Коефіцієнт віддачі оборотних активів	0,87	0,84	0,88	0,01	0,04
Рентабельність оборотних активів	4,10	5,7	7,54	3,44	1,84
Коефіцієнт завантаження обороту	0,39	0,41	0,42	0,03	0,02
Коефіцієнт оборотності	1,05	1,09	1,11	0,06	0,02
Оборотність, дні	5	8	9	4	1

Отже, можна зробити висновок, що коефіцієнти використання оборотних активів страхової компанії є успішними. Наступним етапом проаналізуємо шляхи використання оборотних активів.

Ефективність управління оборотними коштами для підприємства має важливе значення. Адже оптимальне управління оборотними активами веде до збільшення доходів і зниження ризику дефіциту, покращення інвестиційного клімату в країні (приплив іноземного капіталу). Правильне управління дозволить максимізувати прибуток і мінімізувати комерційний ризик.

Отже, в результаті проведених досліджень, можна зробити висновок, що у теперішній час економісти вважають за доцільне оцінювати ефективність використання оборотних активів підприємства шляхом вибору декількох найважливіших показників. Тому, що підприємство – це пріоритетна галузь національної економіки України, а ефективне використання оборотних активів сприяє зниженню собівартості продукції та зростанню рентабельності виробництва, а отже і підвищенню рівня економіки.

Проаналізуємо доходи, витрати та фінансові результати підприємства за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.7.

## Доходи, витрати і фінансові результати підприємства АТ «Імпульс»

Показники	2019р.	2020р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. від 2019 р.	
	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	в сумі, тис. грн	в %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	287 845	187 611	119 472	-168373	41,51
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	247 638	155 880	119 472	-128166	48,24
Валовий прибуток	40 207	22 806	36 408	-3799	90,55
Інші операційні доходи	12 730	12 442	64 618	51888	76,04
Адміністративні витрати	19 777	20 570	16 293	-3484	82,38
Витрати на збут	2 220	3 608	1 787	-433	80,49
Інші операційні витрати	34 752	36 242	46 400	11648	133,52
Фінансові результати від операційної діяльності	7483	67113	36270	28787	84,69
Фінансові результати до оподаткування	7483	67113	36270	28787	84,69
збиток	7483	67113	36553	29070	184,41

Виходячи з таблиці 2.7. можна зробити наступні висновки. Чистий дохід змінився у 2021 році від 2019 року. У 2021 році даний показник знизився на 168373 або 41,51%. Собівартість реалізованої продукції знизився на 128166 тис

.грн або 48,24%. Інші операційні доходи збільшились і становили у 2021 році 64618 тис. грн.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази. Проаналізуємо чистий прибуток підприємства АТ «Імпульс» 2019-2021 роки.

Таблиця 2.8

Розподіл чистого прибутку підприємства АТ «Імпульс» за 2019-2021 роки

Показники	Роки			Відхилення 2021 р. від 2019 р.	
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	в сумі, тис. грн	в %
Прибуток до оподаткування	7483	67113	36553	29070	184,41
Чистий прибуток/збиток	7483	67113	36553	29070	184,41

Виходячи з таблиці можна спостерігати, що прибуток до оподаткування зріс на 29070 тис. грн. або 184,41%. Кошти, отримані від операційної діяльності, повинні бути позитивними. Це гарантує, що бізнес генерує достатньо коштів на покриття щоденної діяльності підприємства.

Аналіз динаміки та структури вхідних грошових потоків підприємства протягом 2019-2021 років виявив нерівномірність грошових надходжень підприємства в розрізі окремих видів діяльності підприємства, а також значну залежність підприємства від позикових коштів.

З кожним роком відбувається збільшення чистого руху коштів від операційної діяльності, але відбувається зростання і від'ємного грошового потоку від інвестиційної та фінансової діяльності. Наступним етапом здійснимо аналіз операційних витрат підприємства (таблиця 2.9).



## Аналіз операційних витрат підприємства

Елементи операційних витрат	2019	2020	2021	Відхилення	
				Абсолютне	Відносне
1. Матеріальні витрати	85138	70514	32745	-52393	38,46
2. Витрати на оплату праці	175550	152235	127880	-47670	72,85
3. Відрахування на соціальні заходи	36907	31174	26001	-10906	70,45
4. Амортизація	2443	2337	1763	-680	72,17
5. Інші операційні витрати	12491	22528	14827	2336	118,70
Всього	312979	278788	203216	-109763	64,93

Отже, спостерігається, що протягом аналізованого періоду показники операційних витрат мали тенденцію до зменшення, а саме у 2021 році матеріальні витрати зменшились на 52393 тис.грн або 38,46%, витрати на оплату праці зменшились на 47670 тис. грн або 72,85%.

Аналізуючи дані таблиці, вони свідчать про недостатню ліквідність балансу (табл. 2.10).

Таблиця 2.10.

Показники ліквідності та платоспроможності АТ «Імпульс» за 2019-2021 роки

Показники	Оптимальне значення	Роки			Абсолютні відхилення 2021 р. від	
		2019	2020	2021	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	$\geq 1,0$ .	7,902	3,557	3,795	-4,107	0,238
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	3,716	1,631	2,119	-1,597	0,488
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2- 0,35	0,017	0,008	0,007	-0,01	-0,001
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	$\geq 0,5$ .	0,42	0,41	0,45	0,03	0,04
Коефіцієнт фінансового лівериджу	0 -1,4	1,01	1,06	1,15	0,14	0,09

З метою оцінки фінансового потенціалу підприємства додатково проводиться аналіз його платоспроможності. Платоспроможність – це наявність у підприємства грошей та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення. Для аналізу використовуються відносні показники, які наведені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11.

## Показники фінансової стійкості за 2019-2021 роки

Показники	Оптимальне значення	Роки			Абсолютні відхилення 2021 р. від	
		2019	2020	2021	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт фінансової незалежності	<0,5	0,45	0,48	0,49	0,01	0,04
Коефіцієнт фінансової залежності	<0,5	0,33	0,37	0,39	0,02	0,06
Коефіцієнт фінансової стійкості	1,67-2,5	1,5	1,7	1,78	0,08	0,28
Коефіцієнт заборгованості	0,4 - 0,6.	0,5	0,55	0,58	0,3	0,08
Коефіцієнт фінансового ризику	0,67-1,5	0,88	0,91	0,93	0,02	0,05
Коефіцієнт маневрування власним капіталом	>0,4	0,555	0,550	0,507	-0,048	-0,043
Коефіцієнт структури довготермінових вкладень	0,4-0,6	0,54	0,56	0,58	0,04	0,02
Коефіцієнт інвестування	>1	1,1	1,5	1,4	-0,1	0,3
Коефіцієнт фінансового лівериджу	0 -1,4	1,1	1,2	1,3	0,1	0,2
Коефіцієнт структури залученого капіталу	-	0,755	0,687	0,689	0,002	-0,066

Коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшився на 0,001%. Даний

коефіцієнт не задовольняє з нормативним значенням ( $\geq 0,2$ , або  $\geq 20\%$ ) свідчить про недостатню грошову платоспроможність підприємства. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності зменшилося на 1,597%. Проаналізуємо показники фінансової стійкості за 2019-2021 роки.

Наступним етапом здійсимо аналіз ділової активності підприємства

Таблиця 2.12.

Показники ділової активності АТ «Імпульс» за 2019-2021 роки

Показники	Роки			Абсолютні відхилення 2019 р. від	
	2018	2019	2020	2019 р.	2018р.
Оборотність запасів:					
- днів;	27	24	28	1	4
- оборотів.	15,5	18,5	19,4	3,9	0,9
Оборотність товарів:					
- днів;	17	19	22	5	3
- оборотів.	27,4	29,5	31,5	4,1	2
Оборотність дебіторської заборгованості:					
- днів;	4,8	8,5	7,5	2,7	-1
- оборотів.	8	7	5	-3	-2
Оборотність грошових активів:					
- днів;	5	8	9	4	1
- оборотів.	4,6	5,5	6,3	1,7	0,8
Тривалість операційного циклу, дні	94	97	98	4	1
Оборотність кредиторської заборгованості:					
- днів;	6	8	10	4	2
- оборотів.	18,5	19,5	20,5	2	1
Тривалість фінансового циклу, дні	107	115	114	7	-1
Коефіцієнт оборотності капіталу, рази	5	7	8	3	1
Оборотність власного капіталу:					
- днів;	6	5	7	1	2
- оборотів.	4,5	5,6	7,5	3	1,9
Оборотність власного оборотного капіталу:					
- днів;	5,5	4,6	7,5	2	2,9
- оборотів.	17	19	18	1	-1

Висновки, які можна зробити після проведення даних розрахунків:

1) значення коефіцієнта фінансової автономії (незалежності) є досить

високим, що говорить про високу стійкість компанії на ринку та низький рівень ризику.

2) значення показника забезпеченості власними оборотними коштами є досить високим, що свідчить про можливість проведення активної діяльності навіть без зовнішнього фінансування компанії.

Наступним етапом буде показник рентабельності підприємства.

Таблиця 2.13.

### Показник рентабельності підприємства

Показники	Роки			Абсолютні відхилення 2020 р. від	
	2018	2019	2020	2019 р.	2018р.
Рентабельність активів	10,5	11,45	12,5	1,02	2
Рентабельність оборотних активів	13,03	16,55	17,55	1	4,52
Рентабельність інвестицій	28,1	29,1	30,2	1,1	2,1
Рентабельність власного капіталу	8,85	8,98	9,01	0,16	0,16
Рентабельність реалізації	5,55	7,65	8,55	3	154,5
Рентабельність витрат	8,57	9,75	8,54	-0,03	99,6

Коефіцієнт рентабельності активів характеризує ефективність використання активів підприємства. Рентабельність активів зросла на 1,02%. Рентабельність оборотних активів також характеризує до збільшення показників і збільшився на 1%.

Проаналізувавши діяльність АТ «Імпульс» можна зробити висновок, що підприємство знаходиться в стадії зростання та нарощує свій інноваційний потенціал завдяки використанню високотехнологічного обладнання. Однак ми не можемо зупинятися на цьому етапі, і нам потрібні інновації, щоб бути лідером у керамічній промисловості на світовому ринку.

## РОЗДІЛ 3

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

#### **3.1. Світовий досвід стимулювання суб'єктів малого бізнесу та можливості його адаптації в українську практику**

Мале підприємництво представляє собою одну з основних частин загальної системи підприємництва, а малі підприємства слід розглядати як елементи малого підприємництва. До основним властивостям малих підприємств відносяться: гнучкість, свобода організації своєї внутрішньої та зовнішньої діяльності, швидка оборотність коштів та на цій основі можливість швидкого технічного переозброєння, висока сприйнятливості до нових ідей та швидке переключення на нову продукцію, значне зменшення витрат за рахунок гранично раціональної організації та управління виробництвом.

Але тим часом, малі підприємства характеризуються нестійкістю до ризиків та коливань ринкової кон'юнктури, не масштабністю реалізованих проектів. Одне мале підприємство не може бути основою галузі економіки, необхідна так звана критична маса таких підприємств, що загалом значно подовжує період розвитку цієї галузі, обмежує її ефективність [23].

Як економічна категорія малий бізнес відображає основні тенденції відносин між суб'єктами економічної діяльності у процесах виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів та послуг з метою отримання доходу та задоволення потреб. Підтримка та розвиток малих підприємств – один із головних пріоритетів державну економічну політику багатьох передових зарубіжних країн.

Розглянемо та порівняємо умови функціонування малих підприємств в інших країнах світу та в Україні.

Малий бізнес – це особлива форма економічної активності (підприємницької діяльності, спрямованої на отримання прибутку), яка

заснована на самостійній ініціативі, відповідальності та інноваційній підприємницькій ідеї. Величезний потенціал, який закладений у малому бізнесі, дозволяє визначати його як один із факторів виробництва нарівні з матеріальними, фінансовими та людськими ресурсами.

Системі сучасної світової економіки характерне поєднання великих та дрібних виробництв і, відповідно, великого та малого бізнесу у всіх галузях господарювання, у тому числі у зовнішньоекономічних зв'язках. Малий бізнес у розвинених країнах є найважливішим сектором національних економік, масовим видом ділового життя, що забезпечує соціально-економічну стабільність розвитку. Як показує досвід розвинених країн, система державної підтримки розвитку бізнесу є головним чинником розвитку всього соціально-економічного потенціалу країни.

Більшість підприємств за кордоном відчуває вплив виваженої політики державних органів влади щодо формування найоптимальніших умов розвитку малого бізнесу, регулюючих лише на рівні законодавства весь перелік питань підтримки бізнесу.

Незважаючи на різні заходи щодо підтримки розвитку малого бізнесу в країнах Євросоюзу, США та Японії, загальні риси у створенні цільових програм та схем фінансування присутні. Наприклад, для західної моделі державної підтримки розвитку малого бізнесу характерна велика кількість форм підтримки з урахуванням деяких особливостей як політичного, так і економічного устрою.

Високий рівень економічних показників розвинених країн світу досягнуто внаслідок реалізації грамотної фінансової політики шляхом забезпечення всебічної підтримки найактивнішої ініціативної частини населення – підприємців. Звертаючи увагу на сектор малого бізнесу, державними органами активно проводиться диверсифікація економіки, яка допомагає малим фірмам проникати у нові сфери виробництва.

На сьогоднішній день у зарубіжних країнах частка підприємств малого бізнесу становить близько 70–90% від загальної кількості підприємств.

Наприклад, США у секторі малого підприємництва працює близько 53% всього працездатного населення.

Також малий бізнес у США видає майже половину приросту національного продукту та дві третини приросту нових робочих місць, у Японії – 71,7%, а у країнах Європи у малих фірмах працює близько половини працездатного населення [19].

У державна політика розвитку малого бізнесу регулюється Законом про малий бізнес, в якому сказано, що державна економіка, заснована на приватному підприємстві та вільній конкуренції, не може функціонувати без розвитку сектора малого бізнесу, який потребує постійної підтримки з боку держави.

Таку підтримку надає адміністрація у справах малого бізнесу, забезпечуючи:

- Доступ до грошових ресурсів;
- Розміщення в секторі державного замовлення не менше 23% малих фірм;
- Надання фінансової, а також інформативної, технічної та організаційної допомоги підприємствам малого бізнесу.

Також у США діє програма надання пільгових позик (від SBA) для малих фірм. Серед них можна виділити такі види:

- прями позики. Вони надаються SBA зі своїх кредитних джерел. Сума прямої позики не більша за 150 тис. дол., максимальна ставка дорівнює 7%. Прямі позики надають терміном: до шести років – на оперативні потреби; до 20 років – на купівлю машин, обладнання, земельних угідь та капітальне будівництво; до 30 років – на відновлення фірм, які постраждали від стихійного лиха;

- пайову участь у кредитах комерційних банків;
- гарантовані позики комерційних банків – найпоширеніший тип фінансової підтримки бізнесу [23].

Таким чином, до основних напрямів підтримки розвитку малого бізнесу в США можна віднести стійку систему регулювання, що сформувалася, розвинений комплекс державних замовлень, забезпечення системою

гарантованих позик, а також інвестиційне кредитування малого бізнесу, в основі якого діє мережа приватних інвестиційних компаній, що використовують власний капітал і залучають позиковий капітал, і виробляє різні інвестиції у малі фірми.

Далі розглянемо особливості розвитку бізнесу у Японії. Ця країна досягла великих результатів з допомогою швидкого зростання економіки після війни з допомогою вдосконалення та запровадження наукових досягнень, розроблюваних переважно сферою бізнесу.

Потужна техніко-економічна революція у повоєнні роки вивела Японію у трійку найрозвиненіших світових країн. Це було досягнуто завдяки розвитку малого бізнесу за величезної державної підтримки. Незважаючи на те, що більшість всесвітньо відомих компаній і концернів з наукомісткого виробництва автомобілів, техніки, інноваційної продукції розміщені в Японії, малий бізнес займає.

Однією із складових економічного успіху Канади На світовому рівні вважається ефективний сектор малого бізнесу. В даний час у Канаді функціонують 2,6 мільйона малих підприємств, що виробляють близько 50% усієї продукції. При цьому, саме малому бізнесу належить 75% усіх робочих місць Канаді [17]. Система підтримки малого бізнесу Канади ось у чому. Існує розгалужена мережа консультаційних пунктів із повним інформаційно-методичним забезпеченням, проводяться лекції та семінари провідних фахівців.

Сприяє розвитку малого бізнесу також фінансова та податкова політика держави, розвинена система кредитування та пільгова система їх оподаткування. Майбутнє канадського сектора малого бізнесу залежить від економічного клімату, представленого взаємодією трьох факторів: мотивація, можливості, вміння та навички.

Сьогоднішні технології більш досконалі, мобільні та доступні. Витрати на відкриття малого бізнесу та накладні витрати більше не стримують реалізацію багатьох ділових можливостей. Канадці раніше виходять на пенсію, але продовжують працювати, оскільки їхні професійні вміння залишаються із нею.



Багато хто відкриває власна справа як приватні підрядники. За останні 20 років показник середнього річного зростання індивідуальної зайнятості становив 2,8%. Це явище не слідство необхідності, а наслідок вибору [31]. Підприємництво дедалі більше сприймається як приваблива перспективи. В результаті, все більше молодих людей та жінок починають власну підприємницьку діяльність. Фактично 75% нових підприємств створюється жінками.

У Канаді вироблено програму створення та покращення сприятливого середовища або економічного клімату шляхом: усунення або нейтралізації перешкод розвитку малого бізнесу; підтримки інтересів малого бізнесу; сприяння створенню малого бізнесу та сприяння їх зростанню та розвитку. В рамках діяльності Канадського уряду існує значна кількість програм економічного інформування та економічної підтримки. Вони діють як у сільських, так і в міських районах Канади. Можна відзначити такі програми як: Strategis, SEB, CFDC's, WEC та інші [30].

В ЄС Існує Європейський союз малих підприємств – єдина організація, яка об'єднує виробничі та торгові підприємства для підвищення ефективності їх діяльності та пропонує співробітництво приватним підприємцям. В Україні діє її філія – український союз малих, середніх та приватизованих підприємств. В індустріально розвинених країнах малий бізнес займає чільне місце в економіці, а також отримує належну підтримку з боку державних та недержавних установ.

Головними цілями регулювання та підтримки малого бізнесу в ЄС є: зміцнення єдиного внутрішнього ринку; інтернаціоналізація підприємницької діяльності лише на рівні підприємств; усунення адміністративних бар'єрів; створіння єдиного економічного простору в ЄС шляхом уніфікації законодавчої бази малому бізнесу, посилення взаємодії країн-членів ЄС щодо створення економічного та валютного союзу в рамках ЄС. Для того, щоб стимулювати розвиток малого бізнесу, у Європі була створена унікальна система його регулювання та підтримки.

Загальною метою політики Союзу у цьому напрямі стало максимальне стимулювання розвитку малого підприємництва. Усвідомлюючи значущість бізнесу для Союзу, в 1993г. в ЄС була опублікована «Біла книга», в якій викладається європейська політика та стратегія щодо цих підприємств.

У ній малий бізнес сприймається як гарантія збереження високого рівня зайнятості, розвиненої системи соціального забезпечення, інтенсивного захисту довкілля тощо. Іншим документом, що визначає політику підтримки малих підприємств у ЄС, стала Європейська хартія для малих підприємств.

Відсутність належного внутрішнього контролю разом із недостатнім контролем за дотриманням вимог законодавства з боку держави створили сприятливі умови для приховування частини доходів підприємств. за оцінки експертів, кожне четверте мале підприємство в Україні є фіктивним.

### **3.2 Шляхи вдосконалення державної політики у напрямі сприяння розвитку фінансів домогосподарств в Україні**

Очевидно, що малий бізнес, як дуже гнучкий, адаптивний, відкритий до багатьох змін може сприяти вирішенню цієї проблеми в нашій країні. Довгостроковими проектами мають стати інвестиції в ринкову інфраструктуру та розвиток венчурного підприємництва. Для реалізації цих програм повинні бути залучені не стільки кошти державного бюджету, скільки можливості приватного капіталу за підтримки держави.

Малий бізнес найбільш схильний до криз і негативних наслідків змін, а в Україні, через шостий рік війни, що триває, – дані фактори природно негативно впливають на становлення малого бізнесу. У вище розглянутих умовах абсолютний та відносний зростання малого бізнесу в Україні, на тлі загального спаду виробництва та кризового стану багатьох великих підприємств, у тому числі монопольних, демонструє його великий внутрішній потенціал, можливість для досить широких верств населення забезпечити власними силами свою

економічну самостійність та добробут, аналогічно тому, як це відбувається у країнах ЄС.

Проблеми, з якими зіткнулися власники малого підприємництва у зв'язку з COVID-19, умовно можна згрупувати таким чином (рис. 3.1).

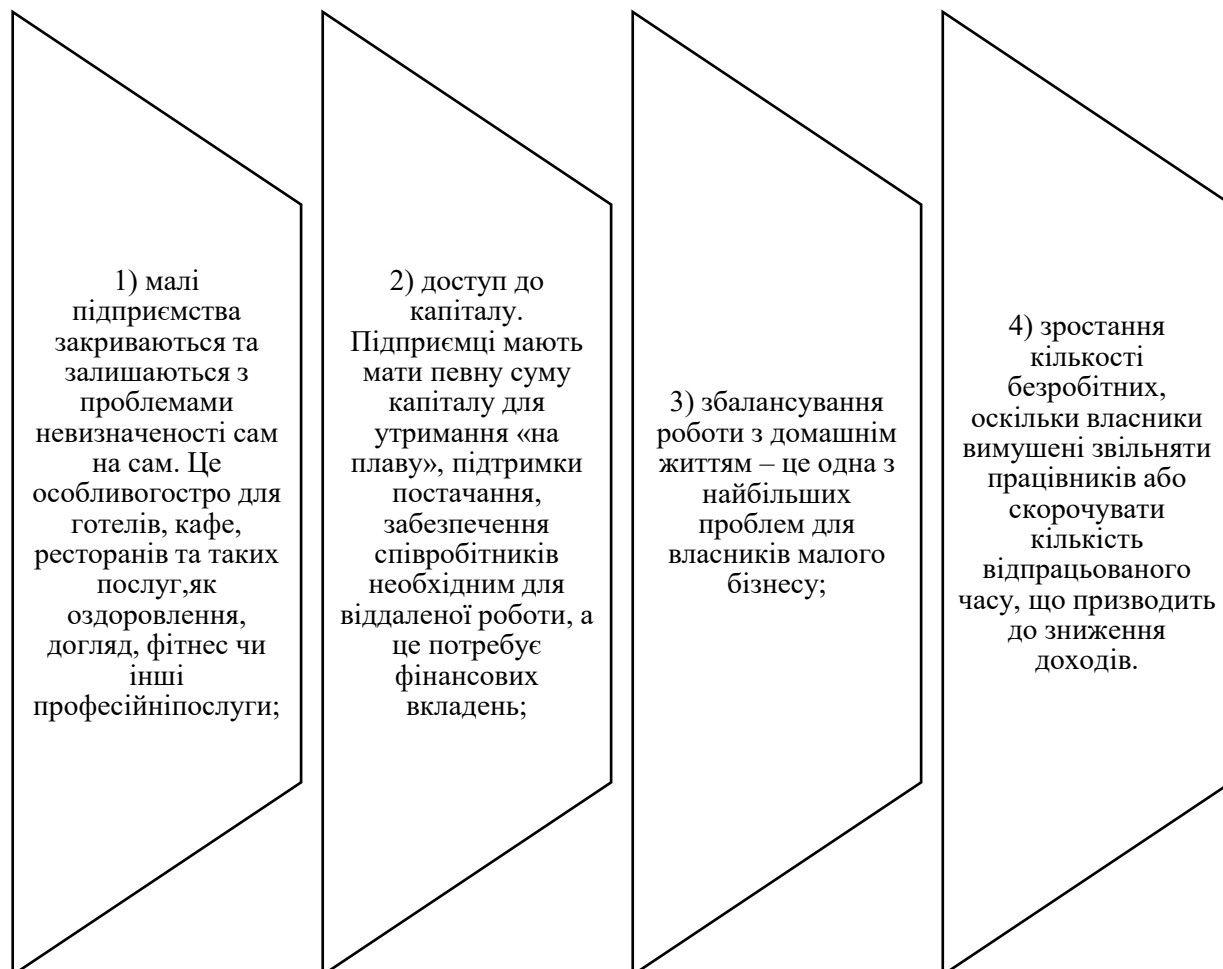


Рис. 3.1. Проблеми малого підприємництва [31]

Положення підприємців, які використовують у своїй діяльності орендовані приміщення та обладнання, виявилось в період кризи, спричиненої пандемією, не таким критичним як становище бізнесменів, що спиралися на приватну власність.

Перші могли частину своїх економічних проблем перекласти на орендодавців, другі ж виявилися віч-на-віч зі своїми економічними проблемами. Усвідомлення того факту, що кризовий стан малого бізнесу є не тільки не стільки фактором економічного життя, скільки фактором соціальним, оскільки зачіпає соціально-економічні інтереси мільйонів людей, має привести державних діячів

до думки необхідність використання можливостей держави надання допомоги малому бізнесу.

Державна підтримка малого підприємництва має ґрунтуватися на таких складниках (рис. 3.2).

Існування провалів ринку пояснюється, наприклад, наявністю неповної інформації на ринку, а також доступність цієї інформації для малого бізнесу в порівнянні з великим. Більше того, отримання інформації, навіть загальнодоступної і безкоштовної, або майже безкоштовною, у будь-якому випадку пов'язано з витратами для того, хто її шукає, причому витрати в більшості випадків є фіксованими, що говорить про те, що для малого бізнесу вони є істотнішими.

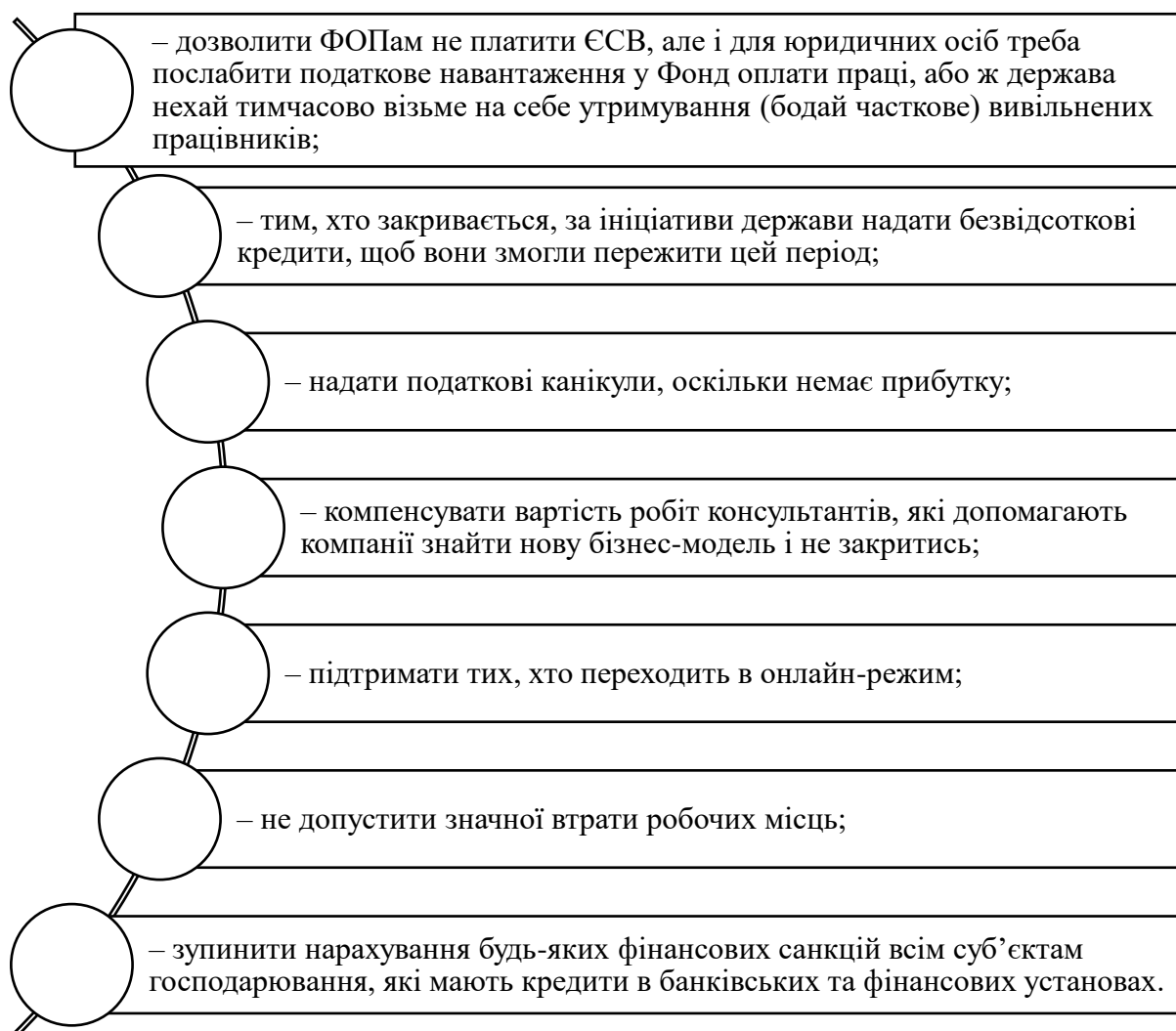


Рис. 3.2. Складники державної підтримки малого підприємництва [9]

А при корумпованості органів державної влади може бути отримана значно швидше великим бізнесом за невеликі суми, точніше відносно невеликі суми для великого бізнесу і досить суттєві – для малого. Фінансування та кредитування є чималою проблемою для малого та середнього підприємництва.

Як правило, всі задіяні у діяльності кошти – це вкладення власників/власників бізнесу, оскільки кредити їм важкодоступні. З погляду інвестиційної привабливості – інвестори часто неохоче роблять вкладення малий і середній бізнес, оскільки які розпочинають свою діяльність організації здебільшого не мають високої надійності і видобуток додаткової інформації про них тягне у себе додаткові витрати для інвесторів.

Бар'єри входу особливо відчутні для представників малого та середнього бізнесу, як і економічні коливання. Весь час змінюється склад та масштаб учасників ринку. Нові незалежні підприємства є на початковому етапі малими. Причому такі підприємства можуть бути й у галузях, де ефективний масштаб виробництва є досить великим.

Зниження витрат нових підприємств на початковому етапі може призводити до зниження бар'єрів ринку і, отже, до зменшення ринкової влади діючих підприємств, наближення умов досконалої конкуренції, тобто збільшення алокаційної ефективності. Проте корекція витрат і допомогу мають бути такими, щоб малі підприємства не виявилися дестимульованими до розширення виробництва. Перераховані вище витрати показують нам, що малий та середній бізнес стикається з тими проблемами, які необхідно коригувати – чи то субсидія, чи знижена ставка відсотка за кредитами

Державна фінансова підтримка здійснюється у вигляді позик та фінансової оренди (лізингу) на реалізацію інвестиційних проектів, пов'язаних з виробництвом імпортозамінної та (або) експортоорієнтованої продукції (товарів, робіт, послуг) та створення нових робочих місць.

У ряді випадків можливе надання субсидій для відшкодування частини відсотків за користування банківськими кредитами, відшкодування частини видатків, пов'язаних з організацією та участю у виставково-ярмарковій

діяльності, відшкодування частини витрат на оплату суми винагороди лізингодавця за договорами лізингу.

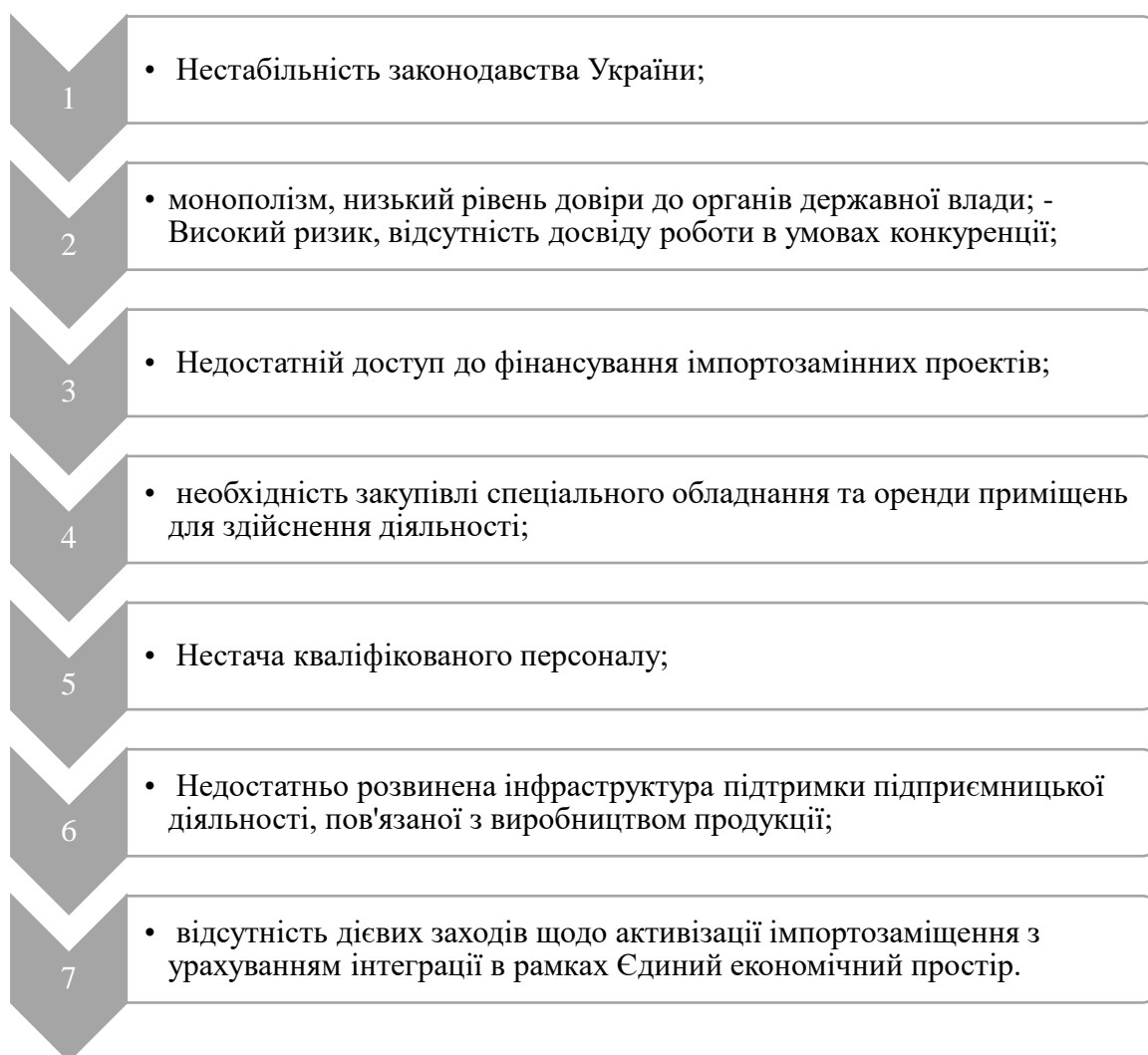


Рис. 3.3. Проблеми імпортозаміщення [15]

Участью суб'єктів малого та середнього бізнесу у роботі з імпортозаміщення перешкоджають такі проблеми:

- нестабільність законодавства України;
- монополізм, низький рівень довіри до органів державної влади;
- високий ризик, відсутність досвіду роботи в умовах конкуренції;
- недостатній доступ до фінансування імпортозамінних проектів;
- необхідність закупівлі спеціального обладнання та оренди приміщень для здійснення діяльності;
- нестача кваліфікованого персоналу;

- недостатньо розвинена інфраструктура підтримки підприємницької діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції;
- відсутність дієвих заходів щодо активізації імпортозаміщення з урахуванням інтеграції в рамках Єдиний економічний простір.

Відповідно до Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва необхідно активніше залучати підприємницький сектор у виробництво імпортозамінюючої продукції. З метою ефективного вирішення проблеми імпортозаміщення потрібне опрацювання спільних дій країн ЄС, спрямованих на поглиблення виробничої кооперації, розробку спільних програм та проектів імпортозаміщення, що враховують наявність виробничих потужностей, забезпеченість країн сировиною, затратоємність та ефективність виробництва [6, с. 78].

Для стимулювання участі суб'єктів малого та середнього підприємництва в імпортозаміщення необхідні такі заходи:

- сприяння організації та розміщення імпортозамінних виробництв: передача невикористовуваного державного майна, надання земельних ділянок, регулювання ставок орендної плати;
- взаємодія з великими промисловими підприємствами (франчайзинг, субконтрактація, аутсорсинг та ін.) з метою отримання замовлень на виробництво сировини, продукції;
- розвиток виробничої кооперації у межах ЄС, забезпечення імпортозамінних виробництв сировиною, комплектуючими;
- залучення суб'єктів підприємництва до державним закупівлям товарів;
- розвиток інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу (технопарки, венчурні фонди, інкубатори, консультаційні центри та ін.);
- розширення джерел фінансування (поряд із банківськими джерелами), застосування бюджетних та позабюджетних коштів;
- вдосконалення системи та механізмів оподаткування, відшкодування частини витрат, вкладених у розширення виробництва.

Деякі інструменти економічної підтримки малого підприємництва, такі, як скорочення податкових відрахувань або пролонгація термінів платежів, надання субсидій у деяких сферах економіки, можуть певною мірою полегшити становище у малому бізнесі. Тим не менш, складність ситуації вимагає використання всіх наявних в арсеналі держави методів та інструментів економічної підтримки малого бізнесу.

Важливо відзначити той факт, що підтримка може дати відмінний результат. від очікуваного, оскільки велика кількість заходів, що підтримують, може дестимулювати малий бізнес до розширення, а великий бізнес – до ухилення від оподаткування.

Питання ухилення від оподаткування часто порушується в цій темі є основним щодо політики оподаткування малого підприємництва. Тому необхідно зосередити свою увагу на «нейтральних» заходах підтримки, які однаково вигідні як для малого бізнесу, так і та для держави.

Підтримка має бути надана у тому обсязі, в якому вона потрібна, оскільки якщо необхідні заходи та надані не будуть рівні, це не дасть бажаного результату: у першому випадку, коли надані заходи більше це призведе до дестимуляції розвитку малого підприємництва, у другому – до невігідного ведення бізнесу та згодом до руйнування, особливо у сучасних економічних умовах.



## ВИСНОВКИ

Малі підприємства є сильним регулятором економіки. Малий бізнес містить великий потенціал для оптимізації шляхів розвитку економіки та суспільства загалом. Основними проблемами, що перешкоджають участі суб'єктів малого та середнього підприємництва у виробництві імпортозамінних товарів, є: нестабільність законодавства, монополізм, низький рівень довіри до органів державної влади, недостатній доступ до фінансування імпортозамінюючих проектів; дієвих заходів щодо активізації імпортозаміщення з урахуванням інтеграції в рамках ЄС, недостатньо розвинена інфраструктура підтримки підприємницької діяльності, що з виробництвом продукції.

Для їх вирішення необхідні заходи, що сприяють організації та розміщенню імпортозамінних виробництв, розвитку виробничої кооперації в рамках ЄС, залучення суб'єктів підприємництва до державних закупівель товарів, взаємодії з великими промисловими підприємствами, розвитку інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу, розширенню джерел фінансування, удосконалення системи та механізмів оподаткування

У Японії процес створення та функціонування малих підприємств достатньо жорстко контролюється урядами. При цьому у Китаї основний парадигмою малого підприємництва є його інноваційний розвиток. Тобто, підтримуються насамперед малі інноваційні підприємства. У Японії зростання малих інноваційних підприємств більше пов'язаний з великими компаніями, які ведуть наукові дослідження і за яких також виникають інноваційні малі підприємства, що знаходяться в одному технологічному зв'язку з великими.

Потужний техніко-економічний прорив у повоєнні роки вивів Японію у трійку найрозвиненіших країн світу. Це було досягнуто завдяки розвитку малого бізнесу за потужної державної підтримки. Малий бізнес становить значну частку у загальних обсягах промисловості Японії.

Він представлений у таких галузях: будівництво, легка промисловість, сфера послуг. На відміну від Японії наукомісткі виробництва ведуться

переважно лише великими компаніями, за яких створюються так звані малі інноваційні підприємства startup та spinoff.

У Японії створено досить жорсткі умови для конкуренції малих підприємств. Тому вони змушені постійно розвиватися та адаптуватися до поточних умов ринку, бути краще за інших.

Основними механізмами підтримки малого підприємництва є податкові та кредитні пільги. У країнах ЄС на підтримку малого підприємництва виникають проблеми уніфікації, створення єдиного поля та вільного пересування малих підприємств між країнами ЄС. При цьому кредитна система ЄС спрямована на підтримку підприємницьких ідей, навіть у разі попередніх отримання кредиту невдач бізнес. Тобто, на відміну від Японії та Китаю, в ЄС підтримка починається з стимулювання до ініціативи та постійних спроб займатися малим бізнесом. Аналогічно країнам ЄС малий бізнес розвивається у Канаді.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка конкретних рекомендацій щодо підтримки малих підприємств в Україні враховуючи кращу практику зарубіжних країн, а саме позитивного ставлення до безперервним підприємницьким спробам незалежно від їх результату та необхідності популяризації підприємництва серед населення

Розвиток малого підприємництва має велике значення для України, оскільки воно здатне без істотних капітальних вкладень розширити виробництво багатьох споживчих товарів та послуг з використанням місцевих джерел сировини, вирішити проблему зайнятості, прискорити науково-технічний прогрес.

У процесі розвитку малого підприємництва нейтралізується низка негативних політичних та соціально-економічних наслідків, пов'язаних із структурною кризою, зростанням безробіття, посиленням соціальної напруги в суспільстві.

Слід зазначити, що малі підприємства функціонують ефективно, коли співпрацюють із великими підприємствами, які здатні профінансувати розробку

нових технологій та забезпечити інноваційний розвиток свого сегменту економіки.

Резюмуючи, слід звернути увагу на те, що мале підприємництво впливає на структуру ринку та розширення ринкових відносин, насамперед у результаті зміни кількості суб'єктів ринку, підвищення кваліфікації та ступеня привабливості, дедалі ширших шарів населення системи підприємництва.

Саме малі підприємства мають визначальне значення для розвитку національної економіки, і саме з його розвитком Україна зможе долучитися до держав із вищим рівнем життя населення.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Благодійність під час війни: у центрі України менша, ніж на заході, але більша, ніж на сході. URL: <https://procherk.info/news/7-cherkassy/104847-blagodijnist-pid-chas-vijni-u-tsentri-ukrayini-menshanizh-na-zahodi-ale-bilsha-nizh-na-shodi> (дата звернення: 05.04.2023)
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2023)
3. Григоруک П. М. Оцінювання результативності діяльності компанії. Моделювання та інформаційні системи в економіці. 2018. № 96. С. 56-65.
4. Закон України від 15.05.2003 № 755-IV «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2023)
5. Депозити домашніх господарств у розрізі видів валют і строків погашення. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>. (дата звернення: 05.04.2023)
6. Догадайло Я. В. Забезпечення економічної результативності діяльності підприємства. Економіка транспортного комплексу. 2019. Вип. 34. С. 39-55.
7. Доходи та витрати населення у 2016-2021 роках. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 05.04.2023)
8. Добрава Н.В. Основи бізнесу: навчальний посібник / Добрава Н.В., Осипова М.М. – Одеса: Бондаренко М. О., 2018. – 305 с.
9. Дикань В.Л., Шраменко О.В. Стратегічні орієнтири державного регулювання суб'єктів малого та середнього бізнесу. Стратегічні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств у цифровому економічному просторі: колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Ареф'євої О.В. К.: ФОП Маслаков, 2019. С. 47-55.

10. Звонар Й.П. Бар'єри на шляху розвитку малого бізнесу в Україні та інструменти їх подолання / Й.П. Звонар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 15. – Частина 1. – С. 36–39
11. Конституція України. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: <http://portal.rada.gov.ua/>. (дата звернення: 05.04.2023)
12. Константинова Т.В. Савченко Т.В. Особливості управління малим бізнесом в Україні. Економіка та управління підприємствами. 2020. № 40. С. 233–235.
13. Кубиній Н. Ю. Методичні аспекти аналізу доходу підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2020. Вип. 1. С. 97-102
14. Маркович І.Б., Струтинська І.В. Передумови та особливості зміни вимог до характеру ведення бізнесу в епоху цифровізації глобальної економіки. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 41. С. 105-109.
15. Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Проблеми економіки та управління". 2020. Т. 4. № 1. С. 63-71.
16. Малий бізнес у Китаї. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/china.html>. (дата звернення: 05.04.2023)
17. Малий бізнес у Канаді. URL: <http://www.canada.ru/bus/small/> (дата звернення: 05.04.2023)
18. Умови та перспективи розвитку середнього та малого бізнесу в Канаді. URL: <http://www.agiks.ru/> (дата звернення: 05.04.2023)
19. Малий бізнес у Японії. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/japan.html> (дата звернення: 05.04.2023)
20. Обруч Г.В., Іванюта Б.Л., Журавльов К.В. Проблеми і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 61. С. 53-62.
21. Офіційний сайт АТ «Імпульс»: <https://impuls-mebel.com/> (дата

звернення 05.04.2023)

22. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2023)

23. Підтримка малого і середнього підприємництва. Урядовий портал: вебсайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2023)

24. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2021 р. URL: [https://www.nssmc.gov.ua.npf\\_3\\_kv-2021](https://www.nssmc.gov.ua.npf_3_kv-2021) (дата звернення: 05.04.2023)

25. Підсумки діяльності кредитних спілок за 2021 рік та наглядові дії за результатами аналізу звітності, поданої до Національного банку. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/%D0%9A%D0%A1%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%20%D0%86%D0%86%20%D0%BA%D0%B2%20\(3\).pdf?v=4.2021](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%9A%D0%A1%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%20%D0%86%D0%86%20%D0%BA%D0%B2%20(3).pdf?v=4.2021) (дата звернення: 05.04.2023)

26. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2023)

27. Плотницька С. І., Гнатенко М. К. Дослідження стану адаптивності малих підприємств до зовнішнього середовища в умовах глобалізації. Молодий вчений. 2017. № 5 (45). С. 697-700.

28. Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні: матеріали Міжнародної наук.- практич. конф. молодих вчених і студентів (м. Львів, 19 лютого 2021 р.): тези доповідей. – Львів: Львівський торговельно-економічний університет, 2021. – 344 с.

29. Політика стимулювання малого бізнесу: досвід Японії. URL: <http://vasilieva.narod.ru/> (дата звернення: 05.04.2023)

30. Радчук О. Хиткий баланс: як зміниться українська економіка у 2021 році. URL: <https://www.slovoidilo.ua/> (дата звернення: 05.04.2023)

31. Родченко В.Б., Рекун Г.П. Механізми інституціалізації довіри, як основа інноваційного розвитку підприємницького середовища. Розвиток підприємництва в Україні: безпека здійснення господарської діяльності: зб. наук.

пр. за підсумками круглого столу (14 груд. 2018 р.). Харків: Право, 2018. С. 177-180.

32. Система підтримки малого та середнього бізнесу в ЄС. URL: <http://smallbiznes.net/Business.php> (дата звернення: 05.04.2023)

33. Устьян О. Маркетинг у кризу. Виживання вимагає змін. URL: <https://zmist.pl.ua/> (дата звернення: 05.04.2023)

34. Фролова Н. Л. Сучасний стан і перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в умовах коронакризи. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 19. С. 16–21.

35. Штогрін І. Вжити у карантин: як рятується малий і середній бізнес і чого очікує від держави. URL: <https://www.radiosvoboda.org/> (дата звернення: 05.04.2023)

36. 42% українців суворо планують покупки: як війна змінила наших споживачів. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/09/13/92158212/>. (дата звернення: 05.04.2023)

## ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс підприємства за 2020 рік

Форма №1



Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	0
накопичена амортизація	1002	(0)	(0)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	23 619	21 439
первісна вартість	1011	84 233	84 390
знос	1012	(60 614)	(62 951)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені <u>аквізиторські</u> витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	23 619	21 439

□



<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	35 035	30 663
Виробничі запаси	1101	26 746	12 013
Незавершене виробництво	1102	6 555	18 160
Готова продукція	1103	0	17
Товари	1104	1 734	473
Поточні біологічні активи	1110	364	309
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	8 532	606
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 627	1 454
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 237	548
Готівка	1166	33	13
Рахунки в банках	1167	1 204	535
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	178	228
Усього за розділом II	1195	47 973	33 808
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	0	0
Баланс	1300	71 592	55 247

+

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17 745	17 745
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-139 185	-206 298
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	-121 440	-188 553

<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	12 775	39 761
розрахунками з бюджетом	1620	111 832	120 965
у тому числі з податку на прибуток	1621	317	317
розрахунками зі страхування	1625	32 288	42 368
розрахунками з оплати праці	1630	11 449	19 372
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	19 705	18 834
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4 983	2 500
Усього за розділом III	1695	193 032	243 800
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	71 592	55 247

Примітки: д/н

## Звіт про фінансові результати за 2020 рік

## I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	Код за ДКУД	
		1801003	1801003
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	187 611	287 845
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(210 417)	(247 638)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	0	40 207
збиток	2095	(22 806)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	12 442	12 730
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(19 777)	(20 570)
Витрати на збут	2150	(2 220)	(3 608)
Інші операційні витрати	2180	(34 752)	(36 242)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	0	0
збиток	2195	(67 113)	(7 483)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(67 113)	(7 483)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(67 113)	(7 483)

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-67 113	-7 483

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	70 514	85 138
Витрати на оплату праці	2505	152 235	175 550
Відрахування на соціальні заходи	2510	31 174	36 907
Амортизація	2515	2 337	2 443
Інші операційні витрати	2520	22 528	12 941
Разом	2550	278 788	312 979

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,000000	0,000000

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,000000	0,000000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Примітки: д/н

## Звіт про фінансові результати за 2020 рік

## I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	Код за ДКУД	
		1801003	1801003
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	187 611	287 845
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(210 417)	(247 638)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	0	40 207
збиток	2095	(22 806)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	12 442	12 730
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(19 777)	(20 570)
Витрати на збут	2150	(2 220)	(3 608)
Інші операційні витрати	2180	(34 752)	(36 242)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	0	0
збиток	2195	(67 113)	(7 483)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(67 113)	(7 483)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(67 113)	(7 483)

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-67 113	-7 483

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	70 514	85 138
Витрати на оплату праці	2505	152 235	175 550
Відрахування на соціальні заходи	2510	31 174	36 907
Амортизація	2515	2 337	2 443
Інші операційні витрати	2520	22 528	12 941
Разом	2550	278 788	312 979

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,000000	0,000000

## Баланс підприємства за 2021 рік

Форма №1



Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	0
накопичена амортизація	1002	(0)	(0)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	21 439	20 989
первісна вартість	1011	84 390	85 064
знос	1012	(62 951)	(64 075)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>21 439</b>	<b>20 989</b>

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	30 663	11 464
Виробничі запаси	1101	12 013	10 389
Незавершене виробництво	1102	18 160	1 016
Готова продукція	1103	17	17
Товари	1104	473	42
Поточні біологічні активи	1110	309	16
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	606	991
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 454	4 074
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	548	133
Готівка	1166	13	29
Рахунки в банках	1167	535	104
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	228	70
Усього за розділом II	1195	33 808	16 748
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	55 247	37 737

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17 745	17 745
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-243 962	-280 315
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Видучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	-226 217	-262 570



<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	39 761	48 513
розрахунками з бюджетом	1620	155 770	161 535
у тому числі з податку на прибуток	1621	317	45
розрахунками зі страхування	1625	42 368	55 534
розрахунками з оплати праці	1630	19 372	20 896
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	21 693	10 548
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 500	3 281
Усього за розділом III	1695	281 464	300 307
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	55 247	37 737

Примітки: д/н

## Звіт про фінансові результати за 2021 рік

1. Фінансові результати

[\*\*]

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	119 472	187 611
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(155 880)	(210 417)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	0	0
збиток	2095	(36 408)	(22 806)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	64 618	12 442
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(16 293)	(19 777)
Витрати на збут	2150	(1 787)	(2 220)
Інші операційні витрати	2180	(46 400)	(34 752)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	0	0
збиток	2195	(36 270)	(67 113)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(83)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(36 353)	(67 113)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(36 353)	(67 113)

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-36 353	-67 113

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	32 745	70 514
Витрати на оплату праці	2505	127 880	152 235
Відрахування на соціальні заходи	2510	26 001	31 174
Амортизація	2515	1 763	2 337
Інші операційні витрати	2520	14 827	22 528
Разом	2550	203 216	278 788

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,000000	0,000000