
Фінансування малого бізнесу в Україні в умовах війни

Наталя Ковальчук

Кафедра фінансів і кредиту. Економічний факультет, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, Україна
ORCID 0000-0001-7886-2485

Ксенія Ватаманюк

Економічний факультет, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, Україна
ORCID 0009-0007-6678-4062

Анотація: Малий бізнес у сучасних умовах виконує ключову роль у підтримці економічної стійкості держави, особливо в умовах воєнного стану. Війна в Україні суттєво вплинула на функціонування малого підприємництва, спричинивши зменшення кількості підприємств, зниження платоспроможності населення, порушення логістичних ланцюгів та зміну структури попиту. Незважаючи на складні умови, малий бізнес демонструє здатність до адаптації, шукає нові можливості для розвитку та збереження робочих місць. Особливо актуальним постає питання фінансування малого бізнесу в кризовий період, оскільки обмеженість фінансових ресурсів стає головною перешкодою для його сталого функціонування. Важливу роль у забезпеченні малого бізнесу ресурсами відіграють банківські установи, міжнародні донори, державні програми підтримки та інструменти мікрофінансування. У статті проаналізовано сучасний стан та проблеми доступу до фінансування для малих підприємств, окреслено тенденції, виклики та перспективи, що виникають у контексті війни. Окрема увага приділяється вивченню механізмів державної підтримки, серед яких програмам часткової компенсації процентних ставок, грантовим ініціативам, а також співпраці з міжнародними фінансовими інституціями. Визначено, що у нових реаліях надзвичайно важливо забезпечити гнучкість фінансових інструментів, спрощення доступу до кредитних ресурсів та розвиток альтернативних джерел фінансування, що дозволить підприємствам не лише вижити, а й трансформуватися відповідно до нових умов. У статті наголошується на необхідності формування сприятливого фінансового середовища для малого бізнесу як чинника відновлення економіки та забезпечення соціальної стабільності в Україні.

Ключові слова: малий бізнес, фінансування, кредитування, мікропідприємства, банківські установи, державна підтримка, економічна стійкість, воєнний стан, фінансові інструменти, адаптація, підприємництво, інновації.

1. Вступ

Малий бізнес традиційно розглядається як рушійна сила економіки, що забезпечує гнучкість, інноваційність і високу адаптивність до змін середовища. Проте в умовах повномасштабної війни в Україні сектор малого підприємництва опинився у вкрай складному становищі, зазнавши істотних втрат як у чисельності діючих суб'єктів господарювання, так і в доступі до фінансування. Зниження економічної активності, зростання ризиків та інфляційні процеси ускладнили традиційні механізми залучення кредитних ресурсів. У таких умовах питання фінансування малого бізнесу набуває особливої актуальності як з точки зору

виживання підприємств, так і з погляду збереження робочих місць і підтримки економічної стабільності в країні.

2. Об'єкт і предмет дослідження

Об'єктом дослідження є малий бізнес в Україні в умовах воєнного стану. У статті розглядається вплив збройного конфлікту на функціонування малих підприємств, зокрема зміну економічного, інституційного та фінансового середовища, в якому вони змушені адаптуватися до нових реалій. Особливістю об'єкта дослідження є його динамічність, вразливість до зовнішніх шоків та водночас — здатність до гнучкого реагування і трансформації. Малий бізнес розглядається як соціально-економічний феномен, що водночас виконує критично важливу роль у підтримці економічної стійкості країни під час війни та післявоєнного відновлення.

Предметом дослідження є механізми, інструменти та умови фінансування малого бізнесу в умовах військового стану. Особлива увага приділяється адаптації традиційних джерел фінансування (банківські кредити, державні програми підтримки) до потреб малого бізнесу в кризових умовах, а також ролі альтернативних інструментів — таких як грантові програми, краудфандинг, міжнародна донорська допомога, венчурне та соціальне інвестування. Дослідження включає аналіз державної політики у сфері підтримки підприємництва, оцінку ефективності реалізованих фінансових програм, а також вивчення бар'єрів, що перешкоджають доступу малого бізнесу до ресурсів у зоні підвищеної ризикованості. Предмет дослідження є комплексним і охоплює фінансові аспекти в тісному взаємозв'язку з інституційними та безпековими умовами, що формують нову реальність функціонування бізнесу в Україні.

3. Мета дослідження

Метою дослідження є аналіз стану фінансування малого бізнесу в умовах війни, виявлення основних проблем та викликів, а також окреслення можливих напрямів удосконалення механізмів фінансової підтримки підприємств малого сектору.

4. Аналіз літератури

У науковій та аналітичній літературі значна увага приділяється ролі малого бізнесу як основи економіки, його внеску у формування ВВП, зниження безробіття, стимулювання інновацій та регіонального розвитку. Теоретико-методологічну основу дослідження склали праці таких науковців, як Гаркуша Ю.О., Гончарук Т.В., Квасниця О., Міца В.В., Панфілова Я.А., Роженко О.В., Серeda А.М., Черняєва О.І. та інших, які досліджують економічну природу малого бізнесу, механізми його фінансування, а також політики державної підтримки. Зокрема, Гаркуша Ю.О. та Черняєва О.І. досліджує банківські інструменти кредитного забезпечення, акцентуючи увагу на обмеженій доступності фінансових ресурсів для малого бізнесу порівняно з великими підприємствами. Гончарук Т.В. аналізує зарубіжний досвід розвитку підприємницьких структур і розглядає можливості його адаптації в українських реаліях. Квасниця О. вивчає особливості державної підтримки малого бізнесу у зарубіжних країнах, наголошуючи на ефективності окремих моделей, які можуть бути запроваджені в Україні. Міца В.В. розглядає малий бізнес як важливу складову економічної системи регіону, підкреслюючи його роль у забезпеченні зайнятості та місцевого розвитку. Панфілова Я.А. зосереджується на проблемах розвитку малого бізнесу в Україні, зокрема на регуляторних та фінансових бар'єрах. Серeda А.М. аналізує джерела фінансування малого бізнесу в Україні, виокремлюючи ключові проблеми, з якими стикаються підприємці у процесі залучення ресурсів.

Однак у контексті повномасштабної війни, що триває на території України з 2022 року, потребують переосмислення традиційні підходи до фінансування малого бізнесу. Зростання ризиків, погіршення інвестиційного клімату, високі ставки за кредитами, обмежений доступ до зовнішнього фінансування — усе це зумовлює необхідність пошуку нових джерел фінансування, адаптації до умов воєнної економіки, активізації партнерства з міжнародними організаціями, такими як ЄБРР, USAID, GIZ, які запроваджують програми підтримки малого бізнесу в кризових умовах.

5. Методи дослідження

Дослідження ґрунтується на застосуванні загальнонаукових методів: аналізу та синтезу, порівняння, системного підходу, а також структурно-функціонального аналізу. Було використано статистичний аналіз для оцінки динаміки кількості малих підприємств та обсягів кредитування, а також графічне представлення даних для наочності тенденцій. Такий комплексний підхід дозволяє дослідити явище у його цілісності, враховуючи як макроекономічні умови, так і специфіку функціонування бізнесу на мікрорівні.

6. Результати дослідження

Малий бізнес є невід’ємною складовою економіки будь-якої країни, відіграючи значну роль у створенні робочих місць, забезпеченні конкуренції та розвитку регіонів. Завдяки гнучкості, здатності швидко адаптуватися до змін ринкового середовища та інноваційному потенціалу малі підприємства роблять вагомий внесок у соціально-економічний розвиток держави.

Мале підприємництво залишається одним із найбільш впливових секторів економіки і водночас, як показує досвід, дає право вирішувати серйозні проблеми соціально-економічного та політичного напрямку [11].

Мале підприємництво як певний стиль (тип) господарської поведінки має такі характерні риси: динамічність, ініціативність, підприємливість, цілеспрямованість, наполегливість у здійсненні задумів, творче ставлення до справи, пошук нетрадиційних рішень і нових способів дій, готовність до ризику, вміння управляти, оперативність, орієнтація на потреби споживачів та їх поведінку на ринку, комунікативність. Черняєва О.І. зазначає, що головною метою малих підприємств, звичайно, є отримання прибутку [21]. Мале підприємництво є основним фактором для функціонування економіки, а також джерелом матеріальних та духовних благ.

Роль малого бізнесу у формуванні валового внутрішнього продукту та забезпеченні зайнятості населення є надзвичайно важливою. У розвинених країнах частка малого бізнесу у ВВП може досягати 50-60%, а в Україні цей показник, хоча і нижчий, залишається вагомим. Малий бізнес сприяє диверсифікації економіки, оскільки охоплює різні галузі — від виробництва до сфери послуг. Крім того, він відіграє значну роль у зменшенні рівня безробіття, адже створює робочі місця для широких верств населення, включаючи молодь, людей передпенсійного віку та осіб, які не можуть знайти роботу у великих компаніях. Малий бізнес також відіграє вирішальну роль у розвитку конкурентного середовища та стимулюванні інноваційної діяльності. Завдяки значній кількості малих підприємств на ринку знижується рівень монополізації, що сприяє покращенню якості товарів і послуг. Малі підприємства часто змушені шукати нові підходи до ведення бізнесу, розробляти інноваційні продукти та застосовувати сучасні технології, що стимулює загальний розвиток економіки. Саме тому у багатьох країнах світу малий бізнес розглядається як один із головних драйверів технологічного прогресу.

Малий бізнес займає ключову роль у формуванні економіки країни, оскільки він забезпечує значну частину робочих місць і сприяє розвитку конкуренції та інновацій.

Таблиця 1. Кількість діючих підприємств з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [10]

Роки	Усього, одиниць	У тому числі		
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства
2019	380597	518	17751	362328
2020	373822	512	17602	355708
2021	370834	610	17502	352722
2022	261924	494	14783	246647
2023	307852	512	14070	293270

З розгортанням на теренах України повномасштабної війни загальна чисельність МСП зазнала суттєвих змін. Так, порівняно з 2020 р. їхня кількість протягом 2022 р. зменшилася майже на третину. Хоча, варто зазначити, подібна тенденція спостерігалася ще в передвоєнний період, особливо стосовно малих суб'єктів підприємництва [13].

Критерії віднесення підприємств до малих у різних країнах відрізняються, проте загальним є врахування кількох основних параметрів: кількості працівників, обсягу річного доходу та вартості активів. У європейській практиці малими вважаються підприємства, що мають до 50 працівників та річний дохід до 10 мільйонів євро [19]. В Україні це питання регламентується Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [17], відповідно до якого малими підприємствами є ті, в яких чисельність працівників не перевищує 50 осіб, а річний дохід – 10 мільйонів євро. Водночас в Україні також поширене поняття мікропідприємств, що охоплює суб'єктів з кількістю працівників до 10 осіб. Такі підприємства є основною масою в структурі малого бізнесу.

Законодавче регулювання малого підприємництва в Україні формується на основі низки нормативно-правових актів, серед яких ключове місце займають Господарський кодекс України [4], Податковий кодекс України [14], Закони України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [16], «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» [15], «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [17].

Фінансова підтримка малого бізнесу є важливим чинником його сталого розвитку та розширення діяльності. У стабільних економічних умовах фінансування малого бізнесу зазвичай ґрунтується на класичних джерелах, до яких належать банківське кредитування, власні кошти підприємців, а також залучення інвесторів. Кожне з цих джерел має свої переваги, ризики та особливості використання, що визначаються як внутрішніми можливостями підприємства, так і зовнішнім фінансовим середовищем.

Одним із ключових джерел фінансування для малих підприємств є кредитні ресурси, які надають комерційні банки та інші фінансові установи. Завдяки кредитуванню суб'єкти малого бізнесу можуть поповнювати оборотні кошти, інвестувати в розширення виробництва, модернізацію обладнання та впровадження інновацій. Роль комерційних банків у фінансуванні малого бізнесу є надзвичайно важливою, оскільки вони не лише надають кредити, але й пропонують супутні фінансові послуги, що дозволяють підприємствам ефективно управляти своїми фінансами.

Кредит є незамінним елементом механізму функціонування ринкової економіки, що дозволяє створити умови для стабільної, динамічної роботи суб'єктів господарювання в різних галузях економіки [2].

Поточний стан кредитування малого бізнесу в Україні є результатом взаємодії багатьох факторів, включаючи економічну ситуацію, політичну стабільність, а також особливості банківського сектору та його готовність фінансувати підприємства малого і середнього бізнесу. Важливо зазначити, що на сьогодні малий бізнес є одним із основних двигунів економіки країни, а його розвиток безпосередньо залежить від доступності фінансування.

Однак в Україні кредитування малого бізнесу зазнає численних викликів, серед яких — висока вартість кредитів, недосконала правова база, а також недостатня готовність банків надавати кредити підприємцям з високим ризиком.



Рис.1. Обсяги наданих кредитів малому бізнесу, млн грн [10].

Основні тенденції розвитку кредитування малого бізнесу в Україні відображаються в тому, що на фоні економічної нестабільності банки стали більш обережними у наданні позик.

Зростаючі ставки за кредитами (рис.2), зростання ризиків через інфляцію та валютні коливання значно ускладнюють доступ до кредитних ресурсів для підприємців. Однак на фоні таких труднощів, банки починають розширювати своє портфоліо продуктів для малого бізнесу, пропонуючи не лише стандартні кредити, а й інноваційні фінансові інструменти, зокрема, мікрокредити, лізинг і факторинг. Водночас державні програми підтримки малого бізнесу стали важливим чинником, що частково компенсує високі відсоткові ставки та ризики для підприємців.



Рис.2. Динаміка відсоткових ставок для малого бізнесу, % [10].

Вплив економічної ситуації на доступність кредитів для малого бізнесу є значним. Україна переживає періоди економічної нестабільності, що характеризуються інфляцією, девальвацією національної валюти, нестабільними умовами на фінансових ринках. Це створює великі труднощі для малих підприємств, які потребують фінансування для розширення виробництва або запуску нових проєктів. Зміни в економічній ситуації прямо впливають на

ставку рефінансування Національного банку України, а отже, на процентні ставки за кредитами для малого бізнесу. У результаті, високі ставки і короткі терміни кредитування роблять кредити для малих підприємств не зовсім доступними, що ускладнює їм розширення бізнесу і реалізацію інвестиційних проєктів.

Програми підтримки малого бізнесу через кредитування є важливим елементом фінансової політики держави. За останні роки було впроваджено кілька таких програм, зокрема Програма підтримки малого і середнього бізнесу через механізм «Доступні кредити 5-7-9%», що значно знизила відсоткову ставку для малих підприємств [18]. У рамках цієї програми, підприємці могли отримати кредити за ставкою, яка варіюється від 5 до 9%, залежно від умов кредитування та виду діяльності. Проте ефективність таких програм не завжди є високою, оскільки вони не охоплюють усі сегменти малого бізнесу, а також потребують значних витрат на адміністрування та контроль за використанням фінансування. Усього з початку 2024 року бізнес отримав 20 325 пільгових кредитів на загальну суму 75,9 млрд гривень, а від старту «5-7-9%» (лютий 2020 року) — 99,3 тисячі кредитів на суму 342,8 млрд гривень. Серед регіонів лідерами за сумами укладених кредитних договорів є Львівська, Дніпропетровська, Одеська, Київська, Харківська, Вінницька, Полтавська області та м. Київ [1].

Основною грантовою програмою від держави для стимулювання розвитку бізнесу в воєнних умовах вважається проєкт Уряду «єРобота», що передбачає надання громадянам України грантів для створення власного бізнесу та для отримання навчання [7]. 12 млрд грн інвестувала держава в розвиток малого й середнього бізнесу через грантові програми «єРобота». Фінансову підтримку на старт або розвиток своєї справи отримали майже 25 000 підприємців. 75% з інвестованих коштів грантери вже повернули у вигляді сплачених податків та зборів до бюджету [7].

В рамках програми «Власна справа», громадяни України мають можливість отримати фінансову допомогу від держави у виді мікрогранту — в розмірі від 50 до 250 тисяч гривень [8]. Такі кошти можна витратити на придбання необхідного обладнання або його лізинг, закупівлю основної сировини або матеріалів, оренду об'єктів нерухомості. Обов'язковою умовою отримання коштів є створення 1-2 робочих місць. Європейський банк реконструкції та розвитку з допомогою наявного фінансування від ЄС та донорських країн, сьогодні пропонує гранти для малого та середнього підприємництва для розвитку бізнесу [20].

Проблеми та бар'єри на шляху розвитку кредитування малого бізнесу в Україні залишаються значними. До основних проблем можна віднести високу вартість кредитів, складні та бюрократичні процедури отримання фінансування, а також ризики, пов'язані з непередбачуваністю економічної ситуації в країні [22]. Багато малих підприємств стикаються з труднощами при забезпеченні кредитів, оскільки банки вимагають високих вимог до застави та фінансової звітності, яких багато підприємців не мають. Крім того, обмеженість фінансових ресурсів у самих банках, наявність ризиків для кредиторів у вигляді непогашених боргів або невизначеності економічної ситуації також стримують банки від активнішого кредитування малого бізнесу.

Зарубіжний досвід підтримки та кредитування малого бізнесу є важливим орієнтиром для розробки ефективних механізмів фінансування цього сектора економіки в Україні. Багато розвинутих країн мають успішні практики, які допомогли створити сприятливі умови для розвитку малого підприємництва через доступ до фінансових ресурсів. У США одним із основних інструментів підтримки малого бізнесу є програма кредитних гарантій, яку реалізує Адміністрація малого бізнесу (SBA) [3]. Ця програма надає гарантії для кредитів, що дозволяє малим підприємствам отримувати фінансування за сприятливими умовами. Важливою особливістю є те, що SBA працює в партнерстві з комерційними банками, що дозволяє знизити ризики для останніх і полегшує процес отримання кредиту малими підприємствами. Програми підтримки малого бізнесу в США також включають надання субсидій для інновацій, пільгових кредитів та програм для розвитку експорту [5].

У країнах Європейського Союзу підтримка малого бізнесу реалізується через механізми фінансування з боку Європейського інвестиційного банку та національних державних інститутів. Програми кредитування для малих підприємств включають фінансування через фондові та банківські інструменти, а також через національні гарантійні програми. ЄС також активно підтримує стартапи через різноманітні грантові програми, зокрема через Horizon 2020, що сприяє розвитку інноваційних підприємств. Ключовим аспектом є надання фінансової підтримки на ранніх етапах розвитку, що дозволяє малим компаніям реалізовувати свої ідеї без необхідності шукати великі кредити [9].

Японія і Південна Корея мають свої унікальні підходи до підтримки малого бізнесу. У Японії створено систему мікрокредитування, що дає змогу малим підприємствам отримувати фінансування без обов'язкової застави. Також важливу роль у підтримці малого бізнесу відіграють державні агентства, які надають консультації з питань організації бізнесу та виходу на міжнародні ринки. Південна Корея зосереджується на підтримці інноваційних стартапів, фінансуючи їх через спеціалізовані венчурні фонди та програми для малого бізнесу в високотехнологічних галузях.

Великобританія та Канада також мають добре розвинену систему фінансової підтримки малого бізнесу через спеціалізовані фінансові установи. У Великобританії існує мережа малих бізнес-банків, які надають кредитні лінії, лізингові послуги та спеціалізовані програми підтримки для стартапів [12]. Канада, в свою чергу, активно підтримує малий бізнес через Канадський фонд розвитку малого бізнесу, який надає кредити та гарантії для підприємств, що мають труднощі з доступом до традиційних фінансових ресурсів [13].

Адаптація зарубіжного досвіду до українських умов є важливою задачею для розвитку малого бізнесу в Україні. Українські підприємці часто стикаються з високими процентними ставками, бюрократичними бар'єрами та обмеженим доступом до фінансування. Однак, на основі зарубіжного досвіду можна розробити ефективні механізми підтримки, зокрема шляхом створення державних гарантій за кредитами, розвитку венчурного фінансування та спеціалізованих фінансових інститутів, а також покращення інфраструктури для стартапів.

Наступним важливим джерелом є власні кошти підприємця, які використовуються як на старті бізнесу, так і для його подальшого розвитку. У стабільних умовах власні інвестиції зазвичай є базою, що дозволяє зменшити фінансові ризики, уникнути залежності від кредиторів, зберегти управлінський контроль над бізнесом. Власний капітал, іноді у поєднанні з доходами від поточної діяльності, може бути спрямований на модернізацію, розширення ринку чи інноваційні рішення. У умовах воєнного стану використання власних коштів підприємця як джерела фінансування малого бізнесу набуває ще більшої ваги, але й стикається з рядом нових викликів. З одного боку, це залишається одним із найбільш доступних і оперативних способів підтримки життєздатності бізнесу, з іншого — суттєво зростають ризики, обмежуються можливості накопичення капіталу, а невизначеність майбутнього змушує підприємців ретельно зважувати кожне фінансове рішення. У воєнний період власні кошти часто стають єдиним реальним джерелом підтримки бізнесу, особливо на початковому етапі або у випадку термінової адаптації до нових умов (наприклад, евакуації бізнесу в іншу область, зміни логістичних ланцюгів, пошуку нових постачальників). Через ускладнений доступ до банківського кредитування та обмеженість зовнішніх інвестицій, підприємці змушені вкладати власні заощадження або використовувати прибуток, отриманий раніше. Проте можливості для накопичення і реінвестування прибутку значно скорочуються. Часто поточна діяльність бізнесу в умовах війни не генерує стабільного доходу — споживчий попит знижується, покупці змінюють пріоритети, зростає інфляція, що знецінює кошти. Крім того, загроза фізичного знищення майна, нестабільність постачань і ризики окупації певних територій стримують підприємців від великих інвестицій, навіть якщо власні ресурси ще доступні. Тому власні кошти використовуються переважно для «виживання» бізнесу, а не для його активного розвитку. Підприємці витрачають їх на найнеобхідніше: виплату зарплати працівникам, підтримання базових операцій, збереження виробничих потужностей або

адаптацію продукції під нові потреби (наприклад, виробництво товарів для армії чи гуманітарних потреб). Зберігаючи контроль над фінансами, власник може швидко ухвалювати рішення, не погоджуючи їх з кредиторами або інвесторами. Це важливо в умовах, коли ситуація на ринку змінюється щодня. Однак така автономія має зворотний бік: підприємець бере на себе всі ризики, пов'язані з втратами. Вкладаючи останні кошти, він ризикує залишитися без засобів існування у разі провалу чи нової хвилі ескалації. Крім того, психологічне навантаження на власників бізнесу зростає. Потреба фінансувати власними силами діяльність у часи невизначеності, ухвалювати рішення щодо збереження або скорочення персоналу, зміни бізнес-моделі — усе це вимагає високої стресостійкості та здатності до ризик-менеджменту. Отже, в умовах воєнного стану власні кошти залишаються важливою опорою для малого бізнесу, однак використовуються більш обережно, з фокусом на збереження, а не масштабування. Цей ресурс забезпечує гнучкість і оперативність, але водночас виснажується швидко, якщо не підкріплений додатковими джерелами підтримки — державними, грантовими чи партнерськими.

Третім поширеним джерелом є інвестори – як приватні особи (бізнес-ангели), так і інституційні інвестори (венчурні фонди, інвестиційні компанії). У мирний час інвестори активно шукають перспективні бізнеси, які мають чітку бізнес-модель, потенціал зростання і здатність до масштабування. Процес залучення інвестицій передбачає не лише фінансову підтримку, а й можливість отримати експертний супровід, доступ до ринку чи стратегічні поради. У стабільному середовищі інвестори охочіше вкладають кошти, адже ризики зниження капіталізації або втрати активів значно нижчі, ніж в умовах нестабільності. Але у воєнний час ситуація із залученням інвестицій кардинально змінюється. Війна створює атмосферу високої невизначеності, що змушує більшість інвесторів проявляти обережність або навіть тимчасово згорнути активність на ринку, особливо коли йдеться про ризикові сегменти, до яких належить малий бізнес. Ризики втрати активів, неповернення інвестицій, фізичне знищення інфраструктури або неможливість передбачити подальший розвиток подій — усе це стримує як міжнародних, так і внутрішніх інвесторів. Насамперед зменшується кількість активних пропозицій інвестицій. Приватні інвестори, які в мирний час були готові ризикувати заради перспективного прибутку, у воєнний період схильні зберігати капітал у більш безпечних формах, наприклад, в нерухомості за кордоном, в іноземних валютах чи в стабільних інвестиційних інструментах. Венчурні фонди, навіть якщо формально не припинили роботу в Україні, переорієнтовують увагу на менш ризикові ринки або на українські бізнеси, які вже встигли зарекомендувати себе до війни і показують ознаки стійкості. Проте, певне пожвавлення спостерігається у сфері соціального підприємництва та бізнесів, орієнтованих на відновлення та допомогу. Деякі іноземні донори, грантодавці або соціально відповідальні інвестори розглядають фінансування українських малих бізнесів як частину стратегії підтримки економіки в умовах війни. Йдеться не стільки про отримання прибутку, скільки про довгострокову підтримку життєздатних ініціатив, які створюють робочі місця, підтримують критично важливі послуги чи демонструють адаптивність і інноваційність.

Процес залучення інвестицій в таких умовах стає складнішим і вимагає від підприємця більш чіткого обґрунтування своєї бізнес-моделі, здатності продемонструвати стійкість, креативність і соціальну значущість. Часто інвестори надають перевагу бізнесам, які мають резервні плани, працюють у відносно безпечних регіонах, переорієнтувалися на нові ринки (наприклад, експорт) або перейшли в онлайн. Важливо також те, що значення нематеріальної підтримки — менторства, експертизи, доступу до міжнародних мереж — у воєнний час часто не менш важливе, ніж самі кошти. Крім того, війна стимулює появу нових форматів фінансування, зокрема краудфандингів, донорських платформ, конкурсів стартапів з грантовою підтримкою. Це створює можливість для малого бізнесу, який втратив доступ до традиційного інвестування, знайти альтернативні канали фінансування. Таким чином, хоча у воєнний час класична модель інвестування у малий бізнес зазнає значних обмежень,

залишається простір для інвестицій, спрямованих на стійкі, інноваційні та соціально важливі проєкти. Успішне залучення інвестора в таких умовах потребує гнучкості, довіри, демонстрації відповідальності та здатності працювати в умовах ризику.

В умовах війни вдосконалення фінансування малого бізнесу потребує комплексного підходу, що охоплює як інституційні, так і інноваційні рішення. Перш за все, необхідно переглянути державну політику підтримки малого і середнього підприємництва, зосередивши зусилля на підвищенні доступності фінансових ресурсів. Це включає розширення програм державного кредитування з урахуванням специфіки воєнного часу, таких як спрощені умови отримання позик, часткове гарантування кредитів державою та компенсація відсоткових ставок. Паралельно з цим важливо посилити роль міжнародних донорів, залучаючи грантові та пільгові ресурси для підтримки найбільш вразливих секторів малого бізнесу. Ще одним напрямом є стимулювання розвитку альтернативних джерел фінансування, зокрема краудфандингових платформ, соціального інвестування, партнерських програм з великим бізнесом, а також використання інноваційних фінансових інструментів, таких як цифрові мікрокредити або блокчейн-рішення. Підтримка таких ініціатив з боку держави чи міжнародних організацій може не лише розширити фінансові можливості підприємців, а й активізувати громадську участь у відновленні економіки. Вдосконалення фінансування також передбачає інституційну стабільність, зокрема створення сприятливого регуляторного середовища для ведення бізнесу. Спрощення бюрократичних процедур, податкові пільги, забезпечення юридичного захисту інвесторів і підприємців, а також підвищення прозорості фінансової системи сприятимуть зниженню ризиків і зростанню довіри до інституцій. Необхідною є також інформаційна та освітня підтримка підприємців у питаннях фінансової грамотності, управління ризиками та ефективного використання залучених коштів. Таким чином, удосконалення фінансування малого бізнесу в умовах війни має базуватися на поєднанні державної підтримки, розвитку інноваційних фінансових рішень, розширенні партнерств і створенні стабільного бізнес-середовища, здатного витримати виклики сьогодення та забезпечити стійке зростання у майбутньому.

7. Перспективи подальшого розвитку досліджень

Перспективи подальших досліджень у цій сфері полягають у поглибленому аналізі альтернативних джерел фінансування, таких як краудфандинг, венчурні інвестиції, грантові програми міжнародної технічної допомоги. Крім того, актуальним залишається вивчення ефективності державних програм підтримки малого бізнесу, зокрема адаптації їх до умов післявоєнної відбудови економіки та посилення стійкості підприємництва до майбутніх криз.

8. Висновки

Можна зробити висновки, що малий бізнес, попри складні обставини, залишається важливим елементом української економіки. Фінансування малого бізнесу в умовах війни є надзвичайно актуальним і водночас складним питанням, яке безпосередньо впливає на економічну стабільність країни, збереження робочих місць та підтримку базових соціальних функцій. Малий бізнес, попри численні виклики, демонструє гнучкість, адаптивність та здатність до виживання, однак без належної фінансової підтримки його потенціал не може бути повноцінно реалізований. В умовах війни традиційні джерела фінансування, такі як банківські кредити, власні кошти та інвестиції, суттєво обмежуються. Банки стають більш обережними, висуваючи жорсткіші вимоги до позичальників, тоді як підприємці часто не мають змоги забезпечити необхідні гарантії. Власні кошти, які раніше слугували стабілізуючим фактором, нині швидко вичерпуються внаслідок зниження прибутковості бізнесу, руйнування активів і втрати ринків збуту. Інвестори, як приватні, так і інституційні, здебільшого уникають вкладень у зону високих ризиків, що ще більше звужує фінансові

можливості малого бізнесу. Водночас війна висуває нові вимоги до фінансової політики щодо МСП, які мають базуватися на адаптивності, цільовій підтримці та інноваційних рішеннях. Держава повинна не лише зберігати, а й посилювати програми пільгового кредитування, компенсуючи ризики для банків і створюючи механізми гарантій. Паралельно необхідно активізувати залучення міжнародної допомоги у вигляді грантів, технічної підтримки та донорських програм, спрямованих на забезпечення сталого функціонування малого бізнесу. Важливою складовою є також розвиток альтернативних форм фінансування: краудфандингу, мікрофінансування, корпоративного партнерства. Використання цифрових технологій у фінансовому секторі може суттєво спростити доступ до ресурсів, особливо для підприємців у віддалених або постраждалих регіонах. Водночас потребують вдосконалення законодавча та податкова системи, зменшення адміністративного тиску, створення прозорого й передбачуваного бізнес-середовища, що дозволить знизити ризики і підвищити довіру з боку інвесторів та кредиторів. Отже, фінансування малого бізнесу в умовах війни повинно розглядатися як стратегічний напрямок економічної політики держави. Забезпечення фінансової підтримки підприємців не лише сприятиме збереженню їх життєздатності у воєнний час, але й створить основу для швидкого економічного відновлення країни в післявоєнний період. Малий бізнес має стати двигуном трансформацій, відбудови та стійкого розвитку України, а ефективна система його фінансування — ключовим інструментом досягнення цієї мети.

Список літератури:

- 1) Власна Справа: більше українців зможуть отримати гранти на старт або розвиток бізнесу у 2025 році. Available at: <https://me.gov.ua/News/Detail/ca2eb10c-4f90-4215-a210-1b23aa410bfc?lang=uk-UA&title=VlasnaSprava>
- 2) Гаркуша Ю.О (2024). Банківські інструменти кредитного забезпечення великих підприємств в Україні. БІЗНЕСІНФОРМ № 1/2024. Available at: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2024-1_0-pages-292_297.pdf
- 3) Гончарук Т.В (2017). Зарубіжний досвід розвитку підприємницьких структур та можливості його використання в Україні. *Ефективна економіка* № 9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5772>
- 4) Господарський кодекс України (2003). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 04.04.2025).
- 5) Державна підтримка розвитку малого бізнесу в США. Available at: <https://infocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29001.pdf>
- 6) Доступні кредити 5-7-9%: від початку року український бізнес отримав 20 325 пільгових кредитів на 75,9 млрд грн. Available at: <https://me.gov.ua/News/Detail/8b1ae938-59cf-4537-add2-d61256094131?lang=uk-UA>
- 7) «Робота: 12 млрд грн інвестувала держава в розвиток малого й середнього бізнесу через гранти. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/yerobota-12-mlrd-hrn-investovala-derzhava-v-rozvytok-maloho-i-serednoho-biznesu-cherez-hranty>
- 8) «Робота: Гранти від держави на відкриття чи розвиток бізнесу. Available at: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=94321ef8-1418-479c-a69f-f3d0fdb8b977&title=Robota-GrantiVidDerzhaviNaVidkrittiaChiRozvitokBiznesu>
- 9) Квасниця О. (2012). Особливості державної підтримки малого бізнесу у зарубіжних країнах. С. 177-187. Available at: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/14622/1/Особливості%20державної%20підтримки%20малого%20бізнесу%20у%20зарубіжних%20країнах.pdf>
- 10) Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності. Available at: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/arh_kp_ed_u.htm

- 11) Міца В.В. (2018) Малий бізнес як суб'єкт економічної системи регіону. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 20, частина 2, С. 123-126. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/28.pdf
- 12) Панфілова Я.А. (2020) Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. Available at: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/30406/1/t-k_23.04.20_126-129.pdf
- 13) Підтримка малого та середнього бізнесу у світі. Available at: <https://infocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28947.pdf>
- 14) Податковий кодекс України (2010). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- 15) Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань (2003). Закон України № 755-IV від 15.05.2003. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>
- 16) Про ліцензування видів господарської діяльності (2015). Закон України № 222-VIII від 02.03.2015. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>
- 17) Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні (2012). Закон України № 4618-VI від 22.03.2012. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
- 18) Програма «Доступні кредити 5-7-9%». Available at: <https://bdf.gov.ua/wp-content/uploads/2021/03/Prohrama-Dostupni-kredyty-5-7-9.pdf>
- 19) Роженко О.В. (2017). Лекції з дисципліни Економіка малого бізнесу: для студентів ступеня «бакалавр». М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 234 с. Available at: http://elibrary.donnuet.edu.ua/832/1/Rozhenko_2017_1.pdf
- 20) Середа А.М. (2017) Джерела та проблеми фінансування малого бізнесу в Україні. Available at: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/182.pdf>
- 21) Черняєва О.І. (2010) Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. Вісник Інституту магістерської та післядипломної освіти Університету НБУ. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/17_2010/19.pdf
- 22) Які державні програми та гранти існують для українського бізнесу. Available at: <https://blog.youcontrol.market/iaki-dierzhavni-proghrami-ta-ghranti-isnuiut-dlia-ukrayinskogho-bizniesu/>

Financing small businesses in Ukraine during the war

Natalia Kovalchuk

Faculty of Economics, Yriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine

Kseniia Vatamaniuk

Faculty of Economics, Yriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine

Abstract: Small businesses play a crucial role in maintaining the economic resilience of a country, particularly under conditions of martial law. The war in Ukraine has significantly affected the operation of small enterprises, leading to a decline in the number of businesses, reduced consumer purchasing power, disrupted logistics chains, and changes in demand structure. Despite these challenging circumstances, small businesses demonstrate adaptability, seek new opportunities for development, and strive to preserve jobs. The issue of financing small businesses becomes especially relevant during a crisis period, as limited financial resources pose a major obstacle to their sustainable operation. Banks, international donors, state support programs, and microfinance instruments play an important role in providing small enterprises with the necessary resources. This article analyzes the current state and problems related to access to finance for small businesses, outlining the trends, challenges, and prospects that arise in the context of war. Particular attention is

given to the study of state support mechanisms, including interest rate subsidy programs, grant initiatives, and cooperation with international financial institutions. The study highlights the importance of ensuring flexibility in financial instruments, simplifying access to credit resources, and developing alternative sources of financing in the new realities. Such measures would enable enterprises not only to survive but also to transform in line with the changing environment. The article emphasizes the need to create a favorable financial environment for small businesses as a key factor in economic recovery and ensuring social stability in Ukraine.

Keywords: small business, financing, lending, microenterprises, banking institutions, state support, economic resilience, martial law, financial instruments, adaptation, entrepreneurship, innovation.
