

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Черкаський державний бізнес-коледж

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітнього ступеня бакалавр

на тему:

«Тенденції та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Черкаській області»

Виконав: студент групи №ЕК-22

спеціальність: 051 «Економіка»


освітня програма «Економіка та управління
бізнесом»

Фесенко В.О. 

Науковий керівник

професор, д-р екон. наук,

Куклін О.В.

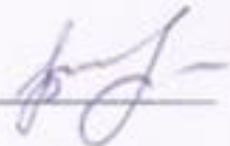
 Допущено до захисту

протокол № 12 від « 3 » серпня 2024 р.

завідувач кафедри економіки, управління

та адміністрування

доцент, д-р екон. наук

Кузнцова Н.Б. 

Анотація

на кваліфікаційну роботу

«Тенденції та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в
Черкаській області»

Студентки Фесенко Вікторії Олександрівни

Спеціальність 051 «Економіка» Освітня програма «економіка та управління бізнесом»

Мета: теоретичне обґрунтування та аналіз сучасного стану малого та середнього бізнесу в Черкаській області, з метою виявлення його ключових тенденцій, проблем і перспектив розвитку, розробка рекомендацій щодо удосконалення діяльності ТОВ «Теплоформат».

Проблема: функціонування українських підприємств малого та середнього бізнесу, зокрема в Черкаській області під час дисфункцій пандемії COVID-19 та повномасштабного вторгнення з боку російської федерації.

Результати: дослідження показують, що війна в Україні завдала значних збитків економіці країни та Черкащини, але також створила нові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу. Запропоновані рекомендації для удосконалення діяльності МСП включають впровадження програм стимулювання інвестицій, розвиток нових галузей, застосування інноваційних технологій, сприяння виходу на зовнішні ринки та підтримку бізнес середовища.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, проблеми малого та середнього бізнесу, повоєнне відновлення, розвиток бізнесу.

Abstract

Trends and prospects for the development of small and medium-sized businesses in the Cherkasy region

Student Fesenko Viktoriia Oleksandrivna

Specialty 051 «Economics» Study programme «Economics and Business Management»

Purpose: theoretical substantiation and analysis of the current state of small and medium-sized businesses in the Cherkasy region, with the aim of identifying its key trends, problems and prospects for development, development of recommendations for improving the activities of Teploformat LLC.

Introduction: the functioning of Ukrainian small and medium-sized enterprises, in particular in the Cherkasy region during the dysfunctions of the COVID-19 pandemic and a full-scale invasion by the Russian Federation.

Results: studies show that the war in Ukraine caused significant damage to the economy of the country and Cherkasy region, but also created new opportunities for the development of small and medium-sized businesses. Proposed recommendations for improving the activity of SMEs include the implementation of investment incentive programs, development of new industries, application of innovative technologies, promotion of access to foreign markets and support of the business environment.

Keywords: entrepreneurship, business, problems of small and medium-sized businesses, post-war recovery, business development

Тенденції та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Черкаській області

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ...8	8
1.1.Основні поняття і значення малого та середнього бізнесу, у забезпеченні сталого розвитку економіки України.....	8
1.2.Фактори, що впливають на розвиток малого та середнього бізнесу.....	19
1.3.Нормативно правове-регулювання розвитку малого і середнього бізнесу.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	29
2.1.Загальні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.....	29
2.2.Сучасний стан функціонування малого та середнього бізнесу в Черкаській області.....	38
2.3.1.Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Теплоформат».....	46
2.3.2.Оцінка ефективності господарської діяльності ТОВ «Теплоформат».....	53
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	61
3.1.Проблеми малого та середнього бізнесу, зумовлені пандемією COVID-19 та воєнним станом в Україні та в Черкаській області.....	61
3.2.Перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в період повоєнного відновлення.....	67
3.3.Основні напрями удосконалення діяльності ТОВ «Теплоформат» та їх економічне обґрунтування.....	70
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	82
ДОДАТКИ.....	90

ВСТУП

Актуальність теми. Малий та середній бізнес є ключовими складовими економічного розвитку будь-якої країни, включаючи Україну та Черкаську область. Вони відіграють важливу роль у створенні робочих місць, забезпеченні економічної стабільності та сприяють соціальному підйому населення. Забезпечують приблизно половину валового внутрішнього продукту, стимулюють інновації та конкуренцію. Черкаська область, як і інші регіони України, має значний потенціал для розвитку малого та середнього бізнесу. Це свідчить про велике глобальне значення малого та середнього бізнесу для суспільства в цілому.

Малі та середні підприємства є важливими складовими економічного потенціалу будь-якого регіону. Вони стимулюють розвиток соціально-економічної сфери, забезпечують збереження робочих місць, сприяють зростанню валового внутрішнього продукту та покращенню життєвого рівня населення. Проте, для досягнення повного потенціалу малого та середнього бізнесу необхідно вивчити його сучасний стан, визначити тенденції розвитку та вирішити конкретні проблеми, що перешкоджають його ефективному функціонуванню.

Обґрунтованість вибору даної теми полягає в актуальності проблеми розвитку підприємницької діяльності в регіоні, а також у практичній значущості проведення досліджень, спрямованих на виявлення тенденцій та перспектив розвитку малого та середнього бізнесу в Черкаській області.

Теоретико-методичні засади малого та середнього підприємництва, формування ефективних механізмів підтримки та інші питання розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: В.В. Бочаров, І.О. Бланк, Ю.В. Багатін, В.М. Гриньова, М.П. Денисенко, М.А. Йохна, Л.М. Карпенко, Н.М. Крейніна, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, П.П. Микитюк, П.В. Пашко, Б.Г. Сені, В.В. Стадник, Д.М. Стеченко, Н.А. Хрущ, Д.М. Черванова, В.О. Швандар та ін.

Метою дипломної роботи є теоретичне обґрунтування та проведення аналізу сучасного стану малого та середнього бізнесу в Черкаській області, з метою виявлення особливостей його функціонування, проблем і перспектив розвитку. Розробити рекомендації щодо удосконалення діяльності ТОВ «Теплоформат» на основі отриманих результатів дослідження. Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити наступні завдання:

- проаналізувати сучасний стану малого та середнього бізнесу в Черкаській області;
- виявити основні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу;
- проаналізувати господарську діяльність ТОВ «Теплоформат»;
- виявити проблеми, які перешкоджають ефективному функціонуванню малого та середнього бізнесу;
- розробити пропозиції щодо поліпшення умов розвитку та підтримки малого та середнього бізнесу в Черкаській області;
- розробити основні напрямки щодо удосконалення діяльності ТОВ «Теплоформат».

Предметом дослідження є сучасний стан, особливості функціонування, проблеми та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Черкаській області.

Об'єктом дослідження є розвиток малого та середнього бізнесу в Черкаській області, на прикладі ТОВ «Теплоформат».

З метою досягнення поставлених завдань у роботі були використані різні *методи* дослідження, а саме:

- аналітичні методи: для аналізу статистичних даних, звітів, літературних джерел;
- емпіричні методи: для проведення опитувань, а також для збору первинної інформації про діяльність ТОВ «Теплоформат»;
- статистичні методи: для обробки та аналізу числових даних щодо фінансової діяльності підприємства, динаміки показників тощо;

- спостереження: для аналізу процесів та явищ у сфері малого та середнього бізнесу, а також для оцінки діяльності конкретного підприємства на місці;
- системний аналіз: для оцінки взаємозв'язків між різними аспектами функціонування малого та середнього бізнесу та їх вплив на Черкаську область;
- схематичного та графічного зображення: для наочного відображення отриманих результатів дослідження проблеми, а також представлення статистичних матеріалів та аналітичних даних.

Результати досліджень, отримані в даній дипломній роботі, були оприлюднені на таких конференціях:

- XVI Всеукраїнська науково-практична конференція «Тенденції та перспективи розвитку економіки України в умовах сучасних викликів». На секційному засіданні, 18 квітня 2024 року, у доповіді «Розвиток малого та середнього бізнесу в умовах воєнного стану в Україні: основні виклики та шляхи їх подолання».
- Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи розвитку науки, освіти, технологій та суспільства в контексті Євроінтеграції». 2 травня 2024 року, у доповіді «Аналіз господарської діяльності ТОВ «Теплоформат»».

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що включає 62 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 93 сторінки. Робота містить 19 рисунків, 19 таблиць і 2 додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1 Основні поняття і значення малого та середнього бізнесу, у забезпеченні сталого розвитку економіки України

З моменту впровадження ринкової економіки в Україну, розпочалося формування різноманітних типів підприємств. На сьогоднішній день існує значна кількість суб'єктів господарської діяльності, які відрізняються за формами ведення бізнесу, розмірами, обсягами прибутку та сферою діяльності. Кожен з них зобов'язаний вести фінансову та звітну документацію відповідно до поточного законодавства. Таким чином, важливо чітко визначити категорію, до якої належить конкретне підприємство, щоб уникнути помилок у фінансовій звітності та адміністративних санкцій.

Необхідною складовою здорової ринкової економіки є активний розвиток сектору малого та середнього підприємництва. Цей сектор відіграє ключову роль у створенні нових робочих місць, сприяє економічному зростанню та інноваціям. Малі та середні підприємства є ключовими учасниками економіки України, виконуючи важливу роль у забезпеченні стійкого економічного зростання. Вони надають не тільки свободу вибору і додаткові робочі місця, а й забезпечують швидку окупність витрат, швидко реагують на зміни споживчого попиту.

Мале підприємництво – це певна підприємницька діяльність, яка формується на власний ризик, і яка не суперечить чинному законодавству, створює невелику кількість робочих місць. Мале підприємництво здійснюється сукупністю дій розвинутої системи малих підприємств[1].

У світовій практиці існують різні підходи до класифікації підприємництва та визначення критеріїв для віднесення його до категорії «малого підприємництва». Серед найбільш вживаних критеріїв варто відзначити: кількість персоналу (середньооблікова чисельність постійних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом); розмір статутного капіталу;

фінансові показники діяльності (чистий прибуток, сукупний дохід, оборотність активів); вид діяльності підприємства[2].

Мале підприємство - це фірма, якою керує незалежний власник, яка не посідає у своїй галузі домінуючого становища та відповідає певним критеріям за кількістю зайнятих і щорічним критеріям продажів[3]. Метою створення малого підприємства є отримання прибутку та самореалізація.

При визначенні малого підприємства можуть використовуватись кількісні та якісні критерії, подано в табл.1.1.

Таблиця 1.1

Критерії визначення малого підприємства

Якісні критерії	Кількісні критерії
високу організаційну та функціональну гнучкість	кількість працівників
високий рівень конкуренції	оборот (обсяг) продажу
простота організації на основі безглуздої структури	вартість активів
поєднання в одній особі з кількох виробничих та управління функціями	кількість філій або відділень
переважаючі на місцевих джерела сировини та ринків продукції	частка фірми на ринку
обмежені грошові та матеріальні ресурси в розумній підтримці державою та великим бізнесом	загальний капітал фірми

**складено автором за даними [3]*

Європейський Союз запропонував такі критерії: кількість персоналу не перевищує 500 осіб; вартість фондів підприємства не перевищує 75 мільйонів ЕКЮ; велика фірма має не більше третини свого капіталу[3].

Малі підприємства — це організаційно-економічний вид підприємств, які відповідно до Господарського кодексу України [4] класифікуються за кількістю зайнятих працівників із градацією за сферами діяльності. До них відносяться підприємства з чисельністю працюючих від 15 до 200 осіб залежно від галузі або виду діяльності: промисловість і будівництво(до 200 працюючих); наука та наукова діяльність (до 100 працівників);інші галузі виробничої сфери, крім роздрібною торгівлі (до 50 працівників); галузі нематеріального виробництва (до 25 працівників); роздрібна торгівля (до 15 працівників)[5].

Малий бізнес - це деяка підприємницька діяльність, сформована на власний ризик, що не суперечить чинному законодавству, створює невелику кількість робочих місць[6]. Він характеризується обмеженим обсягом ресурсів, невеликим штатом працівників, зосередженістю на місцевому рівні та специфічним напрямком діяльності. Малий бізнес сприяє конкуренції, допомагає у формуванні середнього класу та структурній перебудові економіки, а також стимулює особистий успіх підприємців.

Терміни «мале підприємство», «мале підприємництво» та «малий бізнес» часто використовуються як синоніми, але між ними існують деякі відмінності, подано в табл.1.2.

Таблиця 1.2

Визначення малого підприємства, малого підприємництва та малого бізнесу

Термін	Визначення
Мале підприємство	Юридична особа, яка не перевищує визначені показники за кількістю зайнятих, обсягом реалізації продукції (робіт, послуг) та розміром активів
Мале підприємництво	Самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку.
Малий бізнес	Сукупність малих підприємств та громадян підприємців (фізичних осіб), які здійснюють самостійну, систематичну, ініціативну господарську діяльність з метою отримання прибутку.

**складено автором за даними [7]*

Таким чином, основна відмінність між цими термінами полягає в тому, що «мале підприємство» - це конкретна юридична особа, а «мале підприємництво» та «малий бізнес» - це більш загальні поняття, які включають в себе як малі підприємства, так і громадян підприємців. Крім того, термін «мале підприємництво» часто використовується в контексті державної політики, яка спрямована на підтримку та розвиток малого бізнесу.

Існує концепція, відома як «комісія Болтона», в якій визначено три основні ознаки, за яким підприємство можна абсолютно точно охарактеризувати як мале:

- обмежений ринок збуту, який не надає можливості організації суттєво впливати на ціни або на обсяг реалізованого товару;
- управління малим підприємством реалізується не через систему формалізованої управлінської структури, а безпосередньо власником або власниками-партнерами, які особисто контролюють свою справу.
- управління підприємством, яке включає у себе участь власника або власників-партнерів у всіх аспектах управління підприємством малого бізнесу, а також відсутність зовнішнього тиску[2].

Мале підприємництво виступає як органічний структурний компонент ринкової економіки, а в той же час є як метою, так і засобом розвитку. Двоїста роль цього сектору підтверджується аналізом функцій, що є характерними для малих підприємств за висновками З. С. Варналія, (наведено у рис.1.1).



Рис.1.1.Функції малого підприємництва, згідно З. С. Варналія

**складено автором за даними [8,с.195-196]*

На думку І. А. Серової, характерними функціями малого бізнесу є економічна та соціальна (наведено у табл. 1.3). Основою економічної функції малого підприємства є його невід’ємна роль у ринковій економічній системі. Проте соціальна функція — це можливість широких верств населення реалізувати свої організаторські, підприємницькі та творчі здібності та забезпечити собі роботу.

Таблиця 1.3

Функції малого бізнесу в економічному та соціальному вимірах

Економічна функція	Соціальна функція
мобілізація фінансових і матеріальних ресурсів	соціальний захист населення
формування податкових надходжень	задоволення споживчого попиту населення
створення конкурентного середовища	створення робочих місць
підвищення рівня використання місцевих ресурсів	створення умов для набуття та закріплення професійних навичок
насичення ринку споживчими товарами та послугами	зменшення нерівності в доходах різних соціальних груп
розвиток інновацій	збільшення доходів, заощаджень і капітальних вкладень населення

**складено автором за даними [9, с. 12]*

Крім того, економічна функція малого бізнесу виражається в діяльності підприємства і проявляється у виведенні його товарів на ринок, а також в отриманні доходу від реалізації продукції та збільшенні надходжень до бюджету, за рахунок оплати, податків та зборів. Малі підприємства сприяють зміцненню економічної самостійності населення і, як наслідок, підвищенню платоспроможності попиту, але соціальну роль малого підприємництва можна оцінити через зниження рівня безробіття, створення умов для реалізації потенційних можливостей громадян [10].

Отже, малий бізнес виконує інтегральну роль в ринковій економічній системі, забезпечуючи економічну стійкість через мобілізацію ресурсів та створення конкурентного середовища. Одночасно, він відіграє соціальну роль, забезпечуючи соціальний захист, створюючи робочі місця та сприяючи розвитку професійних навичок громадян. Це сприяє загальному підвищенню рівня життя та економічної незалежності населення.

Середній бізнес - це категорія бізнесів, яка розташовується між малим та великим бізнесом за такими характеристиками, як обсяг обороту, кількість співробітників та загальний масштаб операцій[11]. Характерні ознаки середнього бізнесу:

- помірний обсяг обороту та кількість співробітників, що перебувають у проміжку між малим і великим бізнесом;
- чітко визначена система управління, але вона може бути меншою та менш ієрархічною, ніж у великих корпораціях;
- може діяти на рівні регіону, країни або навіть бути міжнародним, охоплюючи області, що перебувають за межами локального ринку;
- більш гнучкий та швидше адаптується до змін, порівняно з великими корпораціями;
- часто використовують стратегії розвитку, такі як розширення ринків, вдосконалення продуктів та послуг, партнерства та інші, для підтримки свого зростання.

Отже, середній бізнес представляє собою важливий сегмент економіки, який знаходиться між малим та великим бізнесом за такими параметрами, як обсяг обороту, кількість співробітників та масштаб операцій. Характеризується він помірними розмірами та чисельністю персоналу, визначеною системою управління та гнучкістю в адаптації до змін. Середній бізнес може діяти на різних рівнях - від місцевого до міжнародного, застосовуючи різноманітні стратегії розвитку для забезпечення свого зростання.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», регламентує, що внесено зміни до статті 2 Закону про бухоблік, а саме: доповнено класифікацію підприємств (крім бюджетних установ) [12]. Усі підприємства тепер можуть належати до мікро-, малих, середніх або великих підприємств(подано в табл.1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація підприємств

Різновид підприємства	Суб'єкти підприємництва
Мікропідприємства визначаються як підприємства, чії показники за рік, який передуює звітному, відповідають принаймні двом із таких критеріїв. Загальна вартість активів на дату складання річної фінансової звітності не перевищує 350 тисяч євро. Чистий дохід від реалізації продукції за відповідний рік не перевищує 700 тисяч євро. Середня кількість працівників за рік не перевищує 10 осіб.	Суб'єктами мікропідприємництва є юридичні особи, що діють в будь-якій організаційно-правовій формі та формі власності. У таких підприємств середня кількість працівників за звітний період не перевищує 10 осіб, а річний дохід від усіх видів діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України.
Малими вважаються підприємства, що не відповідають критеріям для мікропідприємств, але в яких показники за попередній рік відповідають принаймні двом з таких критеріїв: загальна вартість активів не перевищує 4 мільйони євро; чистий дохід від реалізації продукції не перевищує 8 мільйонів євро; середня кількість працівників не перевищує 50 осіб.	Суб'єктами малого підприємництва є юридичні особи, які діють у будь-якій організаційно-правовій формі та формі власності. В таких підприємствах середня кількість працівників за звітний період не перевищує 50 осіб, а річний дохід від усіх видів діяльності не перевищує 10 мільйонів євро за середньорічним курсом Національного банку України.
Великими вважаються підприємства, що не відповідають критеріям для середніх підприємств, але мають показники за попередній рік, що відповідають принаймні двом з таких критеріїв: загальна вартість активів перевищує 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції перевищує 40 мільйонів євро; середня кількість працівників перевищує 250 осіб.	Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи, що діють у будь-якій організаційно-правовій формі та формі власності. В таких підприємствах середня кількість працівників за звітний період перевищує 250 осіб, а річний дохід від усіх видів діяльності перевищує 50 мільйонів євро за середньорічним курсом Національного банку України.
Середніми вважаються підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств, але мають показники за попередній рік, що відповідають принаймні двом з таких критеріїв: балансова вартість активів не перевищує 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції не перевищує 40 мільйонів євро; середня кількість працівників не перевищує 250 осіб.	Суб'єкти середнього підприємництва включають в себе інші суб'єкти господарювання.

**складено автором за даними [12]*

Можна зробити висновок, що малі та середні підприємства визначаються як самостійні юридичні особи, обсяги діяльності яких характеризуються обмеженою кількістю працівників, активів або річного обороту.

Малі та середні підприємства відіграють важливу роль в структурі ринкової економіки і є необхідною складовою конкурентного ринкового

механізму. Без їхнього участі ефективно функціонування та розвиток економіки стають неможливими. Малий та середній бізнес забезпечують гнучку реакцію ринкової економіки на зміни у ринковій ситуації. Крім того, малі підприємства активно мобілізують фінансові та виробничі ресурси населення, що виступає одним з напрямів формування внутрішніх інвестицій у економіці держави[13].

Варто зазначити, що малий і середній бізнес багато в чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту. Основними стимулами для розвитку малого та середнього бізнесу є:

- малі компанії мають більший обсяг продажів, ніж великі;
- сума сплачених податків, які сплачують суб'єкти малого та середнього бізнесу, більші;
- малий і середній бізнес створює значну кількість робочих місць, порівняно з великим[14, с. 85-86].

Малі та середні підприємства виконують ряд важливих соціально-економічних функцій, зокрема:

- заохочують розвиток економічної конкуренції та формують численні суб'єкти ринкового господарства;
- залучають різноманітні ресурси, які часто не використовуються великими компаніями, такі як матеріальні, природні, фінансові, людські та інформаційні;
- поліпшують структуру ринків через регулювання попиту, пропозиції та цін, а також компенсують втрати великим компаніям під час змін;
- вивільняють великі підприємства від виробництва нерентабельних продуктів через коопераційні угоди, що підвищує їхню ефективність;
- сприяють розвитку середнього класу, який є соціальною базою для економічних реформ та забезпечує стабільність суспільства;
- зменшують майнову диференціацію та підвищують рівень доходів населення, сприяючи зменшенню соціальної напруги;
- забезпечують гнучкість національної економіки та ринкової пропозиції в умовах відкритої економіки.

Отже, малі та середні підприємства виконують ключові соціально-економічні функції, сприяючи розвитку економічної конкуренції, різноманітності ринків, залученню різноманітних ресурсів і поліпшенню структури ринків. Їхня роль полягає в компенсації втрат великим компаніям, сприянні розвитку середнього класу та зменшенні соціальної напруги підкреслює їхнє значення як ключового чинника стабільності та гнучкості в економіці. Загалом, малі та середні підприємства відіграють важливу роль у сприянні зростанню та ефективності економічних систем.

Розвиток малого та середнього бізнесу становить ключовий напрямок економічного зростання в Україні. Цей сектор виступає ініціатором новаторських процесів, сприяє зменшенню безробіття та формує здорову конкуренцію на ринку. Ефективна підтримка від держави є необхідною у забезпеченні успішного розвитку малого та середнього бізнесу. Без активного залучення приватного підприємництва неможливий повноцінний економічний прогрес. На жаль, рівень розвитку цього сектору в Україні відстає від багатьох розвинених європейських країн. Українська економіка має потенціал для підтримки підприємництва, але це вимагає додаткових реформ та досліджень у цій сфері[15, с. 66].

Малий і середній бізнес відіграє ключову роль в економіці України, забезпечуючи близько 64% доданої вартості, 81,5% зайнятих працівників у суб'єктах господарювання та 37% податкових надходжень[16].

До початку повномасштабного воєнного вторгнення росії, основною сферою зайнятості для українців був малий та середній бізнес, який забезпечував роботою 75% всіх працівників в країні, що становило 4,8 мільйона осіб. Решта 25% (1,6 мільйона осіб) працювали на великих підприємствах. Основною галуззю діяльності МСБ в Україні була оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспорту. Промисловість, логістика, сільське господарство та будівництво також входили до складу діяльності середнього і малого бізнесу в різних пропорціях. Важливим фактором для більшості підприємств МСБ була

географічна прив'язка до своїх споживачів, і цей аспект набув особливої ваги з початком воєнних подій[17].

Значення малого та середнього бізнесу у забезпеченні сталого розвитку економіки України:

- є основним джерелом нових робочих місць в економіці, за рахунок гнучкості та швидкості адаптації вони сприяють зниженню безробіття та забезпеченню зростання зайнятості;
- їх гнучкість дозволяє швидко впроваджувати нові ідеї та технології, що сприяють загальному прогресу та конкурентоспроможності економіки;
- активно приймають участь у виробництві різноманітних товарів та послуг, їхній внесок допомагає забезпечувати сталу різноманітність продукції та послуг на ринку;
- є ключовим фактором у розвитку регіональних галузей економіки, сприяючи місцевому підприємництву та залученню інвестицій у різні регіони України;
- розвиток малого та середнього бізнесу сприяє створенню умов для економічного зростання, оскільки він може залучати різні верстви населення до підприємництва та розвитку;
- можуть взаємодіяти з громадськістю, вносячи вклад у соціальний та культурний розвиток;

Отже, малі та середні підприємства відіграють важливу роль у забезпеченні сталого розвитку економіки України. Вони не лише створюють нові робочі місця та знижують рівень безробіття, а й сприяють інноваціям, розвитку регіонів та забезпеченню різноманітності на ринку. Розвиток малого та середнього бізнесу є ключовим для сталого економічного зростання та соціального покращення.

Загалом, значення та роль малого та середнього підприємництва полягають у використанні ринкових методів управління, що сприяють соціально-політичній стабільності суспільства. Вони відкривають можливості

для вільного вибору шляхів та методів роботи на користь суспільства, сприяючи одночасно забезпеченню власного добробуту, (подано на рис.1.2).

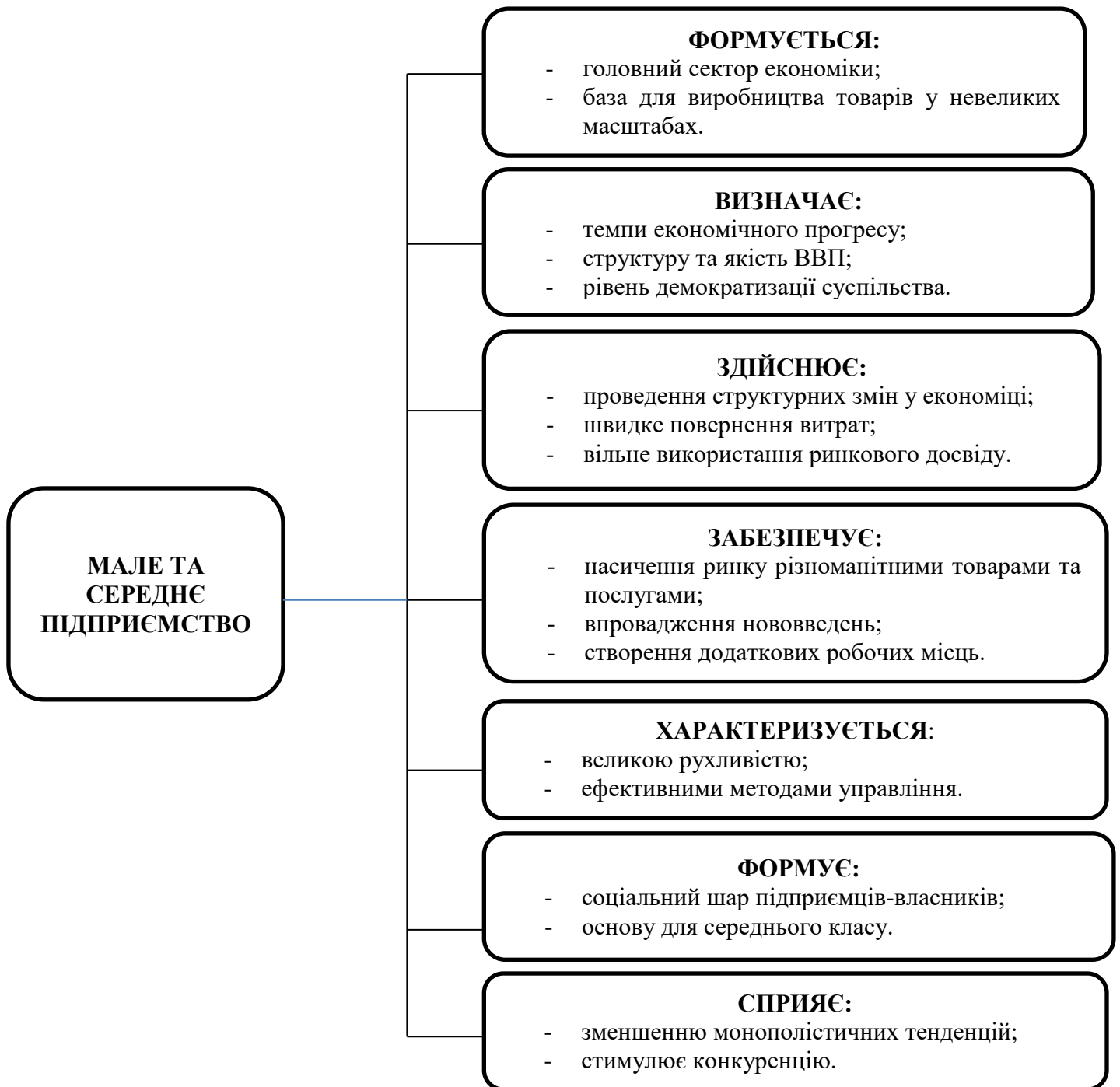


Рис.1.2. Значення малого та середнього підприємництва

**складено автором за даними[18, с. 19]*

Отже, розвиток малого та середнього бізнесу в Україні є ключовим для досягнення сталого економічного зростання та сприяння соціальному розвитку країни.

1.2 Фактори, що впливають на розвиток малого та середнього бізнесу

Фактори, що впливають на розвиток малого та середнього бізнесу, можна розділити на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні). Перші регулюються на рівні держави, тоді як другі контролюються на рівні конкретного малого підприємства за допомогою внутрішніх механізмів управління та прийняття ефективних управлінських рішень.

Серед ключових зовнішніх чинників, що уповільнюють розвиток сектору малого та середнього бізнесу, слід виділити:

1. Недосконалість податкової системи.

- В Україні існують дві системи оподаткування для підприємців: спрощена та загальна. Хоча типи податків у цих системах однакові, у спрощеній системі є відмінність у розмірі ставки єдиного податку та існують обмеження, такі як кількість працівників або види діяльності, в залежності від групи, до якої належить ФОП[19].
- Згідно з пунктом 2 статті 291 Податкового кодексу України «спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності» [20]. Отже, дана система оподаткування спрямована на підтримку розвитку малого бізнесу за допомогою спрощення процедур оподаткування та зменшення фінансового навантаження. Однак, для того, щоб скористатися спрощеною системою оподаткування, необхідно дотримуватися певних обмежень, які суттєво обмежують діяльність підприємців. Крім того, часто розмір податків у рамках спрощеної системи може бути вищим, ніж у випадку, якщо суб'єкт господарювання використовував загальну систему оподаткування.
- Також слід враховувати, що в Україні було введено єдиний соціальний внесок (ЄСВ), законом №2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на

загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який набрав чинності з 1 січня 2011 року[21]. Цей внесок становить 22% від мінімальної заробітної плати. З урахуванням зростання розміру мінімальної заробітної плати, як показано на рисунку 1.3., розмір податку також збільшується.

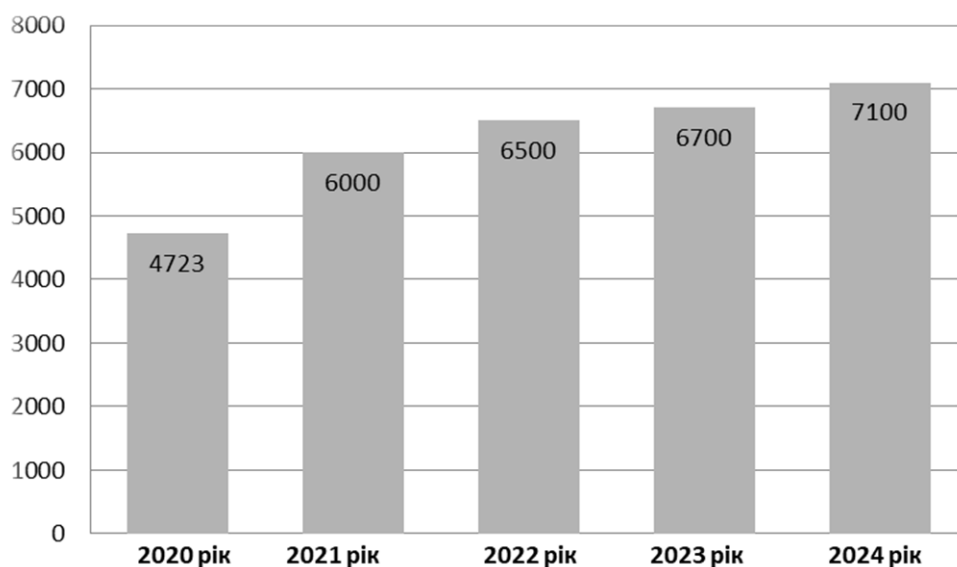


Рис.1.3. Мінімальна зарплата в Україні з 2020 по 2024 роки, станом на 01 січня.

**складено автором за даними[22]*

Багато малих та середніх підприємців не можуть витримати такий великий податковий тиск, оскільки вони змушені сплачувати ЄСВ незалежно від того, чи працюють вони сезонно чи отримують прибуток лише у певний період часу. Це призводить до того, що деякі підприємці починають вести подвійний облік або переходять до тіньового сектора економіки[23, с.195].

2. Загальний стан економіки держави та чинне законодавство.

Ці два чинники взаємопов'язані і впливають на бізнес у багатьох аспектах. Зміни в економіці стосуються усіх сфер життя, і малі підприємства відчують ці зміни особливо гостро. Проте, державне регулювання не завжди враховує системні аспекти розвитку малого бізнесу, що може обмежити його потенціал та можливості[24, 62-63].

Загальний стан економіки держави включає в себе: коливання курсу валют, зміну податкового законодавства, інфляцію, низький рівень

платоспроможності населення, відсутність доступу до кредитів, високі процентні ставки та бюрократію.

Чинне законодавство включає в себе: високі податки та збори, необхідність ведення складного бухгалтерського обліку, багато дозволів та ліцензій, корупцію, недосконалість судової системи.

Отже, нестабільність економіки може призвести до зменшення попиту на товари і послуги, що негативно позначиться на доходах малих підприємств. Крім того, складність і непередбачуваність законодавства можуть ускладнити управління бізнесом і створити додаткові витрати на виконання вимог законодавства. Такі умови можуть стримувати розвиток малого бізнесу та важити на його конкурентоспроможність.

3. Монополізація ринку суб'єктами великого підприємництва.

У багатьох галузях господарської діяльності спостерігається значна концентрація великих корпорацій, які часто мають монопольне положення. Ці великі компанії часто виступають як лідери у своїх галузях і визначають умови функціонування ринку. Це може ускладнювати завдання для підприємств малого бізнесу, які зазнають тиску конкуренції з боку цих гігантів. Внаслідок цього, малі підприємства зазнають складнощі у зміцненні своїх позицій на ринку або навіть у виживанні. Умови, створені великим бізнесом, часто ускладнюють конкурентне середовище для малих підприємств, що може призвести до їхньої поступової заміни на ринку[25].

4. Високий рівень корупції та бюрократії.

Часто спостерігаються випадки порушення законодавства, ухилення від сплати податків та вирішення проблем за допомогою особистих зв'язків. Це пов'язано з тим, що малим підприємствам складно функціонувати в умовах, які встановлює держава. В економічній культурі країни існують чинники, які можуть збільшувати або зменшувати ризик для бізнесу. Україна вважається країною, де підприємництво пов'язане з високими ризиками та додатковими витратами, що сприяє поширенню корупції та гальмує розвиток малого бізнесу [26, с. 71].

5. Вплив пандемії COVID-19.

Пандемія Covid-19 суттєво вплинула на малий та середній бізнес як в Україні, так і в країнах Європи. Це призвело до значного зменшення обсягів продажів, перебоїв у постачанні та збільшення кількості прострочених платежів[27].

У зв'язку зі строгими карантинними заходами та обмеженнями на господарську діяльність, багато малих і середніх підприємств змушені були призупинити свою роботу або пристосуватися до нових умов. Це призвело до значних фінансових труднощів і навіть банкрутства для багатьох з них.

Більшість людей змушені були зменшити витрати або переключитися на покупку основних товарів. Це вплинуло на дохідність і можливості розвитку малих і середніх підприємств. Фінансові ринки переживали значну нестабільність через пандемію, що ускладнило доступ до кредитів та інвестиційного капіталу для малих підприємств. Багато підприємств були змушені перейти на дистанційну роботу або впроваджувати інші цифрові технології, щоб вижити під час пандемії. Це потребувало додаткових інвестицій та ресурсів.

Введені урядом заходи для боротьби з пандемією, такі як карантин та локдаун, створили правову нестабільність для підприємств, оскільки вони були змушені впроваджувати швидкі зміни у своїх бізнес-стратегіях для виживання.

У цілому, пандемія COVID-19 значно ускладнила умови для розвитку та функціонування малого та середнього бізнесу, але також викликала потребу в нових підходах та стратегіях для виживання та подальшого розвитку.

6. Вплив повномасштабного вторгнення.

Малий та середній бізнес в Україні значно постраждав від економічних наслідків російської агресії. Згідно із результатами опитування Європейської Бізнес Асоціації, підприємці зазнали значних втрат: лише 6% зберегли свої підприємства без збитків. Близько 57% підприємців зазнають зниження купівельної спроможності населення, 31% стикаються з браком фінансування, а

29% підприємців найбільше стурбовані податковим тиском. Також, половина опитаних має працівників, які мобілізовані до ЗСУ, що ускладнює їх діяльність. Більшість підприємців продовжують виплачувати заробітню плату у повному обсязі, але кількість компаній, які відправляють працівників на неоплачувану відпустку, зросла з 9% до 12%. Також збільшилася кількість компаній, які звільняють працівників (з 16% до 7%). Варто зазначити, що 19% підприємств вже експортують продукцію за кордон, а 14% знаходяться у процесі пошуку контактів або отримання необхідних документів для експорту [28].

Отже, російська агресія спричинила низку негативних тенденцій для малих та середніх підприємств. Серед них: зменшення обсягів бізнесу, доходів та кількості замовлень через міграцію та падіння купівельної спроможності населення. Іншими негативними факторами є значне зменшення витрат, дефіцит робочої сили через мобілізацію та міграцію, а також пошкодження енергетичної інфраструктури та втрата частини обладнання[29].

До внутрішніх чинників, які впливають на розвиток малого та середнього підприємництва, слід віднести:

1. Низький рівень матеріально-технічного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання.

Недостатнє матеріально-технічне забезпечення діяльності малих і середніх підприємств становить серйозний внутрішній фактор, що впливає на їх функціонування. Недостатність необхідного обладнання, інструментів та ресурсів ускладнює виробничі процеси та може обмежувати можливості підприємства для розвитку та конкуренції на ринку.

Наразі, навіть якщо на ринку є необхідне технічне обладнання, устаткування та інструменти для успішної діяльності малих та середніх підприємств, їх доступ до цих ресурсів обмежений через фінансові обставини. Брак коштів ускладнює можливість придбання необхідного обладнання, а зокрема спеціалізованого устаткування, що робить цей процес практично неможливим[30, с.154].

2. Неєфективність управлінських рішень.

Багато малих підприємців розпочинають свою діяльність, не маючи достатньої кількості знань і навичок. Це часто призводить до ухвалення неефективних управлінських рішень через невпевненість у системі ринкових відносин і рішень, здійснюючи їх виключно на основі інтуїції[30].

3. Злиття різних видів діяльності в одному малому підприємстві.

Дуже часто підприємці спочатку зосереджуються на одній сфері бізнесу, а з часом розширюють свою діяльність на зовсім інші напрямки. Проте, важко досягти ефективності в обох, дуже відмінних сферах одночасно, через відсутність спрямованості та комплексу знань. Це часто призводить до занепаду функціонування малого підприємства або навіть його ліквідації[30].

Серед ключових зовнішніх чинників, що уповільнюють розвиток сектору малого та середнього бізнесу, варто виокремити недосконалість податкової системи, загальний стан економіки держави та чинне законодавство, монополізацію ринку суб'єктами великого підприємництва, високий рівень корупції та бюрократії, а також вплив пандемії COVID-19 та повномасштабного вторгнення.

У той же час, до внутрішніх чинників, які впливають на розвиток малого та середнього підприємництва, слід віднести низький рівень матеріально-технічного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, неефективність управлінських рішень та поєднання різних видів діяльності в одному малому підприємстві.

Ці фактори в сукупності створюють складні умови для розвитку МСБ та вимагають системного підходу та комплексних заходів з боку уряду та самих підприємців для подолання проблем і стимулювання їхнього успішного функціонування.

Отже, розвиток малого та середнього бізнесу в Україні значною мірою залежить від численних зовнішніх і внутрішніх чинників.

1.3 Нормативно правове-регулювання розвитку малого і середнього бізнесу

Будь-який вітчизняний суб'єкт господарювання створюється та здійснює подальшу господарську та фінансову діяльність відповідно до законодавства України. Нормативно-правове регулювання діяльності підприємств та організацій, які формують малий та середній бізнес, є ключовим аспектом соціально-економічного життя в Україні. Це регулювання визначається численними нормативно-правовими актами, наведено на рисунку 1.2.

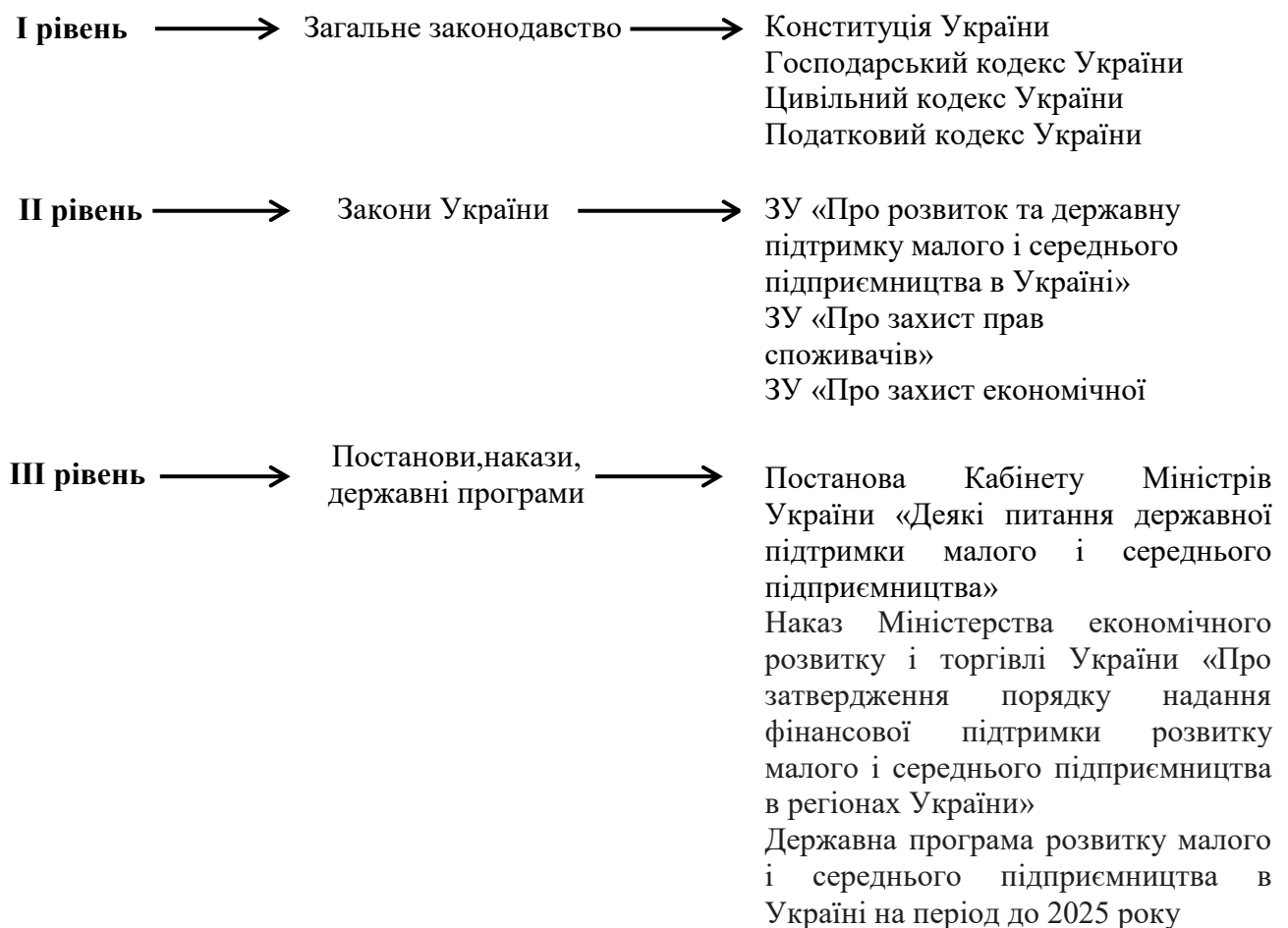


Рис. 1.2 Класифікація регулювання малого та середнього бізнесу в Україні

** власна розробка автора*

Відповідно до статті 42 Конституції України, кожен громадянин має право на здійснення підприємницької діяльності, яка не заборонена законом. Важливо зауважити, що підприємницька діяльність депутатів, посадових і

службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування може бути обмежена відповідно до закону. Держава виступає захисником прав споживачів, забезпечує контроль за якістю і безпекою продукції, послуг і робіт, а також сприяє діяльності громадських організацій споживачів[31].

Це право ґрунтується на свободі підприємницької діяльності, що передбачає можливість особисто ризикувати та здійснювати господарську діяльність, яка не суперечить законіві, з метою отримання прибутку.

Нормативно-правове врегулювання малого та середнього бізнесу в Україні ґрунтується на законах та інших правових актах, які спрямовані на підтримку та стимулювання розвитку цього сектору бізнесу. Основні нормативно-правові акти, що регламентують діяльність малого та середнього підприємства в Україні, представлені у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Нормативно-правове регулювання діяльності малого та середнього підприємства в Україні

Нормативно-правовий акт	Значення
1	2
Конституція України	Гарантує право громадян на підприємницьку діяльність
Господарський кодекс України	Визначає правові та економічні засади здійснення господарської діяльності, зокрема, діяльність МСБ
Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання державної підтримки малого і середнього підприємництва»	Визначає механізм надання фінансової підтримки МСБ у формі субсидій, грантів, кредитів, пільгового оподаткування та інших форм фінансової підтримки
Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання державної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва в регіонах України»	Визначає механізм надання фінансової підтримки МСБ у регіонах України
Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання державної підтримки розвитку субсидіювання заробітної плати для створення нових робочих місць у малих і середніх підприємствах»	Визначає механізм надання фінансової підтримки МСБ у формі субсидіювання заробітної плати для створення нових робочих місць

Продовження таблиці 1.5	
1	2
ЗУ «Про підприємництво»	Встановлює загальні, правові, економічні і соціальні основи здійснення громадянами та юридичними особами підприємницької діяльності на території України, визначає гарантії для свободи підприємництва та його державної підтримки.
ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Встановлює стандарти бухгалтерського обліку для всіх підприємств, включаючи малі підприємства.
ЗУ «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»	Включає в себе державну підтримку малого підприємництва, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва в різних регіонах, надання допомоги суб'єктам малого підприємництва з метою створення нових робочих місць, активізацію інвестиційної та кредитної підтримки, а також залучення різних верств населення до підприємницької діяльності.
ЗУ «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань»	Визначає правила для взаємовідносин, що виникають у процесі державної реєстрації юридичних осіб, управління їхньою символікою, а також організацій, які не є юридичними особами, та фізичних осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність.
ЗУ «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»	Описує та встановлює організаційно-правові основи системи отримання дозволів в діяльності підприємств та організацій, що належать до сфери малого та середнього бізнесу, і визначає порядок функціонування органів, які мають право видачі дозвільних документів.
ЗУ «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»	Описує організаційно-правові засади, загальні принципи та процедуру проведення державного контролю у сфері господарської діяльності. Визначає повноваження органів державного контролю та їхніх представників, а також розглядає права, обов'язки та відповідальність підприємств і організацій, що входять у сектори малого та середнього бізнесу, під час проведення державного контролю.
ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»	Визначає правові та економічні засади розвитку та державної підтримки МСБ, а також основні принципи державної політики у цій сфері

**складено автором за даними[32,33,34,35,36,37,38]*

Це основні нормативно-правові акти, які регулюють діяльність малого і середнього бізнесу в Україні. Вони встановлюють правові та економічні засади діяльності МСБ, а також механізми державної підтримки МСБ.

Наразі в Україні підприємницьку діяльність з нормативно-правової та обліково-методологічної точок зору та регулюють декілька органів та інституцій:

- Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України, яке забезпечує розроблення та впровадження державної політики у сфері підприємництва, а також відповідає за регулювання ринку та підтримку малого та середнього бізнесу[39].
- Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку малого підприємництва, що спеціалізується на розробці політики, спрямованої на спрощення процедур для підприємців та полегшення їхньої діяльності[40].
- Державна служба статистики України, яка відповідає за збір та аналіз статистичних даних щодо економічної діяльності, включаючи інформацію про малі підприємства[41].
- Міністерство фінансів України, яке відповідає за регулювання оподаткування та фінансову звітність для підприємств усіх розмірів, включаючи малі підприємства[42].
- Місцеві органи влади та самоврядування, які регулюють та видають ліцензії для різних видів діяльності, контролюють дотримання місцевих правил та надають підтримку малим підприємствам на рівні областей та міст.

Низка відомих органів, таких як Міністерство економічного розвитку, Державна служба регуляторної політики та розвитку малого підприємництва, Міністерство фінансів та місцеві органи влади, відіграють ключову роль у контролі та регулюванні підприємницької діяльності, забезпечуючи її стабільність та розвиток в Україні.

Отже, Україна має розвинену систему нормативно-правового регулювання малого та середнього бізнесу, що базується на ряді ключових законодавчих актів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

2.1 Загальні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

В Україні розвиток малого та середнього бізнесу є важливим елементом економічної системи та має значний вплив на соціально-економічний розвиток країни в цілому. Останні роки відзначаються певними тенденціями та особливостями у розвитку цього сектору економіки.

За даними Державної служби статистики України, можна оцінити кількість діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у 2018-2022 роках. Ці дані подано у таблиці 2.1, що наведена нижче.

Таблиця 2.1.

Кількість діючих суб'єктів господарювання за 2018-2022 роки

Роки	Кількість діючих суб'єктів господарювання			
	велике підприємництво	середнє підприємництво	мале підприємництво	мікропідприємництво
2018	446	16476	1822671	1764737
2019	518	18129	1922978	1864013
2020	512	17946	1955119	1898902
2021	610	17811	1937827	1880858
2022	494	15037	1716977	1671558

**складено автором за даними[43]*

З таблиці 2.1, видно, що протягом розглянутого періоду спостерігалася зміна у кількості суб'єктів господарювання за кожним рівнем підприємництва.

Зокрема, можна відзначити збільшення кількості суб'єктів великого підприємництва у 2021 році, порівняно з минкими роками. Натомість, кількість суб'єктів середнього та малого підприємництва мали тенденцію до зменшення. Зауважимо, що у 2022 році спостерігається зменшення кількості мікропідприємств, порівняно з попередніми роками.

Сучасний стан малого бізнесу в Україні є предметом постійних досліджень та аналізу, оскільки цей сектор відіграє важливу роль у розвитку

економіки країни. Один з основних аспектів аналізу - це динаміка кількості діючих суб'єктів малого та мікропідприємництва в різних галузях економіки протягом певного періоду.

За аналізом даних Державної служби статистики України, можна відстежити динаміку кількості діючих суб'єктів господарювання за різними секторами економіки протягом періоду з 2018 по 2022 рік (див. рис.2.1-2.2).

Рисунки 2.1-2.2., показують значні коливання кількості діючих суб'єктів господарювання за різними видами економічної діяльності, в Україні протягом періоду з 2018 по 2022 рік. Середнє та мале підприємництво в основних галузях економіки спостерігають певні тенденції змін у кількості суб'єктів господарювання протягом років. У секторі сільського, лісового та рибного господарства спостерігається загальне зменшення кількості діючих суб'єктів усіх рівнів підприємництва, протягом аналізованого періоду.

Бачимо, що у розглянутих секторах економіки вказані дані свідчать про те, що кількість малих підприємств перевищує кількість середніх. Це може вказувати на те, що малі підприємства є домінуючими у різних галузях економіки в Україні, що може бути пов'язано з політикою підтримки малого бізнесу, доступністю стартапам та іншими факторами.

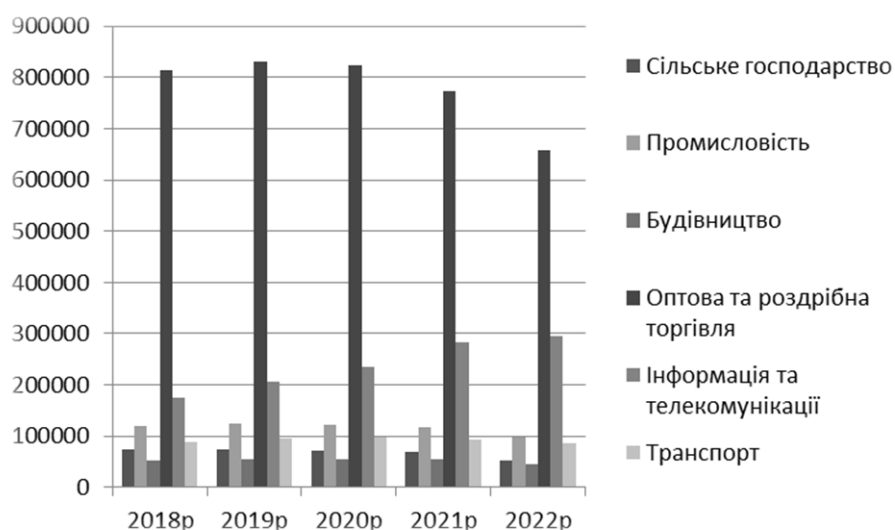


Рис.2.1. Кількість діючих суб'єктів малого підприємництва за різними секторами економіки в Україні (2018-2022 роки).

**складено автором за даними[43]*

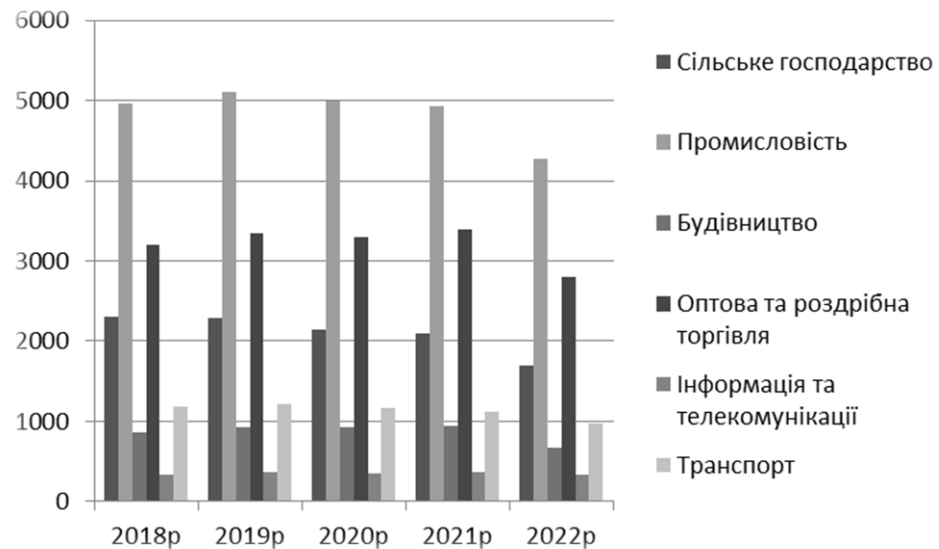


Рисунок 2.2. Кількість діючих суб'єктів середнього підприємництва за видами економічної діяльності у 2018-2022 роках.

**складено автором за даними[43]*

На основі вищевказаних даних можна зробити висновок, що в секторі будівництва, протягом аналізованого періоду, кількість малих підприємств перевищує кількість середніх. Це свідчить про те, що в цій галузі більше невеликих підприємств, ніж середніх. Це може бути пов'язано з тим, що будівельний сектор приваблює багато малих підприємств, що спеціалізуються на невеликих будівництвах, ремонтних роботах та індивідуальних замовленнях.

Оптова та роздрібна торгівля стала найбільш популярною галуззю для малого бізнесу, в той час як для середнього бізнесу промисловість є привабливим сектором. Попри це, для малого бізнесу характерно різноманіття сфер діяльності, таких як інформаційні технології та телекомунікації, промисловість, логістика, сільське господарство та будівництво. У той час як для середнього бізнесу найбільш привабливими є оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство, логістика, будівництво та інформаційні технології та телекомунікації.

Розвиток малого та середнього підприємництва є важливим фактором економічного зростання країни.

Аналіз динаміки зайнятих працівників у суб'єктів середнього та малого підприємництва у 2018-2022 роках, зображений на рисунку 2.3.

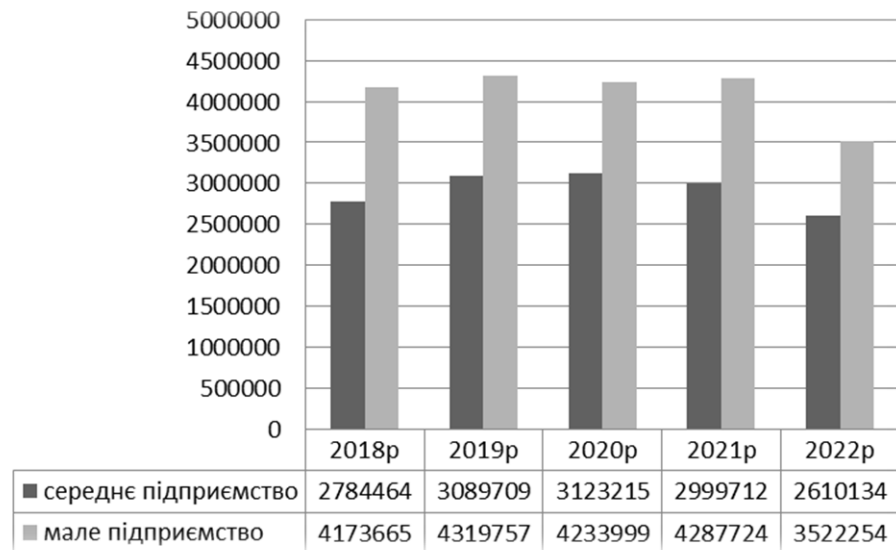


Рис. 2.3. Кількість зайнятих працівників у суб'єктах малого та середнього підприємництва в Україні (2018-2022 роки).

**складено автором за даними[44]*

Аналізуючи рисунок 2.3, можна побачити, що протягом розглянутого періоду кількість зайнятих працівників у суб'єктів середнього підприємництва зменшувалась, зокрема у 2022 році показник становив 2610134 одиниць, що на 389578 менше, порівняно з минулим роком.

Кількість працівників у малих підприємствах, у 2022 році становили 3522254 одиниць, що на 765470 одиниць менше, ніж у минулому році. Це може свідчити про різні тенденції в розвитку середнього та малого бізнесу та потребу в подальшому дослідженні факторів, що впливають на ці процеси.

Згідно з результатами дослідження Європейської бізнес-асоціації на 27 квітня 2020 року, внаслідок протиепідемічних обмежень в Україні свою діяльність припинили 277 тисяч підприємців. Це також призвело до значного зменшення пропозицій з працевлаштування. Наприклад, на початку карантину на сайті Work.ua було опубліковано 54 072 вакансії, а станом на 19 квітня 2020 року - лише 18 390[45].

Аналізуючи динаміку зайнятості на підприємствах в Україні за період 2018–2022 років(див. рис.2.4.), можна встановити, що кількість найманих працівників на малих підприємствах зменшувалася, тоді як для підприємств середнього сектору ситуація була протилежною. Незважаючи на це, навіть під час карантину з'явилися додаткові можливості для онлайн-навчання, віддаленої роботи та інших сфер онлайн-сервісів

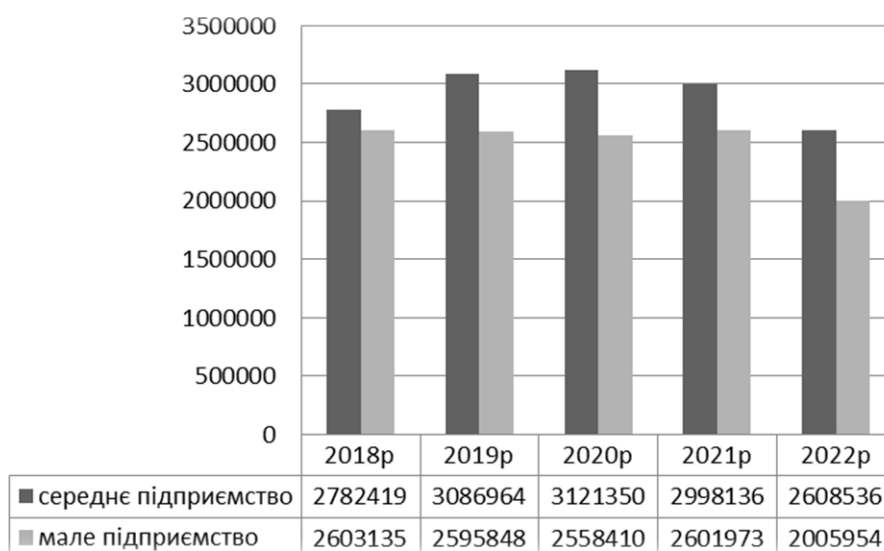


Рис. 2.4. Кількість найнятих працівників у суб'єктах малого та середнього підприємництва в Україні (2018-2022 роки).

**складено автором за даними[46]*

Аналізуючи дані рисунку 2.4, можна побачити, що протягом розглянутого періоду кількість найнятих працівників у суб'єктів середнього підприємництва зменшувалась у 2022 році на 389600 одиниць, порівняно з 2021 роком. У той же час кількість найнятих працівників у малих підприємствах також зменшувалась, у 2022 році на -596019 одиниць, порівняно з минулим роком.

Найбільша кількість найнятих працівників, у суб'єктів середнього підприємництва спостерігалось у 2020 році, а найменша у 2022 році. Найбільша кількість найнятих працівників, у суб'єктів малого підприємництва спостерігалось у 2018 році, а найменша у 2022 році. Вказані тенденції, можуть бути наслідком різних факторів, включаючи економічні умови, політичні та

соціальні чинники, а також кризові ситуації, такі як пандемія COVID-19 та повномасштабне вторгнення.

У 2020 році спостерігалось збільшення кількості найнятих працівників у суб'єктів середнього підприємництва, що може бути пов'язане з поступовим відновленням економіки після першої хвилі пандемії COVID-19, а також можливими заходами державної підтримки бізнесу.

У той же час, у 2022 році спостерігалось зменшення кількості найнятих працівників, що може бути викликане повномасштабним вторгненням росії в Україну, руйнування інфраструктури та економіки, зменшення ділової активності, зниження попиту на товари та послуги.

У суб'єктів малого підприємництва найбільша кількість найнятих працівників була у 2018 році, що може вказувати на те, що цей рік був періодом економічного зростання або сприятливих умов для малого бізнесу. У 2022 році спостерігалась найменша кількість найнятих працівників, що може бути наслідком військових дій.

Отже, ці тенденції можуть свідчити про складність економічних умов та виклики, з якими стикаються малі та середні підприємства, у зв'язку з впливом різних факторів, включаючи пандемію та війну.

Аналіз обсягу реалізованої продукції суб'єктів середнього та малого підприємництва є важливим аспектом вивчення динаміки економічного розвитку. Обсяг реалізованої продукції суб'єктів середнього та малого підприємництва за період з 2018 по 2022 рік (подано в табл.2.2) відображає ефективність функціонування підприємств, їхній внесок у загальний обсяг виробництва та відтворення національного багатства.

В таблиці 2.2, видно, що обидва сектори показали зростання протягом 2018-2022 років, проте з різною інтенсивністю. У 2022 році, спостерігаємо зменшення обсягу реалізованої продукції у суб'єктів середнього та малого підприємств на 993237180,4 тис.грн., та 1760599532,8 тис.грн., відповідно.

Ці тенденції можуть бути пояснені різними факторами, такими як рівень конкуренції, доступність ресурсів, підтримка держави, а також вплив зовнішніх факторів, таких як воєнний стан.

Таблиця 2.2

Обсяг реалізованої продукції суб'єктів середнього та малого підприємництва за період з 2018 по 2022 рік

Роки	Обсяг реалізованої продукції суб'єктів середнього та малого підприємництва у 2018-2022 роках	
	суб'єкти середнього підприємництва, тис.грн	суб'єкти малого підприємництва, тис.грн
2018р	3954017476,9	2496947692,2
2019р	4194484138,5	2698213388,2
2020р	4384676205,2	3051232950,2
2021р	5931850723,8	3917594449,9
2022р	4938613543,4	2156994917,1

**складено автором за даними[46]*

Важливою характеристикою для більшості малого і середнього бізнесу була географічна прив'язка до своїх клієнтів, що стало вирішальним чинником після початку військового конфлікту.

Перед початком повномасштабного воєнного конфлікту з росією найбільшим роботодавцем в Україні був сектор середнього та малого бізнесу, який забезпечував роботу для 75% всіх працездатних українців, що складало 4,8 мільйона осіб. Решта 25% працівників (1,6 мільйона) працювали на великих підприємствах[17].

За останніми даними Держстату України, у 2022 році кількість малих та середніх підприємств в Україні скоротилася до 1,7 млн, що відповідає зменшенню на 11,4% порівняно з попереднім роком. Проте, важливо зауважити, що ці дані не враховують ситуацію на тимчасово окупованих територіях[47].

За результатами 2022 року в секторі малих та середніх підприємств працювало 6,1 мільйона осіб, що становить 82% всіх зайнятих на підприємствах. Ці дані наведено у дослідженні Інституту економіки та

демографії. Зазначено, що найбільша частка зайнятих припадала на середні підприємства, які забезпечили роботу для 2,6 мільйонів осіб[47].

На початку 2023 року в Україні близько кожного п'ятого підприємства припинило свою діяльність, як свідчать результати дослідження стану та потреб малого та середнього бізнесу у контексті повномасштабного вторгнення російської федерації на територію України. Показник Ukrainian Business Index залишається на низькому рівні (35,3 з 100), що свідчить про те, що бізнес не очікує покращення економічної ситуації та бізнес-середовища у найближчому майбутньому. За результатами перших п'яти місяців року 2023 повністю або майже повністю свою діяльність припинили 21,1% підприємств (від 0% до 30% планового показника). Збільшення обсягів робіт до планових показників зазначили лише 8,4% підприємств. У межах планових показників на 2023 рік працює 25,4% підприємств[48].

Аналіз переваг середнього бізнесу порівняно з малим, може допомогти в розумінні динаміки та структури підприємництва в Україні. На рисунку 2.5 представлені % значення опитаних середніх підприємств, які вказали на переваги власної діяльності, порівняно з малим бізнесом. Аналіз цих даних дозволить виявити основні фактори, що впливають на ефективність середнього підприємництва та його роль у розвитку економіки країни.



Рис. 2.5. Переваги середнього підприємництва в порівнянні з малим.

**складено автором за даними[49]*

За словами керівників середніх підприємств, найбільш значущою перевагою є нижча собівартість продукції. Згідно з результатами дослідження, проведеного серед опитаних, 88% зазначили, що «ефект розміру» є важливою або дуже важливою перевагою. Крім того, більшість відзначили кращі можливості для інвестицій та капіталовкладень (77%), високу стійкість підприємств (76%) та покращений доступ до кредитних ресурсів (72%).

Загалом можна зробити висновок, що більшість аспектів є вигодою для середнього бізнесу. Проте, менш наголошеною перевагою є можливість захисту прав перед органами влади, яку визнали лише 42% опитаних. Щодо кращого доступу до привілеїв, таких як більш лояльне ставлення податкової системи, відзначили лише 51% респондентів.

Важливо зазначити, що респонденти також висловили інші переваги середнього бізнесу порівняно з малим. Серед них виділилися можливість залучити висококваліфікованих працівників, покращені системи управління та комунікації всередині підприємства, а також покращена репутація.

Підсумуючи, можна відзначити наступне:

- Малі та середні підприємства в Україні відіграють надзвичайно важливу роль у економіці країни. Вони є головним двигуном економічного зростання та розвитку, відповідаючи за понад 99% усіх зареєстрованих підприємств. Сприяючи створенню нових робочих місць, МСП відіграють ключову роль у зменшенні безробіття та соціальній стабільності.
- Малі та середні підприємства забезпечують значні податкові надходження до бюджету, що є важливою складовою фінансової стійкості країни та фінансування соціальних програм та інфраструктурних проектів. МСП стимулюють національний ринок шляхом забезпечення різноманітності товарів та послуг, що сприяє підвищенню конкуренції та покращенню якості продукції та послуг.
- Малі та середні підприємства в Україні представлені у всіх основних секторах економіки, включаючи виробництво, сільське господарство,

будівництво та сферу послуг. Навіть ускладнена політична та економічна ситуація, така як воєнний стан, не призвела до припинення їх діяльності. Навпаки, багато МСП знаходять шляхи адаптації до нових умов та продовжують працювати.

2.2 Сучасний стан функціонування малого та середнього бізнесу в Черкаській області

Черкаська область відіграє важливу роль у розвитку малого та середнього бізнесу в країні. На сьогоднішній день, стан цього сектору господарства в області відображається в ряді ключових аспектів.

Важливо зазначити, що малий та середній бізнес в Черкаській області має великий потенціал для розвитку. Сприятлива географічна розташованість, наявність різноманітних ресурсів та розвинена інфраструктура створюють сприятливі умови для підприємництва.

Проаналізуємо динаміку кількості діючих суб'єктів господарювання за чотири роки в Черкаській області[50]:

- У 2018 році загальна кількість підприємств склала 54534 одиниць, з них фізичних осіб-підприємців було 45358 одиниць.
- У 2019 році загальна кількість підприємств склала 56493 одиниць, з них фізичних осіб-підприємців було 46784 одиниць.
- У 2020 році загальна кількість підприємств склала 56433 одиниць, з них фізичних осіб-підприємців становило 47147 одиниць.
- У 2021 році загальна кількість підприємств зменшилася до 55154 одиниць, з них фізичних осіб-підприємців залишилось 45916.

Отже, загальна кількість підприємств, протягом 2018-2019 років зростала, а у 2020-2021 роках спостерігаємо зменшення кількості підприємств. Це може бути пов'язано з економічними та соціальними змінами, такими як вплив пандемії COVID-19 та інші економічні фактори.

На рисунку 2.1. зобразимо кількість фізичних осіб-підприємців протягом 2018-2021 років.

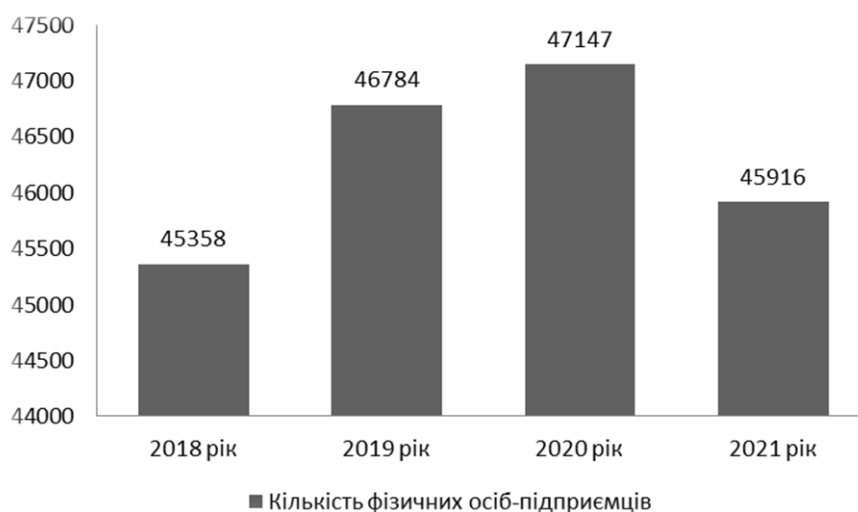


Рис 2.1. Динаміка кількості фізичних осіб-підприємців у Черкаській області, 2018-2022рр.

** складено автором за даними [50]*

Велика кількість ФОП свідчить як про популярність спрощеної системи оподаткування, так і про використання схем ФОП для оптимізації податкового навантаження серед великих підприємств.

Бачимо, що кількість фізичних осіб-підприємців також відображає певні зміни протягом років, але загалом показники залишаються на відносно стабільному рівні. З рисунка 2.1. можна зробити висновок, що пандемія COVID-19 не спричинила значного та стійкого впливу на загальну кількість ФОП в Черкаській області. Зокрема, невелике зниження кількості фізичних осіб-підприємців у 2021 році може бути пов'язано з низкою факторів, окрім пандемії, а саме: економічна ситуація, зміна законодавства, сезонні коливання.

У сучасних умовах розвитку економіки держави важливо вивчати стан малих та середніх підприємств, оскільки вони є ключовими учасниками бізнес-середовища. Ці суб'єкти господарювання не лише забезпечують стійкість економіки, але й стимулюють інновації, створюють нові робочі місця та сприяють соціальному розвитку регіонів. Проаналізуємо структуру малого та середнього бізнесу в розрізі великих, середніх, малих та мікропідприємств у Черкаській області, наведено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Кількість діючих підприємств з розподілом на великі, середні та малі підприємства у Черкаському регіоні

Роки	Усього підприємств	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
2018	9176	11	474	8691
2019	9709	12	524	9173
2020	9286	10	513	8763
2021	9238	16	515	8707

** складено автором за даними [51]*

Аналізуючи дані таблиці 2.1, можна зробити наступні висновки:

- протягом 2018-2021 років кількість діючих підприємств у Черкаському регіоні залишалася на стабільному рівні, з незначними коливаннями;
- у 2019 році спостерігалось найбільше зростання кількості підприємств, у порівнянні з попереднім роком;
- кількість великих та середніх підприємств залишалася стабільною, з незначними змінами протягом років спостереження;
- великі підприємства становлять лише невеликий відсоток від усього підприємницького сектору;
- більшість підприємств належать до категорій малих, що свідчить про велику роль цього сегменту у формуванні бізнес-середовища регіону.

Ця таблиця відображає динаміку кількості підприємств у Черкаській області протягом аналізованого періоду. Усього кількість підприємств протягом цього періоду зазнала деякого зменшення, що може свідчити про різні тенденції у розвитку бізнесу в регіоні. Отже, можна зробити висновок, що підприємницька активність у Черкаському регіоні має тенденцію до стабільності, проте є певні динамічні зміни у розподілі за розмірами підприємств.

Розподіл часток за розміром підприємств у Черкаській області, станом на 2021 рік, зображені на рисунку 2.2.

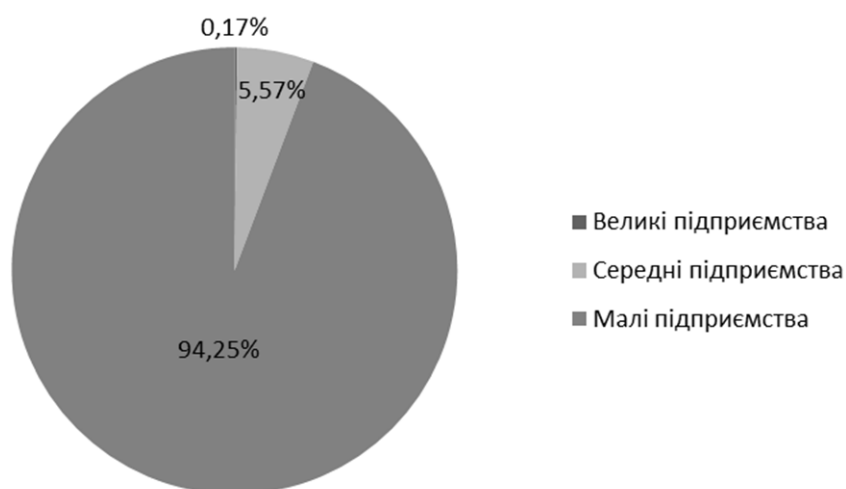


Рис 2.2. Розподіл часток за розміром підприємств у Черкаській області, 2021 рік

** складено автором за даними [51]*

З рисунку видно, що в Черкаській області переважають малі підприємства, які становлять 94,25% від загальної кількості підприємств. Частка середніх підприємств становить 5,57%, а частка великих підприємств - 0,17%. Така структура свідчить про те, що великий та середній бізнес в регіоні розвинений недостатньо. Це може негативно впливати на економічний розвиток та зайнятість населення.

Мале та середнє підприємництво є важливим складовим сектором економіки країни, яке відіграє ключову роль у створенні робочих місць, забезпеченні економічного зростання та підтримці соціальної стабільності.

Таблиця 2.2.

Кількість зайнятих працівників у суб'єктах господарювання Черкаської області за 2018-2021 роки

Роки	Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання		
	усього, осіб	підприємства	фізичні особи-підприємці
2018	219194	134427	84767
2019	231319	147467	83852
2020	225471	145488	79983
2021	221579	143593	77986

** складено автором за даними [52]*

Розглянувши дані про кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання в Черкаській області протягом чотирьох років, можна виявити певні тенденції та динаміку у функціонуванні малого та середнього бізнесу в регіоні.

Таблиця 2.2, показує динаміку кількості зайнятих працівників у суб'єктах господарювання Черкаської області за період з 2018 по 2021 роки. Дані наведені в розрізі двох категорій: підприємства та фізичних осіб-підприємців (ФОП). З таблиці можна зробити наступні висновки:

- Загальна кількість зайнятих працівників у суб'єктах господарювання, у 2021 році становила 221579 осіб, тобто зменшилась на 3895 осіб, порівняно з минулим роком.
- Кількість зайнятих на підприємствах у 2021 році становила 143593 осіб, тобто спостерігаємо зменшення на 1895 осіб, порівняно з 2020 роком.
- Кількість зайнятих ФОП має тенденцію до зменшення протягом 2018-2021 років, у 2021 році становила 77986, що на 1997 осіб менше, ніж у 2020 році.

Отже, зменшення кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання Черкаської області може бути наслідком пандемії COVID-19. Пандемія спричинила серйозні виклики для бізнесу на всіх рівнях, зокрема для малих та середніх підприємств. Обмеження у діяльності, закриття підприємств, зміни у споживчому попиті та інші економічні наслідки пандемії можуть призвести до скорочення робочих місць та загального зменшення зайнятості.

Пандемія COVID-19 суттєво вплинула на економіку всього світу, у тому числі і на економіку Черкаської області. Суб'єкти малого та середнього підприємництва, зазвичай, є більш вразливими до економічних шоків, оскільки вони мають менші ресурси та меншу стійкість до негативних впливів. Таким чином, збільшення числа безробітних і зменшення кількості зайнятих працівників у малих підприємств може бути прямим наслідком впливу пандемії на економіку області.

Структуру зайнятості працівників у суб'єктів господарювання, зобразимо на рисунку 2.3.

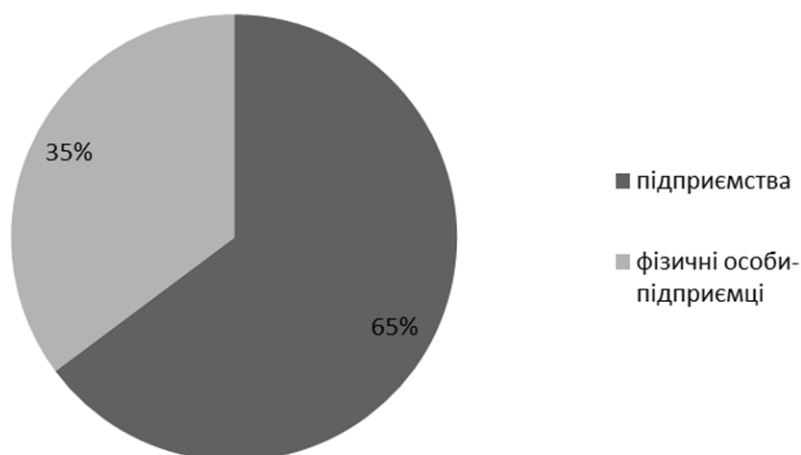


Рис 2.3. Структура зайнятості населення Черкаської області за 2021 рік.

** складено автором за даними [52]*

Отже, бачимо, що більшість працівників (65%) працюють на підприємствах різних форм власності. Це свідчить про те, що економіка Черкаської області значною мірою залежить від діяльності підприємств. Частка ФОП становила 35%. Це може бути пов'язано з низкою факторів, а саме: складністю ведення бізнесу, недостатньою підтримкою з боку держави та низьким рівнем підприємницької активності.

Аналіз динаміки кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання (подано в табл. 2.3) є важливою складовою частиною дослідження сучасного стану малого та середнього бізнесу в Черкаській області. Кількість найманих працівників відображає рівень активності підприємств, їхню здатність створювати нові робочі місця та сприяти соціально-економічному розвитку регіону.

Протягом 2020-2021 років спостерігається загальне зниження кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання Черкаської області. Ця тенденція є негативною, та може бути зумовлена різними факторами, такими як: економічні коливання, зміни в законодавстві або соціально-економічні події,

включаючи пандемію COVID-19. Для подальшого розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні необхідно проводити додаткові дослідження та вживати заходів для стимулювання підприємництва та збільшення зайнятості.

Таблиця 2.3.

Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання Черкаської області з 2018 по 2021 рік

Роки	Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання		
	усього, осіб	підприємства	фізичні особи-підприємці
2018	170992	131583	39409
2019	179959	142891	37068
2020	175653	142817	32836
2021	172631	140561	32070

* складено автором за даними [53]

Структуру найманих працівників у суб'єктів господарювання, зобразимо на рисунку 2.4.

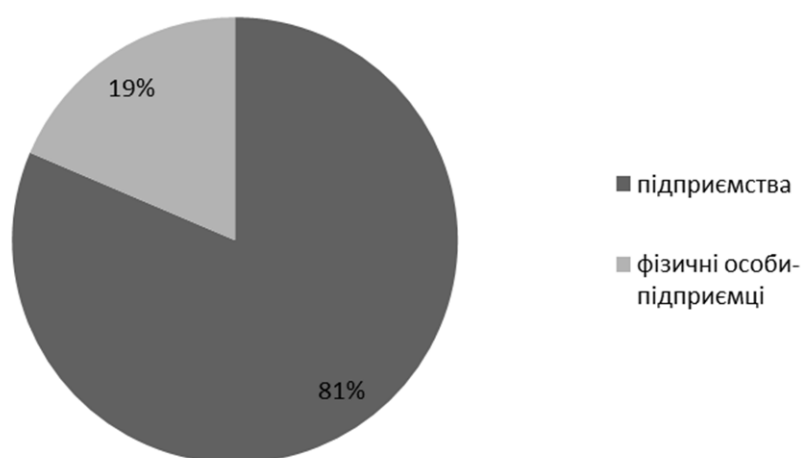


Рис 2.4. Структура найманих працівників у суб'єктів господарювання Черкаської області за 2021 рік.

* складено автором за даними [53]

З рисунку 2.4, видно, що фізичні особи-підприємці (ФОП) складають значну частину найманої робочої сили, що становить 81% від загальної кількості працівників у регіоні. У той же час, лише 19% найманих працівників працюють у підприємствах. Такий високий відсоток ФОПів може вказувати на

широке поширення підприємницької діяльності серед населення області. Ці дані важливі для подальшого розвитку стратегій підтримки малого та середнього бізнесу в Черкаській області, а також для визначення пріоритетних напрямків розвитку ринку праці.

Аналіз обсягу реалізованої продукції суб'єктів господарювання у Черкаській області (подано в табл. 2.4) є ключовим елементом для розуміння сучасного стану та динаміки розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні. Дані за період з 2018 по 2021 рік надають можливість виявити тенденції та зміни у виробництві та реалізації продукції, а також визначити фактори, що впливають на цей процес.

Таблиця 2.4

Обсяг реалізованої продукції суб'єктів господарювання в Черкаській області (2018-2021 роки)

Роки	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за регіонами у 2018-2021 роках		
	усього, тис.грн	підприємства, тис.грн	фізичні особи-підприємці, тис.грн
2018	198145323,9	173288646,3	24856677,6
2019	235478460,8	206779833,7	28698627,1
2020	246390522,6	215070441,4	31320081,2
2021	355505930,5	314082840,4	41423090,1

* складено автором за даними [54]

З таблиці 2.4., видно стійке та значне зростання обсягу реалізованої продукції протягом зазначеного періоду. У 2021 році спостерігається найбільший обсяг реалізованої продукції, що свідчить про позитивні тенденції у розвитку бізнесу в регіоні. Важливо звернути увагу на зростання обсягу реалізації продукції фізичними особами-підприємцями, що може свідчити про активний розвиток малого підприємництва та індивідуальних підприємств у Черкаській області.

У зв'язку з воєнним станом, недоступні дані за 2022-2023 рік.

Загалом, сучасна економіка в Україні значною мірою залежить від розвитку МСП, який виступає важливим каталізатором економічного зростання, стимулюючи інновації, забезпечуючи нові робочі місця. Одним із

важливих регіонів України є Черкаська область, де розвиток МСП відіграє ключову роль у забезпеченні стабільності та процвітання населення.

Незважаючи на значний внесок в економіку Черкаської області, МСП стикаються з низкою проблем, а саме: високі процентні ставки, складні процедури кредитування; бюрократія, корупція, часті зміни законодавства; відтік кадрів за кордон, невідповідність освіти потребам ринку праці. застарілі технології, низький рівень інновацій. недосконала транспортна система, нестача якісних складських приміщень.

2.3.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Теплоформат»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Теплоформат» орієнтоване на продаж товарів для опалення та гарячого водопостачання, як для оптового покупця так і в роздріб.

Організаційна структура управління ТОВ «Теплоформат» є лінійно-функціональною (див. рис. 2.5).

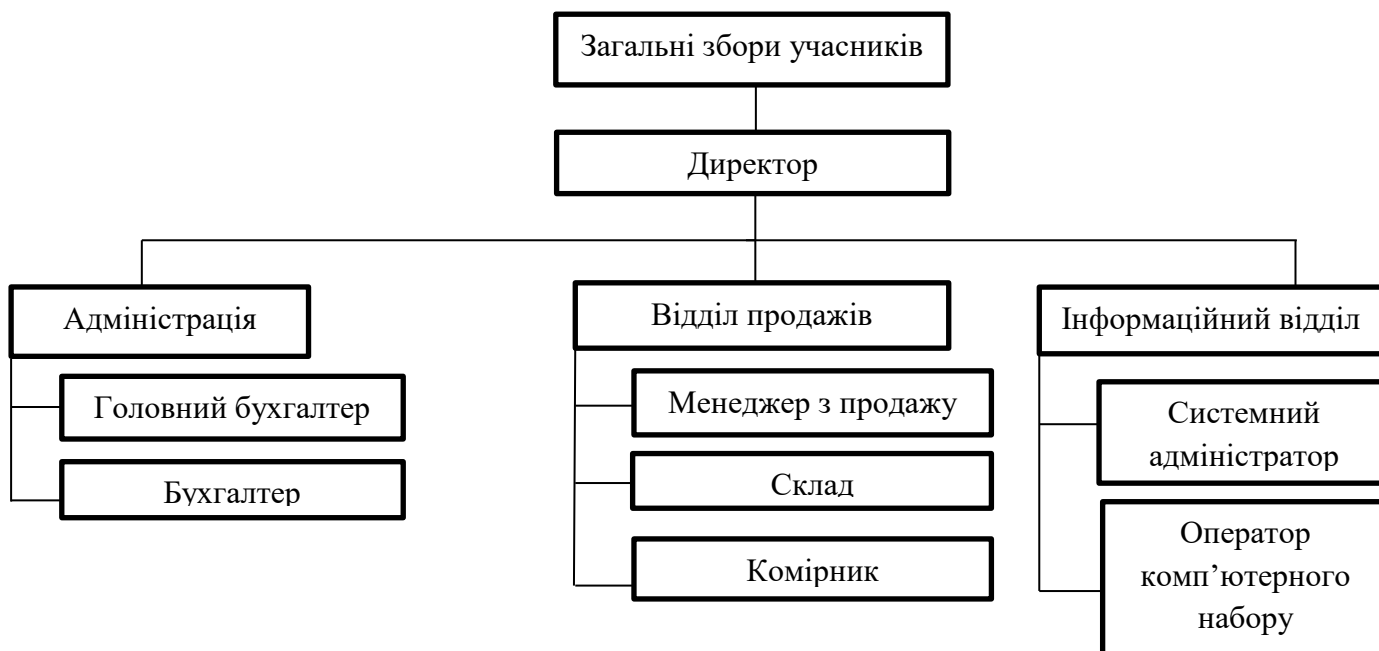


Рис.2.5.Організаційна структура ТОВ «Теплоформат»

* власна розробка автора

Підприємство очолює директор. Він здійснює керівництво підприємства у цілому, розпоряджається в межах чинного законодавства його майном, укладає договори, відкриває в банках розрахункові рахунки. Також директор виконує роботу економіста, зокрема: здійснює організацію і удосконалення економічної діяльності підприємства, спрямованої на підвищення продуктивності праці, ефективності і рентабельності виробництва, якості продукції, зниження собівартості, досягнення найбільших результатів при найменших витратах матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. У його компетенції є також питання фінансів, організації праці та заробітної плати.

Бухгалтерська служба на підприємстві включає в себе головного бухгалтера та бухгалтера. Головний бухгалтер відповідає за складання фінансової звітності відповідно до вимог законодавства та стандартів бухгалтерського обліку. Виконує розрахунок податкових зобов'язань і подає відповідні звіти до податкових органів. Бухгалтер, в свою чергу, здійснює облік фінансових операцій підприємства, включаючи приходи, витрати та інші транзакції. Веде облік та складає первинні документи, необхідні для фінансового обліку та звітності.

Менеджер з продажу є основним виконавцем робіт з реалізації продукції підприємства, який відповідає за процес продажу товарів. Взаємодіє з іншими підрозділами, зокрема з бухгалтерією та складом.

Комірник відповідає за зберігання та відвантаження продукції. Здійснює контроль за наявністю товарів та їх рухом. Проводить періодичні інвентаризації для визначення наявності та стану товарів на складі.

Системний адміністратор відповідає за технічне обслуговування та адміністрування комп'ютерної системи підприємства, а також за налагодження та підтримку роботи інформаційно-комунікаційних систем підприємства.

Оператор комп'ютерного набору відповідає за введення інформації в комп'ютерну систему. Займається обробкою текстової та числової інформації, створенням та редагуванням текстових матеріалів.

Отже, можна зробити висновок, що вищезазначені посади співпрацюють для забезпечення ефективного функціонування різних аспектів підприємства, включаючи продажі, логістику, інформаційні технології та облік.

Основний вид діяльності ТОВ «Теплоформат»: 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах. Основними цілями діяльності товариства є одержання прибутку, задоволення суспільних потреб в його продукції, роботах, послугах та реалізація на підставі одержання прибутку соціальних та економічних інтересів учасників.

Діяльність компанії спрямована на внутрішній ринок України. Підприємство має широкий асортимент котлів, димоходів, радіаторів, пластинчастих теплообмінників, акумуляюючих ємностей, бойлерів, насосних обладнань, кондиціонерів та аксесуарів для опалення. ТОВ «Теплоформат» відоме своєю високою якістю продукції, широким асортиментом, конкурентоспроможними цінами і надійними поставками.

Основними факторами, що впливають на реалізацію продукції є: кліматичні умови; стан економіки; рівень доходів населення; конкурентне середовище, цінова політика, маркетингові заходи.

Основними конкурентами є: Knauf Insulation; Rockwool; Ursa; Техноніколь. Ці компанії є міжнародними виробниками теплоізоляційних матеріалів, які мають широку дилерську мережу в Україні. Вони пропонують широкий асортимент продукції та послуг, а також мають високу репутацію серед споживачів.

Основними перевагами є: висока якість продукції; широкий асортимент продукції; конкурентоспроможні ціни; широка дилерська мережа. А недоліками: відсутність власної торгової марки; недостатня рекламна активність; плани розвитку підприємства.

Розглянемо основні техніко-економічні показників діяльності ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 роки, на основні фінансової звітності підприємства. Дані аналізу представимо у вигляді таблиці 2.5.

Таблиця 2. 5

Аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Теплоформат»
за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення			
				Абсолютне(+/-)		Відносне(%)	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	28828	46652,3	59689,3	17824,3	13037	61,83	27,95
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	16349,9	26161,8	34749,6	9811,9	8587,8	60,01	32,83
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	12478,1	20490,5	24939,7	8012,4	4449,2	64,21	21,71
Чистий фінансовий результат, тис.грн	121,5	1451,1	3462,3	1329,6	2011,2	1094,32	138,60
Вартість основних засобів, тис.грн	56,7	1219,5	1007,9	1162,8	-211,6	2050,79	-17,35
Вартість оборотних активів, тис.грн	3722,3	7210,7	12741,4	3488,4	5530,7	93,72	76,70
Фонд оплати праці, тис.грн	801,94	837,38	632,19	35,44	-205,19	4,42	-24,50
Чисельність працюючих, чол	11	11	9	0	-2	0,00	-18,18
Продуктивність праці, тис. грн	1486,35	2378,35	3861,07	891,99	1482,72	60,01	62,34
Середньомісячна заробітна плата, грн	6075,30	6343,79	5853,61	268,48	-490,18	4,42	-7,73

**складено автором за даними додатку А,Б*

Проаналізувавши техніко-економічні показники діяльності підприємства бачимо, що дохід від реалізації продукції у 2021 році збільшився на 17824,3 тис. грн, а чистий дохід від реалізації продукції на 9811,9 тис. грн, порівняно з минулим роком, і становлять 46652,3 та 26161,8 тис. грн відповідно. У 2022 році спостерігаємо збільшення доходу від реалізації та чистого доходу на 13037 та 8587,8 тис. грн відповідно. Причинами збільшення чистого доходу від реалізації продукції є: збільшення обсягів реалізації продукції та цін.

У 2020 році собівартість реалізованої продукції становить 12478,1 тис. грн, а у 2021 та 2022 роках спостерігаємо збільшення на 64,21% та 21,71% відповідно. Це означає, що при збільшенні собівартості продукції - сума прибутку зменшується. Причинами зростання собівартості є зростання цін на

сировину та матеріали, зростання вартості палива, підвищення тарифів на електроенергію та газ.

Чистий фінансовий результат в 2021 році в порівнянні з 2020 роком, збільшився на 1329,6 тис. грн., в 2022 році збільшився на 2011,2 тис. грн, з чого можна зробити висновок про збільшення вартості власного капіталу ТОВ «Теплоформат», що утворюється в процесі діяльності.

На кінець 2021 року вартість об'єктів основних засобів за балансом товариства становила 1219,5 тис. грн, (на кінець 2020 року – 56,7 тис. грн, тобто збільшилась на 1162,8 тис. грн. На кінець 2022 року залишкова вартість об'єктів основних засобів за балансом товариства становила 1007,9 тис. грн (тобто відбулось зменшення на 211,6 тис. грн, порівняно з минулим роком).

Оборотні активи мають тенденцію до зростання, у 2022 році вартість оборотних активів становить 12741,4 тис. грн, порівняно з минулим роком показник зріс на 5530,7 тис. грн. Зростання даного показника, свідчить про підвищення фінансової незалежності та зниження ризику фінансових вкладень.

За 2020 рік фонд оплати праці штатних працівників склав 801,94 тис. грн. Фонд оплати праці за 2021 рік збільшився у порівнянні з 2020 роком на 35,44 тис. грн або на 4,42%. У 2021 році фонд оплати праці штатних працівників склав 837,38 тис. грн, а у 2022 році зменшився на 205,19 тис. грн або на 24,50%. Повномасштабне вторгнення вплинуло на зменшення фонду оплати праці у 2022 році на 24,50%, в результаті: зниження обсягів виробництва та продажів продукції, доходів підприємства, необхідність економії коштів, зменшення чисельності працівників.

У 2020 та 2021 роках середньооблікова кількість працівників підприємства становила 11 осіб, у 2022 році чисельність працівників становила 9 осіб.

Середньомісячна заробітна плата у 2021 році зросла на 268,48 грн або на 4,42 %, порівняно з 2020 роком. А у 2022 році заробітна плата зменшилась на 490,18 грн або на 7,73 %, порівняно з минулим роком.

Отже, зменшення чисельності працівників та середньомісячної зарплати у 2022 році може бути пов'язано з початком повномасштабного вторгнення росії в Україну, яке спричинило: зниження обсягів продажів продукції; зниження доходів підприємства; та зумовило необхідність економії коштів.

Ще одним важливим показником техніко-економічного аналізу є показник обсягу та структури виробництва основних видів продукції. Дані аналізу представимо у вигляді таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз обсягу та структури реалізованої продукції за 2020-2022 рр.

Показники	Роки						Відхилення			
	2020		2021		2022		Абсолютне (+/-)		Відносне (%)	
	сума, тис.грн	питома вага,%	сума, тис.грн	питома вага,%	сума, тис.грн	питома вага,%	2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Чистий дохід від реалізації продукції, всього, у т.ч:	16349,9	100,00	26161,8	100,00	34749,6	100,00	9811,9	8587,8	60,01	32,83
котли твердопаливні	6539,96	40,00	7789	29,77	12077	34,75	1249,04	4288	19,10	55,05
димоходи	2942,98	18,00	4178	15,97	4721,9	13,59	1235,02	543,9	41,96	13,02
бойлери	1962	12,00	2164,7	8,27	3976	11,44	202,7	1811,3	10,33	83,67
аксесуари для чищення димоходів	3760,45	23,00	5783	22,10	6121,3	17,62	2022,55	338,3	53,78	5,85
інша продукція	1144,51	7,00	6247,1	23,88	7853,4	22,60	5102,59	1606,3	445,83	25,71

**складено автором за даними додатку А,Б*

Чистий дохід від реалізації продукції у 2022 році збільшився на 8587,8 тис. грн., або на 32,83%, за рахунок збільшення обсягів реалізації таких товарів, як: котли твердопаливні, інша продукція, аксесуари для чищення димоходів, димоходів та бойлерів.

Проаналізувавши обсяг реалізації основних видів продукції ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 рр., бачимо, що найбільшу частку у 2020 році займають котли твердопаливні (49%), що у грошову вимірі становить 6539,96 тис. грн. А найменша частка припадає на іншу продукцію (7,0%), що у грошовому вимірі становить 1144,51 тис. грн.

У 2021 році найбільшу частку в обсязі реалізації продукції знову займають котли твердопаливні (29,77%), що у грошовому виразі становить 7789 тис.грн. В порівнянні з минулим роком реалізація сметани збільшилась на 1249,04 тис. грн або на 19,10%. Найменшу частку займають бойлери (8,27%), що у грошовому вимірі становить 2164,7 тис. грн. В порівнянні з 2020 роком, бачимо, що у звітному році реалізації йогурту зросла на 202, 7 тис. грн, або на 10,33%.

Протягом трьох років найбільшу частку займає один вид продукції, а саме – котли твердопаливні, відповідно її частка у 2022 році становить 34,75%, що у грошовому вимірі становить – 12077 тис. грн. У 2022 році продаж котлів твердопаливних збільшилась на 4288 тис. грн., або на 55,05%, порівняно з минулим роком. Найменшу частку вдруге займають бойлери (11,44%), що у грошовому вимірі становить 3976 тис. грн. У 2022 році реалізація бойлерів збільшилась на 1811,33 тис. грн., або на 83,67%., порівняно з 2021 роком.

Графічно структуру реалізації продукції зобразимо на рис. 2.6.

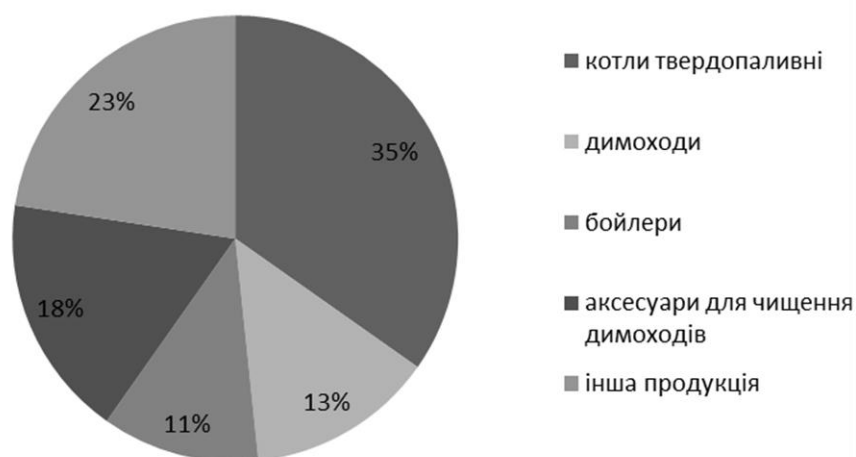


Рис. 2.6. Структура реалізації продукції за 2022 рік

складено автором за даними додатку А,Б

На основі даних, представлених на діаграмі, бачимо, що найбільшу частку займають котли твердопаливні (45%); найменшу частку займає інша продукція (8%).

2.3.2 Оцінка ефективності господарської діяльності ТОВ «Теплоформат»

Однією з ключових складових успішного управління підприємством є оцінка ефективності його господарської діяльності. Оцінка ефективності діяльності підприємства відіграє ключову роль у його управлінні, сприяючи формулюванню стратегічних та тактичних цілей. Отримані результати аналізу показників ефективності можуть бути використані для подальшого розвитку компанії. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства відображає загальний стан використання ресурсів, а саме: трудових, виробничих та матеріальних[55].

Для визначення ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «Теплоформат», проведемо аналіз стану його фінансово-господарської діяльності за 2020-2022 роки (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 рр, тис.грн.

Показники	Роки			Відхилення			
	2020	2021	2022	Абсолютне(+/-)		Відносне(%)	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Оборотні активи	3722,3	7210,7	12741,4	3488,4	5530,7	93,72	76,70
Необоротні активи	56,7	1219,5	1007,9	1162,8	-211,6	2050,79	-17,35
Власний капітал	2036,0	3484,8	6947,1	1448,8	3462,3	71,16	99,35
Поточні зобов'язання	1743,0	4945,4	5194,2	3202,4	248,8	183,73	5,03
Чистий прибуток	121,5	1451,1	3462,3	1329,6	2011,2	1094,32	138,59
Чистий дохід від реалізації продукції	16349,9	26161,8	34749,6	9811,9	8587,8	60,01	32,83
Собівартість реалізованої продукції	12478,1	20490,5	24939,7	8012,4	4449,2	64,21	21,71

**складено автором за даними додатку А,Б*

Протягом зазначеного періоду оборотні активи ТОВ «Теплоформат» показують тенденцію до зростання. У 2021 році порівняно з 2020 роком, ці активи збільшилися на 93,72%, а у 2022 році порівняно з 2021 роком - на 76,70%. Це свідчить про позитивну динаміку змін, що вказує на зростання обсягів реалізації товарів підприємством.

Щодо необоротних активів ТОВ «Теплоформат» то у 2021 році порівняно з 2020 роком вони зросли на 2050,79% (на 1162,8 тис.грн), а у 2022 році порівняно з 2021 роком зменшились на 17,35% (на 211,6 тис. грн). Зменшення необоротних активів більш за все спричинене зменшенням основних засобів, а також моральним та фізичним зносом обладнання.

Динаміка зростання власного капіталу компанії є позитивною протягом всіх трьох років: у 2021 році показник зріс на 71,16 %, а у 2022 році на 99,35 %, порівняно з попереднім роком. Це вказує на стабільну тенденцію розвитку підприємства, оскільки збільшення власного капіталу сприяє його самодостатності і розвитку без залучення зовнішніх джерел фінансування.

Щодо поточних зобов'язань, також спостерігається динаміка їх зростання протягом 3 років. Поточні зобов'язання відзначають стрімкий ріст у 2021 році, збільшившись на 183,73% порівняно з 2020 роком, але у 2022 році бачимо незначний ріст лише на 5,03%, порівняно з 2021 роком. На фоні збільшення власного капіталу та поточних зобов'язань компанії збільшує свою залежність від зовнішніх джерел фінансування і є менш конкурентоспроможною на ринку та привабливою для інвесторів.

Чистий прибуток ТОВ «Теплоформат» показує стабільну тенденцію до зростання: у 2021 році він збільшився на 1094,32 %, а у 2022 році на 138,59%. Це свідчить про успішну фінансову діяльність компанії та її здатність генерувати прибуток, за рахунок розширення асортименту товару, а також формує власну цінову політику.

Чистий дохід від реалізованої продукції та собівартість реалізованої продукції демонструють позитивну тенденцію до зростання. У 2021 році чистий дохід збільшився на 60,01%, а у 2022 році на 32,83%, порівняно з попереднім роком. Тим часом, собівартість реалізованої продукції також зросла на 64,21% у 2021 році та на 21,71% у 2022 році. Це свідчить про позитивний розвиток компанії, яка розширює асортимент продукції та збільшує прибутковість і власний капітал, однак одночасно збільшується вартість виробництва продукції та ціна.

Графічно вищенаведені показники зобразимо на рис. 2.7.

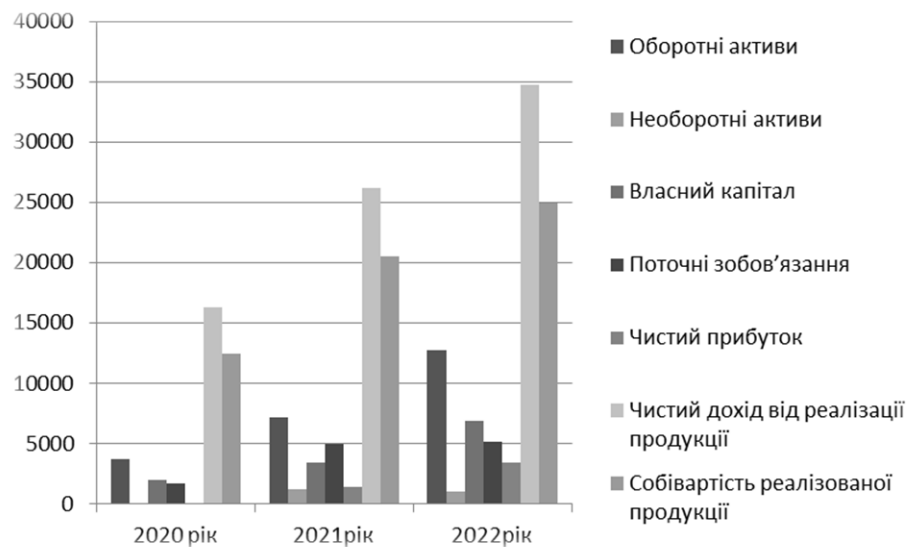


Рис.2.7 Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 рр

**складено автором за даними додатку А,Б*

Проведемо оцінку ефективності діяльності підприємства ТОВ «Теплоформат» на підставі показників рентабельності та аналізу використання трудових ресурсів, основних виробничих фондів та матеріальних ресурсів, використовуючи фінансову звітність компанії (подано в табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Основні показники ефективності діяльності ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 роки

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Абсолютне відхилення (±)	
				2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6
1. Показники ефективності використання основних засобів підприємства					
Фондовіддача, грн	508,430	38,255	59,221	-470,18	20,97
Фондомісткість, грн	0,002	0,026	0,017	0,02	-0,01
Рентабельність ОЗ	2,14	1,19	3,44	-0,95	2,25
2. Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства					
Коефіцієнт оборотності	7,74	6,47	4,68	-1,27	-1,79
Коефіцієнт завантаження	0,13	0,15	0,21	0,03	0,06
Тривалість обороту, днів	47	56	78	9	21
Рентабельність оборотних коштів	0,03	0,20	0,27	0,17	0,07
3. Показники ефективності використання трудових ресурсів підприємства					
Продуктивність праці, тис.грн/ос	1486,35	2378,35	3861,07	892	1482,72

Продовження таблиці 2.8					
1	2	3	4	5	6
Фондоозброєність, тис. грн	5,16	110,86	111,99	105,7	1,13
Зарплатомісткість продукції	0,05	0,03	0,02	-0,02	-0,01
4. Показники рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства					
Рентабельність активів за чистим прибутком, %	0,03	0,17	0,25	0,14	0,08
Рентабельність власного капіталу, %	0,06	0,42	0,50	0,36	0,08
Рентабельність виробничих фондів, %	2,14	1,19	3,44	-0,95	2,25
Рентабельність продукції, %	0,01	0,07	0,14	0,06	0,07
5. Оцінка фінансової стійкості підприємства					
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	2,98	4,89	3,74	1,91	-1,16
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,54	0,41	0,51	-0,13	0,09
Коефіцієнт фінансової залежності	1,86	2,42	1,98	0,56	-0,44
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,03	1,35	1,15	0,32	-0,20
Коефіцієнт покриття	0,93	0,79	1,93	-0,15	1,14
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,25	0,52	0,24	0,27
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,46	0,49	1,23	0,03	0,74

*складено автором за даними додатку А,Б

Узагальнюючи дані з таблиці 2.8, бачимо, що в цілому всі показники демонструють позитивну динаміку, що свідчить про стабільне зростання підприємства та розширення його потенціалу. Проте варто зазначити, що у 2022 році відбулися зниження в деяких показниках, таких як: фондомісткість, коефіцієнт оборотності, зарплатомісткість продукції, коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів, коефіцієнт фінансової залежності та коефіцієнт маневреності власного капіталу.

У 2022 році рентабельність активів за чистим прибутком ТОВ «Теплоформат» склала 25%, що свідчить про доходність підприємства від усіх активів, які перебувають у його використанні згідно з балансом. У порівнянні з попередніми роками, в 2020 році цей показник становив 3%, а в 2021 році він зріс до 17%.

У 2020 та 2021 роках рентабельність власного капіталу компанії становила 6% та 42% відповідно, а у 2022 році досягла рекордних 50%. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу відображає рівень прибутковості капіталу, вкладеного в підприємство, що є ключовим показником для власників та акціонерів і визначає інвестиційну привабливість підприємства.

Рентабельність продукції показує стабільне зростання протягом трьох років: у 2020 році цей показник склав 1%, у 2021 - 7%, а в 2022 році - 14%. Це свідчить про позитивну тенденцію у розвитку та діяльності компанії. З цих даних можна зробити висновок, що рівень ефективності підприємства є високим, адже воно успішно використовує власні кошти та інвестиційні ресурси для розвитку нових проектів і розширення асортименту послуг.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів за 2020 по 2021 рік мав позитивну динаміку. Це визначає те, що підприємство має достатньо свого обладнання, яке навіть може надавати в оренду і отримувати додатковий дохід. Проте, у 2022 році, бачимо зменшення даного коефіцієнта на 1,16, що може вказувати на певні труднощі у фінансовій стійкості.

Коефіцієнт маневреності підприємства в період з 2020 по 2021 рік показував позитивну тенденцію до зростання, що свідчило про формування додаткового капіталу, придатного для інвестування та інших напрямків розвитку. Проте в 2022 році цей коефіцієнт зменшився на 0,20, порівняно з попереднім роком. Це може свідчити про зміну стратегії підприємства, можливо, залучення капіталу на інші цілі або перерозподіл ресурсів у зв'язку з новими умовами ринку чи внутрішніми факторами.

Коефіцієнт покриття є важливим показником фінансової стійкості підприємства, оскільки він вказує на його здатність вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Коефіцієнт покриття на кінець 2022 року становить 1,93, що на 1,14 більше ніж у минулому році. Даний показник посередині нормативного значення (1,5-2,5), це означає, що підприємство має достатньо коштів для покриття поточних зобов'язань..

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2022 році зріс на 0,74 від показника, який був на кінець 2021 року. Це свідчить про можливість погашення підприємством короткотермінових зобов'язань у разі його критичного стану.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець 2022 року становить 0,52, що на 0,27 більше за значення показника на кінець попереднього року. Виявлено, що показник абсолютної ліквідності зростає з часом, що є позитивним

сигналом. Отже, коефіцієнт більше нормативного значення (0,2-0,35), і свідчить про те, що підприємство може миттєво погасити поточні зобов'язання наявними грошима.

Отже, розглянувши основні показники ефективності діяльності ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 роки, можемо спостерігати, що підприємство є досить стабільною компанією, з висом рівнем капіталізації, збільшенням вартості власних активів і власного капіталу. Також компанія розширює асортимент нових товарів та дбає про своїх працівників та клієнтів, що робить її привабливою для інвесторів.

Аналіз ліквідності балансу підприємства є важливим етапом у оцінці його фінансового стану та здатності виконати свої фінансові зобов'язання у короткостроковій перспективі. Цей аналіз дозволяє визначити, наскільки підприємство здатне виконати свої поточні зобов'язання за допомогою своїх оборотних активів.

Проаналізуємо ліквідність балансу ТОВ «Теплоформат», у 2020-2022 роках. Дані аналізу зобразимо у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Теплоформат», тис.грн

Ранжування активів балансу	2021 рік	2022 рік	Ранжування пасивів балансу	2021 рік	2022 рік	Платіжний надлишок(+) нестача(-)
Найліквідніші (A1)	1138,2	1958,9	Термінові (П1)	3385,8	3224,8	-1265,9
Швидколіквідні (A2)	1092,1	2674,8	Короткострокові (П2)	1205,5	554,2	2120,6
Повільноліквідні (A3)	1380,4	2654	Довгострокові (П3)	-	1608	1046
Важколіквідні (A4)	1219,5	1007,9	Постійні(П4)	3484,8	6947,1	-5939,2

Отже, з таблиці 2.9, бачимо, що у 2022 році спостерігаємо нестачу найліквідніших та важколіквідних активів на 1265,9 та 5939,2 тис. грн. відповідно.

Що стосується швидко ліквідних активів, то спостерігаємо надлишок у 2022 році - 2120,6 тис. грн. У 2022 році спостерігаємо надлишок повільно ліквідних активів на 1046 тис. грн.

Для визначення ліквідності балансу підприємства необхідно зіставити розрахунки за групами активів і зобов'язань. Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі умови: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

З огляду на вищезазначені розрахунки, можна зробити висновок, що протягом 2021-2022 років ліквідність балансу ТОВ «Теплоформат» не є абсолютною тому що не виконані такі умови, а саме:

- у 2021 році: $A1 \leq П1$; $A2 \leq П2$;
- у 2022 році: $A1 \leq П1$;

Проведена оцінка ефективності діяльності ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 роки показала загалом позитивну динаміку у багатьох показниках. Проте серед цих позитивних тенденцій можна виокремити деякі проблеми, які вимагають уваги та подальшого аналізу:

1. Зменшення необоротних активів у 2022 році порівняно з 2021 роком, що може бути спричинене зносом обладнання та потребує додаткового аналізу для виявлення причин цього зменшення.
2. Зниження фондівддачі та фондомісткості може свідчити про неефективне використання основних засобів підприємства або про проблеми з управлінням цими ресурсами.
3. Зниження коефіцієнта оборотності та зростання коефіцієнта завантаження свідчать про неефективне використання ресурсів підприємства. Це може вказувати на проблеми з операційною ефективністю або зміни на ринку.
4. Зниження зарплатомісткості продукції свідчить про те, що витрати на заробітну плату в порівнянні з обсягами виробництва зменшилися. Це може бути результатом зменшення кількості працівників, зниження рівня

оплати праці або зменшення обсягів робіт через оптимізацію виробництва або автоматизацію процесів.

5. Незважаючи на покращення динаміки показників рентабельності активів, рівень рентабельності залишається досить низьким. Це може сигналізувати про неефективне управління витратами або низьку ефективність виробництва.
6. Зменшення коефіцієнта забезпечення власними обіговими коштами запасів у 2022 році свідчить про можливі труднощі у фінансовій стійкості підприємства. Це може свідчити про зменшення фінансової стійкості підприємства та ускладнення його можливості погашення поточних зобов'язань.
7. Зменшення коефіцієнта маневреності власного капіталу може вказувати на обмежену можливість підприємства використовувати власний капітал для інвестицій або розвитку нових проектів.

Отже, вищенаведені проблеми вимагають уважного аналізу та розроблення стратегій для їх вирішення, щоб забезпечити фінансову стійкість та стабільність підприємства в майбутньому.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

3.1 Проблеми малого та середнього бізнесу, зумовлені пандемією COVID-19 та воєнним станом в Україні та в Черкаській області

Глобальні кризи, такі як пандемія Covid-19, карантинні обмеження та війна – стали частиною нашого життя, які в свою чергу несуть за собою значні виклики для суб'єктів господарювання.

Пандемія коронавірусу суттєво змінила життя мільйонів людей, особливо тих, хто займається підприємницькою діяльністю. Загальний карантин призвів до серйозних наслідків для бізнесу, при цьому не всі суб'єкти господарювання зуміли впоратися з цими викликами. Особливо вразливими стали галузі туризму, цивільної авіації, сфера послуг, а також малі та середні підприємства[56].

Результати дослідження, проведеного протягом першого місяця карантинних обмежень, показали, що 29% українських підприємств призупинили свою діяльність на період карантину, а 6% зовсім припинили фінансово-господарську діяльність. Підприємства, які продовжили працювати, зазнали серйозного зниження прибутку, яке становило до 90%. Найбільше від карантинних обмежень постраждав ресторанний бізнес: кількість ресторанів і кафе в Україні зменшилася майже на 4 тисячі закладів. На початок 2021 року в Україні функціонувало 14,7 тисячі ресторанів, кафе та барів, що відзначає зменшення на 3,9 тисячі закладів, порівняно з початком 2020 року. Загалом, обсяг ринку ресторанного господарства у 2020 році скоротився майже на 30%, становлячи 14,1 мільярда гривень, при цьому ресторанний бізнес втратив майже 6 мільярдів гривень протягом цього періоду[57].

Пандемія COVID-19 суттєво вплинула на малі та середні підприємства в Україні, спричинивши ряд проблем:

- фінансові втрати через скорочення виробництва, втрату клієнтів та зменшення попиту на товари та послуги.

- частки підприємств, які були змушені призупинити свою діяльність протягом періоду карантину або призупинити діючі проекти, зросла, що призвело до втрати прибутку та загрози банкрутства.
- проблеми ліквідності через зниження оборотів та затримки у платіжках від клієнтів.
- звільнення працівників або тимчасова робоча відпустка для зменшення витрат та врегулювання фінансового стану.
- зниження попиту на певні товари та послуги, а також зміни в ринкових умовах стали викликом для малих та середніх підприємств, які мусли адаптуватися до нових реалій.

Проблеми малого та середнього бізнесу в Черкаській області, зумовлені пандемією COVID-19:

- зниження попиту на товари та послуги, особливо в сфері туризму, громадського харчування та розваг;
- перебої в ланцюгах постачання, що призвело до дефіциту товарів та зростання цін;
- зростання витрат на санітарно-гігієнічні заходи та засоби індивідуального захисту;
- збільшення онлайн-торгівлі, що негативно вплинуло на офлайн-магазини;
- зниження попиту на деякі види товарів та послуг, наприклад, на подорожі та розваги;
- зниження доходів населення та купівельної спроможності;
- перебої в роботі підприємств;
- міграція населення за кордон, що призвело до дефіциту робочої сили;
- інфляція, що негативно вплинула на рентабельність бізнесу.

Ці проблеми вимагають комплексного підходу з боку уряду та підприємств для забезпечення стабільності та відновлення економіки в умовах пандемії.

Пандемія COVID-19 спричинила серйозні проблеми, але вже до неї додалася нова дисфункція - війна, яку розпочали російські загарбники проти

України. Ця війна призвела до радикальних змін у житті країни та підприємницького сектору. Від початку війни понад 80% підприємств скоротили або призупинили свою діяльність, а деякі повністю закрилися. Через нестабільну ситуацію, багато підприємств були змушені переїхати в безпечніші регіони країни, що також призвело до скорочення обсягів виробництва. Війна змусила бізнес адаптуватися до нових умов, виникла потреба в нових товарах, які були неактуальні в мирний час. Таким чином, підприємства змушені переглянути свою стратегію та напрямок розвитку, щоб вижити в умовах військових дій. Зокрема, воєнна ситуація внесла зміни в усі сфери діяльності МСП, а саме: фінансову, виробничу, логістичну, комунікаційну, інформаційну, інноваційну, іміджеву. Донині суб'єкти господарювання переживають руйнівні наслідки та стикаються з новими критичними викликами. Але, незважаючи на труднощі та втрати, деяким малим і середнім підприємствам вдалося адаптуватися в цих складних умовах[58,с. 229].

Наступ росії, підтриманий республікою білорусь, який розпочався 24 лютого 2022 року, створює серйозні виклики та проблеми для України як держави і для суб'єктів господарювання в усіх галузях. Ці проблеми включають[59]:

- значні втрати людського потенціалу, які обумовлені людськими втратами через війну. Втрати з боку біженців, у тому числі працездатного населення. Так, втрати від біженців, як працездатного населення, понад 4 млн осіб вдалися до зовнішньої міграції, а за допомогою спеціальних програм ЄС у кількості від 1,5 до 3 млн осіб мають можливість не повертатися на батьківщину, але близько 6,5 млн осіб – це люди, які вдалися до вимушеного внутрішнього переміщення;
- припинення фінансової діяльності суб'єктів господарювання, закриття підприємств та руйнування інфраструктури та житла;
- скорочення обсягів експорту через зупинку виробництва та експорту продукції;
- загроза енергетичній та продовольчій безпеці України;

- зниження економічної активності, що може призвести до фіскального та бюджетного дефіцитів, і зниження доходів населення та бюджетних працівників;
- втрата податкових надходжень, що призведе до бюджетної розбалансованості та зниження доходів бюджету на різних рівнях.

Отже, війна, яку розпочала РФ проти України, призвела до серйозної кризи у діяльності більшості українських суб'єктів господарювання. У перші місяці війни понад 40% підприємств не функціонували, і тисячі людей втратили джерела доходу. Внаслідок вторгнення Росії, Україна втратила від 5 до 7 мільйонів робочих місць[60].

У результаті російської агресії український бізнес зазнав збитків у розмірі 13 мільярдів доларів. За підсумками 2022 року щонайменше 109 великих і середніх підприємств понесли прямі збитки, внаслідок повномасштабного вторгнення росії 24 лютого 2022 року. Загальна сума прямих збитків суб'єктів господарювання, як державних, так і приватних підприємств, оцінюється в 13 мільярдів доларів, з яких \$9 млрд становлять частку збитків великих і середніх підприємств. Загальні непрямі збитки оцінюються в 33,1 мільярда доларів, а сума, необхідна для відновлення підприємств, становить 24,9 мільярда доларів[61].

Вплив російської війни на малі та середні суб'єкти господарювання в Україні є значним і, в цілому, негативним. Результати дослідження Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) свідчать, що більшість українських малих і середніх підприємств (МСП) зуміли стабілізувати свою діяльність практично через рік після початку російського вторгнення. За результатами опитування: 57% продовжують працювати на попередньому рівні, 6% призупинили свою діяльність, а 37% зменшили обсяги роботи. Для 43% підприємств знизилися доходи, а 22% зменшили кількість робочих місць[29].

У грудні 2023 року в Черкаській області найбільшою серед підприємств була вибрана проблема небезпечних умов праці (за результатами серед усіх областей — 53%), рис.3.1. Це значна зміна, порівняно з минулим місяцем, коли

лише 3% вказали на цю проблему (38% серед усіх областей). На друге місце піднялась проблема розриву ланцюжків постачання, порівняно з минулим місяцем спостерігається зростання з 17% до 73%. Загальний показник по всій Україні становить 31% (порівняно з минулим місяцем 21%). Третє місце залишається проблемі складнощів з перевезенням сировини/товарів територією України, з показником 60% (63% та перше місце, порівняно з минулим місяцем). Серед усіх областей цей показник становить 29% (36%, порівняно з минулим місяцем)

Проблема недостатньої робочої сили посідає четверте місце, що відображено у відсотках 47% у Черкаській області, а 46% по Україні. П'яте та шосте місця відносять до проблем браку обігових коштів та державного регулювання курсу валют, які зазначені у відсотках 37% у Черкаській області. Станом на листопад 20243 року, проблему браку коштів обрало 60%, а проблему регулювання валютного курсу - 43% [62].

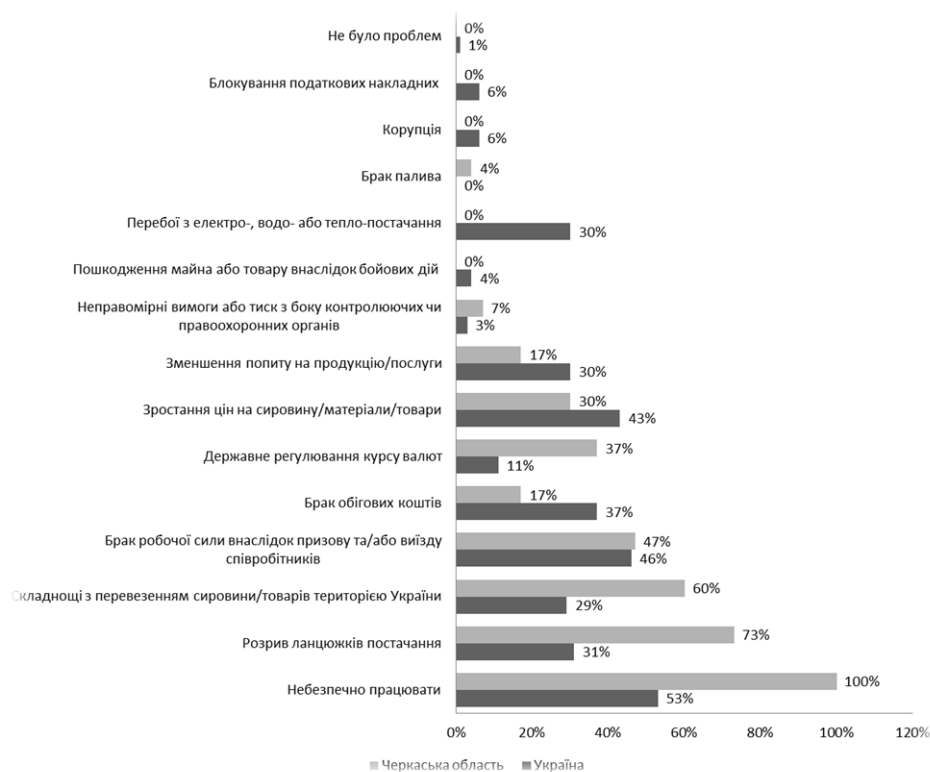


Рис.3.1. Основні труднощі, що стали найбільш важливими для бізнесу, в Черкаській області, та в Україні.

* складено автором за даними [62]

У зв'язку з війною, багато МСП стикалися зі значними проблемами, а саме:

- зменшення попиту та втрата ринків збуту;
- збільшення витрат та зниження продуктивності праці;
- невизначеність та неможливість прогнозування майбутнього;
- порушення ланцюжків постачання;
- відсутність можливості підвищення заробітної плати працівника.

Загалом, військові дії змусили багато підприємств релокуватися в безпечніші регіони, що призвело до втрат виробничих потужностей та складнощів з пошуком нових приміщень та їхньою оплатою[29].

Наслідки пандемії Covid-19 та війни з повномасштабними військовими діями на початку 2022 року суттєво позначилися на фінансовому стані українських підприємств. Особливо постраждали галузі розваг і туризму, багато підприємств не змогли пережити цей кризовий період. Інші суб'єкти господарювання також зазнали труднощів через неможливість збуту свого товару як в межах країни, так і за кордоном, через втрату платоспроможних споживачів.

Отже, проблеми, зумовлені пандемією COVID-19 та воєнним станом в Україні, значно підірвали фінансову стійкість малого та середнього бізнесу. Від цього постраждали різні галузі, включаючи сфери розваг, туризму та експортно-імпортової діяльності. Багато підприємств зазнали великих втрат та стикнулися з проблемами в продажах своєї продукції.

3.2 Перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в період повоєнного відновлення

Умови війни створюють значні виклики для малих та середніх підприємств. Для того, щоб МСП могли залишатися стійкими та продовжувати свою діяльність в умовах воєнного стану, необхідно мати належні стратегії та механізми підтримки. Швидка реакція на зовнішні виклики є ключовою для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств та сприяє економічному зростанню в країні, див табл.3.1.

Таблиця 3.1

Методи підтримки та розвитку малих та середніх підприємств в умовах війни

Загроза	Методи підтримки і розвитку МСП	Результат
Окупація територій, активні бойові дії в регіоні	Державна програма повної або часткової релокації для бізнесу.	МСП можуть зберегти свою діяльність, переїхавши до безпечних регіонів, з наданням підтримки держави.
Відсутність доступу до фінансування	Міжнародні та державні програми фінансування, інвестування та допомоги.	Підприємства можуть знайти нові джерела фінансування та інвестицій для продовження роботи. Крім того, нові підприємства мають можливість отримати інвестиції на пільгових умовах, якщо вони здійснюють діяльність у вибраних сферах.
Порушення ланцюгів постачання	Зміни у митному законодавстві, вибіркоче зменшення та скасування митних податків. Спрощення документальних перевірок. Бізнес швидко заміщує колишніх постачальників, збільшує асортимент переразуй	Бізнес швидко замінює колишніх постачальників, збільшує асортимент продукції та зменшує дефіцитність на ринку.
Фізична небезпека підприємства та його працівників	Перехід на дистанційні методи роботи, електронний документообіг.	МСП адаптуються до нових умов та зберігають продуктивність навіть у воєнний час.
Конкуренція з боку великих підприємств	Полегшення податкового навантаження для МСП.	Звільнення від певних податків та спрощення обліку та документообігу робить ведення МСП простішим.

* складено автором за даними [58, с.233]

Аналіз методів підтримки та розвитку МСП в умовах війни показує, що ефективні заходи можуть допомогти зберегти та розвинути бізнеси навіть у найважчі періоди. За допомогою відповідної підтримки та адаптації, МСП можуть впоратися з викликами, що виникають у воєнний час, та зберегти свою стійкість та продуктивність.

Багато підприємців в Україні розуміють, що повернення до попереднього рівня діяльності може бути вкрай невірогідним, доки триває воєнний конфлікт. Уряд вже впроваджує або розглядає ряд програм, таких як[17]:

1. Платформа для підтримки роздрібних торговців продуктами харчування у пошуках регіональних постачальників.
2. Платформа для координації виробників та роздрібних торговців з військово-цивільними адміністраціями та міжнародними організаціями.
3. Платформа державної підтримки аграріїв.
4. Єдиний експортний веб-портал.
5. Кілька програм пільгового кредитування.

Однак бізнес-спільнота вважає, що такі заходи є недостатніми, і пропонує додаткові ініціативи, такі як[17]:

1. Адресна підтримка бізнесу в регіонах, що звільнені від окупації.
2. Створення виробничих кластерів для об'єднання бізнесу.
3. Підтримка малого та середнього бізнесу при виході на ринки ЄС через програми ваучерів.
4. Програми перекваліфікації для внутрішньо переміщених осіб.

Війна в Україні завдала значних збитків економіці країни, зокрема малому та середньому бізнесу (МСП). Проте, попри руйнування та втрати, війна також відкриває нові можливості для розвитку МСП в період повоєнного відновлення.

Війна в Україні завдала значних збитків економіці країни, зокрема малому та середньому бізнесу (МСП). Проте, попри руйнування та втрати, війна також відкриває нові можливості для розвитку МСП в період повоєнного відновлення:

- впровадити програми стимулювання інвестицій у малий та середній бізнес, що дозволить залучити фінансові ресурси для відновлення та розвитку підприємств;
- зростання попиту на товари та послуги, необхідні для відбудови зруйнованої інфраструктури та житлового фонду; збільшення державних закупівель у сфері будівництва, ремонту та постачання товарів, та стимулювання розвитку нових галузей, таких як виробництво будівельних матеріалів, ремонтна діяльність, логістика.
- зосередження на впровадженні нових технологій та інновацій може допомогти підприємствам підвищити ефективність своєї діяльності та конкурентоспроможність на ринку;
- підтримка малому та середньому бізнесу для виходу на зовнішні ринки, що сприятиме розширенню аудиторії та збільшенню обсягів продажів;
- залучення та підготовка кваліфікованих кадрів стане важливим аспектом для розвитку бізнесу в умовах відновлення, оскільки це дозволить підприємствам швидше адаптуватися до змінних умов ринку;
- урядові ініціативи з поліпшення бізнес-середовища, такі як спрощення адміністративних процедур, зменшення податкового тягаря та боротьба з корупцією, сприятимуть стабільності та розвитку малих та середніх підприємств; збільшення фінансування програм підтримки МСП, що включає кредитування, гранти, податкові пільги, консультаційні послуги.
- розширення співпраці з міжнародними партнерами, інвесторами, підприємствами, а також між урядом та бізнес-середовищем, може сприяти обміну досвідом та ресурсами, що підтримає розвиток бізнесу в умовах відновлення.
- впровадження цифрових рішень для ведення бізнесу, таких як електронна комерція, дистанційна робота, онлайн-маркетинг; використання штучного інтелекту та інших інноваційних технологій для підвищення ефективності роботи МСП; розвиток онлайн-платформ для підтримки та розвитку МСП.

У зв'язку з вищезазначеними факторами, важливо проводити комплексні заходи щодо підтримки та стимулювання малого та середнього бізнесу в області. Це може включати в себе поліпшення інвестиційного клімату, спрощення податкової системи, надання фінансової підтримки та створення сприятливих умов для конкуренції на ринку.

Отже, розвиток малого та середнього бізнесу відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності економіки. Впровадження заходів, спрямованих на підтримку МСП, може допомогти зменшити тиск у важких ситуаціях, щоб надати можливість підприємствам адаптуватися до нових умов. Така підтримка також сприятиме стимулюванню розвитку нових форм бізнесу та розробці інноваційних бізнес-моделей, що допоможе зменшити ризики шляхом їх різноманітності. Заходи з підтримки та розвитку МСП є першим кроком на шляху відновлення національної економіки України та підвищення життєвого рівня населення.

3.3 Основні напрями удосконалення діяльності ТОВ «Теплоформат» та їх економічне обґрунтування

Удосконалення діяльності ТОВ «Теплоформат» пропоную через впровадження автоматизації процесів проведення замовлень. Це є стратегічно важливим кроком для підвищення ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості компанії.

ТОВ «Теплоформат» стискається з циклічними коливаннями, які викликані сезонним характером споживання товарів.

Проблема: велика кількість замовлень під час сезону призводить до затримок та можливих помилок при ручному проведенні замовлень.

Для виконання зазначеної проблеми потрібно розглянути декілька ключових аспектів, включаючи аналіз сезонності, прогнозування обсягів реалізації, а також оцінку витрат на впровадження автоматизованих систем.

Аналіз сезонних коливань дає змогу дати кількісну оцінку інтенсивності сезонних змін і розробити заходи щодо їх послаблення. Дані та розраховані індекси сезонності подамо у вигляді таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розраховані показники індексу сезонності та прогноз обсягу реалізації продукції на 2024 рік для ТОВ «Теплоформат»

Місяць	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Разом за 3 роки	В середньому за 3 роки	Індекс сезонності	Прогноз обсягу реалізації продукції на 2024 рік
січень	3125	8303	8556	19984	6661,33	0,8	8331
лютий	2373	15124	4636	22133	7377,67	0,9	9227
березень	1430	7626	3442	12498	4166,00	0,5	5210
квітень	325	1883	1055	3263	1087,67	0,1	1360
травень	441	2409	960	3810	1270,00	0,2	1588
червень	817	13979	1033	15829	5276,33	0,7	6599
липень	623	1023	3253	4899	1633,00	0,2	2042
серпень	5982	2275	6481	14738	4912,67	0,6	6144
вересень	1995	31503	10602	44100	14700,00	1,8	18384
жовтень	4982	11068	15718	31768	10589,33	1,3	13243
листопад	13477	22397	12318	48192	16064,00	2,0	20090
грудень	13973	26041	26626	66640	22213,33	2,8	27781
Разом	49543	143631	94680	287854	-	12	120000

**власна розробка автора*

З таблиці 3.2., бачимо, що найвищі обсяги реалізації продукції спостерігаються в листопаді та грудні з індексами сезонності 2,0 та 2,8 відповідно. Це свідчить про значне зростання попиту у ці місяці. Найнижчі обсяги реалізації продукції спостерігаються в квітні та травні з індексами сезонності 0,1 та 0,2 відповідно, що вказує на низький попит у цей період.

У середньому за три роки, найбільші обсяги реалізації спостерігалися в грудні (22,213.33 одиниць), а найменші — в квітні (1,087.67 одиниць).

Для наочного подання результатів аналізу сезонних коливань обсягів реалізації продукції ТОВ «Теплоформат» було створено діаграму, яка відображає розраховані індекси сезонності. Діаграма дозволяє чітко побачити сезонні піки та спади, що сприяє кращому розумінню динаміки змін протягом року та допомагає у плануванні виробництва, маркетингових заходів та оптимізації запасів.

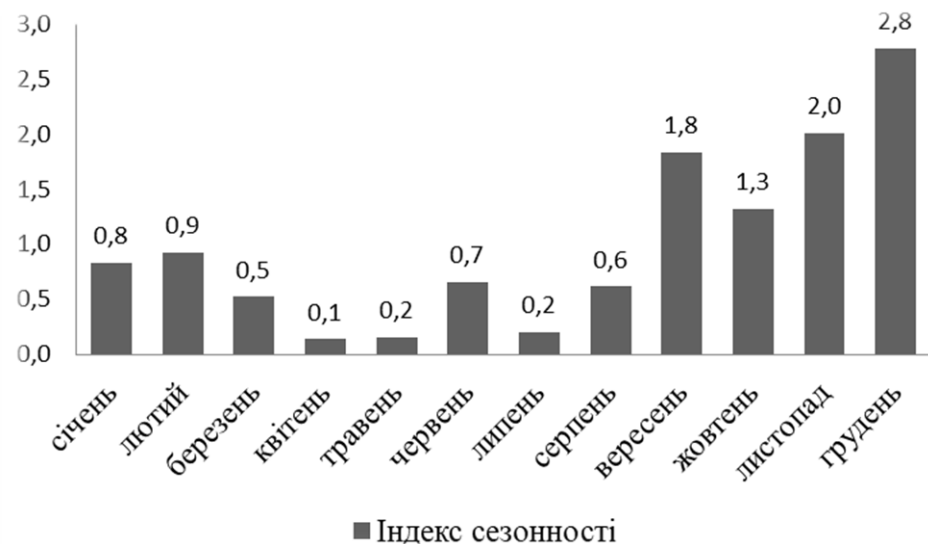


Рис. 3.2. Індеси сезонності обсягів реалізації продукції ТОВ «Теплоформат» на 2024 рік

**власна розробка автора*

Отже, з рисунку 3.2., бачимо, що найбільший обсяг продажів припадає на листопад, грудень, а найменший - на квітень, травень та липень.

Виходячи з розрахованих індексів сезонності, можемо спрогнозувати обсяг реалізації продукції ТОВ «Теплоформат» у 120000 одиниць на 2024 рік, (див табл.3.2). Найвищі обсяги реалізації очікуються в листопаді та грудні, а найнижчі – у квітні та травні.

Для досягнення прогнозованого обсягу реалізації у 120000 одиниць продукції у 2024 році ТОВ «Теплоформат» необхідно продавати певну кількість продукції кожного місяця згідно з розрахованими індексами сезонності(рис.3.3). Рисунок 3.3. ілюструє щомісячні прогнози обсягів реалізації, виходячи з розрахованих індексів сезонності.

Зокрема, у січні потрібно реалізувати 8331 одиницю, у лютому – 9227 одиниць, у березні – 5210 одиниць, у квітні – 1360 одиниць, у травні – 1588 одиниць, у червні – 6599 одиниць, у липні – 2042 одиниці, у серпні – 6144 одиниці, у вересні – 18384 одиниці, у жовтні – 13243 одиниці, у листопаді – 20090 одиниць, а у грудні – 27781 одиницю. Такий підхід дозволить рівномірно

розподілити продажі протягом року, враховуючи сезонні коливання попиту, та забезпечити виконання річного плану реалізації продукції.

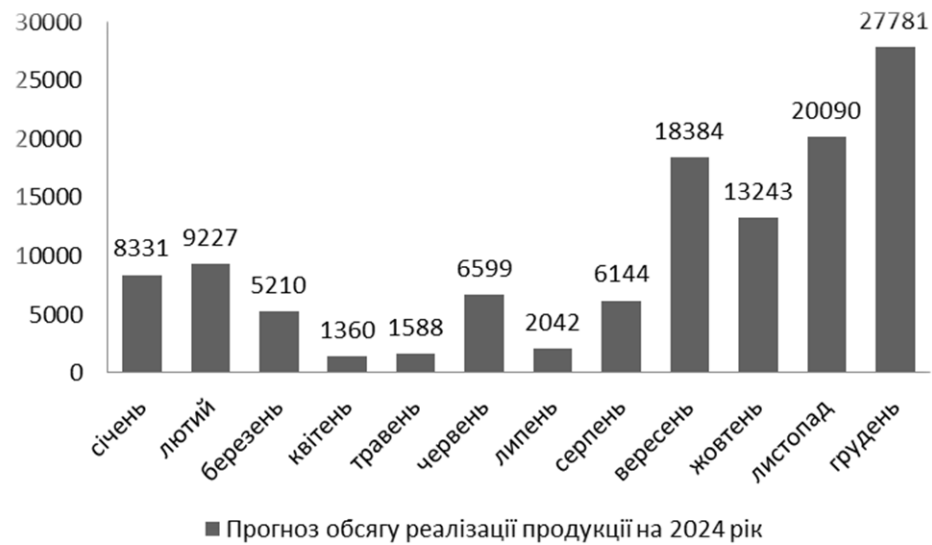


Рисунок 3.3. Прогноз обсягів реалізації продукції ТОВ «Теплоформат» на 2024 рік

**власна розробка автора*

Важливо зазначити, що це лише прогноз. Фактичний обсяг реалізації може відрізнятись від прогнозованого через вплив різних факторів, таких як зміна попиту, дисфункції, маркетингова активність конкурентів, економічні умови тощо.

Аналіз сезонних коливань обсягів реалізації продукції ТОВ «Теплоформат» дозволив зробити прогноз на 2024 рік, згідно з яким компанії необхідно реалізувати 120000 одиниць продукції. Для досягнення цієї мети, враховуючи значні коливання попиту протягом року, особливо у пікові місяці, необхідно забезпечити безперебійну та ефективну обробку замовлень. Традиційні методи обробки замовлень, що здійснюються вручну, не можуть впоратися з великим обсягом роботи під час сезону, що призводить до затримок та помилок.

У зв'язку з цим, впровадження автоматизованої системи проведення замовлень стає критично важливим кроком для підвищення ефективності роботи підприємства. Одним із найкращих рішень на ринку є система «БС

Бізнес», яка дозволяє автоматизувати різні бізнес-процеси, включаючи обробку замовлень. Використання цієї програми допоможе ТОВ «Теплоформат» значно підвищити продуктивність, зменшити ризик помилок та забезпечити своєчасну обробку всіх замовлень, навіть у періоди високого навантаження.

«БС Бізнес» — це комплексна система управління підприємством, яка охоплює завдання бухгалтерського та складського обліку, розрахунку заробітної плати, управління персоналом та фінансового планування. Програма створена для автоматизації різних бізнес-процесів і допомагає оптимізувати роботу підприємства, підвищуючи ефективність управління та контролю.

Програмне забезпечення «БС Бізнес» доступне для придбання у офіційних представників компанії-розробника або на їхньому офіційному сайті <https://www.bz-soft.com.ua/>. Це забезпечує легальний доступ до програми, офіційну підтримку, регулярні оновлення та можливість налаштування під специфічні потреби підприємства.

Основні переваги впровадження цієї системи:

- Програма автоматично оброблятиме замовлення за заданими критеріями, такими як накладний платіж, наявність оплати, правильно заповнені поля відправника та отримувача. Це значно зменшить час, необхідний для обробки кожного замовлення.
- Автоматизація рутинних завдань мінімізує людські помилки, що підвищить точність обробки замовлень і покращить якість обслуговування клієнтів.
- Завдяки автоматизованій системі працівники зможуть сконцентруватися на більш стратегічних завданнях, що сприятиме загальному підвищенню продуктивності підприємства.
- У періоди високого попиту, коли кількість замовлень значно зростає, автоматизована система допоможе швидко і ефективно обробляти великий обсяг замовлень, запобігаючи затримкам і збоям у роботі.

Впровадження автоматизованої системи управління замовленнями в «БС Бізнес» допоможе ТОВ «Теплоформат» значно підвищити ефективність роботи,

зменшити витрати на обробку замовлень і забезпечити безперебійну роботу навіть у періоди пікових навантажень.

Розрахуємо витрати на впровадження програмного забезпечення «БС Бізнес» для автоматизації процесу проведення замовлень. Для цього потрібно врахувати наступні складові:

1. Вартість програмного забезпечення:

- Ліцензія «БС Бізнес» коштує 50000 грн.

2. Навчання співробітників:

- Кількість співробітників: 4
- Вартість навчання на одного співробітника: 2500 грн.
- Загальні витрати на навчання: $4 * 2500 = 10000$ грн.

3. Витрати на програміста:

- Вартість послуг програміста: 60000 грн.

Отже, загальні витрати становлять 135000 грн (програмне забезпечення - 50000 грн, навчання- 25000 грн, програміст - 60000 грн.

Система «БС Бізнес» є ефективним інструментом для автоматизації процесів у ТОВ «Теплоформат». Вона дозволить значно підвищити продуктивність, зменшити витрати та покращити якість управління підприємством. Інвестиції в автоматизацію окупляться завдяки економії коштів та зростанню доходів.

З метою покращення ефективності виробничих процесів ТОВ «Теплоформат» та забезпечення вчасного виконання замовлень, було запропоновано впровадити програмне забезпечення для автоматизації системи замовлень. Для ретельного аналізу ефективності цього заходу та порівняння результатів до і після впровадження програми, була складена таблиця, що демонструє кількість оброблених та необроблених замовлень за один день протягом трьох років, під час сезону. Дані таблиці 3.3 надають можливість кількісно оцінити ефективність програми та її вплив на процеси виробництва.

Таблиця 3.3.

Вплив автоматизації обробки замовлень на кількість оброблених та
необроблених замовлень

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Після автоматизації
Максимальна кількість оброблених замовлень в день (сезон)	852	901	724	Всі замовлення
Кількість необроблених замовлень в день (сезон)	184	232	156	0

**власна розробка автора*

Після впровадження програми автоматизації замовлень «БС Бізнес» очікується значне покращення у виробничих процесах ТОВ «Теплоформат». Автоматизація системи дозволить ефективно керувати замовленнями, підвищити продуктивність та забезпечити максимально можливу обробку замовлень. За підсумками аналізу сезонних коливань замовлень протягом останніх трьох років видно, що найвища кількість необроблених замовлень спостерігалася в сезонні періоди, коли попит на продукцію був найвищим. Однак, після впровадження програми очікується, що всі замовлення будуть оброблені вчасно, не залишивши жодного необробленого. Це забезпечить підприємству збільшення задоволеності клієнтів та покращення репутації на ринку.

Хоч впровадження автоматизації вимагає початкових інвестицій, вони, як правило, окуповуються за рахунок економії коштів і зростання доходів, зумовлених підвищенням ефективності роботи. Автоматизація процесів дозволить підприємству зосередитись на стратегічному розвитку, покращенні якості продукції та розширенні ринкових можливостей.

Таким чином, автоматизація процесів замовлень є не лише виправданою з економічної точки зору, а й критично необхідною для подальшого зростання та успіху ТОВ «Теплоформат» в умовах сучасного ринку.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі розглянуто тенденції та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Черкаській області, зокрема на прикладі ТОВ «Теплоформат». Проведене дослідження включає теоретичні аспекти, аналіз функціонування та виявлення основних проблем і перспектив розвитку малого та середнього бізнесу.

Виявлено, що малий та середній бізнес відіграють ключову роль у забезпеченні сталого розвитку економіки України. Малий бізнес характеризується обмеженими ресурсами, невеликим штатом та орієнтацією на місцевий рівень, тоді як середній бізнес діє на регіональному, національному або міжнародному рівнях, маючи більші масштаби операцій та гнучкість у порівнянні з великими корпораціями.

Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні стикається з численними зовнішніми факторами, які значно впливають на його динаміку. До основних зовнішніх чинників, що уповільнюють розвиток цього сектора, відносять: недосконалість податкової системи; загальний стан економіки та чинне законодавство; монополізація ринку; високий рівень корупції та бюрократії; вплив пандемії COVID-19; вплив повномасштабного вторгнення. Ці чинники створюють значні перешкоди для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, потребуючи адекватних заходів державної підтримки та реформ для поліпшення бізнес-клімату.

Внутрішні чинники, такі як низький рівень матеріально-технічного забезпечення; неефективність управлінських рішень; злиття різних видів діяльності, також значно впливають на функціонування бізнесу.

Нормативно-правове регулювання в Україні є ключовим механізмом для сприяння розвитку малого та середнього бізнесу. Для успішного розвитку МСБ необхідно постійно вдосконалювати законодавство, враховуючи внутрішні та зовнішні виклики, що впливають на цей сектор економіки.

Аналіз функціонування малого та середнього бізнесу в Україні показує певне зменшення кількості підприємств протягом останніх років, що може бути

викликане різними факторами, такими як економічні умови, політичні нестабільності. Незважаючи на це, малий та середній бізнес залишаються важливими гравцями на ринку праці, забезпечуючи роботу для значної частини населення.

На підставі аналізу сучасного стану малого та середнього бізнесу в Черкаській області можна зробити наступні висновки: за останні роки спостерігалася стабільність у кількості діючих підприємств з незначними коливаннями. У Черкаській області переважають малі підприємства, що становить 94,25% від загальної кількості підприємств; зменшення загальної кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання може бути наслідком впливу пандемії COVID-19 та інших економічних факторів; фізичні особи-підприємці є важливою складовою частиною ринку праці, становлячи 81% від загальної кількості працівників у регіоні; позитивною тенденцією є стійке зростання обсягу реалізованої продукції протягом років.

Розглянувши основні показники ефективності діяльності ТОВ «Теплоформат» за 2020-2022 роки, можна зробити наступні висновки:

1. Позитивна динаміка зростання.
 - протягом 2020-2022 років спостерігається суттєве зростання оборотних активів, що вказує на збільшення обсягів реалізації товарів та розширення бізнесу;
 - стабільне зростання власного капіталу свідчить про фінансову самодостатність та стійкість підприємства, що є важливим для інвесторів;
 - зростання чистого прибутку відображає успішну фінансову діяльність компанії;
 - постійне зростання чистого доходу підтверджує ефективність стратегії розвитку підприємства.
2. Зниження деяких показників у 2022 році: фондомісткість, коефіцієнт оборотності, зарплатомісткість продукції, коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу. Спад цих показників вказує

на певні труднощі, які потребують уваги для забезпечення подальшого стабільного розвитку.

3. Рентабельність.

- активів: спостерігаємо зростання з 0,03% у 2020 році до 0,25% у 2022 році, що свідчить про високу дохідність активів компанії;
- власного капіталу: бачимо значне зростання до 0,50% у 2022 році, що вказує на ефективне використання власного капіталу;
- продукції: позитивна тенденція до зростання свідчить про успішну діяльність компанії.

4. Фінансова стабільність та ліквідність.

- коефіцієнт покриття становить 1,93 на кінець 2022 року, що свідчить про здатність компанії своєчасно виконувати фінансові зобов'язання;
- коефіцієнт швидкої ліквідності зростає на 0,74, що вказує на можливість швидкого погашення короткотермінових зобов'язань;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності становить 0,52 у 2022 році, і перевищує нормативне, що є позитивним сигналом про фінансову стійкість компанії.

Загалом, ТОВ «Теплоформат» демонструє високий рівень ефективності та стабільності. Позитивна динаміка більшості показників свідчить про успішний розвиток підприємства, що робить його привабливим для інвесторів. Однак, необхідно звернути увагу на зниження деяких показників у 2022 році, щоб забезпечити подальше стійке зростання та фінансову стабільність.

Основні проблеми, з якими стикнулися підприємства, під час пандемії COVID-19: зниження попиту: особливо постраждали сфери туризму, громадського харчування та розваг; перебої в ланцюгах постачання - це призвело до дефіциту товарів та зростання цін; зростання витрат на санітарно-гігієнічні заходи та засоби індивідуального захисту; збільшення онлайн-торгівлі - це негативно вплинуло на офлайн-магазини; зниження доходів населення; значна частина населення виїхала за кордон, що спричинило дефіцит робочої сили; інфляція: негативно вплинула на рентабельність бізнесу.

Основні проблеми, з якими стикнулися підприємства, під час повномасштабного вторгнення: небезпечні умови праці; проблеми з логістикою; недостатня робоча сила; брак обігових коштів та регулювання курсу валют; втрата ринків збуту та зменшення попиту; збільшення витрат та зниження продуктивності; невизначеність та неможливість прогнозування: ускладнює стратегічне планування бізнесу; релокація підприємств: переїзд у безпечніші регіони призвів до втрат виробничих потужностей та складнощів з пошуком нових приміщень.

Війна в Україні завдала значних збитків економіці, зокрема малому та середньому бізнесу. Проте, попри руйнування та втрати, повоєнний період відкриває нові можливості для розвитку МСП. Основні перспективи включають:

- Запровадження програм стимулювання інвестицій допоможе залучити фінансові ресурси для відновлення та розвитку підприємств.
- Впровадження нових технологій та інновацій підвищить ефективність діяльності підприємств та їхню конкурентоспроможність на ринку.
- Підтримка для виходу на зовнішні ринки сприятиме розширенню аудиторії та збільшенню обсягів продажів.
- Залучення та підготовка кваліфікованих кадрів допоможе підприємствам швидше адаптуватися до змінних умов ринку.
- Поліпшення бізнес-середовища через спрощення адміністративних процедур, зменшення податкового тягаря та боротьбу з корупцією сприятиме стабільності та розвитку МСП.
- Збільшення фінансування програм підтримки МСП, включаючи кредитування, гранти, податкові пільги та консультаційні послуги.
- Розширення співпраці з міжнародними партнерами, інвесторами та підприємствами допоможе в обміні досвідом та ресурсами.
- Впровадження цифрових рішень для ведення бізнесу, таких як електронна комерція, дистанційна робота, онлайн-маркетинг та використання штучного інтелекту, підвищить ефективність роботи МСП.

Удосконалення діяльності ТОВ «Теплоформат» через впровадження автоматизації процесів проведення замовлень є стратегічно важливим кроком для підвищення ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості компанії.

Автоматизація обробки замовлень з програмою «БС Бізнес» допоможе ТОВ «Теплоформат» вирішити проблему з обробкою замовлень в сезон, коли їх кількість значно зростає. Це призведе до зниження витрат, збільшення продуктивності, покращення обслуговування клієнтів та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Після впровадження автоматизованої системи управління замовленнями в ТОВ «Теплоформат» очікується значне поліпшення обробки замовлень та ефективніше використання ресурсів. Всі замовлення будуть оброблені, а кількість необроблених замовлень зведена до мінімуму. Це дозволить підприємству ефективніше впоратися зі збільшеним попитом під час сезонних піків та покращить загальний рівень обслуговування клієнтів.

Основні економічні переваги впровадження автоматизованої системи управління замовленнями: зниження витрат на персонал, адже можна автоматизувати багато завдань, які виконуються вручну, що призведе до зменшення потреби в персоналі та економії коштів на заробітній платі; прискорення процесу обробки замовлень, що призведе до збільшення обсягу продажів та зростання доходів; автоматизація завдань, які схильні до людських помилок, що призведе до підвищення якості роботи та зниження ризиків втрат.

Хоч впровадження автоматизації вимагає початкових інвестицій, вони, як правило, окуповуються за рахунок економії коштів і зростання доходів, зумовлених підвищенням ефективності роботи. Автоматизація процесів дозволить підприємству зосередитись на стратегічному розвитку, покращенні якості продукції та розширенні ринкових можливостей. Таким чином, автоматизація процесів замовлень є не лише виправданою з економічної точки зору, а й критично необхідною для подальшого зростання та успіху ТОВ «Теплоформат» в умовах сучасного ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Малий бізнес. Вікіпедія: веб-сайт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81 (дата звернення:15.11.2023).
2. Черняєва О.В., Гриненко А.Ю. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/1293/1/Cherniaieva.pdf> (дата звернення:22.11.2023).
3. Малі підприємства: сутність та значення для розвитку економіки. *Освіта. UA*: веб-сайт. URL: https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21923/ (дата звернення 10.01.2024).
4. Господарський кодекс України: Кодекс господарський від 16.січ.2003р. № 436-IV. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T030436?an=2506> (дата звернення 10.01.2024).
5. Малик І.П. Мохонько Г.А. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/2934/1/5.pdf> (дата звернення 10.01.2024).
6. Малий бізнес. Вікіпедія: веб-сайт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81 (дата звернення 10.01.2024).
7. Вдовенко Л.О., Вдовенко О.С. Роль і місце малого підприємництва в національній економіці. *Вінницький національний аграрний університет*. URL: http://www.rusnauka.com/24_NPM_2010/Economics/71258.doc.htm (дата звернення 10.01.2024).
8. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Київ: Знання, 2008. 302 с.

9. Сєрова І.А., Шаповалова В.О. Бізнес-статистика : конспект лекцій. Харків: ХНЕУ, 2013. 88 с.
- 10.Дернова І.А., Боровик Т.М. Проблеми малого та середнього бізнесу в умовах пандемії COVID-19: європейський вимір. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2022/jun/28234/220373menedzhment-57-70.pdf> (дата звернення:24.11.2023).
- 11.Середній бізнес. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <http://surl.li/qx1bk> (дата звернення:25.02.2024).
- 12.Класифікація підприємств. *Дебет-кредит сервіси для бухгалтера: веб-сайт*. URL: https://services.dtkr.ua/catalogues/other_dov/23 (дата звернення:25.11.2023).
- 13.Кіндри В.І., Бондаренко Ю.Г. Малі та середні підприємства України. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/882ce219-94b8-4820-bad6-ef2d93c1b62b/content> (дата звернення 26.11.2023).
- 14.Ситник Н.С., Козак С.І. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. *Економіка та управління національним господарством*. 2018. Вип. 26-1. С.83-87.
- 15.Мірошник Р. О., Прокоп'єва У. О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні:проблеми і перспективи. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. Сер. Проблеми економіки та управління.2020.№1.Т.4.С.63-70.
- 16.Підтримка малого і середнього підприємництва. *Урядовий портал*: веб – сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostantnya/pidtrimka-malogo-i-serednogo-pidpriyemnictva> (дата звернення:12.01.2023).
- 17.Нове обличчя українського підприємництва. Як війна вплинула на малий та середній бізнес у різних регіонах України? *Економічна правда*: веб-

- сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/08/29/690937/> (дата звернення:22.10.2023).
- 18.Ганенко А. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні. *Вісник КНУТД*. 2016. №3(99). С. 17–25.
- 19.Загальна система оподаткування у 2023 році. *Школа бізнесу нова пошта*: веб-сайт. URL: <http://surl.li/rgknu> (дата звернення:05.03.2024).
- 20.Стаття 291. Загальні положення. Податковий кодекс України. *Протокол, юридичний інтернет ресурс*: веб-сайт. URL: https://protocol.ua/ua/podatkoviy_kodeks_ukraini_stattya_291/ (дата звернення:05.03.2024).
- 21.Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 1 січ. 2011р. №2464-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення:05.03.2024).
- 22.Мінімальна зарплата в Україні. *Мінфін*: веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> (дата звернення:05.03.2024).
23. Тюленева Ю.В., Єнич В.С. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. № 19. С. 193-197.
- 24.Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 57. С. 58-66.
- 25.Омельяненко Т.В., Короткова К.О. Розвиток малого підприємництва та малого бізнесу в Україні: чинники впливу та актуальні тенденції. URL: <file:///C:/Users/user/Downloads/2291-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-4555-1-10-20200203.pdf> (дата звернення 10.03.2024).

- 26.Крисак А. О., Мусятовська О. С. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні.*Економіка та держава*. 2018. № 12. С. 68-73.
- 27.Дернова І.А., Боровик Т.М. Вплив Covid-19 на стан малого та середнього бізнесу в Україні та Європі. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/271793-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-626806-1-10-20230112%20(2).pdf (дата звернення: 10.03.2024).
- 28.Війна зачепила практично весь малий та середній бізнес України – опитування. *УНІАН інформаційне агентство*: веб – сайт. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/biznes-pid-chas-viyni-lishe-6-biznesu-vdalosya-uniknuti-shkodi-vid-viyni-12266319.html>(дата звернення:11.03.2023).
- 29.Вплив війни на МСП в Україні. *Національна платформа малого та середнього бізнесу*: веб – сайт. URL: <https://platforma-msb.org/vplyv-vijny-na-msp-v-ukrayini/> (дата звернення: 11.03.2024).
- 30.Ткаченко Т.П., Коляденко І.І. Особливості розвитку малого підприємництва в Україні. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2016. №18. С. 152-158.
- 31.Конституція України :Права,свободи та обов'язки людини і громадянина. Розділ II. URL: <http://surl.li/mzdbu> (дата звернення:10.11.2023).
- 32.Про підприємництво: Закон України від 7 лют. 1991р.№ 698-XII. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/155915__600660 (дата звернення:10.11.2023).
- 33.Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення:18.10.2023).
- 34.Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від 21 груд. 2000 р. № 2157-III. URL:

- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2157-14#Text> (дата звернення:10.11.2023).
- 35.Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань:Закон України від 15 трав. 2003 р. № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення:10.11.2023).
- 36.Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності: Закон України від 06 вер. 2005р. № 2806-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2806-15#Text> (дата звернення:11.11.2023).
- 37.Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.квіт. 2007р. № 877-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16#Text> (дата звернення: 11.11.2023).
- 38.Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні :Закон України від 22 бер. 2012р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text> (дата звернення:19.10.2023).
- 39.Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. *Вікіпедія*: веб-сайт. URL: <http://surl.li/rllml> (дата звернення:11.03.2024).
- 40.Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. *Вікіпедія*: веб-сайт. URL: <http://surl.li/rllml> (дата звернення:11.03.2024).
- 41.Статистична інформація. *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення:11.03.2024).
- 42.Міністерство фінансів України. *Державні сайти України*: веб – сайт. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/> (дата звернення:11.03.2024).
- 43.Кількість діючих суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2022).

- Державна служба статистики України:* веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення:21.03.2024).
44. Кількість зайнятих працівників у суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2022). *Державна служба статистики України:* веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення:22.03.2024).
45. Аналітики порахували втрати малого та середнього бізнесу через карантин. *Zaxid.net:* веб-сайт. URL: <https://zaxid.net/news/> (дата звернення: 23.03.2021).
46. Кількість найнятих працівників у суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2022). *Державна служба статистики України:* веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення:22.03.2024).
47. Terra incognita української економіки. Чотири висновки з дослідження середнього бізнесу Інституту економічних досліджень. *Forbes:* веб — сайт. URL:<https://forbes.ua/business/terra-incognita-ukrainskoi-ekonomiki-chotiri-visnovki-z-doslidzhennya-serednogo-biznesu-institutu-ekonomichnikh-doslidzhen-31012024-18884> (дата звернення:14.03.2024).
- 48.3 початку року в Україні зупинилася п'ята частина підприємств - дослідження щодо настроїв бізнесу. *Економічна правда:* веб – сайт. URL <https://www.epravda.com.ua/news/2023/06/23/701506/> (дата звернення:16.11.2023).
49. Середній бізнес в Україні: Terra Incognita чи «схований» Mittelstand. *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій:* веб — сайт. URL:http://www.ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/___Medium_Business_Report_30.01.2024_UKR_.pdf (дата звернення : 14.03.2024).
50. Кількість діючих підприємств за видами економічної діяльності у розрізі регіонів (2014–2021) . *Державна служба статистики України:* веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення:12.03.2024).

51. Кількість підприємств з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства по регіонах (2010-2021). *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.03.2024).
52. Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за регіонами (2010-2021). *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.03.2024).
53. Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання за регіонами (2010-2021). *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.03.2024).
54. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за регіонами (2010-2021). *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 16.03.2024).
55. Савицька О.М., Салабай В.О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6_2019/57.pdf (дата звернення: 19.03.2024).
56. Смірнова К.А., Янчук Т.В. Вплив пандемії корона вірусу на підприємства малого бізнесу. URL: http://www.psaе-jrnl.nau.in.ua/journal/6_86_2021_ukr/9.pdf (дата звернення: 01.04.2024).
57. Прищепя Ярослав. Бізнес під час пандемії: з чого почати та як вижити? Суспільне новини. 2021. URL: <https://suspilne.media/139155-biznes-pid-cas-pandemii-z-cogo-pocati-ta-ak-viziti/> (дата звернення: 02.04.2024).
58. Лойко В.В., Александров Б.В. Підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в умовах війни. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. №1(11). 2023. С. 228-234.
59. Економіка країни під час війни: оперативна оцінка, квітень 2022. *Центр економічної стратегії*. URL: <http://surl.li/bydoz> (дата звернення 13.04.2024).

60. Tkachenko Alla, Zdir Viktor, Brazyl'ii Natalia. Analysis of economic situation in Ukraine under martial law and the influence of factors on the financial activities of business entities. *Globalization and integration processes*. URL: <https://econom-ejournal.edu.edu.ua/article/view/4797/5050> (дата звернення 14.04.2024).
61. Збитки, завдані українському бізнесу внаслідок російської агресії, оцінюються в \$13 млрд. *Kyiv School of Economics*. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zbitki-zavdani-ukrayinskomu-biznesu-vnaslidok-rosiyskoyi-agresiyi-otsinyuyutsya-v-13-mlrd/> (дата звернення: 16.04.2024).
62. Бізнес під час війни: Черкаська область. Грудень 2023. *Нове щомісячне опитування підприємств: веб.сайт*. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/NRES_Cherkasy-Oblast_December_2023_FINAL.pdf (дата звернення: 02.05.2024).

27.05.24

Григорук

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Теплоформат» за 2021 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
		2022	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТЕПЛОФОРМАТ"	за ЄДРПОУ	36782688		
Територія ЧЕРКАСЬКА	за КАТОТТГ	UA71080490010259590		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Інші види роздрівної торгівлі в неспеціалізованих магазинах	за КВЕД	47.19		
Середня кількість працівників, осіб	11			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Луценка, буд. 7, СОСНІВСЬКИЙ р-н, м. ЧЕРКАСИ, ЧЕРКАСЬКИЙ РАЙОН/М.ЧЕРКАСИ, ЧЕРКАСЬКА обл., 18000	0673799882			

I.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	56,7	1 219,5
первісна вартість	1011	358,5	1 548,2
знос	1012	(301,8)	(328,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	56,7	1 219,5
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	702,2	961,1
у тому числі готова продукція	1103	693,9	945,4
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 152,5	3 580,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	9,0	19,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	753,1	1 092,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	17,6	1 138,2
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	87,9	419,3
Усього за розділом II	1195	3 722,3	7 210,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 779,0	8 430,2

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	24,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	6,0	6,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 006,0	3 378,8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 036,0	3 484,8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 281,9	3 385,8
розрахунками з бюджетом	1620	68,8	325,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	24,7	318,5
розрахунками зі страхування	1625	-	0,6
розрахунками з оплати праці	1630	-	28,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	392,3	1 205,5
Усього за розділом III	1695	1 743,0	4 945,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	3 779,0	8 430,2

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	26 161,8	16 349,9
Інші операційні доходи	2120	144,6	123,8
Інші доходи	2240	-	0,3
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	26 306,4	16 474,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(20 490,5)	(12 478,1)
Інші операційні витрати	2180	(4 044,5)	(3 842,6)
Інші витрати	2270	(1,8)	(5,1)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(24 536,8)	(16 325,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 769,6	148,2
Податок на прибуток	2300	(318,5)	(26,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 451,1	121,5

Керівник

Головний бухгалтер



*ЕП Поліщук Олег
Олександрович*

Поліщук Олег Олександрович
(ініціали, прізвище)

Медушевська Вікторія Василівна
(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток Б

Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Теплоформат» за 2022 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТЕПЛОФОРМАТ"	Дата(рік,місяць,число)	2023	01	01
Територія	ЧЕРКАСЬКА	за ЄДРПОУ	36782688		
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КАТОТТГ	UA71080490016259590		
Вид економічної діяльності	Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	9	за КВЕД	47.19		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Луценка, буд. 7, СОСНІВСЬКИЙ р-н, м. ЧЕРКАСИ, ЧЕРКАСЬКИЙ РАЙОН/М.ЧЕРКАСИ, ЧЕРКАСЬКА обл., 18000		0673799882		

1.Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	Форма № 1-м Код за ДКУД	
				1801006	
1	2	3	4		
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	1000	-	-		
Первісна вартість	1001	-	-		
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-		
Основні засоби :	1010	1 219,5	1 007,9		
первісна вартість	1011	1 548,2	1 548,2		
знос	1012	(328,7)	(540,3)		
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-		
Інші необоротні активи	1090	-	-		
Усього за розділом I	1095	1 219,5	1 007,9		
II. Оборотні активи					
Запаси :	1100	961,1	2 129,1		
у тому числі готова продукція	1103	945,4	2 074,4		
Поточні біологічні активи	1110	-	-		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 580,2	5 437,5		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	19,8	16,2		
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 092,1	2 674,8		
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-		
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 138,2	1 958,9		
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-		
Інші оборотні активи	1190	419,3	524,9		
Усього за розділом II	1195	7 210,7	12 741,4		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-		
Баланс	1300	8 430,2	13 749,3		

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	6,0	6,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 378,8	6 841,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	3 484,8	6 947,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 385,8	3 224,8
розрахунками з бюджетом	1620	325,2	1 414,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	318,5	760,0
розрахунками зі страхування	1625	0,6	0,3
розрахунками з оплати праці	1630	28,3	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 205,5	554,2
Усього за розділом III	1695	4 945,4	5 194,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	8 430,2	13 749,3

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2022 _____ р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	34 749,6	26 161,8
Інші операційні доходи	2120	36,6	144,6
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	34 786,2	26 306,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(24 939,7)	(20 490,5)
Інші операційні витрати	2180	(5 624,2)	(4 044,5)
Інші витрати	2270	(-)	(1,8)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(30 563,9)	(24 536,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	4 222,3	1 769,6
Податок на прибуток	2300	(760,0)	(318,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	3 462,3	1 451,1

Керівник _____ (підпис)
Головний бухгалтер _____ (підпис)



ЕП *Поліщук Олег
Олександрович*

Поліщук Олег Олександрович
(ініціали, прізвище)

Медушевська Вікторія Василівна
(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад