

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

«До захисту допущено»
Завідувачка кафедри, д.е.н., проф.
_____ Лариса ГРИЦЕНКО
(підпис)
« _____ » _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
освітньо-професійної програми «Фінанси та облік в підприємстві»

на тему: «Фінанси малого підприємства»


Здобувачки групи Фз-91с Піддубної Володимири Валентинівни

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.


(підпис)

Володимира ПІДДУБНА

Керівник доц. к.е.н. Ірина ПЛІКУС


(підпис)

Суми 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри, д.е.н., проф.
_____ Лариса ГРИЦЕНКО
(підпис)
«30» січня 2023 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Здобувача (ки) групи Фз-91с інституту (центру) ЦЗДВН
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Піддубної Володимири Валентинівни
Тема роботи: «Фінанси малого підприємства»

Затверджено наказом по СумДУ № 0490 - VI від «12» 05 2023 р.


Термін здачі здобувачем (кою) завершеної роботи «_29_» ___05___ 2023р.

Вихідні дані до роботи: нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.

Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):

1. Теоретичні основи формування фінансових відносин на рівні малого підприємництва;
2. Особливості управління фінансами на підприємствах малого бізнесу

Дата видачі завдання: «30» січня 2023 р.

Керівник ___доц., к.е.н. доц. ___  _____ Ірина ПЛІКУС
(підпис)

Завдання прийнято до виконання

«30» січня 2023 р.

 Володимира ПІДДУБНА

АНОТАЦІЯ
кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр
на тему:
«Фінанси малого підприємства»
Піддубна Володимира Валентинівна

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 41 сторінках, список використаних джерел містить 37 найменувань. Робота містить 2 таблиці, 15 рисунків.

Актуальність теми роботи. Малий бізнес відіграє значну роль у розвитку економіки країни, оскільки він визначає структуру та якість валового національного продукту, впливає на рівень диверсифікації економіки та темпи її розвитку, а також виконує важливі соціальні функції — створює значну кількість нових робочих місць у різних галузях економіки. сприяє розвитку середнього класу населення.

Мета роботи – дослідити особливості організації малого бізнесу та надати рекомендації щодо вдосконалення системи фінансових відносин у малому підприємстві.

Методи дослідження – розрахунково-аналітичний, табличний, графічний аналіз.

Основний результат роботи. Визначено роль та місце малого підприємства в економічній системі держави; зазначено особливості організації фінансів малого бізнесу; розглянуто краудфандинг, як інноваційний інструмент залучення інвестицій у малому бізнесі; проаналізовано фінансовий стан малого підприємства ПП «Калина»; запропоновано шляхи вдосконалення системи фінансових відносин у малому підприємстві.

Кваліфікаційна робота виконувалася у межах науково-дослідних робіт № 0121U114570 «Конвергенція економічних та освітніх трансформацій в умовах діджиталізації» (СумДУ). Матеріали кваліфікаційної роботи опубліковано у 1 роботі – публікації за матеріалами конференцій та тези доповідей

Ключові слова: мале підприємство, кредитування, краудфандинг, фінансовий аналіз, фінансування.

ЗМІСТ

Вступ.....	5
1 Теоретичні основи формування фінансових відносин на рівні малого підприємництва	8
1.1 Роль та місце малого підприємництва в економічній системі держави.....	8
1.2 Особливості організації фінансів малого бізнесу.....	13
2 Особливості управління фінансами на підприємствах малого бізнесу.....	19
2.1 Формування фінансових ресурсів малого підприємництва	19
2.2 Краудфандинг, як інноваційний інструмент залучення інвестицій у малому бізнесі.....	24
2.3 Практична реалізація оцінювання фінансового стану малого підприємства на прикладі ПП «Калина»	26
2.4 Вдосконалення системи фінансових відносин у малому підприємстві.....	31
Висновки	34
Список використаних джерел	36
Додаток А Фінансова звітність	40

ВСТУП

Актуальність теми. Малий бізнес відіграє значну роль у розвитку економіки країни, оскільки він визначає структуру та якість валового національного продукту, впливає на рівень диверсифікації економіки та темпи її розвитку, а також виконує важливі соціальні функції — створює значну кількість нових робочих місць у різних галузях економіки. сприяє розвитку середнього класу населення.

До основних переваг малого підприємництва належать:

– нижчий обсяг початкових інвестиційних вкладень, що сприяє суттєвому скороченню термінів будівництва, переозброєнню та впровадженню нових технологій та механізмів автоматизації виробництва;

– можливість ухвалення більш гнучких та оперативних рішень, тому що у малому та середньому підприємстві значно спрощено процедуру прийняття рішень, що сприяє можливості швидкої та адекватної реакції на зміни кон'юнктури ринку, а також шляхом переходу від одного виду діяльності до іншого;

– орієнтація на специфіку регіональних ринків забезпечується пристосованістю малого та середнього бізнесу до вивчення побажань, переваг, звичаїв та інших характеристик сучасного ринку та насамперед націлена на задоволення даних потреб.

Малі компанії на відміну великих більш схильні до таких чинників як висока конкурентність, брак оборотних засобів, загроза швидкого руйнування. Конкурентоспроможність додає раціональне управління рухом фінансових ресурсів та капіталу, що перебуває у його використанні. Фінанси мають найважливіше значення, оскільки кошти необхідні діяльності фірми та її розвитку, і навіть завдяки грамотному управлінню фінансами, організація долає конкурентні перепони над ринком. Отже, актуальність роботи визначається

тим, що ефективність діяльності організації краще їх розглядати у взаємозв'язку з різними показниками, що характеризують кошти, вкладені в підприємство.

Мета роботи – дослідити особливості організації малого бізнесу та надати рекомендації щодо вдосконалення системи фінансових відносин у малому підприємстві.

Завдання щодо виконання мети дослідження:

- визначити роль та місце малого підприємства в економічній системі держави;
- зазначити особливості організації фінансів малого бізнесу;
- розглянути краудфандинг, як інноваційний інструмент залучення інвестицій у малому бізнесі;
- проаналізувати фінансовий стан малого підприємства на прикладі ПП «Калина»;
- запропонувати шляхи вдосконалення системи фінансових відносин у малому підприємстві.

Предмет дослідження – економічні відносини що супроводжують процеси управління фінансами в малому підприємстві

Об'єкт дослідження – процеси реалізації принципів фінансового менеджменту на малих підприємствах.

Методи дослідження – розрахунково-аналітичний, табличний, графічний аналіз. Також використовувались Google Trends та Excel при розрахунках.

Апробація матеріалів роботи та їх оприлюднення в наукових виданнях. Основний зміст та висновки кваліфікаційної роботи викладені й обговорені на міжнародній науково-практичній конференції «Цифрові трансформації та інноваційні технології в економіці: виклики, реалії, стратегії» (17-19 травня 2023 року, Сумський державний університет, м. Суми). Матеріали кваліфікаційної роботи опубліковано у 1 роботі – публікації за матеріалами конференцій та тези доповідей [37].

Кваліфікаційна робота виконувалася у межах науково-дослідних робіт № 0121U114364 «Соціально-економічні виклики в умовах цифровізації суспільних відносин» (СумДУ); № 0121U114570 «Конвергенція економічних та освітніх трансформацій в умовах діджиталізації» (СумДУ).

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН НА РІВНІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Роль та місце малого підприємництва в економічній системі держави

Зараз у всьому світі визнається провідна роль середнього та малого бізнесу як однієї з основних рушійних сил економічного зростання. Мале та середнє підприємництво створює робочі місця та сприяє вирішенню проблеми зайнятості в країні. Невеликі розміри таких підприємств та їх управлінська гнучкість дозволяють вчасно проявляти реакцію на фінансову кон'юнктуру, що змінюється, що сприятливо впливає на економіку країни. Малі підприємства – це специфічна форма організаційного устрою суб'єктів господарювання, яка набуває розвитку у межах будь-якої форми власності. Ідентифікаційним моментом виступають розміри підприємства та масштаби його діяльності. Законодавчо визначення малого бізнесу закладено в Господарському кодексі України [8] згідно якого: «...суб'єктами малого підприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [8]».

Малі підприємства відіграють найважливішу роль в економічній системі будь-якої держави. У багатьох країнах малі підприємства становлять значну частку загальної економіки, сприяючи створенню робочих місць, інноваціям та економічному зростанню. Малі підприємства часто вважають основою економіки, відіграючи вирішальну роль у стимулюванні економічного розвитку та сприянні стабільності.

Однією з найважливіших ролей малого бізнесу в економічній системі є створення робочих місць. Малі підприємства є основним джерелом зайнятості в багатьох країнах, забезпечуючи роботою мільйони людей. За даними Адміністрації малого бізнесу (SBA) у Сполучених Штатах, малі підприємства створюють дві третини чистих нових робочих місць у країні. Це створення робочих місць допомагає знизити рівень безробіття, збільшити споживчі витрати та стимулювати економічне зростання.

Малі підприємства також відіграють вирішальну роль в інноваціях та креативності в економіці. Завдяки своїй гнучкості та гнучкості малі підприємства можуть адаптуватися до мінливих ринкових умов і розробляти нові продукти та послуги, які відповідають потребам клієнтів, що виникають. Як наслідок, малі підприємства часто стимулюють інновації, що призводить до розробки нових технологій, процесів і продуктів, які покращують загальну конкурентоспроможність економіки.

Окрім створення робочих місць та інновацій, малі підприємства також сприяють економічному зростанню, роблячи внесок у загальний економічний результат. Малі підприємства надають товари та послуги місцевим громадам, генеруючи економічну діяльність і податкові надходження, які підтримують послуги місцевого та державного уряду. Цей економічний результат породжує багатство та процвітання, що веде до підвищення рівня життя та покращення якості життя.

Статистичний аналіз діяльності малого бізнесу в Україні (рисунок 1.1) демонструє, що кількість малих підприємств знаходиться в межах 29-38 тис од. При цьому серед малих підприємств переважну більшість становлять саме мікропідприємства [24].

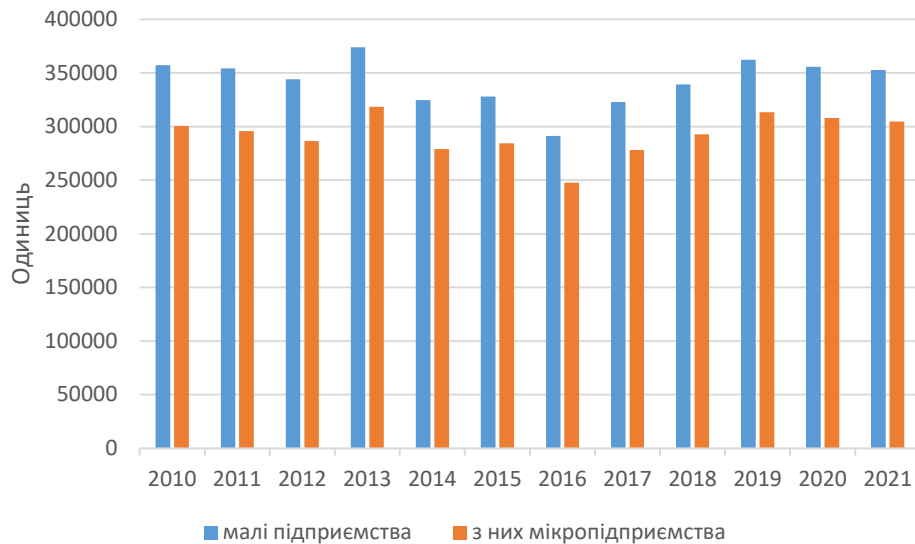


Рисунок 1.1 – Кількість малих підприємств в Україні [24]

За обсягами виготовленої продукції (рисунок 1.2) малі підприємства відіграють все більшу роль в економіці держави. Так, з 2012 року питома вага виготовленої малими підприємствами продукції зростає майже вдвічі, і в абсолютному вимірі такий обсяг також зростає.

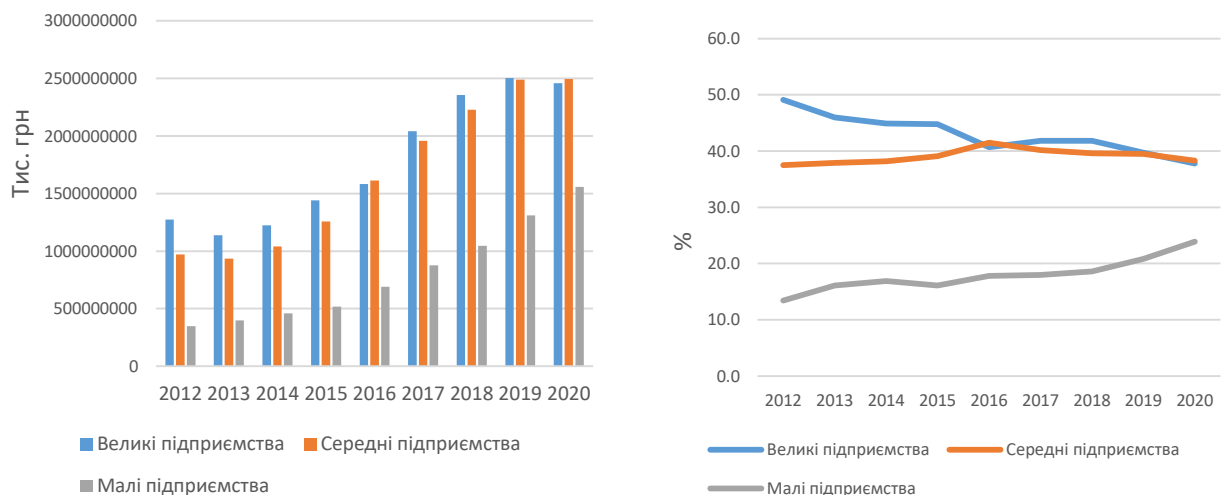


Рисунок 1.2 – Обсяг виробленої продукції підприємствами в Україні [24]

Аналізуючи фінансові результати діяльності підприємств (рис. 1.3), можна сказати, що малий бізнес зазнав найбільших втрат внаслідок війни та пандемічної кризи, що призвело до його збитковості у 2014-16 та у 2020 роках.



Рисунок 1.3 – Фінансові результати діяльності підприємств [24]

Аналогічне можна сказати і про показники рентабельності (рисунок 1.4). Як видно з рисунку, в кризові періоди рентабельність діяльності малих підприємств досягала значень – 26%, що значно гірше, порівняно із середніми і великими підприємствами.

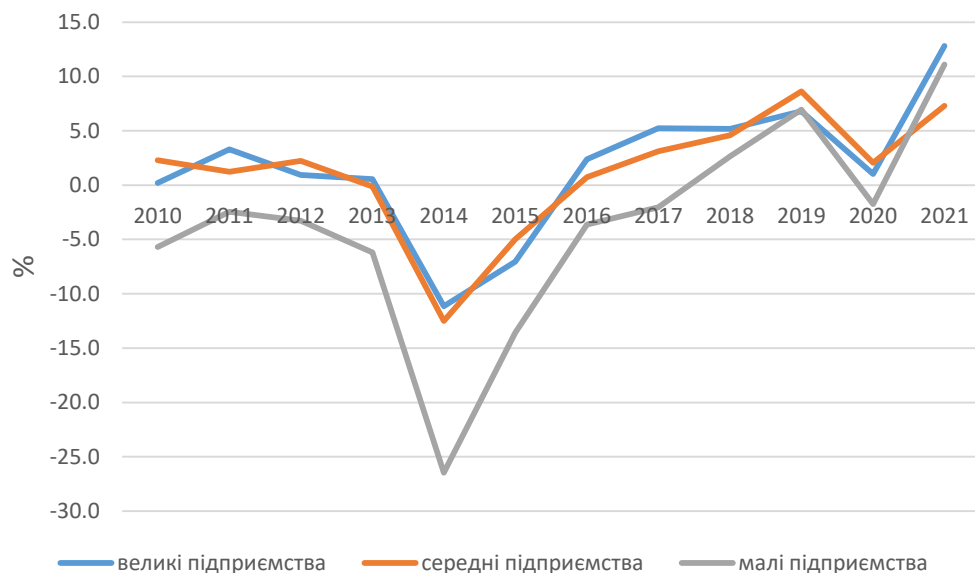


Рисунок 1.4 – Рентабельність діяльності підприємств [24]

Аналіз інтересу до питань малого бізнесу підтверджують результати дослідження кількості пошукових запитів в мережі Інтернет за відповідною тематикою в пошуковій системі Google. Даний аналіз було проведено за допомогою засобів програмного компоненту Google Trends (рисунок 1.5). Результати демонструють, що в світовому масштабі наявний більший інтерес до діяльності малих підприємств і відповідно до реалізації їх фінансових відносин.

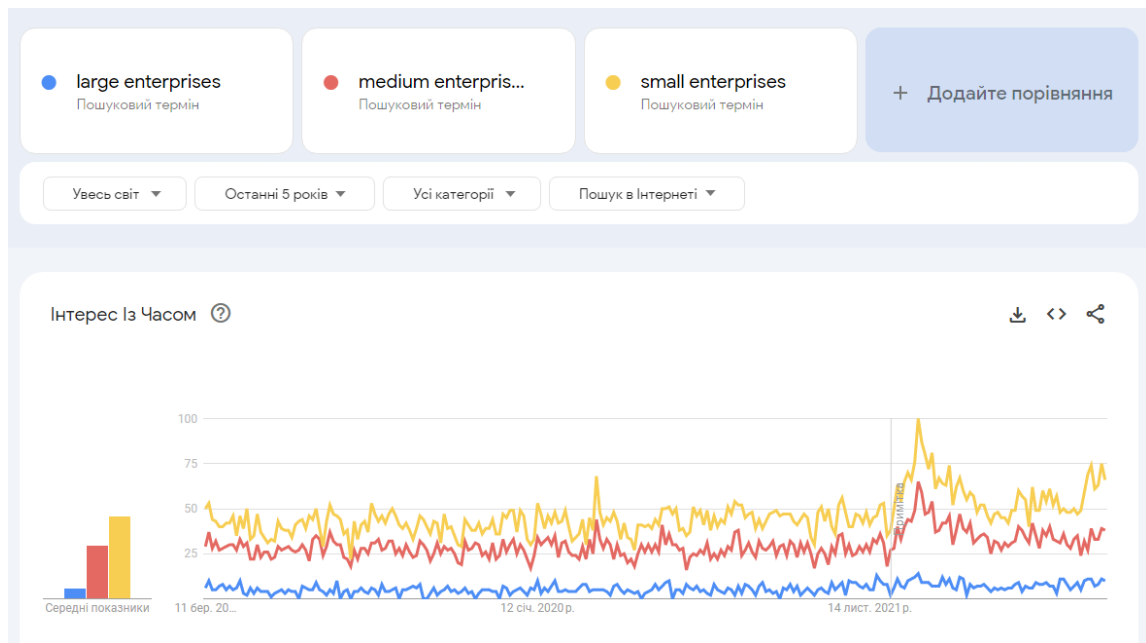


Рисунок 1.5 – Наявність інтересу до питань функціонування різних розмірів бізнесу [авторська розробка]

Проблеми існування малого підприємництва багато в чому пов'язані із труднощами із забезпеченням його фінансовими ресурсами, з якими стикаються більшість малих підприємців, і які поглибилися і посилилися через війну з росією. Хоч і мале підприємництво не вимагає великих інвестицій для запровадження і розвитку, та все ж в початкові періоди своєї роботи більшість таких суб'єктів потребують залучення позикових фінансових ресурсів.

В той же час, недостатнє забезпечення кредитними ресурсами, не є глобальною причиною, яка заважає розвитку малого бізнесу в Україні. В першу чергу на розвиток такого бізнесу негативно впливають зовнішні умови його

функціонування, а саме несприятлива політична та макроекономічна обстановка, значний рівень інфляції, висока вартість кредитних ресурсів, загальне падіння економіки, недосконалість нормативно-правового забезпечення.

Суттєвим також є низький рівень фінансової та правової грамотності самих підприємців та нерозвиненість інструментарію державної підтримки малого бізнесу. Все це вимагає залучення додаткових коштів для зменшення негативного впливу вищенаведених чинників, а також розробки ефективного державного механізму стимулювання малого підприємництва. Забезпечення потреби малого бізнесу в фінансових ресурсах є основою його успішного функціонування.

1.2 Особливості організації фінансів малого бізнесу

Малий бізнес зараз є найважливішим сектором ринкової економіки. Малий бізнес дає змогу виявити динаміку розвитку ВВП. Щоб гарантувати зростання ефективності виробництва та успішне соціально-економічне становлення суспільства, малі та середні фірми мають стати обов'язковою частиною структури суспільного відтворювального процесу. Нині ринкова економіка забезпечує свободу дій для підприємництва, що впливає на зростання конкуренції серед малого бізнесу. Управлінська система має позитивно проводити ефективність діяльності компанії, незалежно від масштабу її організації.

Малий бізнес є найважливішою ланкою в економіці держави, він вимагає потужну організаційно-правову і фінансову підтримку з боку останнього. Мале підприємство може стати реальною економічною і політичною силою при правильному забезпеченні його потреб і потреб і своєчасному реагуванні на запити суспільства.

Проблемам формування фінансових відносин в малому бізнесі присвячено багато праць вітчизняних та закордонних науковців і практиків. Думки деяких з них узагальнено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Підходи до особливостей фінансів малого підприємництва

Автор	Сутність авторського підходу
Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. [21]	На основі проаналізованих праць та досліджень авторами виділено та сформовано п'ять груп проблем, з якими зіштовхується малий та середній бізнес. До цих проблем належать: започаткування діяльності суб'єктів господарювання; фінансування та пошук кредитних коштів; реалізація товарів, послуг та робіт; економічна, політична та суспільна ситуації в Україні; настання форс-мажорних обставин. Розглянуто стан підтримки малого і середнього бізнесу з боку вітчизняного уряду. Запропоновані шляхи подолання негативних факторів та чинників для малого та середнього бізнесу на перспективу.
Версаль Н., Шолохова Г. [6]	Здійснено характеристику зовнішніх джерел фінансування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні, а також оцінено їх переваги та недоліки за низкою критеріїв. У результаті з'ясовано, що державні та міжнародні кредитні програми підтримки малого та середнього підприємництва є найбільш прийнятними за більшістю критеріїв, банківський кредит, фінансовий лізинг, краудфандинг і мікрокредитування поступаються за деякими критеріями, зокрема, за ціною та завищеними вимогами до позичальників
Волкова Н.І., Саржевська А.О. [7]	Розглянуто альтернативні джерела фінансування, що набувають популярності у зв'язку з браком власних коштів у малих та середніх підприємств та високими кредитними ставками за позиками, що надаються малим підприємствам. Представлено перелік міжнародних організацій, що фінансують малий та середній бізнес в Україні, розглянуто механізм реєг-2-реєг кредитування та переваги лізингу порівняно з традиційним кредитуванням
Дідур С.В., Крот Л.М. [10]	Узагальнено наявні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства. Розглянуто особливості формування фінансових ресурсів малого підприємництва. Представлено склад фінансових ресурсів малих підприємств. Розглянуто джерела формування фінансових ресурсів суб'єктів малого бізнесу. Охарактеризовано систему та особливості процесу управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого бізнесу
Олександренко І., Чиж Н. [23]	Емпіричний аналіз управління фінансами підприємств малого бізнесу показав, що в умовах обмеженості доступу малих підприємств до банківського фінансування особливої актуальності набуває комерційний кредит цільове фінансове стимулювання з боку державних органів, що займаються регуляторною діяльністю у сфері малого підприємництва
Носань Н., Мартінович В. [22]	Визначено, що самофінансування переважає у фінансовому забезпеченні розвитку малого бізнесу. Охарактеризовано основні перешкоди залучення банківського кредитування. З огляду на те, що фактична структура джерел залучення фінансових ресурсів для суб'єктів малого бізнесу має характерні специфічні особливості та певні об'єктивні обмеження у використанні, запропоновано використовувати альтернативні форми фінансування. Охарактеризовано основні форми фінансування господарської діяльності малого підприємництва, а саме венчурне фінансування, позики реєг-to-реєг, краудфандинг, ресурси міжнародних організацій та фондів. Визначено переваги та недоліки їх використання малими підприємствами, проведено порівняння з традиційним банківським кредитуванням. Запропоновано комплекс заходів для вирішення наявних проблем забезпечення оптимального фінансування діяльності малого бізнесу в Україні.

Методологічні аспекти управління фінансами малого підприємництва наведені також в працях науковців Сумського державного університету [33, 35, 16, 31, 34, 20, 18, 32, 25, 15, 1, 13, 2, 14].

Розглядаючи фінансовий механізм малого підприємництва, можна проаналізувати його інструменти і важелі на державному, ринковому та внутрішньому рівнях (рисунок 1.6).



Рисунок 1.6 – Концепційна схема реалізації фінансового механізму розвитку малого підприємництва в Україні [5]

Малі підприємства також сприяють економічній стабільності шляхом диверсифікації економіки. Коли економіка залежить від невеликої кількості великих підприємств, вона стає вразливою до економічних потрясінь і спадів. Навпаки, коли малі підприємства присутні, вони створюють буфер проти економічної нестабільності, допомагаючи стабілізувати економіку в періоди невизначеності.

Крім того, малі підприємства часто служать тренінговим майданчиком для підприємців і керівників підприємств. Власники та менеджери малого бізнесу розвивають цінні навички та досвід у веденні бізнесу, який можна застосувати до майбутніх підприємств або навіть до управління великим бізнесом. Ці підприємці також можуть створити мережу постачальників, клієнтів і працівників, сприяючи зростанню інших малих підприємств у місцевій громаді.

В науковій літературі багато йдеться про переваги малого бізнесу над великим, а саме:

1) малий бізнес не вимагає великих капіталовкладень, для його відкриття потрібна мінімальна кількість коштів, що дозволяє створювати багато фірм – представників малого бізнесу;

2) малий бізнес відрізняється більш гнучким реагуванням на мінливі економічні та інші умови, тобто він швидше реагує на купівельний попит, дана обставина зумовлена особливостями малого бізнесу:

- як правило, малі підприємства не мають на своєму балансі великої кількості обладнання, тим більше дорогого, це дозволяє їм досить швидко та безболісно переходити на випуск нового виду продукції;

- у малого підприємства досить проста структура управління, що не має довгого ланцюжка проходження інформації від споживача до керівництва, що дозволяє оперативно реагувати на зовнішні умови, що змінюються, попит і побажання споживачів;

3) для створення робочих місць на малому підприємстві потрібні мінімальні витрати, що позитивно впливає на зниження рівня безробіття, можливості працевлаштування соціально вразливих верств населення;

4) на відміну великого бізнесу суб'єктам малого підприємництва властива велика свобода у виборі виду підприємницької діяльності, у введення ринку нового продукту, адаптації своєї продукції (робіт, послуг) під потреби покупців. Це можливо з тієї причини, що власник малого бізнесу (а він найчастіше і є власником бізнесу) самостійно приймає управлінські рішення, у нього немає необхідності проводити узгодження з різними відділами, фахівцями, як це відбувається у більших компаніях. Однак з урахуванням самостійності прийняття рішень успіх малого бізнесу повністю залежить від компетенції власника, його здатності приймати грамотні рішення, передбачати можливі зміни в економіці, прогнозувати зростання чи спад попиту на певні товари, роботи послуги тощо;

5) тісніший контакт керівництва зі споживачами, що також обумовлено малою чисельністю співробітників та відділів. Це дозволяє підлаштовуватися під бажання клієнтів, оперативно реагувати на попит, що змінюється, виконувати індивідуальні замовлення, в деяких випадках надавати персональні знижки. Усе це сприяє появі постійних клієнтів, зростання обсягів продажу;

6) малий бізнес надає вагоме впливом геть зростання конкуренції, що сприяє розвитку ринкових відносин, просування товарів над ринком, вдосконаленню продукції, підвищенню якості виконання різних робіт та обслуговування.

Базисом будови фінансів малого бізнесу є формування його ресурсного потенціалу в обсягах, необхідних для реалізації його нормальної життєдіяльності. Фінансові ресурси підприємства представляють собою джерела коштів, до яких належать власні та позикові надходження, які залучаються підприємством з ціллю реалізації всіх видів діяльності, і в першу

чергу для покриття фінансових потреб підприємства, фінансування виробничої діяльності, здійснення капітальних інвестицій.

Потрібно сказати, що сучасні технології оцінювання результативності роботи бізнесу, передбачають застосування значної кількості методів та прийомів такого оцінювання, при виборі яких, потрібно орієнтуватися на специфічність функціонування малого підприємництва. Таким чином, критерії визначення ефективності до суб'єктів малого бізнесу мають враховувати його особливості при визначенні їх граничних показників. Також необхідно розуміти, що важливою особливістю діяльності підприємств малого бізнесу є сукупне і індивідуальне перетинання інтересів різних стейкхолдерів інших осіб, до яких належать як власники, так і менеджери підприємства.

Для менеджера як власника бізнесу ключовим фактом буде максимізація рентабельності інвестованого капіталу, як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Підвищення результативності бізнесу представляє для нього найважливішу характеристику. Підприємець в якості менеджера, більш за все опікується факторами, які здійснюють вплив на результативність операційної діяльності, використання кадрового, матеріального, виробничого потенціалу, на розвиток підприємництва в цілому і його ефективність.

Для проведення аналізу рівня фінансової безпеки малого бізнесу та його діяльності, використовується їх інформація наведена в звітних документах. Ці данні використовуються при переведенні суб'єктів малого підприємництва на спрощену систему оподаткування, і ці данні є інформаційним забезпеченням такого аналізу. Документи, що подаються в податкові органи не є повноцінним інформаційним джерелом. Забезпечення внутрішніх потреб в даних також забезпечується за рахунок інформації наведеній у додаткових документах, які формуються під час проведення облікових процедур. Ця інформація має сприяти розширенню можливостей використання даних для оцінювання рівня економічної безпеки функціонування підприємництва.

2 ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

2.1 Формування фінансових ресурсів малого підприємництва

Обґрунтування дослідження фінансових ресурсів малого бізнесу впливає з того, що фінансові ресурси та джерела визначають фінансові можливості малого підприємництва здійснювати фінансово-господарську діяльність. Проблема фінансових ресурсів малого бізнесу полягає в тому, що малий бізнес вразливий з точки зору формування та використання фінансових ресурсів порівняно із середніми та великими суб'єктами господарювання. Формування фінансових ресурсів є складовою системи реалізації фінансового механізму розвитку малого підприємництва (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Фінансові ресурси малих підприємств [36]

Нині фінансування бізнесу здійснюється за рахунок таких основних джерел: власний капітал, бюджетні кошти, позиковий капітал та інвестиції. Частина з них є внутрішніми (прибуток, амортизаційний фонд, оптимізація оборотного капіталу), інші – зовнішніми (безоплатна фінансова допомога з бюджетних та позабюджетних джерел, банківські та небанківські кредити та позики, комерційні кредити постачальників, лізинг, пайове фінансування); у своїй основним внутрішнім джерелом є фінансування з допомогою вивільнення капіталу, а зовнішнім – кредиторська заборгованість.

Як відомо, власний капітал – це власні кошти підприємця, вклади у статутний капітал учасників організаційно-правових форм, що організують бізнес, внески засновників, безоплатно передані засновниками кошти понад розмір статутного капіталу та власний прибуток підприємця. З цих коштів формується так званий «передстартовий капітал» для запуску бізнесу, тестування гіпотез та підтвердження працездатності бізнес-моделі підприємства. У процесі діяльності компанії формують також амортизаційні відрахування та чистий прибуток. Однак для повноцінного масштабування бізнесу внутрішніх джерел зазвичай недостатньо. У малих інноваційних підприємствах, чи стартапах, обсяг власних основних фондів невеликий, переважна більшість фінансів витрачається на внутрішні інноваційні розробки, а рівень чистий прибуток явно недостатній задля забезпечення подальшого зростання підприємства.

Основна проблема зводиться до того, що малий бізнес спочатку при своєму створенні не має, як правило, достатніх обсягів власного капіталу і в реальності відсутні доступні джерела як власних, так і позикових фінансових ресурсів. У зв'язку з цим питання фінансових ресурсів малого бізнесу в контексті його фінансового забезпечення висуваються на перший план серед усіх фінансових питань, які можуть виникати в процесі фінансово-господарської діяльності малих підприємств.

З перелічених джерел формування фінансових ресурсів для підприємств на початковому етапі їх життєдіяльності доступними є кошти, сформовані з допомогою засновників та інших учасників створення малого підприємства. Отримати позикові кошти, бюджетні асигнування можна, але для цього потрібні певні зусилля, наприклад, розробити якісний бізнес-план, який обґрунтовує необхідність додаткових фінансових ресурсів для здійснення певної інвестиційної, а потім операційної діяльності. Сьогодні в практиці фінансово-господарської діяльності інноваційних малих підприємств помітну роль відіграють венчурні фонди, які прагнуть фінансувати найбільш складні та ризикові з погляду бізнесу та кінцевих результатів інвестиційні проекти. В закордонній практиці таких прикладів багато і вони дедалі частіше зустрічаються у практиці вітчизняного бізнесу.

Основною відмітною ознакою власних джерел є їхня безпосередня приналежність підприємству як юридичній особі, або передача їх на безповоротній основі у власність підприємства його засновникам та афілійованими особами. До власних джерел відносяться особисті кошти засновників – фізичних та юридичних осіб, кошти родичів та друзів засновників – фізичних осіб, які залучаються до бізнесу на неформальній основі, а також джерела фінансових ресурсів, пов'язані з діяльністю підприємства – нерозподілений прибуток, амортизація, виторг від продажу активів. Позикові джерела фінансових ресурсів характеризуються терміновістю, платністю та поворотністю. Зазначені характеристики можуть варіювати у дуже широких межах, але у будь-якому разі підприємство не стає власником відповідних ресурсів. До позикових джерел фінансування належать партнерські позики, банківські кредити, кредиторська заборгованість, венчурне фінансування. До джерел позикового фінансування відносять також франчайзинг, лізинг, надання грантів та відплатних субсидій, а також державне замовлення.

У сучасних умовах господарювання ефективний розвиток кредитування малого підприємництва є одним із пріоритетних завдань державної політики, оскільки цю форму підприємництва можна віднести до найбільш масової, а кредитування даного сегменту дозволить йому розвиватися і таким чином забезпечувати соціально-економічну стабільність у суспільстві, диверсифікацію та модернізацію економіки. країни, зростання ефективності виробництва та конкурентоспроможності товарів на внутрішньому та світовому ринках. Розвиток цього виду підприємництва дозволить вирішити безліч найважливіших соціальних програм країни.

На рисунку 2.2 наведено обсяги кредитування суб'єктів господарювання в Україні за 2021- січень 2023 рік.

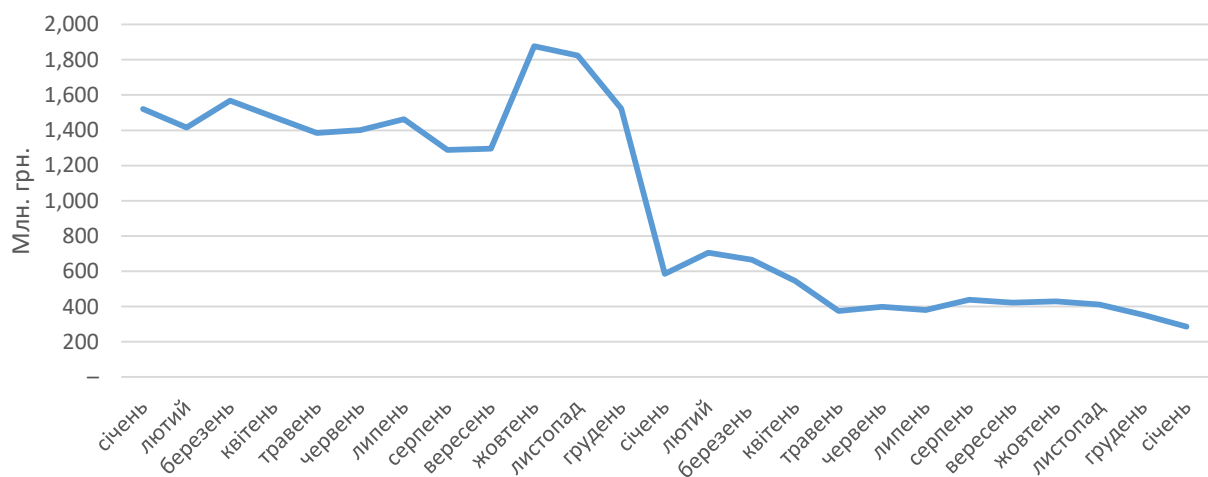


Рисунок 2.2 – Обсяги кредитування [9]

Як видно з рисунку, обсяги кредитування у 2022 році зазнали значного зменшення, що в першу чергу пов'язано з війною з росією.

Ефективність та темпи розвитку кредитування малого бізнесу багато в чому залежать від якості створюваного кредитного портфеля, для чого необхідна правильна організація кредитного процесу, який має передбачати не лише політику регламентування умов кредитування, встановлення відсотків за користування кредитними коштами, а й такі важливі моменти, як дані про

потенційному позичальнику, засновані як проведенні оцінки кредитоспроможності, а й у основі інформації, що містить окремі показники позичальника.

Така інформаційна база допоможе банку уникати недобросовісних кредитоотримувачів, що, своєю чергою, підвищить якість кредитного портфеля, знизить рівень кредитного ризику банку. Крім того, від використання такої інформації виграють сумлінні позичальники, тому що у них з'явиться можливість отримання кредиту у великих обсягах та за привабливішими умовами. Зазначимо важливість розвитку інституту проектного фінансування, який може стати основою для забезпечення суб'єктів малого бізнесу, які ведуть свою діяльність у високотехнологічних секторах економіки, оптимальними умовами кредитування, комфортними правилами отримання кредитних коштів за умов закриття та недоступності для фінансових організацій глобальних ринків капіталу.

В основному для отримання кредиту необхідно подати перспективний, вигідний проект (бізнес-план), для доказу спроможності погасити заборгованість. Видаючи кредит, банк аналізує представлений бізнес-план підприємця, з урахуванням якого виносить остаточне рішення. Знову ж таки, складання бізнес-плану вимагає звернення до фахівців, яке коштує зовсім недешево, а багато підприємств не мають коштів. Якщо позичальник кредитної історії відсутня, її необхідно створювати з нуля. Для цього банк видає позичальнику на невеликий термін невелику суму як кредит для бізнесу. Якщо співпраця виявляється успішною, сума з часом збільшується. А у разі отримання підприємством від банку якихось пільг та привілеїв співпраця малого підприємства та банку триває досить довгий час.

Основна проблема кредитування малого підприємництва – високі витрати обслуговування кредиту. Їх можна знизити за рахунок обсягу – якщо створити модель, аналогічну до видачі споживчих кредитів. Проте будь-яка формальна річ призводить до підвищення ризику. Для банків буде краще, якщо

підприємницькі об'єднання почнуть співпрацювати з банками. Часто багатьом підприємцям отримати кредит заважає відсутність бізнес-плану та порядку у бухгалтерській звітності.

Підтримка малого та середнього бізнесу за нинішніх умов пов'язана з відродженням окремих сфер та галузей, які особливо постраждали в період пандемії коронавірусу. Ця підтримка проявляється у державному регулюванні фінансування та розвитку підприємництва через реалізацію проектів і програм, а й у залученні інших джерел інвестування діяльності та створення нових робочих місць. Причому фінансова підтримка пов'язана не лише з функціонуванням уже діючих підприємницьких структур, а й із виділенням коштів на становлення та розвиток нових стартапів.

Стартап-проекти є новим видом підприємницьких проектів у різних сферах діяльності, розробниками яких є переважно молоді підприємці чи студенти вишів. Кредитні джерела фінансування підприємництва є найбільш доступними, мають ряд переваг, незважаючи на те, що ризики надання та повернення кредитних коштів досі великі. Кредитні ресурси мають бути доступні для всіх зацікавлених кредиторів і є джерелом підтримки та фінансування стартапів, які останніми роками поширені серед молоді.

2.2 Краудфандинг, як інноваційний інструмент залучення інвестицій у малому бізнесі

Стрімке поширення інформаційно-комп'ютерних технологій сприяє появі нових граней фінансових відносин. Розвивається добровільна мережна фінансова співпраця людей для вирішення соціально-економічних проблем. Такий напрямок у сфері руху грошей отримав назву краудфандинг (crowdfunding (англ.), від crowd - «натовп» і funding - «фінансування»), або, по-іншому, народне фінансування. Вивчення явища краудфандинга перебуває у стадії формування, єдиного загальноприйнятого визначення йому не

сформовано. Ось чому в рамках даного дослідження під краудфандингом будуть розумітися взаємини суб'єктів економічного простору щодо залучення коштів за допомогою цифрових технологій для реалізації різних проектів в малому бізнесі (рисунок 2.3).

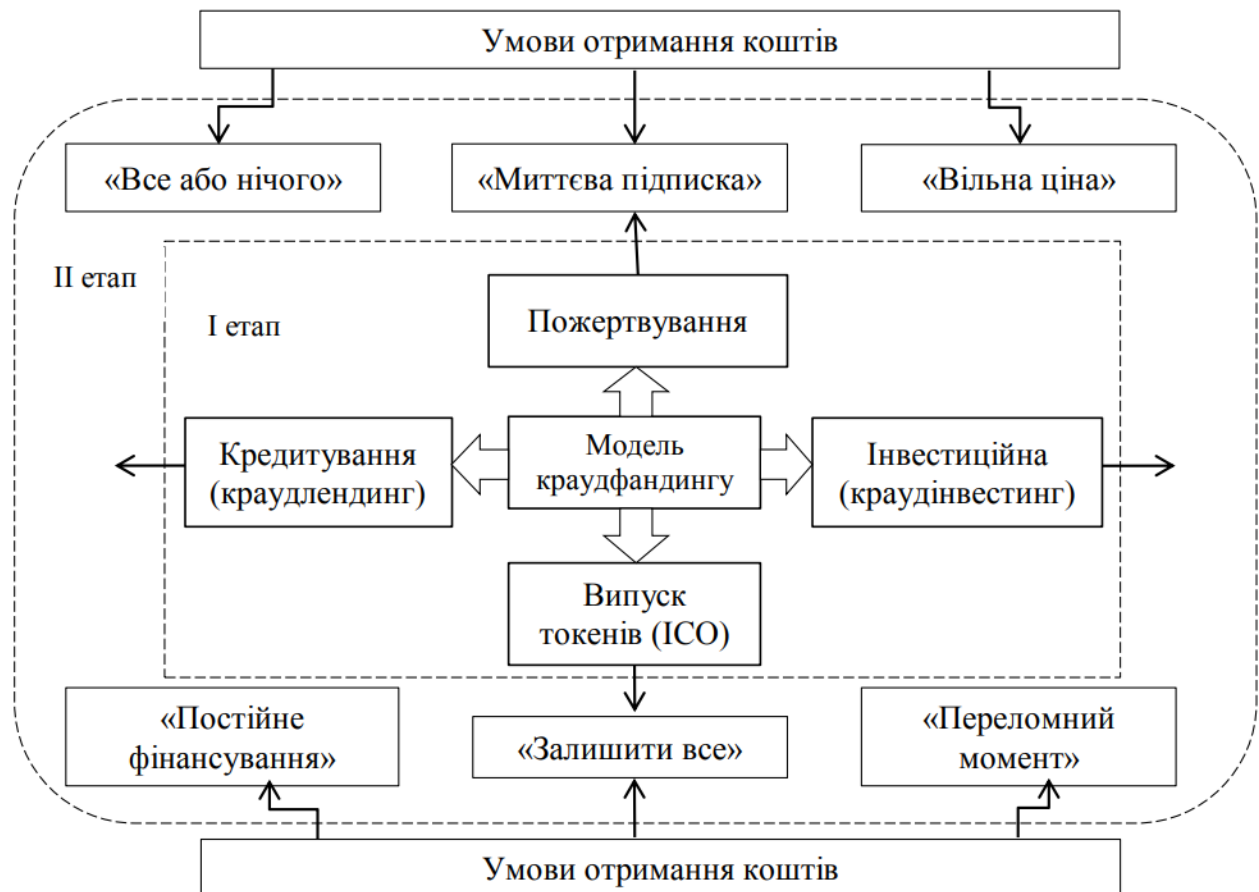


Рисунок 2.3 – Моделі залучення коштів за допомогою краудфандингу [29]

Завдяки розвитку цифрової економіки краудфандінг став реальною можливістю безперешкодного залучення коштів, минаючи традиційні кредитні організації. Можна припустити, що найближчим часом він стане одним із основних фінансових механізмів інвестування населенням заощаджень у реальний сектор. Краудфандинг дозволяє широкому колу непрофесійних інвесторів брати участь в інноваційному та венчурному фінансуванні, будучи реальною альтернативою мікрофінансуванню, оскільки, на відміну від

останнього, має принципово іншу філософію. В основі краудфандингу лежить не залучення ресурсів для негайного споживання, а їхня акумуляція для розвитку інвестиційного проекту, який матиме віддачу в майбутньому. Для малого та середнього бізнесу це зручний та дешевий спосіб залучення коштів.

«Серед українських краудфандингових платформ найвідомішими є [30]:

1) «Спільнокошт» – займається проектами, що пов'язані з економікою, подорожами, транспортом, освітою, соціальним бізнесом тощо. Винагорода для користувачів тут у форматі подарунків. Комісія за послуги 10% за умови 100% зібраних коштів або понад 50%, визначних особливостей нема;

2) Na-Starte – представляє проекти соціальні та комерційні, для користувачів передбачено подарунки в залежності від обсягу вкладених коштів. Комісія за послуги складає 8% за умови 100% зібраних коштів, іншого не передбачено. Платіжна система в даному випадку – без комісії;

3) RazomGO – проекти в сфері дизайну, ігор, технологій, освіти, фото й відео, музики, науки, соціальних подій, здоров'я й т.п. Винагорода для користувачів: майстер-класи або подарунки в залежності від суми вкладених коштів. Комісія за послуги становить 8% за умови 100% зібраних коштів, 15% – якщо зібрано більше 50%. Платіжна система комісії тут не передбачає».

2.3 Практична реалізація оцінювання фінансового стану малого підприємства на прикладі ПП «Калина»

Ефективне управління фінансами є одним із найважливіших завдань комерційної організації, цільовою установкою якої виступає максимізація прибутку при забезпеченні зростання обсягів виробництва (продажів). Одним з основних завдань фінансового менеджменту є аналіз фінансового стану діяльності підприємства. Система управління фінансами економічного суб'єкта охоплює широкий спектр його діяльності щодо формування та використання фінансових ресурсів, досягнення певних фінансових результатів, що зумовлює

наявність великого методичного інструментарію для проведення оцінки її ефективності.

Зазначений інструментарій є різноманітними фінансовими коефіцієнтами, які доцільно групувати за низкою підстав, зокрема: за рівнями управлінського впливу (стратегічний, тактичний та оперативний), за окремими відносно відокремленими сегментами фінансового менеджменту (формування капіталу – управління власними та позиковими джерелами фінансування, використання капіталу) – управління необоротними та оборотними активами). При цьому в кожній із виділених груп оцінку доцільно проводити у трьох основних аспектах: за ступенем ризику, прибутковості та інтенсивності використання капіталу (активів), що передбачає дослідження фінансового стану економічного суб'єкта у розрізі різних його характеристик: ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності рентабельності.

Розрахунок всієї сукупності коефіцієнтів зумовлює необхідність наявності великої інформаційної бази (різних форм фінансової звітності), які правильна інтерпретація і прийняття з урахуванням отриманих даних раціонального управлінського рішення – наявності у створенні фахівців відповідного профілю та високої кваліфікації.

В роботі було проаналізовано фінансовий стан малого підприємства ПП «Калина». Фінансова звітність підприємства наведена в додатку А.

На рисунку 2.4 наведена структура активів даного підприємства. Як видно з рисунку в структурі активів переважають необоротні активи, що пояснюється виробничими потужностями даного підприємства.



Рисунок 2.4 – Структура активів підприємства

Джерело: побудовано автором

Аналізуючи структуру оборотних активів у 2021 році (рисунок 2.5), можна побачити, що в їх складі найбільшу питому вагу мають запаси, що вимагає від фінансового менеджменту застосування раціональних підходів до їх оптимізації.

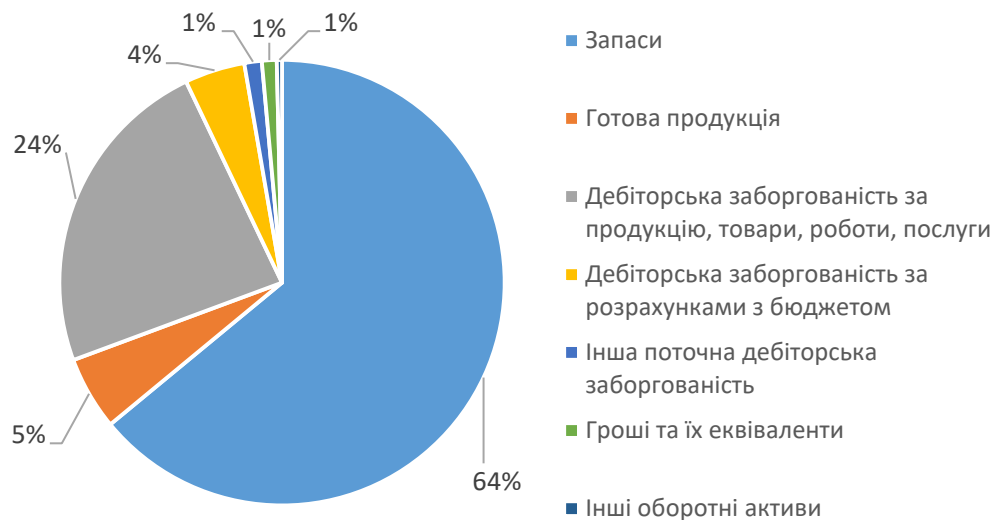


Рисунок 2.5 – Структура оборотних активів підприємства

Джерело: побудовано автором

Аналізуючи структуру пасиву (рисунок 2.6) можна зазначити що в їх складі переважають власні кошти та поточні зобов'язання. Таким чином, можна

сказати, що підприємство здійснює фінансування необоротних активів частково за рахунок поточних зобов'язань, що не є позитивним фактом.

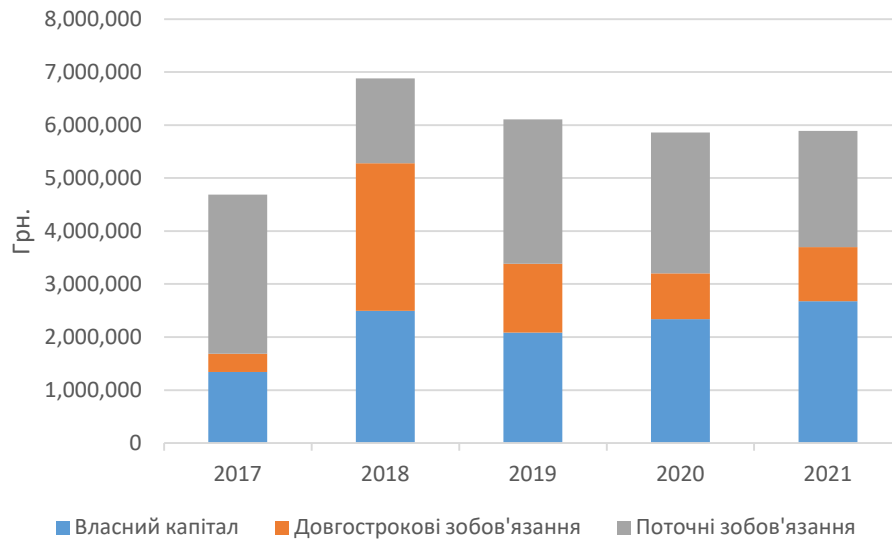


Рисунок 2.6 – Структура пасивів підприємства

Джерело: побудовано автором

В структурі власного капіталу переважає додатковий капітал. При цьому нерозподілений прибуток тривалий час мав від'ємне значення, і лише у 2021 році він став позитивним (рисунок 2.7).



Рисунок 2.7 – Структура власного капіталу підприємства

Джерело: побудовано автором

В структурі позикового капіталу підприємства (рисунок 2.8), починаючи з 2018 року зменшилась питома вага довгострокових кредитів, і збільшився розмір поточної кредиторської заборгованості.



Рисунок 2.8 – Структура позикового капіталу підприємства

Джерело: побудовано автором

Ключовими показниками фінансового стану є показники ліквідності, а саме поточної ліквідності (покриття), швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності. Значення цих коефіцієнтів подано в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Показники ліквідності підприємства

	2017	2018	2019	2020	2021
Кпл	0,517	1,041	0,405	0,439	0,684
Кшл	0,218	0,571	0,141	0,155	0,222
К абс.л	0,003	0,029	0,006	0,006	0,008

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці значення цих показників є меншими за нормативні, що негативно характеризує ліквідність балансу підприємства.

Також інтерес викликають показники рентабельності, такі як рентабельність активів ROA та рентабельність власного капіталу ROE (рис. 2.9).

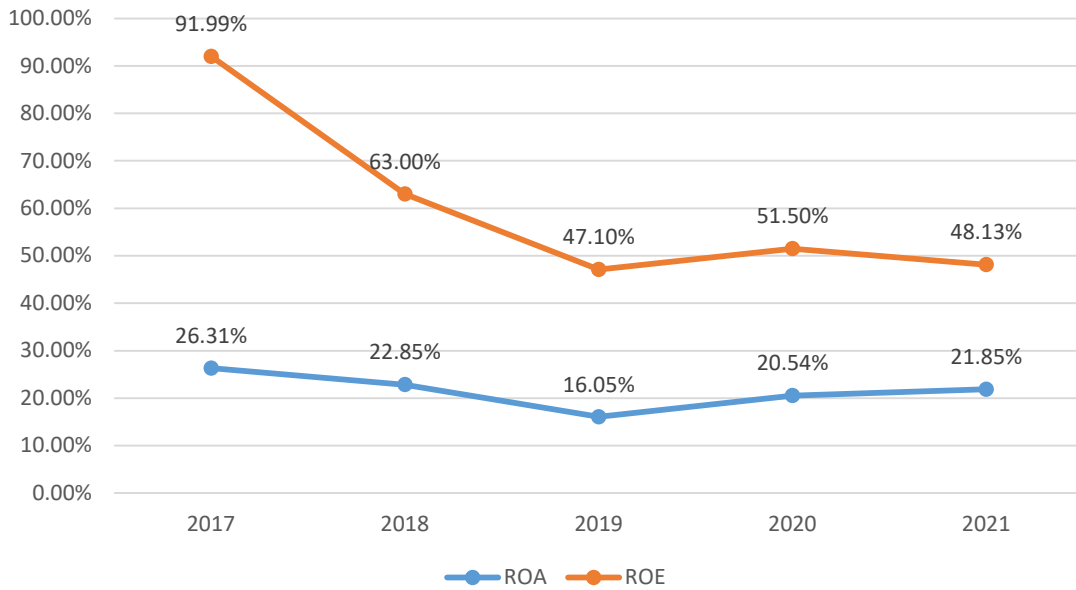


Рисунок 2.9 – Показники рентабельності

Джерело: побудовано автором

Як видно з рисунку, показники рентабельності після деякого зниження у 2019 році залишаються стабільними і мають позитивні значення.

В цілому можна сказати, що ПП «Калина» має стабільний фінансовий стан, працює прибутково. Єдиним питанням є проблема недостатньої ліквідності, яку можна вирішити зменшенням обсягів поточних зобов'язань.

2.4 Вдосконалення системи фінансових відносин у малому підприємстві

Військова агресія росії що призвела до погіршення макроекономічної стабільності спонукає до прийняття управлінських рішень та дій, які здатні забезпечити зміцнення фінансового стану малого підприємства шляхом удосконалення політики управління фінансами:

1. Удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства, шляхом вжиття додаткових заходів щодо прискорення інкасації коштів та надання знижок за проведення дострокових оплати закупівель.

2. Проведення заходів щодо оптимізації фінансових витрат підприємства під час виробництва продукції. Наприклад, запровадження принципів ощадливого виробництва дозволить скоротити постійні витрати та знизити собівартість.

3. Розробка заходів та рішень щодо підвищення обсягу продажу та виручки підприємства, шляхом удосконалення маркетингової стратегії, вибору цифрових технологій при рекламному просуванні продукції та бренду.

4. Прийняття рішень щодо вдосконалення системи фінансового планування та прогнозування розвитку підприємства, де важливо визначити перспективи при управлінні та запобіганні нарощуванню розміру дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

5. Удосконалення системи управління оборотними коштами шляхом здійснення повноцінного контролю за оборотністю оборотних коштів із закріпленням центрів відповідальності.

Таким чином, у рамках зміцнення фінансового стану підприємств малого бізнесу в сучасних умовах кризи можливе ухвалення різного характеру рішень та дій, що забезпечують підвищення фінансової безпеки та стійкості бізнесу, збільшення ефективності управління фінансами. Серед перспективних напрямів – удосконалення управління дебіторською заборгованістю, проведення заходів щодо оптимізації фінансових витрат, розробка заходів та рішень щодо підвищення обсягу продажу та виручки компанії, удосконалення системи фінансового планування та прогнозування, а також покращення системи управління оборотними коштами.

Фінансова стійкість зазвичай виступає однією з найважливіших кількісних властивостей, характеризуючих стабільність господарську діяльність комерційної організації. Вивченню фінансової стійкості організації, визначенню її сутності та змісту присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Однак, незважаючи на пильну увагу дослідників до понятійного апарату зазначеної категорії, досі не склалося єдиного та чіткого визначення, навпаки, виявляються все нові її грані, розширюється охоплення

характеристик діяльності суб'єктів господарювання, що приймаються до розрахунку для опису умов, необхідних для забезпечення необхідного рівня їх фінансову безпеку, що забезпечується стійкістю функціонування.

Систематизація думок різних авторів дозволила виділити три базові підходи визначення фінансової стійкості, яка, по-перше, визначається структурою сформованого капіталу, тобто. перевищенням власних джерел фінансування над позиковими коштами; по-друге, передбачає рівновагу активів та пасивів, а також відповідність величини певних видів активів конкретним видам пасивів; по-третє, виступає підсумковим показником, що характеризує фінансовий стан організації в цілому і має ознаки комплексності та системності. Виділені підходи розкривають багатогранність поняття «фінансова стійкість», але характеризуються універсальністю їх застосування щодо будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від виду їх діяльності та розміру. Однак, як показують численні дослідження та результати господарської практики, визначення зазначеного поняття потребує більшої конкретизації, якщо йдеться про особливі економічні суб'єкти – підприємства малого бізнесу.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день малий бізнес є головним сектором у ринковій економіці, тому що саме він визначає якість та структуру валового національного продукту та темпи економічного зростання. Головним завданням будь-якого підприємця вважається дохідне ведення справи за рахунок раціонального застосування наявних ресурсів, мінімізації втрат та максимізації ймовірностей задоволення соціально-економічних потреб. Жорстка організація економічної роботи стала однією з ключових підстав руйнування компаній малого бізнесу.

Підсумовуючи, малі підприємства є важливими для економічної системи будь-якої держави. Вони відіграють важливу роль у створенні робочих місць, інноваціях, економічному зростанні, стабільності та диверсифікації. Успіх малого бізнесу приносить користь усій економіці, надаючи переваги окремим особам, громадам і суспільству в цілому. Уряди та політики повинні визнати вирішальну роль малого бізнесу в економіці та надати необхідну підтримку та ресурси для сприяння його росту та успіху.

Малому бізнесу в Україні відводиться важлива роль, оскільки його розвиток сприяє вирішенню проблеми зайнятості населення, економічному зростанню в різних галузевих секторах, прискоренню науково-технічного прогресу, впровадженню інновацій. Успішність реалізації зазначених завдань значною мірою залежить від результативної роботи самого суб'єкта малого підприємництва, сталого розвитку бізнесу, прибутковості господарських операцій. Тема управління фінансами актуальна завжди, особливо коли справа стосується підприємств малого бізнесу. Власники таких підприємств повинні приймати економічно грамотні та своєчасні управлінські рішення самостійно, крім того, до їх обов'язків входить постійний контроль перебігу подій.

Існує безліч способів фінансово-кредитного забезпечення малого та середнього бізнесу, які пропонують різні методи у вирішенні проблеми

фінансування малого бізнесу. Кожен із методів має свої особливості, переваги та недоліки. Повною мірою користуватися всіма методами фінансування можуть не всі суб'єкти малого бізнесу. Ця ситуація пов'язана з тим, що у сфері фінансування МСП існують певні проблеми.

Фінансовий аналіз лежить в основі фінансового менеджменту малого бізнесу та має переважне значення для більшості користувачів фінансової інформації при прийнятті управлінських рішень. До предмета фінансового аналізу можна зарахувати фінансові відносини, економічний потенціал підприємства, результати використання ресурсів. В економічній літературі існує досить велика кількість методів та алгоритмів проведення фінансового аналізу, що ґрунтуються на різних точках зору щодо змісту фінансового аналізу діяльності підприємства.

Розвиток малого бізнесу в умовах нестабільної економіки країни – завдання складне, але можливе. При правильному підході до цього процесу та комплексному вивченню питання, можна уникнути фінансових витрат і вивести свій бізнес нового рівня навіть у умовах політичних обмежень. Не слід забувати і про заходи державної підтримки, що надається підприємцям, які реалізують певну категорію діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Zakharkin O. Zakharkina L. Enterprise's innovation development strategy substantiation and its aims. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 7–8(1). С. 76–79.
2. Zakharkin, O., Zakharkina, L., & Antoniuk, N. (2017). A comparative analysis of stock market volatility depending on investment time horizon. *Economic Annals-XXI*, 167(9-10), 49-52.
3. Бастан К. Теоретичні основи управління фінансами в малому бізнесі. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 3. С. 5–16.
4. Бердинець М.Д., Сурженко А.В. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 352 с.
5. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Львів, 2015. 20 с.
6. Версаль Н., Шолохова Г. Переваги та недоліки зовнішніх джерел фінансування малих і середніх підприємств в Україні. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. С. 182–194.
7. Волкова Н. І., Саржевська А. О. Альтернативні джерела фінансування малого та середнього підприємництва в Україні. *Фінанси, облік, банки*. 2018. №1(23). С. 39- 47.
8. Господарський кодекс України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
9. Дані статистики фінансового сектору / Сайт Національного банку України. — URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>.
10. Дідур С.В., Крот Л.М. Управління формуванням фінансових ресурсів малого бізнесу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 6(17). URL: <http://www.easterneuropeebm.in.ua/index.php/17-2018-ukr/95.pdf>.

11. Дослідження кон'юктури інвестиційного ринку України : звіт про НДР (заключний) / Кер. І.В. Кобушко. - Суми : СумДУ, 2011. - 114 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/27284>.

12. Дудар Ю. Особливості управління фінансовими ресурсами малого підприємства. *Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]*. 2016. № 9. С. 53-65. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_9_7.

13. Захаркін О. О. Оцінка ризикостійкості підприємства при управлінні його інноваційним розвитком. *Економічний простір*. 2015. № 98. С. 165-176.

14. Захаркін О. О. Фактори формування вартості в контексті вартісно-орієнтованого підходу управління підприємством. *Бізнес Інформ*. 2014. №7. С. 208–214.

15. Захаркін О.О. Мякота Т.С. Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. 2010. № 1 (8). С. 79-84.

16. Захаркін, О.О. Вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід [Текст] : монографія / О.О. Захаркін. - Суми: СумДУ, 2015. - 400 с.

17. Захаркіна Л. С. Система стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. – 2009. № 4 (20). С.73–76.

18. Інвестиційно-фінансові механізми еколого-орієнтованого розвитку регіонів [Текст] : звіт про НДР (заключний) / Кер. С.В. Похилько. - Суми : СумДУ, 2014. - 50 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/39515>.

19. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.

20. Механізми вартісно-орієнтованого управління підприємством [Текст]: звіт про НДР (заключний) / Кер. М.В. Костель. - Суми: СумДУ, 2015. - 84 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/53419>.

21. Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Т4. №1. С. 63-71.

22. Носань Н., Мартінович В. Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні. *Економіка та суспільство*. 2020. №21. С. 71-78.

23. Олександренко І., Чиж Н. Управління фінансами підприємств малого бізнесу. *Економічний форум*. 2022. №1(3). С. 194-199. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-3-25>.

24. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

25. Оцінка ефективності та оптимізація діяльності фінансових посередників / Еволюція процесу становлення та сучасні тенденції розвитку фінансового посередництва: звіт про НДР (проміжний)/ Кер.: П.М.Рубанов. - Суми: СумДУ, 2012. - 60 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/32640>.

26. Погріщук Г.Б., Волощук Р.Є. Особливості управління фінансами малих підприємств. *Держава та регіони*. 2019. № 3 (108). С. 239–246.

27. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підруч. / [А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін.; керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін]. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

28. Поддєрьогін А.М., Куліш Г.П. та ін. Фінансовий менеджмент; кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін; 2-е вид., перероб. Київ: КНЕУ, 2017. 534 с.

29. Семенов А. Ю., Доброгорська В. П. Теоретичні засади використання краудфандингу як способу зовнішнього фінансування підприємств малого та

середнього бізнесу // Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 2 (70). Ч. 2. С. 74–80. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-2-36>

30. Спориш К. Огляд 7 краудфандингових платформ. URL: <https://buduysvoe.com/publications/oglyad-7- kraudfandyngovyh-platform>

31. Теоретико-методичні засади відповідального портфельного інвестування як інструменту фінансового забезпечення сталого розвитку економіки [Текст]: звіт про НДР (проміжний) / кер. Д.В. Леус. - Суми: СумДУ, 2016. - 99 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/67799>.

32. Теоретико-методологічні засади управління фінансами урбанізованого простору на місцевому рівні / Теоретико-методологічні засади узгодження фінансових інтересів суб'єктів соціального партнерства на місцевому рівні: звіт про НДР (проміжний) / Кер. К.В. Ілляшенко. - Суми: СумДУ, 2013. - 33 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/35419>.

33. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємства: звіт про НДР (заключний)/ Кер.: І.Д. Скляр. - Суми: СумДУ, 2012. - 54 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34465>.

34. Фінансово-економічне обґрунтування екологічно спрямованого інноваційного розвитку [Текст]: звіт про НДР (заключний) / Кер. Т.В. Касьяненко. - Суми: СумДУ, 2016. - 90 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/53268>.

35. Формування фінансового механізму стабілізації економіки України [Текст] : звіт про НДР (заключний) / Кер. Н.А. Антонюк. - Суми : СумДУ, 2014. - 60 с. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/39378>.

36. Юрків Р. Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Агросвіт. 2021. № 13-14. С. 45–52. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.13-14.45

37. Піддубна В.В. Краудфандинг, як інноваційний інструмент залучення інвестицій у малому бізнесі. *Цифрові трансформації та інноваційні технології*

в економіці: виклики, реалії, стратегії. (17-19 травня 2023 року, Сумський державний університет, м. Суми), 2023

Додаток А

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПП КАЛИНА

Таблиця А.1 – Звіт про фінансовий стан за 2017-2021 рр.

		Баланс				
		Актив				
		2017	2018	2019	2020	2021
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	22 345	8 337	6 857	6 026	4 686
первісна вартість	1001	80 568	43 259	43 396	43 963	43 969
накопичена амортизація	1002	58 223	-34 922	-36 539	-37 937	-39 283
Незавершені капітальні інвестиції	1005	46 493	48 455	20 201	18 141	11 272
Основні засоби:	1010	2 906 500	5 141 361	4 867 736	4 611 402	4 352 291
первісна вартість	1011	5 239 376	11 850 066	11 940 760	12 003 847	12 080 275
знос	1012	2 332 876	-6 708 705	-7 073 024	-7 392 445	-7 727 984
Довгострокові фінансові інвестиції	1035	78 121	18 522	109 397	57 581	18 542
Усього за розділом I	1095	3 138 341	5 216 689	5 004 205	4 693 164	4 386 805
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	895 375	750 563	719 638	753 270	1 015 849
Готова продукція	1103	82 543				84 609
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	407 752	349 336	293 564	305 296	373 952
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	13 198	71 280	35 310	4 813	69 326
у тому числі з податку на прибуток	1136	3 228	8 047	5 475		4 233
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	51 498	430 965	9 897	18 911	20 095
Гроші та їх еквіваленти	1165	9 776	46 172	16 876	16 228	17 048
Витрати майбутніх періодів	1170	3 225				
Інші оборотні активи	1190	19 198	16 455	30 659	18 927	5 983
Усього за розділом II	1195	1 549 136	1 664 771	1 105 944	1 163 932	1 502 253
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття						
Баланс	1300	4 687 477	6 881 460	6 110 149	5 857 096	5 889 058
		Пасив				
Пасив	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	32 513	73 144	73 144	73 144	73 144
Додатковий капітал	1410	1 513 770	2 953 420	2 771 642	2 605 784	2 446 585
Резервний капітал	1415	8 128	546	-2 356		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-213 931	-518 048	-746 302	-329 248	167 847
Усього за розділом I	1495	1 340 480	2 495 482	2 082 548	2 336 100	2 673 996
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Усього за розділом II	1595	347 830	2 786 127	1 297 478	867 166	1 020 282
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	1 916 055	417 962	1 419 600	1 395 479	394 848
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	6 400				661 136
за товари, роботи, послуги	1615	635 639	830 232	1 021 281	909 794	709 905
за розрахунками з бюджетом	1620	99 741	150 294	91 167	104 445	102 148
за у тому числі з податку на прибуток	1621		282	-858	1 664	414
за розрахунками зі страхування	1625	3 390	5 364	5 926	6 382	4 980
за розрахунками з оплати праці	1630	13 777	51 430	44 447	57 270	80 097
Інші поточні зобов'язання	1690	324 165	144 569	147 702	180 460	241 666
Усього за розділом III	1695	2 999 167	1 599 851	2 730 123	2 653 830	2 194 780
Баланс	1900	4 687 477	6 881 460	6 110 149	5 857 096	5 889 058

Таблиця А.2 – Звіт про фінансові результати

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ						
Стаття	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 310 214	4 963 232	5 078 764	5 466 148	5 549 706
Інші операційні доходи	2120	62 589	88 488	85 301	62 681	74 094
Інші доходи	2240	421 800	430 848	324 560	216 198	15 776
Разом доходи	2280	4 794 603	5 482 568	5 488 625	5 745 027	5 639 576
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3 290 800	-3 565 168	-4 292 370	-4 277 833	-4 070 109
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	1 503 803	1 917 400	1 196 255	1 467 194	1 569 467
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	270 685	345 132	215 326	264 095	282 504
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1 233 118	1 572 268	980 929	1 203 099	1 286 963