

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)

« ____ » « _____ » 2024 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: «Формування фінансових ресурсів малого підприємництва»


Здобувача групи ЕН-02/2ф Хамідова Ельора

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


(підпис)

Ельор ХАМІДОВ

Керівник проф. д.е.н.


(підпис)

Олексій ЗАХАРКІН

Суми 2024

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)
«08» квітня 2024 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Здобувача групи ЕН-02/2ф ННІ БіЕМ
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Хамідова Ельора
Тема роботи: «Формування фінансових ресурсів малого підприємництва»

Затверджено наказом по СумДУ №0580-VI від 24.05.2024 року.
Термін здачі здобувачем (кою) завершеної роботи 25.05.2024 року.

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 підприємств, матеріали з мережі Інтернет тощо.

Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):

- 1 Теоретичні основи формування фінансових ресурсів малого підприємництва
- 2 Методологічні підходи до управління фінансовими ресурсами малого підприємництва
- 3 Аналіз стану формування фінансових ресурсів на прикладі ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП".

Дата видачі завдання: «08» квітня 2024 р.

Керівник ___доц., д.е.н. проф. _____ Олексій ЗАХАРКІН
(підпис)

Завдання прийнято до виконання «08» квітня 2024 р. _____ Ельор ХАМІДОВ
(підпис)

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи бакалавра на тему:
Формування фінансових ресурсів малого підприємництва
Студента Хамідова Ельора

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 47 сторінках, список використаних джерел містить 36 найменувань. Робота містить 8 таблиць, 8 рисунків.

Актуальність теми роботи

Фінансування підприємств охоплює комплексний підхід до залучення, використання та управління фінансовими ресурсами, необхідними для підтримки всіх стадій їх діяльності, починаючи з запуску та розширення до зрілості та оновлення. Це включає в себе визначення оптимального балансу між внутрішнім і зовнішнім фінансуванням, а також між короткостроковими та довгостроковими фінансовими зобов'язаннями в контексті загальної стратегії розвитку підприємства.

Об'єкт дослідження – процеси формування фінансових ресурсів малих підприємств.

Предмет дослідження сучасні технології та методи формування фінансових ресурсів малих підприємств.

Метою даної роботи є дослідження можливих джерел формування фінансових ресурсів малих підприємств та виявлення переваг та недоліків.

Методи дослідження – порівняльний аналіз, статистичні методи, індукція і дедукція, узагальнення, аналітичний метод.

У першому розділі кваліфікаційної роботи розглядаються теоретичні основи формування фінансових ресурсів малого підприємництва. У другому розділі проаналізовано методологічні підходи до управління фінансовими ресурсами малого підприємництва. У третьому розділі проведено Аналіз стану формування фінансових ресурсів на прикладі ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП".

Ключові слова: малі підприємства, фінансові ресурси, власний капітал, позиковий капітал, інноваційні джерела фінансування.

Рік захисту роботи – 2024.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| Вступ..... | 5 |
| 1 Теоретичні основи формування фінансових ресурсів малого підприємництва | 8 |
| 2 Методологічні підходи до управління фінансовими ресурсами малого підприємництва | 19 |
| 3 Аналіз стану формування фінансових ресурсів на прикладі ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП" | 34 |
| Висновки | 41 |
| Список використаних джерел | 43 |
| Додаток А | 47 |

ВСТУП

Актуальність теми.

Фінансування підприємств охоплює комплексний підхід до залучення, використання та управління фінансовими ресурсами, необхідними для підтримки всіх стадій їх діяльності, починаючи з запуску та розширення до зрілості та оновлення. Це включає в себе визначення оптимального балансу між внутрішнім і зовнішнім фінансуванням, а також між короткостроковими та довгостроковими фінансовими зобов'язаннями в контексті загальної стратегії розвитку підприємства. В умовах воєнного стану, які характеризуються підвищеною невизначеністю та економічними труднощами, підприємства стикаються із необхідністю переосмислення та адаптації своїх фінансових стратегій. Це може передбачати перегляд пріоритетів щодо використання фінансових ресурсів, переорієнтацію на більш стійкі та доступні джерела фінансування, а також впровадження нових моделей управління ризиками для забезпечення виживання і зростання в складних умовах.

У зв'язку з агресією росії, значна частина малого та середнього бізнесу в Україні зазнала кризових ударів, що призвело до того, що до 58% таких суб'єктів господарювання були змушені скоротити обсяги діяльності або повністю призупинити свою роботу. Вплив конфлікту відчутно торкнувся також експортних можливостей: 35% середніх, 43% малих та аж 62% мікропідприємств виявилися нездатними відновити зовнішньоекономічні операції. В цілому, сектор малого та середнього бізнесу зіштовхнувся з гострим дефіцитом фінансових ресурсів, що обумовлено, з одного боку, прямими втратами від військових дій, з іншого — ускладненням умов для залучення нового фінансування, що необхідне для підтримки та адаптації до змінених умов господарювання.

Формування фінансових ресурсів для малого підприємництва - це складний процес, що вимагає врахування особливостей цього сегменту ринку. Малі підприємства, як правило, володіють певними перевагами, такими як висока оперативність та гнучкість у прийнятті рішень, швидкість реагування на зміни ринкової кон'

юнктури, здатність швидко обертати оборотні активи і легкість адаптації до нововведень. Однак, з іншого боку, вони стикаються з рядом викликів, зокрема з обмеженими можливостями залучення зовнішнього фінансування, що робить їх сприйнятливими до фінансових потрясінь, відсутністю достатньої гарантії для великих кредитів та проблемами у накопиченні капіталу для масштабування діяльності.

Фінансування малих підприємств вимагає використання спеціалізованих підходів, що включають в себе пошук і застосування різних джерел фінансування: від традиційних банківських кредитів і мікрокредитів до альтернативних методів, таких як краудфандинг, бізнес-ангели, венчурне фінансування чи державні гранти та субсидії. Ефективність формування фінансових ресурсів безпосередньо пов'язана з розробкою і реалізацією системи фінансового планування та управління, яка дозволяє оптимізувати процес розподілу та використання капіталу, а також зміцнити фінансову стійкість підприємств.

Теоретичні та науково-методичні підходи до формування фінансових ресурсів малих підприємств розглядаються в роботах таких авторів як: Морозенко І.В., Ніколаєва А.М., Демчук В.В., Дудар Ю., Варналій З.С. та інших. В той же час, залишаються відкритими багато питань, щодо пошуку оптимальних джерел фінансування малого бізнесу, особливо в умовах війни та нестабільного економічного середовища.

Об'єкт дослідження – процеси формування фінансових ресурсів малих підприємств.

Предмет дослідження сучасні технології та методи формування фінансових ресурсів малих підприємств.

Метою даної роботи є дослідження можливих джерел формування фінансових ресурсів малих підприємств та виявлення переваг та недоліків.

Завдання дослідження:

– вивчити та систематизувати теоретичні основи формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва, проаналізувати основні визначення, підходи та концепції, що застосовуються в даній області;

– розробити методологічні підходи до управління фінансовими ресурсами малого підприємництва на основі сучасних принципів фінансового менеджменту та інструментів фінансового аналізу;

– здійснити аналіз стану формування фінансових ресурсів на прикладі ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП", оцінити ефективність існуючих механізмів фінансування, виявити можливі проблеми та ризики, а також розробити рекомендації щодо їх оптимізації та підвищення ефективності залучення та використання фінансових ресурсів.

Методи дослідження – порівняльний аналіз, статистичні методи, індукція і дедукція, узагальнення, аналітичний метод.

У першому розділі кваліфікаційної роботи розглядаються теоретичні основи формування фінансових ресурсів малого підприємництва. У другому розділі проаналізовано методологічні підходи до управління фінансовими ресурсами малого підприємництва. У третьому розділі проведено Аналіз стану формування фінансових ресурсів на прикладі ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП".

Для підготовки даної бакалаврської роботи було використано широкий спектр інформаційних ресурсів, включаючи фахову літературу, наукові праці видатних вітчизняних та іноземних експертів, публікації в спеціалізованих журналах та збірниках наукових статей. Також здійснено аналіз відповідної інформації з електронних медіа, в тому числі засобів масової інформації та спеціалізованих інтернет-ресурсів, які стосуються фінансового сектору.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В сучасному світі малий бізнес відіграє ключову роль у структурі ринкової економіки, стаючи основоположним елементом її розвитку та процвітання. Цей сектор не лише сприяє зростанню валового національного продукту, демонструючи економічну динаміку країни, але й відіграє важливу роль у стимулюванні інноваційної активності та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. Для забезпечення стійкого розвитку економіки та підвищення її ефективності, малі та середні підприємства повинні бути інтегровані у всі аспекти соціально-економічного розвитку країни. Їх активна участь у процесах виробництва та інновацій стимулює соціальний прогрес і допомагає формувати міцну економічну основу. Показники кількості суб'єктів малого підприємництва в Україні наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Кількість діючих суб'єктів малого підприємництва [3]

| Роки | Кількість суб'єктів господарювання | | | | З них фізичних осіб підприємців | | | |
|------|---|---|--|---|--|--|--|--|
| | суб'єкти малого підприємництва, одиниць | у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності | з них суб'єкти мікропідприємств а, одиниць | у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності | суб'єкти малого підприємництва, одиниць/ <i>small entrepreneurship entities, units</i> | у % до загального показника фізичних осіб-підприємців відповідного виду діяльності | з них суб'єкти мікропідприємств а, одиниць | у % до загального показника фізичних осіб-підприємців відповідного виду діяльності |
| 2010 | 2161999 | 99,0 | 2093688 | 95,9 | 1804758 | 100,0 | 1793243 | 99,3 |
| 2011 | 1679902 | 98,7 | 1608819 | 94,5 | 1325619 | 100,0 | 1313004 | 99,0 |
| 2012 | 1578878 | 98,7 | 1510776 | 94,4 | 1234830 | 100,0 | 1224315 | 99,1 |
| 2013 | 1702201 | 98,9 | 1637180 | 95,1 | 1328392 | 100,0 | 1318703 | 99,2 |
| 2014 | 1915046 | 99,1 | 1859887 | 96,3 | 1590448 | 100,0 | 1580965 | 99,4 |
| 2015 | 1958385 | 99,2 | 1910830 | 96,8 | 1630571 | 100,0 | 1626589 | 99,7 |
| 2016 | 1850034 | 99,2 | 1800736 | 96,5 | 1558880 | 100,0 | 1553041 | 99,6 |
| 2017 | 1789406 | 99,1 | 1737082 | 96,2 | 1466486 | 100,0 | 1458980 | 99,5 |
| 2018 | 1822671 | 99,1 | 1764737 | 95,9 | 1483297 | 100,0 | 1471965 | 99,2 |
| 2019 | 1922978 | 99,1 | 1864013 | 96,0 | 1560650 | 100,0 | 1550633 | 99,3 |
| 2020 | 1955119 | 99,1 | 1898902 | 96,2 | 1599411 | 100,0 | 1591031 | 99,5 |
| 2021 | 1937827 | 99,1 | 1880858 | 96,1 | 1585105 | 100,0 | 1576208 | 99,4 |
| 2022 | 1716977 | 99,1 | 1671558 | 96,5 | 1470330 | 100,0 | 1465345 | 99,6 |

На основі даних з таблиці можна спостерігати що загальна кількість суб'єктів господарювання зазнала зменшення з 2010 року до 2022 року. У 2010 році цей показник складав понад 2,16 мільйони, але до 2022 року він знизився до приблизно

1,72 мільйона. Процентна частка малого бізнесу серед усіх суб'єктів господарювання залишалася досить стабільною та високою на рівні близько 99% протягом усього періоду. Кількість суб'єктів мікропідприємництва, яка є підмножиною суб'єктів малого бізнесу, також знизилася відповідно до загальної тенденції, але процентна частка мікропідприємств серед малого бізнесу в більшості років залишалася досить високою та стабільною. Суб'єкти малого підприємництва, що є фізичними особами-підприємцями, утримували стабільний рівень з усіх суб'єктів мікропідприємництва, що свідчить про значний вклад індивідуальних підприємців у загальний сектор малого бізнесу. Загалом, хоча абсолютна кількість суб'єктів малого підприємництва зменшилася за даний період, їхня відносна частка від загальної кількості суб'єктів господарювання залишалася досить стабільною, що підкреслює важливість малого бізнесу як складової економіки в цілому.

В умовах ринкової економіки малому бізнесу надається свобода вибору напрямків діяльності, що сприяє зростанню внутрішньої конкуренції та підвищенню якості товарів та послуг. Ефективна управлінська система є критично важливою для успіху будь-якої компанії, незалежно від її розміру, оскільки вона допомагає оптимізувати процеси та підвищувати продуктивність.

Однак малі та середні підприємства часто стикаються з викликом обмеженості фінансових ресурсів, що ускладнює їх розвиток та експансію. Пошук надійних джерел фінансування та ефективне управління фінансовими потоками є однією з головних задач для керівництва цих підприємств. Тому розробка та впровадження політик, спрямованих на підтримку малого бізнесу через доступ до кредитів та фінансових інструментів, є ключовим аспектом для стимулювання їх зростання та внеску в економіку.

Процес створення фінансової системи ресурсів та позиціонування в сфері мікроекономіки включає в себе комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ефективної взаємодії між зовнішнім і внутрішнім середовищами діяльності підприємства. Це вимагає гармонійної інтеграції виробничих та фінансових процесів, щоб сприяти успішному розвитку та експансії бізнесу. У контексті макроекономіки, забезпечення малих підприємств фінансовими ресурсами охоплює комплексну систему дій з боку

державних органів, які регулюють фінансову стабільність та життєздатність малих підприємств у масштабах ширшого економічного середовища.

Формування фінансових ресурсів для суб'єктів малого бізнесу має свої унікальні особливості та виклики. Серед переваг малих підприємств слід виділити їхню гнучкість, здатність швидко адаптуватися до змін на ринку, ефективне управління оборотними активами та можливість швидкого впровадження нових технологій і розробок. Втім, ці підприємства часто стикаються з проблемами фінансової нестабільності, обмеженим доступом до капіталу для інвестицій у довгострокові активи та забезпечення поточних фінансових потреб.

Джерела фінансування малого бізнесу формуються на основі складної системи розподілу доходів, накопичень, а також централізованих та децентралізованих фінансових потоків. Ефективне управління цими ресурсами вимагає глибокого розуміння механізмів ринкової економіки, здатності прогнозувати зміни у фінансових умовах та вміння адаптуватися до них, щоб забезпечити стійке зростання та розвиток підприємства.

Сутність та визначення фінансових ресурсів малого бізнесу є предметом дослідження багатьох сучасних науковців-фінансистів. Так, М.Я. Коробов розглядає фінансові ресурси як спеціалізовані грошові фонди, які створюються в ході розподільчих та перерозподільчих процесів національного багатства, включаючи загальний суспільний продукт та національний дохід. Ці ресурси, згідно з його визначенням, призначені для використання в рамках встановлених статутом цілей підприємств. Таким чином, фінансові ресурси відіграють ключову роль у забезпеченні необхідних умов для діяльності та розвитку організацій, оскільки вони дозволяють реалізувати стратегічні та оперативні задачі, визначені їх статутами [4].

Морозенко І.В. розглядає фінансові ресурси як сукупність коштів, які підприємство залучає з різноманітних джерел для внесення у свою фінансово-економічну діяльність, маючи на меті отримання економічних переваг. Ці кошти призначені для підтримки як щоденної операційної діяльності, так і довготривалих інвестиційних проєктів підприємства. В цьому контексті, фінансові ресурси виступають як ключовий елемент для забезпечення стабільності та розвитку бізнесу [5].

Варналій З.С., зосереджуючись на сфері малого підприємництва, вважає фінансові ресурси фундаментом фінансів, накопичуваних у формі грошових фондів. Ці фонди слугують підтримкою виробничого процесу та відтворення в межах малого підприємства, включаючи різноманітні способи та методики їх залучення та ефективного використання. Таким чином, фінансові ресурси є критично важливими для функціонування та розвитку малих підприємств, оскільки вони забезпечують необхідні умови для їх сталого економічного зростання [6, с. 72].

Ніколаєва А.М., Демчук В.В. зазначають, що фінансування діяльності підприємства охоплює процеси мобілізації коштів з різних джерел, внутрішніх та зовнішніх, їх розподілу та цілеспрямованого використання для забезпечення сталої роботи підприємства і його подальшого розвитку. До ключових методів фінансового забезпечення бізнес-суб'єктів належать самофінансування, отримання банківських кредитів, лізинг, інвестиційні вливання, державне фінансування, а також залучення коштів з різних спеціалізованих фондів. Незважаючи на різноманіття доступних опцій, в сучасних економічних умовах власні кошти фірми продовжують залишатися головним джерелом фінансування, як для поточної діяльності, так і для розвитку малих підприємств на вітчизняному ринку. Така ситуація підкреслює значення ефективного управління фінансами та необхідність пошуку оптимального балансу між використанням власних ресурсів і залученням зовнішнього фінансування для забезпечення довгострокового зростання та стабільності підприємства [7].

Тема оптимізації фінансового управління в контексті малого бізнесу давно займає увагу економічних дослідників. Вже з часів розвитку класичної політекономії була піднята завіса над важливістю ефективного управління фінансами. У наш час цей напрямок продовжує активно розвиватися, з оглядом на особливості і інструментарій фінансового менеджменту, які є актуальними для малих підприємств. Науковці, такі як М. Дзямучич [8], Ю. Дудар [9], Х. Карадаг [10], Т. Маццарол [11], К. Мельник, Т. Шматковська [12] та інші, зробили значний внесок у вивчення цієї тематики, глибоко аналізуючи специфіку та нюанси, які характеризують цю сферу.

Окрему увагу варто приділити працям С.Мак-Клері, котрий наголосив на ключових елементах, які формують надійні системи фінансового управління в секторі малих підприємств. За його словами, це включає в себе застосування сучасних комп'ютерних систем у бухгалтерському обліку для забезпечення точності періодичної фінансової звітності, наявність високомотивованих власників бізнесу, які прагнуть до розвитку та успіху, кваліфікацію персоналу, зокрема внутрішніх бухгалтерів, які мають відповідні навички та знання, а також важливу роль зовнішніх фінансових менеджерів, які пропонують проактивні стратегії управління. Також він звертає увагу на зовнішній тиск, включаючи очікування фінансових інвесторів та банківських установ, який може виступати як додатковий стимул для вдосконалення фінансових стратегій малого бізнесу [13].

Аналіз глобальної зацікавленості в питаннях управління фінансами малого бізнесу можливий завдяки застосуванню кількісних методів аналізу, серед яких особливе місце займає вивчення інтернет-запитів. Цей підхід дозволяє не тільки визначити рівень суспільного інтересу до даної теми, але й простежити за змінами цього інтересу протягом часу. Одним з найбільш вдосконалених інструментів для реалізації такого аналізу є Google Trends. Ця платформа допомагає візуалізувати тенденції пошукових запитів, що стосуються управління фінансовими ресурсами малого бізнесу, відображаючи зміни в інтересах користувачів Інтернету до цієї теми. Завдяки Google Trends можна отримати цінні дані про географію інтересів, сезонні коливання у відношенні до теми, а також виявити нові напрями в дискусіях, пов'язаних з фінансовим менеджментом в малому бізнесі.

На графіку Google Trends, відображено популярність трьох пошукових запитів за останні кілька років: "Small business financing", "Small business finance", та "Financing in small business". Ці дані візуалізують інтерес користувачів до вказаної теми. Існує загальний тренд коливання інтересу, що, ймовірно, відображає сезонні варіації або відгук на важливі економічні події. Наприклад, можливі піки інтересу можуть відповідати періодам фіскальних змін, економічних криз або введення нових урядових програм підтримки для малого бізнесу.

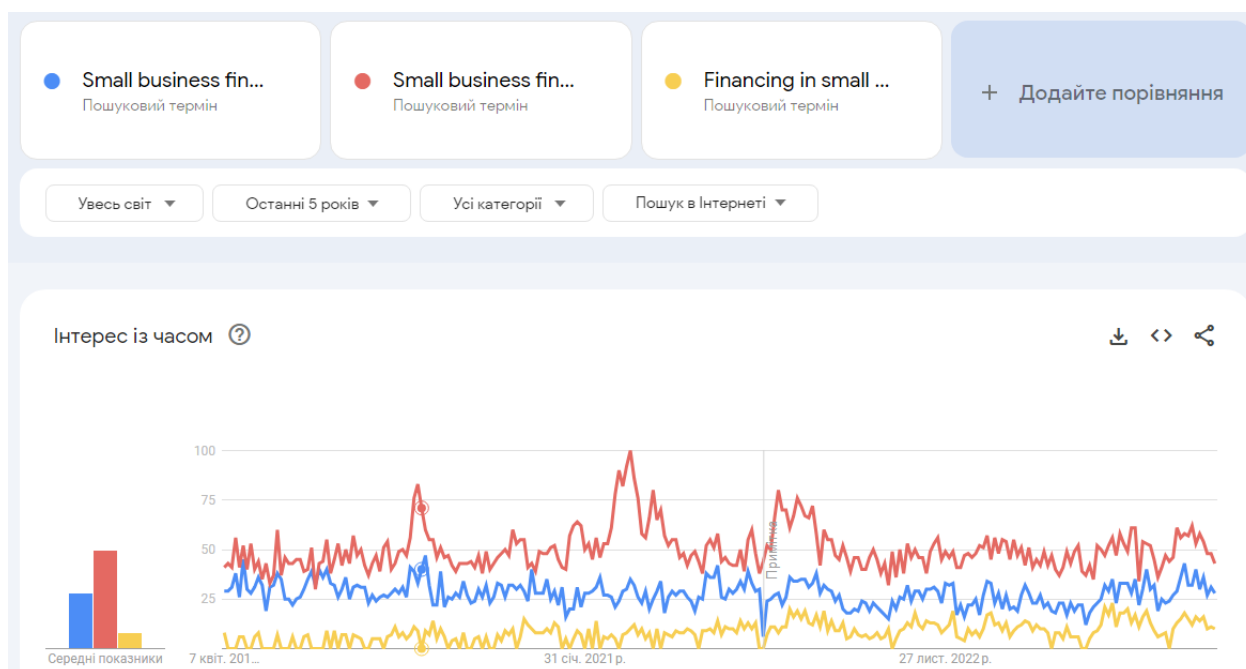


Рисунок 1.1 – Пошукова активність щодо фінансових ресурсів малого бізнесу (авторська розробка)

Порівняння запитів: "Small business financing" (представлений синім та червоним кольорами) здається найпопулярнішим терміном, зазвичай маючи найвищий рівень пошукових запитів. "Small business finance" (показаний червоним кольором) та "Financing in small business" (представлений жовтим кольором) мають нижчу частоту, що вказує на меншу кількість пошукових запитів за цими фразами.

Всі терміни демонструють подібну сезонну поведінку і тенденції, що свідчить про те, що вони є взаємопов'язаними та ймовірно використовуються для пошуку подібної інформації. Хоча точні дати не вказані, можна помітити, що певні періоди часу характеризуються підвищеним інтересом, що може вказувати на зовнішні події, які впливають на потреби малого бізнесу в фінансуванні.

На лівій стороні графіка вказані середні показники, які допомагають зрозуміти загальний інтерес до кожного терміну відносно інших. Це може бути важливим при виборі ключових слів для маркетингових кампаній або для оцінки загальної обізнаності публіки.

Внесок деяких сучасних українських науковців у вирішення проблем управління фінансами малого бізнесу наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Внесок сучасних науковців в проблематику управління фінансами підприємств малого бізнесу

| Автори | Науковий внесок |
|-----------------------------------|--|
| Олександренко І., Чиж Н. [14] | 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 |
| Юрків Р.Р. [15] | Проведено аналіз формування та використання фінансового потенціалу малих підприємств в Україні. Акцентовано увагу на специфіці залучення власних і позикових джерел фінансових ресурсів суб'єктами малого бізнесу. Оцінено тенденції формування фінансових ресурсів у різних галузях національної економіки. Обґрунтовано концепцію стимулювання формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні, враховуючи тренди цифровізації та альтернативи розвитку малого бізнесу у глобальному діджиталізованому просторі. |
| Рогач С. [16] | Розглянуто проблематику визначення оптимальної структури фінансових активів підприємства та їх раціонального використання для досягнення максимального фінансового результату. Особлива увага приділена методам аналізу та контролю фінансової діяльності підприємства, включаючи бюджетування, планування і прогнозування його фінансових потоків. Визначено інструменти та методи, які дозволяють забезпечити оптимальне використання фінансових ресурсів підприємства та зменшити ризики фінансових втрат. |
| Лупенко Ю.О., Андрос С.В. [17] | Доведено, що розвиток мікрофінансування виступає важливою умовою для розвитку малого агробізнесу і зростання якості життя сільського населення. Проаналізовано особливості банківського і небанківського кредитування малих агропідприємств та виявлено перспективні напрями кредитування для малого агробізнесу. Виконано оцінку специфіки функціонування механізму мікрофінансування малого агробізнесу. Запропоновано заходи щодо формування ефективної системи фінансування малого агробізнесу, засновані на вдосконаленні банківського кредитування і розвитку технології мікрофінансування як перспективного напрямку кредитування малого агробізнесу. |
| Борисенко О.П. [18] | Розглянуто державні фінансові інструменти, які пропонуються малому і середньому підприємництву для вирішення проблеми його розвитку в контексті створення конкурентоспроможного бізнесу, а також підвищення ефективності державної підтримки фінансовими ресурсами. Акцентовано на необхідності аналізу відповідності поставлених в процесі державної підтримки цілей, обсягів залучених фінансових ресурсів і результатами, отриманими від застосованих фінансових інструментів. |
| Черничко Т., Михайляк Г. [19] | Проаналізовано поточний стан підприємств малого бізнесу в регіональному аспекті. Визначено перелік основних проблем розвитку малого бізнесу у 2023 році. Досліджено світовий досвід застосування типових інструментів підтримки розвитку підприємств малого бізнесу. Окреслено напрями кредитування діяльності підприємств малого бізнесу в Україні. Зроблено висновок, що в Україні необхідним є застосування нетрадиційних заходів державної підтримки та стимулювання розвитку малого бізнесу. |

Аналіз наукової літератури за даною тематикою показує, що існує кілька ключових методів фінансування для суб'єктів малого підприємництва, кожен з яких має свої унікальні переваги та обмеження. Основні способи включають:

– самофінансування – це процес, за якого підприємство використовує власні зароблені кошти для фінансування своєї діяльності та розвитку. Цей метод є основою для багатьох малих підприємств, оскільки він дозволяє підтримувати повний контроль над бізнесом без необхідності залучення зовнішнього фінансування;

– фінансування через механізми ринку капіталу – включає залучення коштів через випуск акцій, облігацій або інших цінних паперів. Цей спосіб може бути ефективним для малих підприємств, які мають доступ до капіталових ринків та бажають розширити свою діяльність;

– банківське кредитування – один з найбільш традиційних способів фінансування, що передбачає отримання позик від банківських та фінансових установ. Цей метод дозволяє малим підприємствам отримати необхідні кошти для розширення, хоча й потребує проходження кредитної перевірки та надання забезпечення;

– бюджетне фінансування – включає отримання коштів від держави у формі грантів, субсидій або інших видів державної підтримки. Цей спосіб може бути особливо корисним для підприємств, які працюють у пріоритетних секторах економіки або ведуть інноваційну діяльність;

– альтернативні способи фінансування, такі як лізинг, факторинг, венчурне фінансування – це інноваційні фінансові інструменти, які можуть надати підприємствам гнучкість у фінансуванні та допомогти управляти грошовими потоками. Лізинг дозволяє користуватися необхідним обладнанням без його купівлі, факторинг допомагає підприємствам швидко отримувати гроші за свої рахунки до сплати, а венчурне фінансування забезпечує інвестиції в обмін на частку в капіталі стартапів або бізнесу з високим потенціалом зростання.

Кожен з цих способів має свої специфічні характеристики, переваги та недоліки, які слід розглядати в контексті конкретних потреб та можливостей підприємства (табл. 1.3). Вибір методу фінансування залежить від багатьох факторів,

включаючи стадію розвитку бізнесу, доступність ресурсів, галузь діяльності та стратегічні цілі компанії.

Таблиця 1.3 – Переваги та недоліки способів фінансування суб'єктів малого підприємництва [20]

| Способи фінансування суб'єктів малого підприємництва | Переваги | Недоліки |
|--|---|---|
| Самофінансування | – низький ризик неплатоспроможності та банкрутства підприємства; – не вимагається сплата відсоткової ставки. | – обмежений розмір коштів, що залежить від успішності попередньої діяльності. |
| Державне фінансування | – відносно не дорогий вид фінансування. | – довготривалий процес надання коштів; – труднощі в отриманні. |
| Банківське кредитування | – розроблені спеціальні банківські продукти для суб'єктів малого бізнесу. | – високі відсоткові ставки; – труднощі в отриманні; – необхідне забезпечення. |
| Лізинг | – забезпечує отримання обладнання без його повної оплати; – всі витрати на придбання обладнання відносяться на собівартість продукції лізингоотримувача, що дозволяє знизити базу оподаткування. | – велика сума першого лізингового платежу, що включає до 30% вартості придбаного майна; – необхідне заставне забезпечення. |
| Факторинг | – швидкість отриманні коштів; – аутсорсинг дебіторської заборгованості. | – висока вартість послуг; – обмежена пропозиція спеціалізованих факторингових продуктів для малого бізнесу. |
| Венчурне фінансування | – здійснюється без надання підприємствами будь-якої застави. | – зміна структури власності; – застосовується для реалізації лише високоефективних проектів. |

В іншому погляді на структуру фінансування, можна виокремити три основні категорії джерел формування фінансових ресурсів для підприємств [21].

До першої категорії належать внутрішні джерела фінансування, які генеруються через діяльність самого підприємства та включають прибутки від різних видів операцій, включаючи основну продуктивну діяльність, наукові та розвідувальні роботи, фінансові операції, а також доходи від будівельних проектів. Інші види внутрішніх надходжень охоплюють амортизаційні відрахування, доходи від продажу основних фондів, цільові кошти, а також кошти, залучені від участі членів колективу та інші внутрішньо сформовані ресурси.

Друга група джерел охоплює фінансові ресурси, що залучаються на фінансовому ринку. Тут ключовими елементами є кошти, отримані від продажу емітованих підприємством цінних паперів, таких як акції та облігації, а також різноманітні кредитні інвестиції.

Третя категорія включає зовнішні джерела фінансування, засновані на пайових принципах та інших формах зовнішнього залучення капіталу, таких як страхові виплати, кошти отримані від концернів та асоціацій, дивіденди та відсотки від інвестицій в цінні папери інших компаній, державні субсидії та інші форми фінансової підтримки.

Загалом, ці три групи джерел формують фінансову основу, на якій стоїть економічний розвиток малих підприємств, дозволяючи їм оптимізувати фінансові потоки та адаптуватися до вимог сучасного економічного середовища.

Згідно з розширеною класифікацією джерел фінансових ресурсів малого бізнесу, запропонованою Варналієм З.С., розглядаються три специфічно диференційовані групи джерел, які мають власні відмінності та особливості (табл. 1.4). Кожна з цих груп відображає різні шляхи та механізми залучення фінансових ресурсів, відповідаючи за певні напрями фінансування та маючи різне призначення у фінансовій стратегії малого бізнесу.

Таблиця 1.4 – Склад фінансових ресурсів малих підприємств [6]

| Доходи та надходження, які утворюються за рахунок власних та прирівняних коштів | Кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку | Надходження коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ прибуток від основної діяльності; ➤ прибуток від виконаних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) ➤ інші цільові доходи; ➤ прибуток від фінансових операцій; ➤ прибуток від будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом; ➤ інші види доходів; ➤ амортизаційні відрахування; ➤ виручка від майна, що вибуло; ➤ непоточні пасиви; ➤ цільові надходження (плата за утримання дітей тощо); ➤ мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві; ➤ пайові та інші внески членів трудового колективу; ➤ інші види надходжень | <ul style="list-style-type: none"> ➤ продаж власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також кредитні інвестиції. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах; ➤ страхове відшкодування ризиків; ➤ фінансові ресурси, що надійшли від концернів, асоціацій тощо; ➤ дивіденди та проценти за цінні папери інших емітентів; ➤ бюджетні субсидії ➤ інші види ресурсів. |

Однією з ключових проблем, з якою стикаються малі підприємства у сфері фінансування, є нестача коштів для інвестування у необоротні активи, що часто змушує їх вдаватися до оренди таких активів. Також значною проблемою є обмеження власних оборотних коштів, що нерідко змушує підприємства шукати зовнішнє фінансування, таке як кредити або залучення коштів через кредиторську заборгованість або банківські короткострокові позики, для підтримки їхньої поточної діяльності. Короткострокове фінансування, в такому контексті, набуває критичного значення для забезпечення необхідного оборотного капіталу, який є життєво важливим для підтримки щоденних операцій.

Важливо відзначити, що основним джерелом внутрішніх фінансових ресурсів для малого підприємства є доходи, отримані від продажу продукції чи послуг. Ці доходи спрямовуються на покриття безпосередніх витрат, таких як закупівля матеріалів, виплата заробітної плати працівникам та внески до державного бюджету у вигляді податків. Спосіб, яким підприємство управляє своїми власними оборотними коштами, визначає ефективність їх використання і може значно впливати на фінансове здоров'я компанії. У ситуаціях, коли власні чисті оборотні кошти є недостатніми, підприємства часто вдаються до зовнішніх джерел фінансування, серед яких переважають кредиторська заборгованість та короткострокові банківські кредити, щоб задовольнити свої потреби в обігових коштах.

2 МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Капітал малих підприємств відіграє вирішальну роль в економіці, виступаючи як основний двигун інновацій, створення робочих місць та соціального розвитку. Ці підприємства є фундаментом для зміцнення економічної демократії, надаючи можливості для підприємництва широкому спектру осіб і тим самим сприяючи диверсифікації та стійкості економіки. Завдяки своїй гнучкості та адаптивності, малі підприємства швидко реагують на зміни ринкових умов і споживчих потреб, часто стаючи піонерами у впровадженні інноваційних продуктів та послуг. Вони також відіграють ключову роль у розвитку місцевих спільнот, інвестуючи у місцеву економіку та створюючи нові робочі місця, що забезпечує основу для економічного зростання та соціальної стабільності. Отже, інвестиції в капітал малих підприємств не лише сприяють їх власному успіху, але й мають далекосяжний позитивний вплив на загальне економічне благополуччя та прогрес суспільства.

Розглянемо структуру капіталу малих підприємств України за період 2013-2022 роки (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Капітал малих підприємств України (побудовано автором на основі даних [3])

На зображенні графік, що показує структуру капіталу малих підприємств за період з 2013 по 2022 роки, розділений на три категорії:

Власний капітал (синя лінія): Демонструє стабільний зріст протягом усього періоду, зі значним збільшенням після 2018 року, досягаючи найвищого показника в 2022 році. Це вказує на збільшення частки коштів, які власники вкладають у свій бізнес, що може свідчити про зростаючу фінансову стійкість і можливість самостійно фінансувати свої інвестиційні проекти. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (помаранчева лінія): Ця лінія показує помірне зростання з 2013 року, зі злегка зниженою тенденцією в останні роки. Така динаміка відображає обережний підхід малих підприємств до залучення довгострокових боргів, або ефективне управління зобов'язаннями з часом. Поточні зобов'язання і забезпечення (сіра лінія): Лінія показує стабільну динаміку без значних змін протягом усього періоду. Це може означати, що малі підприємства підтримують стабільний рівень короткострокових зобов'язань, що є типовим для звичайної діяльності таких підприємств, включно з кредиторською заборгованістю і короткостроковими кредитами.

Аналізуючи структуру власного капіталу (рис. 2.2) можна зазначити, що зареєстрований капітал (синій колір) показує суму коштів, яка була внесена власниками при створенні підприємства. На графіку цей показник займає домінуючу частку власного капіталу та демонструє стабільність протягом усього періоду. Резервний капітал (жовтий колір) відображає суму коштів, відкладену з прибутку підприємства на покриття майбутніх можливих збитків або інших цілей. На графіку цей показник стабільний, але займає відносно малу частку власного капіталу. Капітал в дооцінках і додатковий капітал (оранжевий колір): Представляє кошти, отримані від переоцінки активів та інші додаткові внески. Ця частина капіталу варіюється з року в рік і іноді показує негативні значення, що може свідчити про збитковість або списання старих активів.

Нерозподілений прибуток (сірий колір): Ілюструє частину прибутку, яку підприємство зберегло і не виплатило як дивіденди. На графіку видно, що сума нерозподіленого прибутку коливається, але загалом має тенденцію до зростання,

особливо помітного у останні роки, що може вказувати на підвищення прибутковості малих підприємств.



Рисунок 2.2 – Власний капітал малих підприємств (побудовано автором на основі даних [3])

Аналогічно можна проаналізувати структуру поточних зобов'язань підприємств малого бізнесу (рис. 2.3).



Рисунок 2.3 – Поточні зобов'язання малих підприємств (побудовано автором на основі даних [3])

На графіку представлено структуру поточних зобов'язань малих підприємств за період з 2013 по 2022 роки, розділену на чотири категорії. Короткострокові кредити банків (синій колір): Показує зобов'язання малих підприємств за короткостроковими позиками від банківських установ. На графіку ці значення коливаються з року в рік, але не демонструють суттєвих сплесків чи спадів, що може свідчити про стабільне використання такого типу фінансування. Поточна кредиторська заборгованість (оранжевий колір): Відображає суми, які малі підприємства зобов'язані сплатити своїм постачальникам та іншим кредиторам у короткостроковій перспективі. На графіку ця категорія показує зростання з 2013 року і досягає піку в 2021 році, після чого відбувається невелике зниження у 2022 році. Доходи майбутніх періодів (жовтий колір): Ця категорія відноситься до доходів, які були отримані заздалегідь, але відносяться до послуг чи товарів, які будуть надані в майбутньому. На графіку видно, що цей показник істотно зріс в 2020 році, що може бути пов'язано зі змінами в угодах або умовах оплати у зв'язку з ринковими факторами. Інші поточні зобов'язання (коричневий колір): Включає в себе різноманітні поточні зобов'язання, які не відносяться до інших категорій. Ця частина зобов'язань на графіку показує зниження у 2022 році порівняно з попередніми роками, що може відображати зменшення інших зобов'язань або їх погашення.

Загальний аналіз структури капіталу свідчить про посилення фінансової незалежності малих підприємств, зокрема через зростання власного капіталу. Загалом, структура власного капіталу на графіку показує динаміку і складові, які дозволяють зробити висновки про фінансову стабільність і розвиток малих підприємств протягом аналізованого періоду. Структура поточних зобов'язань ілюструє фінансові зобов'язання, з якими малі підприємства мають розрахуватися у короткостроковому горизонті, і зміни в цих зобов'язаннях відображають різні економічні цикли та стратегічні фінансові рішення, прийняті малими підприємствами.

Розширення можливостей та зміцнення позицій малих підприємств на ринку в значній мірі зумовлені досконалістю їхніх фінансових систем. Нестабільні економічні умови, а також постійні коливання в законодавчому регулюванні, створюють серйозні перешкоди для їх процвітання, що часто призводить до зниження кількості

таких підприємств. У відповідь на ці виклики, нагальною потребою є адаптація малих підприємств до швидко мінливих ринкових умов і непередбачуваної ринкової кон'юнктури. Створення гнучкого і водночас стійкого фінансового механізму, який зможе підтримувати розвиток малого бізнесу в умовах економічної невизначеності та волатильності, стає ключовим завданням, що вимагає інноваційного підходу до управління фінансами та залучення нових інструментів фінансування.

Фінансовий механізм, який стимулює розвиток малих підприємств, можна представити як комплексний набір взаємопов'язаних засобів і методів, що використовуються для забезпечення збалансованого формування та цільового розподілу державних фінансових ресурсів. Цей механізм включає в себе різноманітні форми фінансування, як-от гранти, кредити, податкові пільги; методи, такі як мікрофінансування, венчурне інвестування; а також інструменти, як-от поручительства та фінансові гарантії.

До структурних компонентів фінансового механізму (рис. 2.4) належать підсистеми, які включають фінансові інструменти та важелі — такі, що впливають на стимули для інвестицій та кредитування малого бізнесу, а також нормативно-правова основа, яка визначає рамки та можливості для такої діяльності, адміністративно-організаційне забезпечення, яке передбачає створення ефективної інфраструктури для підтримки фінансування, та інформаційна підтримка, яка забезпечує доступ до актуальної інформації про можливості та умови фінансування. Отже, від ефективності фінансового механізму та його складових залежить здатність підприємства досягати поставлених цілей і виконувати свою місію у соціально-економічній сфері.

Фінансове забезпечення підприємства можна визначити як систему, що об'єднує засади ведення фінансових відносин, які стосуються управління коштами організації. Ця система охоплює різноманітні джерела фінансування та їх форми, в тому числі і ті, що передбачають використання зовнішніх та внутрішніх ресурсів, забезпечуючи через це не тільки поточну діяльність, але й соціально-економічний прогрес підприємства. Особливу увагу приділяється пошуку способів підвищення

конкурентоспроможності, зокрема через інновації та оптимізацію ресурсного потенціалу, що важливо в умовах невизначеності ринкового середовища і змінних економічних кон'юнктур.

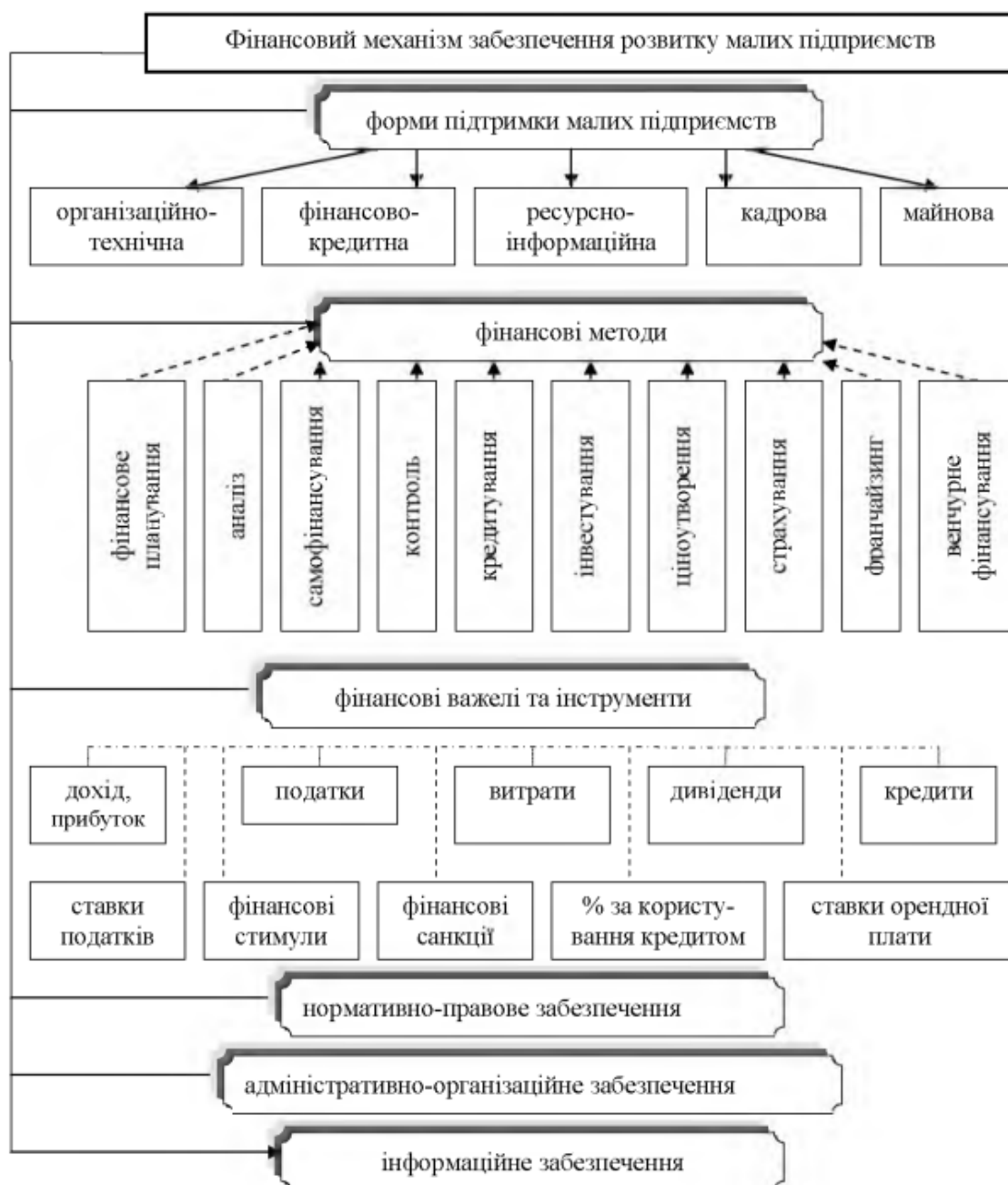


Рисунок 2.4 – Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств [22]

Серед джерел фінансових ресурсів підприємств можна визначити традиційні та інноваційні методи фінансування (рис. 2.5).

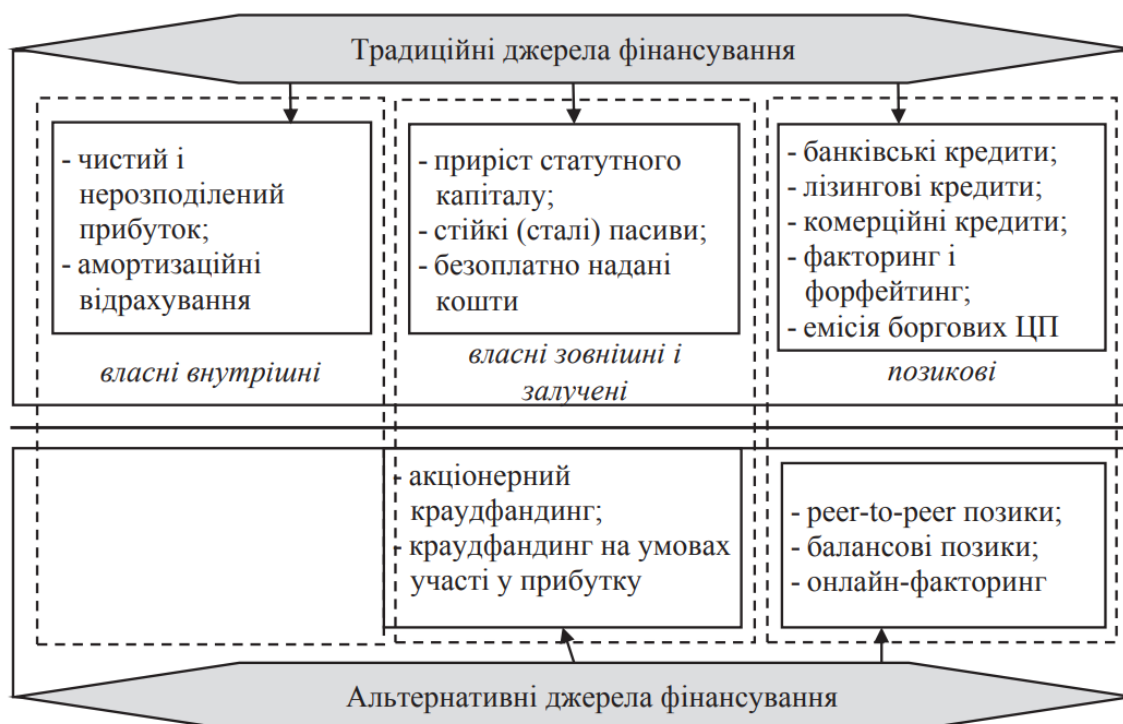


Рисунок 2.5 – Традиційні та інноваційні джерела фінансування малого підприємництва [23]

Для гармонійного та незалежного розвитку підприємства ідеальним станом вважається ситуація, коли основу капіталу складають переважно власні фінансові ресурси, зокрема ті, що сформовані в результаті діяльності самого підприємства. Така структура капіталу свідчить про високу самодостатність та сприяє фінансовій безпеці компанії на тривалий час.

Прибуток підприємства та амортизаційні відрахування виступають як ключові елементи внутрішнього генерування власних ресурсів, адже вони безпосередньо відображають успішність господарської діяльності. Для покриття поточних фінансових потреб використовуються також стабільні пасиви, які є частиною позикових коштів, що де-факто постійно залишаються у використанні підприємством, наприклад, вигляді відстрочених платежів кредиторам.

Кошти, що отримані з зовнішніх джерел на невідшкодувальній основі, можна розглядати як джерело, еквівалентне власним ресурсам. Це стосується, напри-

клад, фінансування від держави чи місцевих бюджетів, коштів від випуску додаткових акцій, а також інших активів, отриманих від юридичних та фізичних осіб без обов'язку повернення або оплати.

Преваги та недоліки традиційних методів фінансування наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Переваги та недоліки традиційних методів фінансування [24]

| Назва методу | Переваги | Недоліки |
|---|--|--|
| Самофінансування | Простота і доступність, збереження управління в руках первинних засновників, відсутність необхідності виплати відсотків | Обмежений обсяг залучення, обмежений зовнішній контроль за ефективністю діяльності |
| Акціонування | Можливість додаткового залучення капіталу; не виплата дивідендів у випадку фінансових ускладнень | Розпорошення управління компанією серед акціонерів; необхідність сплати податку на дивіденди; |
| Кредитне фінансування | Збільшення потоку використовуваних фінансових ресурсів; зовнішній контроль за ефективністю діяльності; зростання виробничого потенціалу | Складність залучення і оформлення; вимагає сплати позичкового відсотка; ризик не виплати відсотків і банкрутства |
| Емісія облігацій і випуск у обіг довгострокових зобов'язань | Збереження управління підприємством; можливість довгострокового погашення; викуп більш дешевими грошима (вплив інфляції) | Ризик непогашення заборгованості та банкрутства; обмежений обсяг залучення |
| Змішане фінансування | Можливість ефективного комбінування відповідно до форм і видів інвестування, стадій життєвого циклу та вимог стратегії розвитку, що реалізується | Складність розрахунку прибутковості капіталу та визначення оптимальної структури капіталу |
| Кредитування на основі лізингових угод | Користування майном без відволікання фінансових ресурсів з обігу; зниження прибутку як об'єкта оподаткування; | Необхідність сплати більш високого позичкового відсотка порівняно з банківським кредитом |
| Комерційне кредитування | Легкість та мінімальна вартість залучення; відсутність вимог щодо забезпечення | Обмеженість обсягу залучення короткостроковість; |
| Іпотечне кредитування | Сприятливі відсоткові ставки; доступність; довгостроковий графік платежів; мінімум фінансових втрат | Юридичне відчуження заставленої власності; високий ризик не викупу застави і її втрати |
| Емісія комерційних паперів | Відсоткова ставка нижче банківської | Необхідність високої довіри та забезпечення кредиторів |

Одним з основних завдань фінансових менеджерів при є забезпечення фінансової стійкості малих підприємств, яка полягає не тільки у врівноваженості між активами та пасивами, яка відображає статус їхніх рахунків на конкретний момент, але й у гармонійній взаємодії доходів і витрат, що підкреслює здатність підприємства генерувати чистий прибуток. Цей прибуток стає драйвером збільшення власного капіталу та сприяє подальшому зміцненню фінансових підвалин бізнесу. Важливим аспектом є також рівновага між грошовими потоками, яка відіграє критичну роль у забезпеченні короткострокової платоспроможності та ліквідності підприємства, дозволяючи ефективно управляти поточними фінансовими зобов'язаннями.

У сфері малого бізнесу спостерігається підвищений рівень підприємницьких ризиків порівняно з більшими корпораціями, що обумовлено обмеженістю ринків, що обслуговуються, та гострою конкуренцією. Часто для малого бізнесу характерною є інверсійна кореляція між ризиками та прибутковістю: підвищення ризиків може вести до зниження прибутків, тоді як мінімізація ризиків може сприяти фінансовому зростанню. В цьому контексті, головними джерелами фінансування інвестиційних вкладень для малих підприємств продовжують залишатися власні кошти та залучене фінансування у вигляді банківських кредитів і позик. Така залежність від внутрішнього фінансування робить інвестиційну діяльність малих підприємств тісно пов'язаною з їхньою прибутковістю, оскільки обмежені можливості залучення додаткових ресурсів ззовні можуть істотно впливати на реалізацію інвестиційних проектів та загальний розвиток підприємства.

Ретельне дослідження фінансової складової діяльності малих підприємств України виявило значну домінацію внутрішніх ресурсів у їх капітальній структурі, з понад 60% власних коштів. Зовнішнє фінансування, як правило, становить невелику частку, з обмеженим внеском від банківського кредитування, що не перевищує 16%, і ще меншою часткою державного фінансування, яка становить близько 6%. Лише приблизно п'ята частина фінансових потреб малого бізнесу задовольняється через запозичення, що демонструє нестачу доступного кредитування. Частка

кредитів, виданих малим підприємництву, не змінилася суттєво протягом останнього десятиліття, коливаючись близько 14% від загального кредитного портфеля комерційних банків, в той час як мікрокредитування, яке могло б стати ключовим інструментом фінансування, лишається недостатньо розвиненим.

У контексті економічної нестабільності в Україні, коли внутрішній фінансовий сектор стикається з труднощами у забезпеченні малого бізнесу необхідними ресурсами, значну підтримку почали надавати міжнародні фінансові інституції. Ці організації стали ключовими гравцями у фінансуванні підприємств, хоча процес отримання кредитів від них може бути складним та часозатратним. Проте, з урахуванням великих сум і низьких процентних ставок, таке фінансування представляє значний інтерес для підприємців. До відомих міжнародних програм, що надають кредитні ресурси, належать Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Європейський банк реконструкції та розвитку (EBRD), Німецько-український фонд, а також Німецький державний банк розвитку (KfW). У цьому процесі держава виступає в ролі фасилітатора та консультанта, спрощуючи взаємодію між малим бізнесом та міжнародними фінансовими організаціями та надаючи підтримку у налагодженні ефективного співробітництва [25].

Слід зазначити, що такі інструменти, як лізинг, факторинг та форфейтинг, які активно використовуються у фінансових системах розвинутих країн, у вітчизняному контексті залишаються недооціненими або використовуються обмежено. Державні ініціативи існують, проте їх заходи наразі не мають вираженої комплексності і системності, що гальмує розвиток відповідної інфраструктури та гостро ставить питання про потребу у всебічному підході до фінансової підтримки малого бізнесу [26].

Збільшення власного капіталу в секторі малого бізнесу здебільшого відбувається через приріст нерозподіленого прибутку, що є прямим наслідком позитивного фінансового результату діяльності та його наявності в структурі балансу. Це обумовлено тим, що інші компоненти власного капіталу, такі як додатковий капітал, резервний капітал та кошти від переоцінки активів, зазвичай не мають значної ваги в капітальній структурі таких підприємств. Ефективне господарювання

сприяє прискореному зростанню власного капіталу, що в свою чергу стає показником збільшення фінансової незалежності та підвищення резистентності до зовнішніх шоків. Водночас, обмеження в ресурсах часто зумовлюють потребу в зовнішньому фінансуванні, в тому числі через залучення короткострокових банківських кредитів та використання торговельного кредитування, які формують кредиторську заборгованість. Надмірне покладання на такі зобов'язання може негативно позначитися на фінансовому стані підприємства, знижуючи його фінансову стійкість. Тому критично важливим є здатність підприємства генерувати стабільний чистий прибуток, який виступає запорукою його фінансової стабільності в довгостроковій перспективі [9].

Внутрішні джерела фінансування часто є недостатніми для забезпечення належного розвитку малих підприємств в Україні. Багато з цих підприємств покладаються на самофінансування, що, у свою чергу, відводить значну частину їхніх ресурсів із оборотного капіталу, незважаючи на наявність можливостей залучення позикового капіталу з кредитних ринків, де комерційні банки відіграють ключову роль у фінансуванні малого бізнесу. Однак, малі підприємства часто зустрічаються з небажанням банків надавати їм кредити через декілька ризиків: нестабільність зростання, відсутність довготривалої кредитної історії і недостатність ліквідних активів, які можна було б використати як заставу.

В цьому контексті банки зазвичай вдаються до кредитування малих підприємств у рамках спеціальних соціально орієнтованих програм, які спрямовані на підтримку цього сегмента ринку як частину більш широких стратегічних ініціатив. Ці програми часто стимулюються можливістю розміщення власних чистих прибутків, зароблених банками на інших, більш прибуткових напрямках діяльності. Незважаючи на потенційні переваги такого підходу, він не завжди відповідає потребам малих підприємств в повному обсязі, що потребує додаткових державних заходів для покращення фінансової доступності та розширення можливостей для малих бізнесів.

Обсяги кредитування підприємств малого бізнесу та мікропідприємств за 2021-24 (лютий) наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Кредитування малого бізнесу [27]

| Період | суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва) | | | суб'єкти мікропідприємництва | | | | | | | | | розмір не визначено |
|----------|---|--------------------|-----------------|---|--------------------|-----------------|--|--------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------|---------------------|
| | | | | річний дохід від 500 тис. євро до 2 млн. євро | | | річний дохід від 50 тис. євро до 500 тис. євро | | | річний дохід до 50 тис. євро | | | |
| | у тому числі | | | у тому числі | | | у тому числі | | | у тому числі | | | |
| | усього | національна валюта | іноземна валюта | усього | національна валюта | іноземна валюта | усього | національна валюта | іноземна валюта | усього | національна валюта | іноземна валюта | |
| 1 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 2021 | | | | | | | | | | | | | |
| січень | 69 712 | 39 175 | 30 537 | 44 256 | 34 602 | 9 654 | 42 016 | 27 724 | 14 292 | 70 754 | 65 155 | 5 599 | 59 472 |
| лютий | 75 273 | 43 261 | 32 012 | 52 688 | 43 280 | 9 408 | 41 695 | 27 976 | 13 718 | 71 052 | 65 225 | 5 827 | 51 267 |
| березень | 78 338 | 44 822 | 33 516 | 48 521 | 39 705 | 8 816 | 32 956 | 29 525 | 3 431 | 69 309 | 63 831 | 5 478 | 66 009 |
| квітень | 79 804 | 46 716 | 33 088 | 47 454 | 38 617 | 8 837 | 33 252 | 29 098 | 4 154 | 72 869 | 67 561 | 5 308 | 72 144 |
| травень | 82 259 | 47 948 | 34 312 | 47 737 | 39 740 | 7 997 | 33 781 | 30 053 | 3 728 | 72 321 | 67 402 | 4 918 | 75 257 |
| червень | 83 883 | 50 571 | 33 313 | 49 108 | 41 240 | 7 869 | 34 364 | 30 784 | 3 580 | 72 659 | 67 773 | 4 886 | 77 694 |
| липень | 84 890 | 51 438 | 33 452 | 50 759 | 42 770 | 7 990 | 35 192 | 31 533 | 3 659 | 72 541 | 67 733 | 4 808 | 78 515 |
| серпень | 86 195 | 52 598 | 33 597 | 51 353 | 43 363 | 7 991 | 35 138 | 31 800 | 3 338 | 72 663 | 67 709 | 4 954 | 85 442 |
| вересень | 86 708 | 53 377 | 33 332 | 51 879 | 43 715 | 8 165 | 35 413 | 32 176 | 3 236 | 72 854 | 67 814 | 5 040 | 79 595 |
| жовтень | 85 819 | 53 592 | 32 227 | 52 791 | 43 882 | 8 909 | 35 374 | 32 222 | 3 152 | 72 299 | 67 706 | 4 593 | 86 275 |
| листопад | 80 755 | 54 762 | 25 993 | 53 178 | 44 308 | 8 869 | 34 434 | 31 664 | 2 770 | 71 898 | 67 536 | 4 362 | 91 348 |
| грудень | 86 517 | 54 670 | 31 847 | 52 254 | 44 223 | 8 031 | 33 998 | 31 222 | 2 776 | 72 560 | 68 065 | 4 495 | 89 561 |
| 2022 | | | | | | | | | | | | | |
| січень | 81 767 | 59 007 | 22 760 | 55 601 | 50 151 | 5 451 | 34 078 | 31 112 | 2 966 | 66 201 | 64 271 | 1 930 | 102 329 |
| лютий | 89 528 | 55 847 | 33 681 | 51 169 | 43 878 | 7 292 | 35 366 | 32 293 | 3 072 | 71 690 | 67 747 | 3 943 | 92 484 |
| березень | 80 373 | 55 801 | 24 571 | 51 745 | 44 322 | 7 423 | 35 272 | 32 201 | 3 071 | 70 363 | 66 269 | 4 094 | 100 204 |
| квітень | 79 514 | 55 202 | 24 311 | 52 134 | 44 853 | 7 281 | 35 334 | 32 219 | 3 116 | 70 317 | 66 310 | 4 007 | 100 220 |
| травень | 82 399 | 59 021 | 23 378 | 54 809 | 47 817 | 6 991 | 36 539 | 33 447 | 3 092 | 70 178 | 66 289 | 3 889 | 97 911 |
| червень | 85 530 | 62 758 | 22 771 | 57 224 | 49 953 | 7 271 | 37 631 | 34 644 | 2 986 | 70 517 | 66 734 | 3 783 | 99 461 |
| липень | 83 949 | 61 927 | 22 022 | 57 648 | 50 531 | 7 117 | 37 458 | 34 519 | 2 939 | 70 123 | 66 445 | 3 678 | 98 676 |
| серпень | 87 350 | 61 356 | 25 994 | 58 548 | 50 647 | 7 901 | 36 246 | 33 087 | 3 160 | 68 395 | 65 124 | 3 272 | 108 246 |
| вересень | 87 412 | 61 582 | 25 830 | 58 687 | 50 935 | 7 752 | 36 155 | 33 001 | 3 154 | 67 990 | 64 830 | 3 160 | 107 904 |
| жовтень | 85 629 | 61 343 | 24 286 | 58 342 | 50 736 | 7 606 | 35 730 | 32 561 | 3 169 | 67 854 | 64 804 | 3 049 | 106 103 |
| листопад | 84 867 | 60 766 | 24 101 | 57 920 | 50 272 | 7 648 | 35 215 | 32 110 | 3 105 | 67 716 | 64 699 | 3 017 | 104 736 |
| грудень | 84 295 | 60 145 | 24 150 | 57 722 | 50 096 | 7 626 | 34 841 | 31 753 | 3 088 | 67 506 | 64 514 | 2 992 | 104 249 |
| грудень | 81 767 | 59 007 | 22 760 | 55 601 | 50 151 | 5 451 | 34 078 | 31 112 | 2 966 | 66 201 | 64 271 | 1 930 | 102 329 |
| 2023 | | | | | | | | | | | | | |
| лютий | 79 369 | 58 534 | 20 835 | 55 577 | 49 123 | 6 454 | 32 055 | 29 579 | 2 476 | 66 797 | 65 186 | 1 611 | 99 742 |
| березень | 79 071 | 58 270 | 20 801 | 55 533 | 48 565 | 6 968 | 31 362 | 29 460 | 1 902 | 67 278 | 65 062 | 2 216 | 97 570 |
| квітень | 79 190 | 58 641 | 20 549 | 56 026 | 49 027 | 6 999 | 31 813 | 29 877 | 1 935 | 67 325 | 65 045 | 2 279 | 96 624 |
| травень | 79 236 | 59 170 | 20 066 | 55 993 | 49 324 | 6 670 | 33 303 | 31 133 | 2 170 | 67 404 | 65 105 | 2 299 | 96 442 |
| червень | 81 085 | 60 541 | 20 543 | 57 150 | 50 531 | 6 619 | 34 104 | 31 797 | 2 308 | 65 870 | 64 606 | 1 264 | 96 301 |
| липень | 73 496 | 56 743 | 16 753 | 51 911 | 45 534 | 6 377 | 32 696 | 30 742 | 1 953 | 67 184 | 65 190 | 1 994 | 95 895 |
| серпень | 73 659 | 57 211 | 16 448 | 52 075 | 45 847 | 6 229 | 32 724 | 30 833 | 1 891 | 67 447 | 65 126 | 2 321 | 94 501 |
| вересень | 74 065 | 57 987 | 16 079 | 51 780 | 45 820 | 5 960 | 32 641 | 30 887 | 1 754 | 67 449 | 65 177 | 2 272 | 93 924 |
| жовтень | 76 015 | 58 915 | 17 099 | 51 216 | 45 321 | 5 894 | 32 904 | 31 178 | 1 726 | 67 387 | 65 176 | 2 211 | 74 408 |
| листопад | 76 005 | 58 869 | 17 136 | 51 032 | 45 119 | 5 913 | 32 637 | 30 903 | 1 733 | 67 722 | 65 661 | 2 061 | 75 479 |
| грудень | 76 575 | 58 935 | 17 639 | 50 657 | 44 693 | 5 964 | 32 340 | 30 477 | 1 863 | 68 614 | 65 882 | 2 732 | 77 719 |
| 2024 | | | | | | | | | | | | | |
| січень | 77 123 | 58 466 | 18 657 | 49 000 | 43 792 | 5 208 | 30 655 | 28 891 | 1 763 | 71 171 | 68 364 | 2 807 | 78 111 |
| лютий | 75 365 | 57 427 | 17 938 | 49 862 | 44 374 | 5 488 | 29 528 | 27 682 | 1 847 | 71 235 | 68 405 | 2 830 | 77 100 |

Кредитування малого бізнесу в Україні традиційно зіштовхується з низкою труднощів, що включають обмежені можливості доступу до банківських позик, високі процентні ставки та жорсткі вимоги до застави. Малі підприємства зазвичай не володіють значними активами для надання їх у заставу, що обмежує їх здатність

залучати зовнішнє фінансування. Також ці компанії часто мають менш стабільні доходи та більш високі ризики, що робить їх менш привабливими для кредиторів.

Крім того, малі підприємства часто стикаються з труднощами у формуванні довготривалої кредитної історії, що є важливою умовою для отримання кредиту. Держава намагається вживати заходів щодо покращення ситуації, наприклад, через впровадження програм державної підтримки і гарантій, але поки що ці ініціативи не забезпечують повного вирішення проблеми.

Незважаючи на згадані виклики, український уряд та міжнародні фінансові організації активізували свої зусилля у наданні підтримки малому бізнесу. Програми, як-от "5-7-9%", мають на меті спростити умови отримання кредитів, зменшити вартість кредитування та сприяти розвитку підприємництва, хоча їхній ефект може бути обмеженим через вибірковість та складність процедур.

Підприємства мають можливість залучити фінансування на конкурентних умовах через ініціативи, такі як державні програми «Доступні кредити 5-7-9 %» та «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9 %», які передбачають не тільки знижені відсоткові ставки, але й кредитні гарантії. Унікальні умови програми дозволяють суб'єктам МСП отримувати кредити без відсотків протягом воєнного стану та один місяць після його скасування; наступне обслуговування кредиту передбачає низьку процентну ставку в 5%. З метою розширення доступу до фінансування, максимальний розмір кредиту було збільшено до 60 млн гривень, а строки кредитування варіюються від трьох до п'яти років залежно від цілей використання залучених коштів [28].

Додатково, програма надає підтримку експортно-орієнтованим підприємцям, забезпечуючи страхування кредитів, що спрощує їх можливості для залучення фінансування на вигідних умовах. Сфера дії програми також була розширена для включення середніх підприємств з річним доходом до 50 млн євро. Показник ефективності програми – за 2022 рік підприємства отримали майже 50 тисяч кредитів на суму понад 149 мільярдів гривень, однак незважаючи на широкі можливості, близько 28% підприємств все ж зіткнулися з труднощами при спробі

скористатися цією програмою через ряд бюрократичних та інших нюансів, що вимагають уваги для оптимізації та спрощення умов участі [28].

В останні роки спостерігається зростання впливу альтернативного онлайн-фінансування у фінансовому забезпеченні діяльності індивідуальних підприємців та інноваційно налаштованих компаній. Проведений огляд показав, що існує декілька передових форм цього типу фінансування, які мають особливе значення для розвитку капітальних і оборотних активів у малому бізнесі [23]:

- Peer-to-peer (P2P) кредитування, що дозволяє підприємствам залучати фінансові ресурси безпосередньо від приватних інвесторів за допомогою онлайн-платформ, оминаючи традиційних фінансових посередників;

- балансові кредити для бізнесу, коли онлайн-платформи надають позики, фінансуючи їх із власних коштів, тим самим прямо впливаючи на баланс установи-кредитора;

- акціонерний краудфандинг, що пропонує онлайн-інвесторам можливість купівлі акцій компанії, участь в управлінні та отримання дивідендів;

- краудфандинг із нефінансовими винагородами, де інвестори отримують матеріальні чи нематеріальні привілеї, замість прямих фінансових повернень;

- краудфандинг на умовах участі в прибутку, який передбачає долю інвесторів у прибутках проекту через дивіденди чи роялті без втручання у керування бізнесом;

- краудфандинг без винагороди, що полягає у залученні коштів на безоплатній основі, зазвичай в рамках соціальних чи інших спеціальних ініціатив.

- онлайн-факторинг, або фінансування дебіторської заборгованості, що дає змогу компаніям продавати непогашені рахунки-фактури через спеціалізовані онлайн-платформи.

- позики через боргові цінні папери, що передбачають продаж незабезпечених боргових цінних паперів онлайн широкому колу індивідуальних та інституційних інвесторів.

Таким чином, альтернативне онлайн-фінансування розкриває нові можливості для малих підприємств, надаючи їм ширший спектр опцій для залучення необхідних коштів, особливо в сфері інновацій та розширення бізнесу.

Альтернативне фінансування представляє собою гнучкий механізм залучення коштів, який може базуватися як на залученні боргового капіталу з обов'язковим його погашенням та виплатою процентів, так і на формуванні пайового капіталу з можливістю розподілу прибутку та участі у керуванні.

Серед форм боргового фінансування виділяються такі інструменти, як реєто-реєт позики та балансові позики, котрі передбачають пряме залучення коштів з обов'язком їх повернення, продаж непогашених рахунків-фактур через онлайн-платформи та випуск боргових цінних паперів. Краудфандинг з нефінансовою винагородою також має ознаки боргового фінансування, хоча і передбачає винагороду не в грошовій, а в іншій формі.

Пайове фінансування, яке пропонує інвесторам частку у прибутках та можливість впливати на управління підприємством, представлене акціонерним краудфандингом та краудфандингом на умовах участі у прибутку, дозволяє не лише залучати фінансування, але й формувати спільноту лояльних підтримувачів бізнесу.

Таким чином, різноманітність форм альтернативного фінансування відкриває широкі можливості для підприємців щодо оптимізації своїх капітальних потреб та пошуку оптимального балансу між борговими та пайовими зобов'язаннями, що відповідає їхнім фінансовим стратегіям і цілям розвитку.

3 АНАЛІЗ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП"

Розглянемо тенденції та тренди формування фінансових ресурсів на прикладі малого підприємства ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП". Мале підприємство є досить багатограним та різноманітним у своїй діяльності. Основний напрямок діяльності компанії полягає в неспеціалізованій оптовій торгівлі, що охоплює широкий асортимент товарів, які можуть включати господарські товари, меблі, будівельні матеріали, машини та обладнання.

Підприємство також спеціалізується на обробці металів та нанесенні покриттів на них, механічній обробці металевих виробів, а також виробництві дротяних виробів, ланцюгів, пружин і інших готових металевих виробів. Це включає виготовлення деталей для промислового обладнання, комплектуючих для будівельної індустрії та споживчих товарів.

Додаткові напрямки діяльності включають роботу як посередника у торгівлі різноманітними товарами, включаючи меблі та металеві вироби, що може означати взаємодію з іншими виробниками та постачальниками для організації продажу їх продукції оптовим покупцям.

Крім того, підприємство здійснює вантажні автомобільні перевезення, надає допоміжні транспортні послуги, що дозволяє оптимізувати логістику та доставку товарів. Воно також займається наданням в оренду та експлуатацією власної або орендованої нерухомості, що може включати комерційні приміщення, складські та виробничі площі.

Технічне обслуговування та ремонт металевих виробів, промислових машин і устаткування, а також устанавлення та монтаж машин та обладнання вказують на наявність спеціалізованої технічної бази та кваліфікованих співробітників, які можуть надавати ці послуги. Підприємство має бізнес-модель, що заснована на гнучкості, широті послуг і адаптації до потреб клієнтів у швидко змінюваних ринкових умовах.

Фінансова звітність підприємства наведена в додатку А.

Розглянемо складові власного капіталу підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Власний капітал ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП"
[31]

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|-------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Додатковий капітал | 6 | 5,4 | 4,3 | 4,3 | 4,3 |
| Резервний капітал | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 2416 | 5779,9 | 7218,8 | 8683,6 | 13370,4 |
| Неоплачений капітал | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Власний капітал | 2622 | 5985,3 | 7423,1 | 8887,9 | 13574,7 |

На основі наданої таблиці можна визначити наступні тенденції в динаміці власного капіталу підприємства:

Зареєстрований (пайовий) капітал залишається стабільним протягом всього періоду з 2019 по 2023 роки та складає 200 тис. грн.. Це свідчить про відсутність додаткових емісій акцій або збільшення статутного капіталу за цей період.

Додатковий капітал зазнав невеликого зменшення з 6 тис. грн. у 2019 році до 4,3 тис. грн. у 2023 році. Це свідчить про рішення підприємства щодо використання додаткового капіталу на інші потреби або корекцію вартості активів.

Резервний капітал не відображається в таблиці, що може вказувати на його відсутність або сталість на нульовому рівні.

Нерозподілений прибуток показує значне зростання з 2416 тис. грн. у 2019 році до 13370,4 тис. грн. у 2023 році. Ця тенденція свідчить про позитивну динаміку фінансових результатів підприємства, що може бути результатом зростання прибутковості або зниження витрат.

Неоплачений капітал відсутній протягом усього періоду, що може вказувати на повну оплату внесків засновниками.

Власний капітал у цілому показує стійке зростання з 2622 тис. грн. у 2019 році до 13574,7 тис. грн. у 2023 році. Це відображає зміцнення фінансової позиції підприємства і збільшення його внутрішніх фінансових ресурсів.

Таким чином, загальний аналіз власного капіталу підприємства демонструє його постійне зростання за звітний період, що є позитивним сигналом щодо здоров'я та стабільності фінансового стану компанії, а також вказує на здатність генерувати і накопичувати прибутки, що підвищує її інвестиційну привабливість та кредитоспроможність.

Аналогічно можна розглянути структуру та складові позикового капіталу, які наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Позиковий капітал ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП" [31]

| | | | | | |
|--|-------|---------|---------|---------|---------|
| Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 2226 | 411,8 | 744,4 | 879,5 | 3640,9 |
| Короткострокові кредити банків | 0 | 121,7 | 349,3 | 0 | |
| Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 10290 | 11556,1 | 11794,4 | 14612,3 | 16460,7 |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 176 | 154 | 230,1 | 525,3 | 1225,7 |
| у тому числі з податку на прибуток | 157 | 101,6 | 217,4 | 324,4 | 1028,8 |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування | 0 | 0 | 14 | 1,9 | 17,4 |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці | 0 | 1,2 | 50,7 | 0 | 63,5 |
| Інші поточні зобов'язання | 94 | 641,9 | 7223,9 | 1207,5 | 1686,3 |

На основі наданої таблиці, можна проаналізувати тенденції зміни позикового капіталу підприємства за окремими його складовими протягом 2019-2023 років:

Довгострокові зобов'язання (Цільове фінансування та забезпечення). Відчутне зростання з 2019 року (2226) до 2023 року (3640,9), що свідчить про залучення додаткового довгострокового фінансування або отримання додаткових забезпечень та грантів.

Короткострокові кредити банків. Коливання від відсутності в 2019 році до піку в 2021 році (349,3) та знову до відсутності в 2022 році. Це може вказувати на використання короткострокових банківських кредитів в окремі періоди за специфічними потребами.

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Постійне зростання з 2019 року (10290) до 2023 року (16460,7), що може вказувати на розширення обсягу операцій або на збільшення кредиторського періоду.

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом. Зростання з 2019 року (176) до 2023 року (1225,7), що свідчить про збільшення податкових зобов'язань або відтермінування платежів до бюджету.

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування. Незначне зростання з 0 до 17,4, що може вказувати на збільшення витрат на страхування або нові страхові зобов'язання.

Інші поточні зобов'язання. Значне зростання в 2021 році (7223,9), з падінням у 2022 році (1207,5) та подальшим невеликим зростанням у 2023 році (1686,3), що може вказувати на зміни в структурі інших поточних зобов'язань.

Узагальнюючи, можна зазначити, що підприємство продемонструвало зростання загальної суми своїх поточних зобов'язань з 10560 у 2019 році до 19453,6 у 2023 році. Це може відображати збільшення обсягу діяльності підприємства, його поточні фінансові зобов'язання і можливо підвищення кредиторської заборгованості. Така динаміка потребує глибшого аналізу причин змін та оцінки фінансової стабільності підприємства.

Співвідношення власних і позикових коштів підприємства (рис. 3.1) підприємства (фінансовий леверидж) – показник, який визначає структуру капіталу компанії та її залежність від зовнішніх джерел фінансування. Він розраховується як відношення загальної суми позикових коштів до власного капіталу підприємства. Його зміна відображає баланс між стабільністю (власні кошти) та гнучкістю (позикові кошти) у фінансовій структурі підприємства.

У 2019 році співвідношення було на рівні 0,205, що свідчить про більш високу частку власних коштів порівняно з позиковими. Однак уже у 2020 році спостерігається збільшення цього співвідношення до 0,464, що може вказувати на збільшення позикового фінансування чи зменшення обсягу власного капіталу.

Далі у 2021 році співвідношення знизилося до 0,364, що може свідчити про погашення боргів або збільшення власного капіталу. У 2022 році цей показник знову зріс до 0,516, показуючи зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

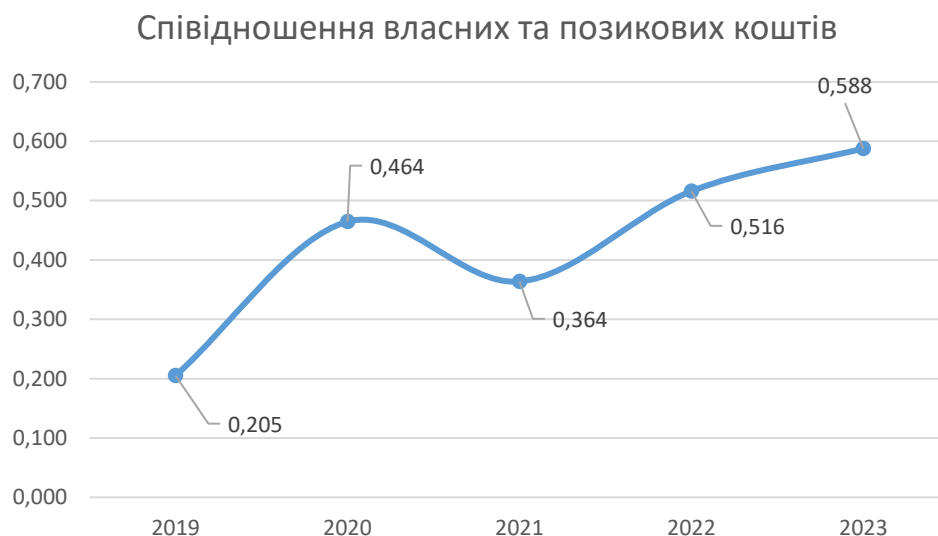


Рисунок 3.1 – Співвідношення власних і позикових коштів підприємства (авторська розробка)

В останньому році, що представлений на графіку, у 2023 році, співвідношення досягло значення 0,588, що є найвищим показником за весь період. Це вказує на те, що підприємство може покладатися на позикові кошти більше, ніж на власні кошти. Це може бути пов'язано з активним залученням кредитів для розширення бізнесу або через необхідність покриття поточних витрат у періоди недостатньої ліквідності.

Однак, високе значення співвідношення може також вказувати на потенційно високий рівень фінансового ризику, оскільки залучення позикових коштів часто супроводжується необхідністю сплати відсотків і може привести до збільшення витрат підприємства.

Таке збільшення співвідношення може бути корисним у короткостроковій перспективі, якщо підприємство інвестує в проекти з високим потенціалом росту або коли власні кошти недостатні для реалізації планів розвитку. У довгостроковій перспективі така тенденція вимагає ретельного управління фінансовими ризиками і може потребувати реструктуризації боргу для підтримки фінансової стійкості підприємства.

Аналізуючи ефективність використання підприємством фінансових ресурсів, доцільним є розрахунок показників рентабельності активів (ROA) та рентабельності власного капіталу (ROE) (рис.3.2).



Рисунок 3.2 – Показники рентабельності (авторська розробка)

Рентабельність активів, або Return on Assets (ROA), вимірює ефективність, з якою компанія використовує свої активи для заробітку чистого прибутку. Це показник, який показує, скільки грошей компанія заробляє для кожної одиниці вартості активів. Іншими словами, ROA показує, наскільки прибутково компанія може використати свої ресурси для отримання зиску. ROA розраховується як частка чистого прибутку компанії до загальної суми її активів і зазвичай виражається у відсотках. Формула ROA:

$$ROA = (\text{Чистий прибуток} / \text{Середня вартість активів}) \times 100$$

Рентабельність власного капіталу, або Return on Equity (ROE), визначає ефективність, з якою компанія використовує капітал, інвестований її власниками (акціонерами), для заробітку чистого прибутку. Це показник, який дозволяє зрозуміти, скільки компанія заробляє з кожної вкладеної гривні власного капіталу. ROE є важливим для інвесторів, оскільки воно дає уявлення про те, наскільки ефективно керівництво компанії використовує їхні інвестиції для генерації зиску. Формула ROE:

$$ROE = (\text{Чистий прибуток} / \text{Середня вартість власного капіталу}) \times 100$$

Обидва ці показники використовуються для оцінки загальної продуктивності компанії і можуть допомогти інвесторам зробити обґрунтоване рішення про те, чи варто інвестувати в компанію. Чим вищі показники ROA та ROE, тим продуктивніше вважається, що компанія використовує свої ресурси та капітал.

На наданому графіку зображено динаміку показників рентабельності активів (ROA) і рентабельності власного капіталу (ROE) протягом п'яти років з 2019 по 2023. Розглянемо основні тенденції зміни цих показників:

1. Рентабельність активів (ROA):

- у 2019 році показник становив 9,77%, що свідчить про помірну ефективність використання активів підприємства для генерації прибутку.
- з 2019 по 2021 рік показник ROA знижувався, досягаючи найнижчого рівня у 2021 році (5,22%), що може вказувати на погіршення ефективності використання активів або на зниження прибутковості.
- у 2022 році спостерігалось значне падіння до 5,66%, після чого у 2023 році показник піднявся до 12,78%, що може відображати відновлення ефективності використання активів або позитивні зміни у прибутковості бізнесу.

2. Рентабельність власного капіталу (ROE):

- початкове значення у 2019 році в 57,44% вказує на дуже високу ефективність використання власного капіталу акціонерами.
- існувала тенденція до зниження ROE з 2019 по 2021 рік, з 57,44% до 19,58%, що може свідчити про зниження прибутковості компанії або збільшення власного капіталу без пропорційного зростання прибутку.
- у 2022 році відбулося подальше зниження до 16,63%, однак у 2023 році ROE підвищився до 34,53%, що може бути результатом зростання прибутків або ефективнішого використання власного капіталу.

В цілому, такі зміни можуть бути пов'язані з багатьма факторами, включаючи зміни в операційній ефективності, інвестиційних стратегіях, зміні витрат, цінній політиці та ринкових умовах. Суттєві коливання ROE можуть також бути зумовлені виплатою дивідендів або зміною обсягу власного капіталу. Для більш глибокого розуміння ситуації потрібен детальний аналіз фінансових звітів підприємства та зовнішніх чинників, які могли вплинути на ці показники.

ВИСНОВКИ

Розвиток малого підприємництва є критично важливим для економічного зростання країни, а значущість державної участі в процесі фінансування цього сектора не може бути переоцінена. Для активізації підтримки малого бізнесу в Україні потрібно реалізувати комплекс заходів, серед яких особливе місце займають: спрощення процедур отримання кредитів для підприємців, стимулювання розвитку небанківських фінансових інститутів, а також створення та державна підтримка програм мікрокредитування. Також необхідно вдосконалити систему державних ініціатив, що сприяють розвитку малого бізнесу, зокрема через пільгове оподаткування для інноваційних підприємств, а також через розробку спеціальних програм пільгового фінансування. Розвиток фондів та фінансово-кредитних ринків, а також зміцнення зв'язків з міжнародними фінансовими організаціями, які підтримують малий бізнес, повинні стати пріоритетом державної політики в цій сфері. Ці заходи стануть катализатором для розвитку малого підприємництва та його внеску в економіку України.

Усвідомлюючи ключову роль малого та середнього бізнесу в економіці України, стає очевидним, що поточний стан фінансування цього сектора вимагає оптимізації. Переважна більшість малих підприємств, спираючись на власні ресурси для фінансування своєї діяльності, стикаються з бар'єрами при спробах залучення зовнішнього капіталу, необхідного для розширення та інновацій. Обмеження в доступі до зовнішнього фінансування часто пояснюється відсутністю відповідної державної підтримки та відповідної фінансової інфраструктури. Ефективна інтеграція комплексного пакету заходів, спрямованих на покращення системи державної підтримки малого бізнесу, могла б суттєво змінити ситуацію. Це включає не лише реформування регуляторної політики, але й створення інститутів, здатних надавати необхідні фінансові ресурси, що сприятиме диверсифікації джерел капіталу та підвищенню ефективності їх використання. Особливу увагу слід звернути на такі інноваційні та альтернативні фінансові інструменти як лізинг, форфейтинг, венчурне фінансування, що можуть стати потужним поштовхом для розвитку МСП, відкриваючи перед ними нові перспективи зростання та розширення бізнесу.

Узагальнюючи проведений аналіз фінансового стану ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП", можна зазначити, що підприємство демонструє зростання власного капіталу з року в рік, основним драйвером якого є зростання нерозподіленого прибутку. Це свідчить про збільшення накопичених фінансових ресурсів і може вказувати на ефективну прибуткову діяльність. Співвідношення позикових коштів до власних зросло, що вказує на підвищену залежність від зовнішніх джерел фінансування. Це може свідчити про агресивнішу інвестиційну стратегію або про необхідність фінансування поточної діяльності за рахунок зовнішніх джерел. Зростання фінансового левериджу з часом може свідчити про збільшення фінансового ризику, але також може бути індикатором того, що підприємство використовує зовнішнє фінансування для розширення своїх операцій. Показники ROA та ROE коливаються протягом досліджуваного періоду, що може свідчити про змінність умов господарювання та ефективності управління. Загалом зростання ROE у 2023 році позитивно відображає на здатності підприємства генерувати прибуток на вкладений капітал. Стабільність пайового капіталу свідчить про відсутність значних змін у структурі власності або капіталізації підприємства. Значне збільшення позикових зобов'язань, зокрема поточної кредиторської заборгованості, вказує на зростаючу потребу в обігових коштах, можливе розширення діяльності або відкладення платежів. Зростання власного капіталу та загально позитивна динаміка фінансових показників можуть вказувати на високу інвестиційну привабливість та підвищену кредитоспроможність підприємства. Разом з тим, підвищення залежності від позикових коштів і зростання фінансового левериджу можуть створювати додаткові ризики, що вимагають уваги та ефективного фінансового менеджменту для підтримки балансу між ризиками та потенціалом зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: навч. посібник [для самот. вивч. дисц-ни]. 3-тє вид., виправл. і доп. К.: Знання-Прес, 2009. 299 с.
2. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія / В. Ю. Стрілець. – Полтава : ПУЕТ, 2019. – 457 с
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: навч. підручник. – 2-ге вид. пе- рероб. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
5. Морозенко І.В. Сутність фінансових ресурсів малих підприємств [Електронний ресурс]. *Інноваційна економіка*. – URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/11may2015/44.pdf>.
6. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики: [підручник]. / З.С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
7. Ніколаєва А.М., Демчук В.В. Фінансове забезпечення розвитку малих приватних фірм: теорія та практика. *Економічний форум*. 2020. №1(3). С. 70-78. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-3-11>.
8. Дзямучич М.І. Особливості страхування інвестиційних проектів в умовах нестабільності фінансових ринків. *Економічний форум*. 2011. №1. С. 185-189.
9. Дудар Ю. Особливості управління фінансовими ресурсами малого підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. №9. С. 53-65.
10. Karadag H. Financial management challenges in small and medium-sized enterprises: A strategic management approach. *EMAJ: Emerging Markets Journal*. 2015. Vol. 5(1). Pp. 26-40.
11. Mazzarol T. Research review: A review of the latest research in the field of small business and entrepreneurship: Financial management in SMEs. *Small Enterprise Research*. 2014. Vol. 21(1).Pp. 2-13.

12. Melnyk K., Shmatkovska T. Fundamentals of the Theory and Methodology of Operational Control. *British Journal of Economics, Management & Trade*. 2016. Vol. 14(4). P. 1-12.

13. McChlery S., Godfrey A. D., Meechan, L. Barriers and catalysts to sound financial management systems in small sized enterprises. *Journal of Applied Accounting Research*. 2005. Vol. 1(3).

14. 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>.

15. 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.

16. Рогач С. Економічна ефективність використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. №55. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-4>

17. Лупенко Ю.О., Андрос С.В. Забезпечення короткостроковими фінансовими ресурсами малого агробізнесу: емпіричні дані мікрофінансових організацій. *Економіка АПК*. 2020. № 5. С. 34-44. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202005034>

18. Борисенко О. П. Державні фінансові інструменти підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник національного університету цивільного захисту України Серія «Державне управління»*. 2022. № 2(17). URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/handle/123456789/16870>

19. Черничко Т., Михайляк Г. Інструменти підтримки розвитку підприємств малого бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2023. №49. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-43>

20. Оксенюк Ю.І. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. *Молодий вчений*. 2017. №7(47). С. 440–443.

21. Ходжаян Армен. Формування фінансових ресурсів малого бізнесу. *Research Retrieval and Academic Letters*. 2023. №2. URL: <https://ojs.scipub.de/index.php/RRAL/article/view/1497>

22. Квасниця О. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні. *Світ фінансів*. 2014. № 4. С. 63–71.

23. Рубанов П. М. Альтернативне онлайн-фінансування для малого підприємництва: крос-країновий аналіз. *Інтелект XXI*. 2017. № 5. С. 89–95.

24. Говорушко Т. А. Концепція фінансового забезпечення малих промислових підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. № 4. С. 100-104.

25. Середа А.М., Пономарьова Г.А., Джерела та проблеми фінансування малого бізнесу в Україні. URL: <http://surl.li/srkbd>.

26. Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. *Вісник ОНУ імені І.І, Мечникова*. – 2012. – Т. 17. Вип. 3–4. – С. 37–43.

27. Грошово-кредитна статистика. *Національний банк України*. Вебсайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>.

28. Національний інститут стратегічних досліджень. Огляд інструментів підтримки бізнесу в період дії воєнного стану в Україні. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentariexpertiv/ohlyad-instrumentiv-pidtrymky-biznesu-v-period-diyivoyennoho-stanu-v>

29. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

30. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. Т. 29(68), № 3. С. 173-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2018_29_3_35.

31. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП". *Clarity Project*. Вебсайт. URL: <https://clarity-project.info/edr/40618763/external-info>.

32. Акуленко В. Л., Захаркін О. О., Дунаєв М. С. Тенденції розвитку ринку деривативів в Україні та світі. *Ефективна економіка*. 2021. №5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8874>. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.5.72.

33. Акуленко В.Л., Захаркін О.О., Несторенко Д.В. Аналіз дохідності та ризику альтернативних інструментів інвестування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2019. – Випуск 48 (частина 3). С. 40-46. URL: http://journals//2019/48_3_2019/8.pdf.

34. Васильєва Т.А., Боронос В.М., Захаркін О.О., Білоус Ю.Г. Стейкхолдерський підхід до моніторингу діяльності підприємства в системі стратегічного управління. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2019. № 1. С.43-52. DOI: 10.21272/ 1817-9215.2019.1-21.

35. Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Білоус Ю.Г., Головата В.О. Аналіз впливу пандемічної кризи COVID-19 на фінансову безпеку бізнесу в Україні. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2020. № 4. С. 21–28. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.4-03.

36. Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Соломко Ю.О., Івницька К.С. Аналіз традиційних та інноваційних інструментів фінансування суб'єктів господарювання. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2020. № 2. С. 55-64. DOI: 10.21272/ 1817-9215.2020.2-06.

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ "ТОРГОВИЙ ДІМ "ПРОМ-ЮА ГРУП"

Фінансова звітність малого підприємства

| Актив | | | | | | |
|---|-----------|-------|---------|---------|---------|---------|
| Назва рядка | Код рядка | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| I, Необоротні активи Нематеріальні активи | 1000 | 0 | 0 | 0 | 2,2 | 0,8 |
| первісна вартість | 1001 | 0 | 0 | 0 | 43,1 | 43,1 |
| накопичена амортизація | 1002 | 0 | 0 | 0 | 40,9 | 42,3 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 633 | 1,3 | 27,2 | 0 | 5,8 |
| Основні засоби: | 1010 | 1081 | 972,3 | 3411,9 | 2742,6 | 4216,4 |
| первісна вартість | 1011 | 1707 | 1962,4 | 6144 | 7236,7 | 11031,1 |
| знос | 1012 | 626 | 990,1 | 2732,1 | 4494,1 | 6814,7 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1095 | 1714 | 973,6 | 3439,1 | 2744,8 | 4223 |
| II, Оборотні активи Запаси: | 1100 | 10511 | 15631,8 | 16755,4 | 16973,7 | 23813,3 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 0 | 0 | 934,1 | 1466,9 | 2219,2 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 2744 | 1708,7 | 3414,3 | 3525,6 | 5803,8 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 0 | 0 | 3,7 | 2 | 0 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 152 | 384 | 2808,2 | 2537,4 | 1833,7 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Г роші та їх еквіваленти | 1165 | 199 | 40,3 | 1202,4 | 208,1 | 710,9 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 39 | 38,8 | 11,3 | 0,9 | 31,9 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 47 | 94,8 | 195,5 | 121,9 | 252,6 |
| Усього за розділом II | 1195 | 13696 | 17898,4 | 24390,8 | 23369,6 | 32446,2 |
| III, Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 1300 | 15410 | 18872 | 27829,9 | 26114,4 | 36669,2 |
| Пасив | | | | | | |
| Назва рядка | Код рядка | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| I, Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Додатковий капітал | 1410 | 6 | 5,4 | 4,3 | 4,3 | 4,3 |
| Резервний капітал | 1415 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2416 | 5779,9 | 7218,8 | 8683,6 | 13370,4 |
| Неоплачений капітал | 1425 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1495 | 2622 | 5985,3 | 7423,1 | 8887,9 | 13574,7 |
| II, Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 2226 | 411,8 | 744,4 | 879,5 | 3640,9 |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0 | 121,7 | 349,3 | 0 | 0 |
| III, Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 10290 | 11556,1 | 11794,4 | 14612,3 | 16460,7 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 176 | 154 | 230,1 | 525,3 | 1225,7 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 157 | 101,6 | 217,4 | 324,4 | 1028,8 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 0 | 0 | 14 | 1,9 | 17,4 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 0 | 1,2 | 50,7 | 0 | 63,5 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 94 | 641,9 | 7223,9 | 1207,5 | 1686,3 |
| Усього за розділом III | 1695 | 10560 | 12474,9 | 19662,4 | 16347 | 19453,6 |
| IV, Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 1900 | 15410 | 18872 | 27829,9 | 26114,4 | 36669,2 |
| Звіт про фінансові результати | | | | | | |
| Назва рядка | Код рядка | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 33617 | 30595,3 | 35296 | 39275,9 | 43831,1 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 27195 | 22765,4 | 24455 | 26956,2 | 27973,3 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 532 | 448,8 | 738,3 | 352 | 210,2 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 4961 | 6069,4 | 9717,3 | 10823,5 | 10326,1 |
| Інші доходи | 2240 | 19 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інші витрати | 2270 | 175 | 110,1 | 89,1 | 45,9 | 26,3 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 34168 | 31044,1 | 36034,3 | 39627,9 | 44041,3 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 32331 | 28944,9 | 34261,4 | 37825,6 | 38325,7 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 1837 | 2099,2 | 1772,9 | 1802,3 | 5715,6 |
| Податок на прибуток | 2300 | 330 | 377,9 | 319,1 | 324,4 | 1028,8 |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | 1506 | 1721,3 | 1453,8 | 1477,9 | 4686,8 |