НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Відділення заочного та дистанційного навчання
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Спеціальність 072 – «Фінанси, банківська справа та страхування»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА
на тему:

«Управління формуванням фінансів суб'єктів малого підприємництва»

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

Студент групи Фм-22.32 _____ Ліхоткін Руслан Анатолійович

Науковий керівник _____ д.е.н., професор Момотюк Л.Є.

Робота допущена до захисту _____ д.е.н., професор Бондарук Т.Г.

Київ 2024

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
Відділення заочного та дистанційного навчання

КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

Освітній ступінь – ***магістр***
Галузь знань - ***07 «Управління та адміністрування»***
Спеціальність – ***072 «Фінанси, банківська справа та страхування»***
Освітньо-професійна програма – ***«Фінанси, банківська справа та страхування»***

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
д.е.н., проф. Т.Г. Бондарук
_____
«20» січня 2023 р.

З А В Д А Н Н Я
на кваліфікаційну роботу магістра
Ліхоткіну Руслану Анатолійовичу

1. Тема роботи: Управління формуванням фінансів суб'єктів малого підприємництва
керівник роботи д.е.н., професор Момотюк Л.Є.
затверджена наказом по Академії від «20» січня 2023 р. № 15/2
2. Термін здачі студентом закінченої роботи 26 грудня 2023 р.
3. Вихідні дані роботи: законодавчі та нормативні акти України, роботи вітчизняних і закордонних вчених, публікації в наукових періодичних виданнях, результати наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних фахівців які стосуються теми дослідження, статистичні матеріали, звітні дані.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які належить зробити):
1) теоретичні засади управління формуванням фінансів суб'єктів малого підприємництва;
2) дослідження фінансових процесів управління формуванням фінансів суб'єктів малого підприємництва;
3) шляхи вдосконалення управління формуванням фінансів суб'єктів малого підприємництва.
5. Перелік графічного матеріалу: схеми, діаграми, таблиці.
6. Дата видачі завдання 20 січня 2023 р.

Керівник _____
(підпис)
Завдання прийняв до виконання _____

Календарний план

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Відмітка про виконання
1.	Затвердження теми і наукового керівника кваліфікаційної роботи магістра на засіданні кафедри	20.01.2023	Виконано
2.	Опрацювання першоджерел по темі роботи	20.02.2023	Виконано
3.	Розробка плану роботи, методики та інструментарію досліджень	28.02.2023	Виконано
4.	Проведення економічних досліджень та їх аналіз	03.03.2023	Виконано
5.	Написання вступу до роботи	10.04.2023	Виконано
6.	Написання першого розділу роботи	12.05.2023	Виконано
7.	Написання другого розділу роботи	21.06.2023	Виконано
8.	Написання третього розділу роботи	04.09.2023	Виконано
9.	Написання висновків та пропозицій, оформлення роботи	18.09.2023	Виконано
10.	Подача першого варіанту роботи на кафедру	09.10.2023	Виконано
11.	Доопрацювання роботи згідно з зауваженнями керівника	01.11.2023	Виконано
12.	Попередній захист роботи	20.12.2023	Виконано

Студент_____ _____

Керівник роботи_____ д.е.н., професор Момотюк Л.Є.

ЗМІСТ

ВСТУП.....8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
1.1. Сутність та значення функціонування малого підприємства.....9
1.2. Особливості управління формуванням фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва.....21
1.3. Державна підтримка підприємництва.....27
Висновки до 1-го розділу.....32
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
2.1. Оцінка фінансового стану суб'єкта малого підприємництва 34
2.2. Оцінка ефективності управління формуванням фінансових ресурсів суб'єкта малого підприємництва 47
2.3. Оцінка вартості джерел фінансування суб'єкта малого підприємництва…….....53
Висновки до 2-го розділу.....58
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
3.1. Рекомендації щодо покращення фінансового стану суб'єкта малого підприємництва…….....60
3.2. Проблеми формування джерел фінансування малого підприємництва……...67
3.3. Шляхи поліпшення формування фінансів малого підприємництва в Україні.....76
Висновки до 3-го розділу.....86
ВИСНОВКИ.....87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....92
ДОДАТКИ.....99

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В провідних країнах світу малий та середній бізнес займає провідну ланку розвитку економіки. Успішне функціонування малих підприємств створює сприятливі умови для розвитку економіки: розвивається конкуренція, створюються додаткові робочі місця, підвищується експортний потенціал, краще використовуються місцеві сировинні ресурси. Високий рівень розвитку малого підприємництва є необхідною умовою успішного функціонування розвиненої економіки.

Малі та середні підприємства відіграють важливу роль в економіці України, створюють робочі місця, забезпечують надходження до бюджету, стимулюють національний ринок, працюють у більшості секторів економіки, включаючи будівництво та сферу послуг, і продовжують працювати в умовах воєнного стану. Малий бізнес в розвинених країнах світу визначає темпи економічного зростання в країні, структуру та якість валового національного продукту формуючи його в обсязі 40 - 50 % а в деяких галузях і до 70 - 80%. Аналіз фінансово - економічних результатів діяльності малих підприємств в Україні свідчить про те що неприйнятне становище значної частини підприємств малого бізнесу пов’язане перш за все з відсутністю професіоналізму та системного підходу в управлінні фінансовою діяльністю підприємств.

Однак малі та середні підприємства є дуже чутливими до змін зовнішнього економічного середовища, вони вони часто стикаються зі значними проблемами. Зокрема, війна, яка триває в Україні, суттєво вплинула на розвиток малого та середнього бізнесу. Воєнна ситуація внесла зміни в усі сфери діяльності малого підприємництва: фінансову, виробничу, логістичну, комунікаційну, інформаційну, інноваційну. І до сьогоднішнього дня, суб’єкти малого та середнього бізнесу відчувають руйнівні наслідки війни.

Зміни в економіці України пов’язані з воєнним станом вимагають від керівників малих підприємств нових способів і підходів до технології управління в сфері фінансового менеджменту.

Актуальність даної теми визначена в першу чергу об`єктивно важливою роллю малого підприємництва у сучасній європейській економіці перехід до якої є головним вектором реформ в Україні. Досвід країн з розвиненою ринковою економікою свідчить про те що існування та взаємодія великої кількості різноманітних підприємств як великих і середніх, так і малих, їх оптимальне співвідношення є найважливішою характеристикою розвиненої економіки. Найбільш динамічним елементом цієї економіки є малий бізнес.

Проблеми розвитку й становлення малого підприємництва в Україні досліджували вітчизняні фахівці з-поміж яких - А. В. Базилюк, І. М. Дугін, О. І. Маслак, О. К. Кондратенко, М. І. Долішня, І. М. Купченко, І. С. Кузнєцова Я. В. Онищук та інші.

Значення вивчення проблем розвитку малого підприємництва підсилюється тим, що малому бізнесу необхідна державна підтримка. Недооцінка малого підприємництва, ігнорування його економічних і соціальних можливостей можуть бути кваліфіковані, як великий стратегічний прорахунок, який може призвести до багатьох народногосподарських негативів.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є вивчення теоретичних та практичних аспектів управління формуванням та використанням фінансів малих підприємств.

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення наступних **завдань** :

– вивчення теоретичних аспектів організації фінансів підприємств;

– розкриття механізму дії окремих методів управління формуванням фінансів малих підприємств;

– дослідження фінансового стану малого підприємництва та факторів що впливають на його становище;

– вивчення досвіду використання та управління фінансами малих підприємств;

– встановлення існуючих проблем в системі управління фінансами малого підприємництва та пошук шляхів її вирішення.

Об’єкт кваліфікаційної роботи - процеси, пов'язані з фінансовим станом та рухом фінансових коштів на підприємстві.

Предмет кваліфікаційної роботи - теоретичні та практичні аспекти управління формуванням фінансових засад та фінансова діяльність малого підприємства.

Використані методи наукового дослідження. Для наукового вирішення поставлених у роботі завдань використовувалися наступні методи: метод економічного аналізу, синтезу, порівняння, метод аналогії, наукової абстракції, індукції, дедукції, спостереження, групування, узагальнення, прогнозування.

Інформаційну базу роботи становили, наукові праці та статті вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань теорії і практики аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів. Найбільш вагомими результатами роботи слід визначити наступні:

набули подальшого розвитку:

наукові підходи до класифікації фінансових ресурсів для управління їх формуванням за ознаками: за джерелами та етапами формування, за правом власності, за об’єктами та напрямками інвестування, за термінами використання, що дозволить підвищити ефективність механізму управління фінансовими ресурсами малих підприємств;

пропозиції щодо перспектив розвитку малого підприємництва: формування взаємозв’язку малого підприємництва з електронним урядуванням у покращенні їхніх послуг; використання штучного інтелекту для збору та аналізу даних про клієнтів, що дозволить малому

підприємництву приймати обґрунтовані рішення щодо цільової аудиторії та її вподобань; створення хабу для фізичних осіб-підприємців, де вони зможуть обмінюватися своїми ідеями, а також створення подібних хабів на базі університетів.

Практичне значення результатів дослідження. Основні теоретичні положення роботи доведено до рівня узагальнених пропозицій для використання у практичній діяльності суб’єктів малого та середнього підприємництва.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Сутність та значення функціонування малого підприємства

Законодавча база України, сформована протягом останніх років, дозволяє підприємцю заснувати підприємство з будь-якою формою власності. Створення нових підприємств у перехідний до ринку період, як правило, здійснюється через заснування малих організаційних структур підприємницької діяльності, а саме малих підприємств. Малі підприємства можуть створюватися у будь-якій форми власності, як фізичними так і юридичними особами. Фізичні й юридичні особи можуть бути засновниками малого підприємства, тобто тими, хто приймає рішення про його створення.

Створюватись малі підприємства можуть на базі структурних підрозділів діючих підприємств, а також шляхом заснування нових організаційно-господарських утворень.

Конкретним засновником малого підприємства можуть виступати як один громадянин, так і члени його сім'ї або інші особи, котрі спільно ведуть підприємницьку діяльність. Якщо мале підприємство створюється однією фізичною особою або сім'єю, то воно вважатиметься індивідуальним чи приватним підприємством. Коли ж мале підприємство засновано двома або більшою кількістю осіб, то воно може мати статус кооперативу, повного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю (з позначкою ЛТД), акціонерного товариства. Для створення нового підприємства засновники мають виконати ряд функцій, до них зокрема відносяться:

- визначення виду підприємства та його назви;
- обґрунтування предмета та мети діяльності;
- визначення управлінської структури і межі її компетенції;

- встановлення джерела і загального порядку формування майна, розподілу прибутку, а також умов реорганізації і припинення діяльності підприємства;
- розробка, затвердження і реєстрація статуту підприємства.

Важливим організаційним моментом малого підприємства є укладення засновницького договору. Основні його розділи такі:

- предмет договору;
- зобов'язання;
- права і відповідальність;
- порядок розв'язання суперечок;
- розмір статутного фонду;
- юридична адреса.

Що стосується статуту малого підприємства, то його розробляють і затверджують його засновники. Він є важливим юридичним документом, що визначає безпосередню діяльність підприємства. У статуті розробляється і описується повна характеристика всіх напрямків діяльності підприємства: мета і основні завдання; правова основа діяльності; взаємовідношення з бюджетом; формування і розподіл доходу (прибутку); управління підприємством; реорганізація і припинення діяльності підприємства.

У статуті також визначаються: повна назва підприємства, його місцезнаходження, вид підприємства, товарний знак та ішше. Для малого підприємства у формі акціонерного товариства законом України "Про господарські товариства" затверджені обов'язкові вимоги до змісту документів про заснування. До таких вимог належать відомості про:

- вид товариства;
- предмет і мету діяльності;
- склад засновників і учасників (членів);
- повну назву і місцезнаходження;
- розмір і порядок формування статутного фонду товариства;
- порядок розподілу доходів і збитків;

- склад і компетенцію органів управління;
- порядок прийняття рішень щодо внесення змін у документи про заснування, а також про ліквідацію або реорганізацію товариства.

Мале підприємство у формі акціонерного товариства у своєму статуті має подавати відомості про категорії акцій та їх номінальну вартість.

Крім відомостей, що є спільними для обох видів товариств у документах про заснування товариства з обмеженою відповідальністю, необхідно додавати інформацію про розмір частки кожного з учасників, склад та порядок вкладення ними (учасниками) внесків.

У документах обох видів товариств відображається порядок участі акціонерів в управлінні, внесення додаткових коштів, розподіл прибутку, величина резервного фонду.

Звісно організувати свою фірму чи відкрити власну справу непросто. Точкою поштовху, з якої починається власна справа, є ідея, закладена до її основи. Також необхідно знати, хто може займатися підприємницькою діяльністю, а кому це забороняється. Крім того, необхідно знати існуючі обмеження у здійсненні підприємницької діяльності.

Визначившись з видом діяльності, обравши найбільш ефективну форму організації, ще раз добре все обмисливши, усе зваживши і прийнявши остаточне рішення, можна переходити до наступного етапу - підготовки засновницьких документів для державної реєстрації фірми.

До засновницьких документів, котрі підтверджують статус юридичних осіб, без яких неможливо заснувати фірму, відносять статут та установчий договір, створення малих підприємств, товариств, асоціацій, об’єднань підприємств та інших підприємницьких структур неможливе без цих основних документів. Для тих, хто створює приватні фірми на правах малих підприємств з індивідуальною формою організації бізнесу, необхідним документом є статут підприємства, а для підприємств із колективною формою організації бізнесу (товариства, об’єднання підприємств тощо) необхідні статут та установчий договір.

Засновницькі документи регулюють багато важливих аспектів діяльності підприємницьких структур, тому необхідно приділяти пильну увагу їх створенню. Тобто, засновницькі документи це не проста формальність, а вкрай важливий елемент вашої майбутньої справи.

Статут підприємства - це офіційно зареєстрований документ, який визначає форму власності підприємства, сферу його діяльності, спосіб управління та контролю, порядок утворення майна підприємства та розподілу прибутку, порядок реорганізації та інші положення, які регламентують діяльність юридичної особи. Статут підприємства являє собою малу конституцію підприємства, його основний закон.

Завдання статуту - дати найбільш повне уявлення про правовий статус підприємства (фірми) як самостійного суб'єкта підприємницької діяльності, що має всі права юридичної особи, про його внутрішній механізм, управління і самоуправління, режим формування та розпорядження його коштами і прибутком.

Незалежно від організаційних форм власності ві ці розділи мають міститися у статутах малих підрприємств. Деякі з цих розділів можуть об'єднуватися, а "наповнення" цих розділів конкретними положеннями залежить від виду підприємства, вимог та бажань власників. Якщо осіб, які бажають заснувати підприємство, дві або більше, організація підприємства починається з розробки та прийняття установчого договору.

Установчий договір - це угода (договір), яка укладається між двома або кількома засновниками щодо створення підприємства (фірми) певним шляхом, суть установчого договору полягає в тому, що він є одним із різновидів згоди про спільну господарську діяльність з утворенням самостійної юридичної особи.

В ньому визначається предмет угоди, назва та юридична адреса підприємства (фірми), статутний фонд, відповідальність засновників та інші умови функціонування підприємства (фірми). В змісті установчого договору йдеться про об'єднання майна (капіталів) і підприємницьких зусиль з метою

отримання прибутку. Тому головним для установчого договору є визначення всіх параметрів взаємовідносин між учасниками фірми, насамперед майнового та організаційного характеру.

Установчий договір набирає чинності з моменту підписання його всіма засновниками (учасниками) фірми.

Засновницькі документи - важливий атрибут підприємницького бізнесу. Вони підтверджують юридичний статус підприємства, тому потребують професійного підходу до укладання, таку роботу, як правило, доручають фахівцям (юристам, економістам). Разом із тим, користуючись кваліфікованими довідковими матеріалами, а також ознайомившись з основними положеннями законодавчих актів щодо підприємницьких структур, можна провести цю роботу самостійно.

Ще одним важлимим структурним елементом в створенні та початку діяльності підприємства створює стартовий капітал. Для цього необхідний статутний фонд.

Статутний фонд - це сукупність грошових коштів та майна, яка необхідна для організації та початку функціонування підприємств.

Статутний фонд створюється внесенням вкладів засновниками (учасниками) і може поповнюватися за рахунок прибутку від господарської діяльності підприємства, а в разі потреби також додаткових вкладів учасників, у тому числі спонсорів, вкладом до фонду можуть бути: всі види майна - будівлі споруди, обладнання та інші матеріальні цінності; кошти засновників (учасників), у тому числі й у вільно конвертованій валюті; усі види майнових прав – на користування землею та іншими природними ресурсами, різними майновими об’єктами, а також на використання винаходів, ноу-хау, інших об’єктів інтелектуальної власності та інші права, що належать до майнових, але мають товарну вартість.

До моменту реєстрації підприємства, що функціонує (наприклад товариство з обмеженою відповідальністю), кожний з його учасників зобов’язаний внести до статутного фонду не менш як 30% коштів, зазначених

у засновницьких документах, що має підтвердити банк. З цією метою за заявкою засновників у банку відкривається тимчасовий рахунок, який після реєстрації перетворюється у розрахунковий.

Протягом року всі учасники підприємства (фірми) мають повністю внести свій вклад до статутного фонду. У разі невиконання учасниками цих зобов'язань за час прострочення вони сплачують 10% річних з недонесених сум, якщо інше не передбачено засновницькими документами.

Обсяг статутного фонду може бути збільшений за умови, що всі учасники повністю внесли свої вклади. Зміна обсягів статутного фонду набуває чинності з моменту реєстрації його органом, який зареєстрував статут підприємства (фірми).

Кошти статутного фонду спрямовуються на розвиток виробництва. Використовувати кошти статутного фонду не по їх прямому призначенню, а саме на заробітну плату, заохочення та інші потреби забороняється. Статутний фонд є власністю засновників (учасників) у межах їхніх вкладів.

Крім статутного фонду, підприємства можуть створювати інші фонди, наприклад, резервний, страховий, споживання, соціально-економічного розвитку та ін., що передбачені чинним законодавством України або відповідним рішенням Зборів учасників підприємства (фірми).

Підприємство набуває право займатись підприємницькою діяльністю лише після акту його державної реєстрації, в іншому випадку така діяльність рахується, як незаконна. Існує певний порядок і умови реєстрації нового підприємства. Підприємницька структура набуває права юридичної особи та вважається створеною з дня її реєстрації у державній адміністрації місцевої влади за місцем знаходження підприємства (фірми) або за місцем проживання підприємця.

Останнім етапом створення і реєстрації підприємства є відкриття розрахункового рахунку у відповідному банку за місцем знаходження новоствореного підприємства.

Суб’єкти підприємництва поділяються на суб’єктів малого підприємництва (у тому числі мікропідприємництва), середнього підприємництва та великого підприємництва. Зміни в класифікації безпосередньо стосуються обліку і звітності підприємств, оскільки тепер більше таких підприємств відповідатиме критерію саме малих підприємств.

Суб'єктами малого підприємництва є юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро (попередні критерій – не більше 50 осіб, та не більше 70 млн. грн.).

Суб’єктами середнього підприємництва, є підприємства з середньою чисельністю працівників в межах від 50 до 250 осіб та з доходом від будь-яких видів діяльності в межах від 10 до 50 млн. євро.

До суб'єктів мікропідприємництва відносяться юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Малі підприємства здійснюють свою діяльність у всіх сферах і галузях народного господарства, виконуючи один або кілька видів діяльності. Вони мають самостійність в здійсненні господарської діяльності, розпорядженні готовою продукцією, прибутком, який лишається після сплати податків та інших зобов'язань [16, с.18-19].

Частка малих підприємств, у структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на 01.01.2023 становила, малих – 94,3 % , середніх – 5,5 % та великих відповідно – 0,2 % (рис. 1.1).

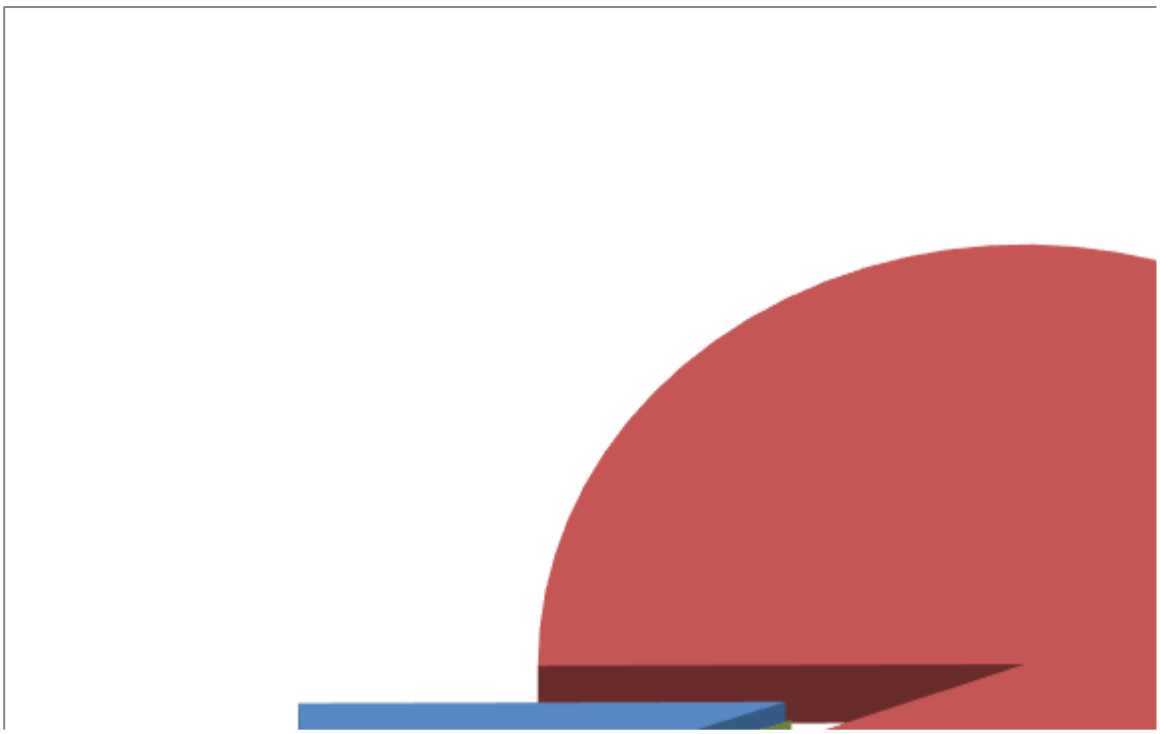


Рис. 1.1 Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств станом на 01.01.2023.

Майже у всіх країнах малі підприємства створюються як початкова ланка у великому виробничому ланцюгу. Наприклад, функціонує велике підприємство, що займається виготовленням автомобілів. Його постачальниками (скла, двигунів, автоматики, коліс і т.д.) є саме малі підприємства. Але звісно, в будь-якій справі бувають і винятки.

Звичайно одне мале підприємство не зіграє ніякої великої ролі в економіці країни, проте якщо в деяких країнах вони обчислюються мільйонами, то в результаті відбувається серйозне зрушення та регулювання економіки. Вся ця дана сукупність підприємств малого типу називається малим підприємництвом.

Завдяки своїй великій чисельності малі підприємства забезпечують роботою більшу частину населення, це і є їх головною особливістю. По-друге, при появі нових малих підприємств, як наслідок відбувається зміна рівня конкуренції на різних нішах ринку. Варто відзначити, що більша

частина малих підприємств займається торгівлею або надає різні послуги населенню.

Незважаючи на повномасштабне вторгнення, за 2022 рік, з початку повномасштабного вторгнення російської федерації, в Україні було зареєстровано понад 202 тисячі нових ФОПів. Після початку війни певний час не працювали реєстри і відкрити малий бізнес було неможливо. Після відновлення можливості розпочати власну справу за допомогою додатку «Дія» за перший день було зареєстровано понад тисячу нових бізнесів. Уже в квітні їх кількість зросла вдесятеро — до 12,6 тис. випадків. Відтоді кількість нових малих підприємств зросла, досягнувши піку у вересні – 20,1 тисячі (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1.

Кількість малих підприємств, які було зареєстровано у період повномасштабного вторгнення

2022		**2023**	
Березень	1 946	Січень	16 931
Квітень	12 626	Лютий	16 440
Травень	15 408	Березень	15 893
Червень	17 950	Квітень	21 481
Липень	19 085	Травень	25 623
Серпень	20 108	Червень	31 477
Вересень	20 136		
Жовтень	17 324		
Листопад	15 934		
Грудень	11 951		

Джерело: складено автором за матеріалами [79, 80]

Після невеликого спаду восени та на початку зими, швидше за все, пов’язаного з відключенням світла та масованими обстрілами цивільної інфраструктури з боку російської федерації, на початку 2023 року кількість

нових малих та середніх підприємств знову почала збільшуватися. У таблиці 1.1 наведено кількість нових підприємств, відкритих у період російського повномасштабного вторгнення з березня 2022 року по червень 2023 року.

У регіональному розрізі ми маємо такі результати зареєстрованих малих підприємств станом на червень 2023 які наведено в таблиці 1.2 [80].

Таблиця 1.2.

Кількість суб'єктів малого підприємництва в теріторіальних громадах за областями станом на червнь 2023 р

	Область	**Кількість малих підприємств**
1	Вінницька	13 498
2	Волинська	9 440
3	Дніпропетровська	27 886
4	Донецька	5 605
5	Житомирська	9 701
6	Закарпатська	7 667
7	Запорізька	9 307
8	Івано-Франківська	11 613
9	Кіровоградська	7 254
10	Київська	23 765
11	м. Київ	48 140
12	Луганська	1 350
13	Львівська	27 006
14	Миколаївська	7 381
15	Одеська	21 700
16	Полтавська	13 015
17	Рівненська	9 338
18	Сумська	7 213
19	Тернопільська	7 436
20	Харківська	21 663
21	Херсонська	2 564
22	Хмельницька	12 588
23	Черкаська	9 645
24	Чернігівська	7 773
25	Чернівецька	8 470
26	Крим	82
27	Севастополь	16

Джерело: складено автором за матеріалами [79, 80]

Аналізуючи таблицю 1.2, можна побачити, що найбільше малих підприємств відкрито в м. Києві, Київській, Львівській, Харківській, Дніпропетровській, Одеській, Полтавській областях, найменше малих підприємств відкрито в Закарпатській, Волинській, Тернопільській Луганській, Херсонській, Запорізькій та Донецькій областях, а також АР Крим та Севастополі.

В результаті війни змінилась і діяльність малого та середнього бізнесу (таблиця 1.3). Найбільш затребувані сфери, у яких відкриваються нові малі підприємтва, не змінюються. Подібно до 2022 року, у першій половині 2023-го перше місце посіла роздрібна торгівля (нею офіційно почали займатися більше 38 тисяч нових підприємців-українців). Другим за популярністю залишається комп'ютерне програмування, яке був найпопулярнішим до початку повномасштабного вторгнення. В 2023 році у цій сфері власну справу розпочало вже 12 тисяч підприємців [80].

Таблиця 1.3.

Основні напрями відкриття малого бізнесу у І півріччі 2023

Категорія	**Кількість**
Роздрібна торгівля	38 405
Комп'ютерне програмування	11 882
Надання інших індивідуальних послуг	8 745
Оптова торгівля	7 766
Кафе та ресторани	7 542
Транспорт	6 690
Інформаційні послуги	6 579
Освіта	3 569
Оптова та роздрібна торгівля авто	3 224
Діяльність головних офісів	5 057

Джерело: складено автором за матеріалами [79, 80]

За рахунок появи малого підприємництва та доступності до створення малого підприємства у всіх сферах суспільства формується середній клас, що є запорукою економічної стабільності країни.

В сучасних умовах нестабільної економіки мале підприємство вважається найбільш гнучким і стійким до різних економічних змін, які відбуваються досить таки часто, а іноді носять і глобальний характер. Підкреслюючи увагу на мінімізації багатьох складових малого підприємства (чисельності, оборотів капіталу і т.п.), не варто забувати, що мале підприємство не є проміжною стадією перед перевтіленням в велику фірму, а є вже сформованим елементом економіки. Воно є юридично незалежним і має, хоч і не дуже великий, але все таки статутний капітал.

Мале підприємництво, не дивлячись на його величезні масштаби, не на стільки врегульовано, як великий бізнес. Тому в деяких моментах його роботи можуть виникнути неприємні проблеми, пов’язані з правовою організацією або економічними особливостями.

Щоб вижити в суворій конкурентній боротьбі, всі малі підприємства, як правило, прагнуть використовувати тільки найновіші технології. Одні з них в результаті виживають і займають стійке положення на ринку, а інші ж стають банкрутами. У цьому полягає перший недолік малого підприємства — надмірний ризик, на який ідуть безпосередньо власники підприємства.

Адже, в малому підприємстві власник, він же є засновником, менеджером і підприємцем та відповідає за всі аспекти існування підприємства. Дуже часто все залежить від його настрою, тому малі підприємства нестабільні ще і в цьому плані.

1.2 Особливості управління формуванням фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва

Ефективність управління формуванням фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва, підвищення його конкурентоспроможності, темпи їх розвитку значною мірою визначаються рівнем управління фінансовими ресурсами. Тому одним із найважливіших напрямків фінансової політики управління цих підприємств на сучасному етапі є стратегія формування фінансових ресурсів, яка повинна бути спрямована на забезпечення зростання прибутку, мінімізацію фінансових ризиків, забезпечення необхідної ліквідності. Вирішення цих питань є однією із важливих умов діяльності малих підприємств, досягнення стійкого і збалансованого їх розвитку.

Організація управління та фінансових відносин суб'єктів малого бізнесу базується на формуванні й русі фінансових ресурсів цих суб'єктів, їх ефективному використанні. На жаль, вітчизняна економічна наука до цього часу ще не має загальноприйнятої точки зору щодо терміна "фінансові ресурси". За визначенням М.Я. Коробова, "фінансові ресурси підприємств - це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту, національного доходу й використовуються у статутних цілях підприємств" [32].

Таким чином, фінансові ресурси підприємницьких структур - це грошові доходи та надходження, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на розширене відтворення та економічне стимулювання працівників. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних та прирівняних до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому

ринку та надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу.

Фінансові ресурси підприємницьких структур можна поділити на три групи відповідно до джерел їх формування.

До першої групи слід віднести доходи та надходження, які утворюються за рахунок власних та прирівняних коштів. Доходи: прибуток від основної діяльності; прибуток від виконаних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та інші цільові доходи; прибуток від фінансових операцій; прибуток від будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом; інші види доходів. Надходження: 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.

До другої групи відносяться кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку, а саме: продаж власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також кредитні інвестиції.

До третьої групи слід віднести надходження коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу. До таких джерел відно-сяться: 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.

Ринкові відносини вимагають від суб’єктів малого бізнесу грамотної оцінки фінансового стану свого підприємства, фінансової ситуації у народному господарстві країни в цілому. Інакше вони не зможуть прийняти правильні управлінські рішення в цій сфері і їхні шанси на успіх у конкурентній ринковій боротьбі залишатимуться мінімальними.

Тягар оподаткування, обмеженість або повна відсутність матеріально-фінансових та кредитних ресурсів спонукає багатьох суб’єктів малого

підприємництва збочити у тіньову економіку. Суб'єкти малого підприємництва умовно можна поділити на дві групи: ті, що здійснюють свою діяльність у формальному державному та недержавному секторі, а також ті, котрі функціонують у неформальному секторі.

До першої групи відносяться діючі суб'єкти підприємницької діяльності, які:

- здійснюють офіційно зареєстровані види діяльності;
- сплачують відповідні податки;
- звітують в органах статистики.

До неформального сектора або тіньової економіки слід відносити суб'єкти малого підприємництва, які:

- зареєстровані, але не сплачують податки і не звітують в органах державної статистки;
- не пройшли відповідну державну реєстрацію;
- здійснюють незареєстровану та заборонену чинним законодавством економічну діяльність, або ведуть її без спеціального дозволу (ліцензії) на відповідні види діяльності.

Мале підприємництво характеризується: обмеженим доступом до фінансових ринків, високим рівнем гнучкості підприємницької діяльності, спрямованістю зусиль на постійне удосконалення власної діяльності, наявністю двостороннього зв'язку між підприємцем і його клієнтом. Малий бізнес – особливий тип господарської поведінки, суб'єкти якого поєднують дві головні узагальнюючі риси – суміщення в одній особі власника і керівника фірми та підвищений рівень господарського ризику на всіх стадіях підприємницької діяльності [38].

Проаналізувавши діяльність суб'єктів малого підприємництва, можна зазначити, що попри незначну економічну вагу окремих підприємств, малий бізнес у перехідних економіках набуває досить швидкого розвитку. Це обумовлено їхніми вагомими конкурентними перевагами в інституційній

структурі економіки, якими є: мобільність, дрібносерійне виробництво, можливість підвищення ефективності за рахунок вузької спеціалізації, низька капіталоємність, швидка окупність вкладень.

Водночас зворотним боком наведених конкурентних переваг є низка системних загроз, які обумовлюють нестійкість розвитку малого бізнесу. Серед них: обмеженість фінансових ресурсів; відсутність фінансових резервів та загроза швидкого банкрутства; мале коло постачальників; висока вразливість щодо несприятливих економічних чинників (інфляція, податковий тиск).

За роки незалежності України в її національній економіці відбувалося поступове становлення сектору малого та середнього бізнесу, в якому зайнята майже половина працюючого населення країни. Позитивній динаміці його розвитку сприяли запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності малого бізнесу, низка прогресивних норм регуляторної політики.

Аналіз діяльності суб'єктів малого бізнесу свідчить про наявність позитивних зрушень у розвитку цього сектора економіки, підвищення його ролі у розв'язанні проблем зайнятості та зростання доходів населення. Найбільш привабливими сферами вкладення капіталів і зусиль залишається гуртово-роздрібна торгівля. Організація торговельно-посередницьких підприємств приваблює порівняною простотою та можливістю швидкого накопичення капіталу.

В Україні даний момент часу існує три способи організації структури управління фінансами малого бізнесу: 1) поєднання посад головного бухгалтера і фінансового менеджера в одній особі. У даній ситуації витрати на утримання фінансової служби знижуються, проте погіршується якість ухвалюємих рішень; 2) створення окремого фінансового відділу, залучення фінансового менеджера. Це вимагає значних витрат, оскільки фахівці з фінансів коштують дорого, а наймати малодосвідченого і некваліфікованого фінансиста може призвести до поганих наслідків; 3) передача фінансового

управління до спеціалізованої організації, так званий аутсорсинг. До позитивних сторін аутсорсинга відноситься висока якість рішень, до негативних – відсутність вибору аутсорсингових компаній на ринках країн.

На підставі аналізу економічного, бухгалтерського та податкового підходів до формування витрат визначено, що основними бюджетами, які доцільно формувати в сучасних умовах на малих підприємствах України, є бюджет прибутків і збитків, бюджет руху грошових коштів, балансовий бюджет.

Разом з тим, слід зазначити, що вітчизняний бізнес як самостійне соціальне – економічне явище, існує і розвивається в складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів малого та середнього бізнесу в Україні впливають значний податковий тиск, обмеження фінансово – кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової та кадрової складової діяльності малого бізнесу.

Тому важливу роль у розвитку малого бізнесу відіграє держава. Основний принцип забезпечення конкурентоспроможності України в глобальній економіці – це невідкладне формування умов для організації й реалізації інноваційної політики. Очікувана ефективність економічної стратегії може бути досягнута при розробці владою, бізнесом і наукою єдиної цільової програми пріоритетів економічного розвитку держави.

Початок війни завдав нищівного удару по українському бізнесу. За загальними підрахунками втрати малого та середнього бізнесу склали понад 83 млрд доларів США. Близько 10 мільйонів українців переїхали, при чому частина з них стала переміщеними особами, а більшість виїхала за кордон.

За рік ситуація кардинально змінилась. Велика кількість компаній повернулась на ринок. Якщо протягом 2022 року бізнес працював у режимі виживання, не маючи змоги планувати роботу навіть на місць вперед, то зараз компанії складають повноцінні 2-3 річні плани розвитку.

На початок осені 2023 року в Україні працюють понад 2 мільйони ФОПів. При цьому, велику кількість було зареєстровано протягом 2022-2023 років. В середньому протягом місяця реєструється близько 25000 нових бізнес-компаній, а закривається близько 17 тисяч.

Найкраще в умовах війни вистояв IT-сектор. Жоден з українських проектів не було закрито, більше того, сотні з них отримали додаткові інвестиції та мали великий попит на українському і міжнародному ринках. Серед таких можна назвати проекти Skyworker, Trinetix, RevMyWork та інші.

За даними опитування Американської торгівельної палати в Україні і Citi Україна найголовнішими проблемами ведення і розвитку бізнеса в Україні наразі є:

ракетні атаки на бізнес-активи і об’єкти критичної інфраструктури;

здоров’я і психічний стан робітників;

зниження економічної і споживчої активності;

доступ до електроенергії, водо- та теплопостачання, мобільного зв’язку;

залучення і збереження топ-кадрів;

проблемі із транспортом і логістикою.

Також представники малого і середнього бізнесу вказують на збільшення тиску з боку державних органів і регуляторні виклики, відсутність та невисока платоспроможність клієнтів тощо.

Потреби малого та середнього бізнесу переважна кількість підприємців вирішувала самостійно. Від початку війни для підтримки роботи велика кількість компаній вжила наступних заходів:

релокація – сотні малих і середніх підприємств було перевезено до центральних і західних регіонів через проведення військових дій;

адаптація продукції та послуг до сучасних потреб – компанії перекваліфікувались на товари та послуги, що мають великий попит саме зараз, наприклад, виробництво продукції тривалого зберігання, пошив одягу для солдатів, виробництво БПЛА тощо;

збільшення обсягів товарів на імпорт;

отримання кредитування на пільгових умовах та ін.

Розвиток малого та середнього бізнесу відбувається завдяки стійкості і винахідливості підприємців, які навіть у складні часи не готові закрити власну справу.

Необхідно також розвивати малий бізнес та підтримувати його на рівні держави, адже це може позитивно відзначитися на національній економіці України в цілому. Це велика можливість встановити успішний розвиток та функціонування країни.

1.3 Державна підтримка малого підприємництва

Державна підтримка, інвестування малого бізнесу під час війни – це те, чого найбільше потребує майже половина українських підприємств для відновлення та зростання.

Інвестування в малий та середній бізнес відбувається на різних рівнях. Є державні грантові програми, які пропонують певні кошти на певних умовах для відкриття або підтримки існуючого бізнесу. Також інвестувати можуть приватні особи, наприклад, купуючи приватні ветеранські облігації.

Фінансування бізнесу через гранти стало одним з найбільш ефективних шляхів. За допомогою грантів в Україні було реалізовано понад 7000 бізнес-проектів (пекарні, кав'ярні, малі виробництва тощо).

Одним з найбільших грантових проектів став проект «Власна справа», в рамках якого ветерани та члени їх родин можуть отримати кошти на відкриття або розвиток бізнесу. Також велику кількість грантів підтримала програма «Варто» від Українського ветеранського фонду. Станом на літо 2023 року було видано понад 7500 грантів на загальну суму понад 1,8 млрд гривень.

Іноземні інвестори доки що обережно ставляться до інвестицій в український бізнес, проте мають масштабні плани на майбутнє, визнаючи

великий інвестиційний потенціал країни. Європейська бізнес-асоціація (ЕВА) та асоціація Global Business for Ukraine (GB4U) спільно з компанією Ukraine Invest створили інвестиційну мапу країни для компаній, що планують інвестувати в Україну у майбутньому. Аналітики зазначають, що вже зараз важливо знаходити партнерів для роботи в Україні.

Кредитування бізнесу – це велика проблема в Україні, адже умови отримання коштів і відсоткові ставки залишаються високими. При цьому, кредитний попит бізнесу залишається дуже великим. 48% підприємств МСБ зауважують, що для розвитку їм необхідне додаткове фінансування.

Для того, щоб поліпшити умови кредитування для бізнесу було створено програму «Доступні кредити 5-7-9%». Вона дозволила більш ніж 50 тисячам підприємств отримати понад 154 мільярди гривень.

В цій програмі взяли участь 45 із 65 українських банків. Найбільшими реципієнтами стали сільське господарство, торгівля та промисловість.

В проекті бюджету на 2024 рік на неї закладено 18 млрд гривень. Пріоритетними напрямками стануть наступні: переробна галузь, підтримка бізнесу на найбільш зруйнованих територіях, енергоефективні заходи. Ліміт кредиту підвищено до 150 млн, а термін кредитування – до 10 років.

Однак отримати такий кредит вкрай важко через високі вимоги до підприємця (деякі з них змінює банк, інколи, навіть, під час розгляду заявки), велику кількість документів, що треба надати та тривалі терміни розгляду заявки.

Велику роль у розвитку українського бізнесу відіграє і міжнародна підтримка у фінансуванні. За даними Урядового порталу український бізнес отримав від міжнародних партнерів більш ніж 4 млрд євро.

Приватний бізнес отримав допомогу як у вигляді прямого фінансування, так і у розподілі кредитних ризиків і гарантів, грантів, донорської допомоги, страхування воєнних ризиків. В процесі реалізації проекти на 2,7 млрд євро і підписані ліміти ще на 1,5 мільярди євро.

Найбільша допомога надійшла від:

Європейського банку реконструкції і розвитку;

Європейського інвестиційного банку;

Міжнародної фінансової корпорації (IFS);

KfW – державного банку Уряду Німеччини;

USAID – Агентства США з міжнародного розвитку.

Розвиток малого та середнього підприємництва на регіональному рівні також здійснюється за підтримки регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва.

Надання фінансових послуг суб'єктам малого та середнього підприємництва в Україні здійснюється важливими інститутами, такими як: інститути спільного інвестування, інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва, комерційні банки, лізингові й факторингові компанії та мікрофінансові інститути (кредитні спілки, ломбарди та ін.)

Розкриття реалізації всього економічного потенціалу малих підприємств багато в чому залежать від можливостей та умов їх фінансування.

Питома вага кредиту в структурі джерел фінансування малого бізнесу в економіках розвинених країнах становить не менше 60%, в Україні ж це показник не досягає позначки навіть у 20%.

На рис. 1.2 можна побачити, що в Україні малі підприємства фінансуються переважним чином за рахунок своїх власних джерел, на відмінну від країн з розвиненою економікою, де значна частина фінансування відбувається за рахунок кредитів.

Іншою не менш важливою структтурою в підтримці малого бізнесу відіграє Група підтримки малого та середнього бізнесу, що є частиною ЄБРР. На сьогодні вони підтримали понад 490 підприємств, малого та середнього бізнесу по всій території України. Окрім того, що Група підтримки малого бізнесу ЄБРР в Україні демонструє підприємствам переваги від залучення зовнішніх експертів, вони супроводжують весь проектний цикл. Підприємство не залишається на одинці, а має партнера в

реалізації консалтингових проектів в особі ЄБРР. Також дана група ЄБРР частково компенсує витрати на такі консалтингові проекти.

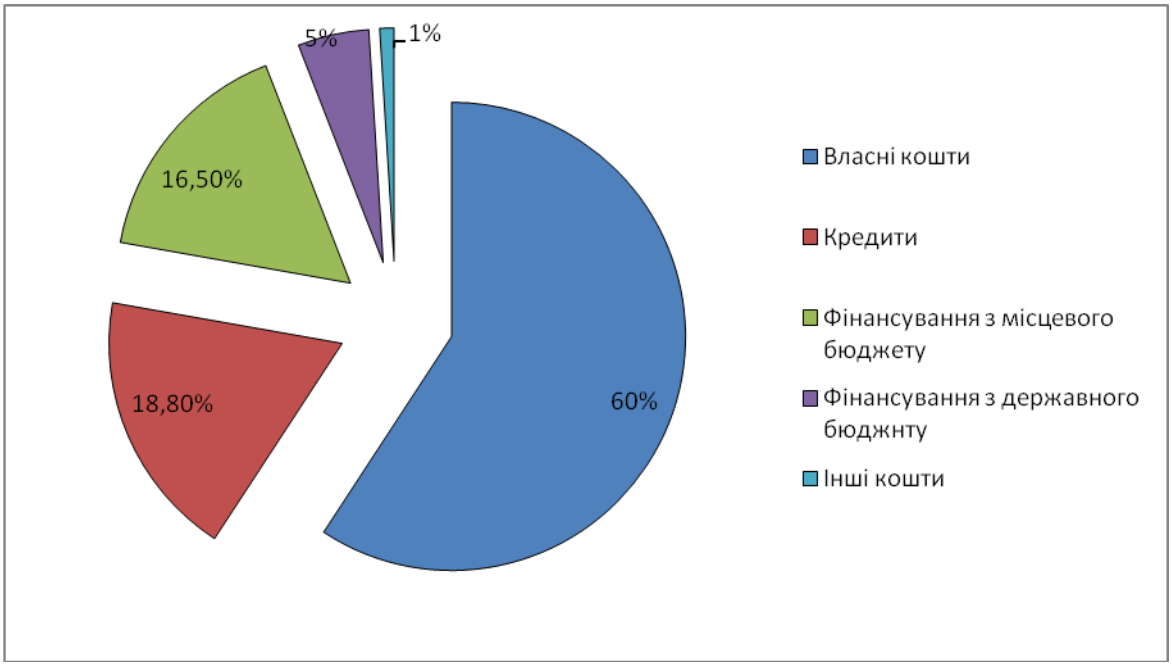


Рис. 1.2 – Структура джерел фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні у 2023 р.

ЄБРР у співпраці з малим та середнім бізнесом використовує донорські ресурси, які надаються йому для вкладення у розвиток малого бізнесу, найбільший донор серед яких Європейський Союз. Також кошти надходять від урядів Швеції, а саме на програму з підтримки жіночого підприємництва та гроші від уряду США на просування програми експорту.

Проте існують певні критерії за якими ЄБРР співпрацює з підприємцями.

Це мають бути представники малого та середнього бізнесу, які мають до 250 працівників, діяльність яких має працювати на ринку понад два роки і показувати динаміку розвитку. Це має бути приватна власність і більше ніж 50% власності має належати громадянам України. Власники та топ-менеджери цих компаній повинні мати гарну ділову репутацію. Ще існує

фінансовий компонент, оборот компанії не повинен перевищувати 50 млн євро.

Працюють з усіма галузями, окрім таких із якими міжнародні фінансові організації не працюють: військово-промислові комплекси, гральний бізнес, міцні алкогольні напої, тютюнові вироби та фінансові страхові структури.

На сьогодні дана група задіяла понад 490 проектів і ця кількість невпинно зростає. У своєму портфелі вони мають підприємства харчової промисловості, торгівлі, будівництва, електроніки, електрики і машинобудування.

Програма із просування експорту спрямована на компанії, які вже експортують свою продукцію чи послуги і хочуть розширювати ринки, а також на ті, які ще не експортують, але мають потужний потенціал до експорту і потребують у цьому допомоги.

Програма кредитування малого та середнього підприємництва, що фінансується Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), передбачає надання 100 млн євро на їх кредитування. Дані програми реалізуються шляхом надання ресурсів банкам партнерам, котрі в свою чергу видають позики під більш нижчі за ринкові відсотки підприємствам малого та середнього підприємництва.

ЄБРР є найбільшим фінансовим інвестором в Україні. Донорське фінансування в рамках консультаційної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні забезпечили ЄС, уряди Швеції, США, міждержавний форум Центральноєвропейської ініціативи, Спеціальний фонд акціонерів ЄБРР [24].

Найбільш пріоритетним завданням для влади, як і в минулій хвилі, 72% підприємців вважають знищення корупції. 54,4% – необхідність проведення судової реформи.

Також значна частка підприємців вказала на необхідність покращення доступу до кредитних ресурсів, здешевлення ресурсів (47,1%) та податкової реформи 10-10-10(+3) (32,7%), змін у роботі податкової.

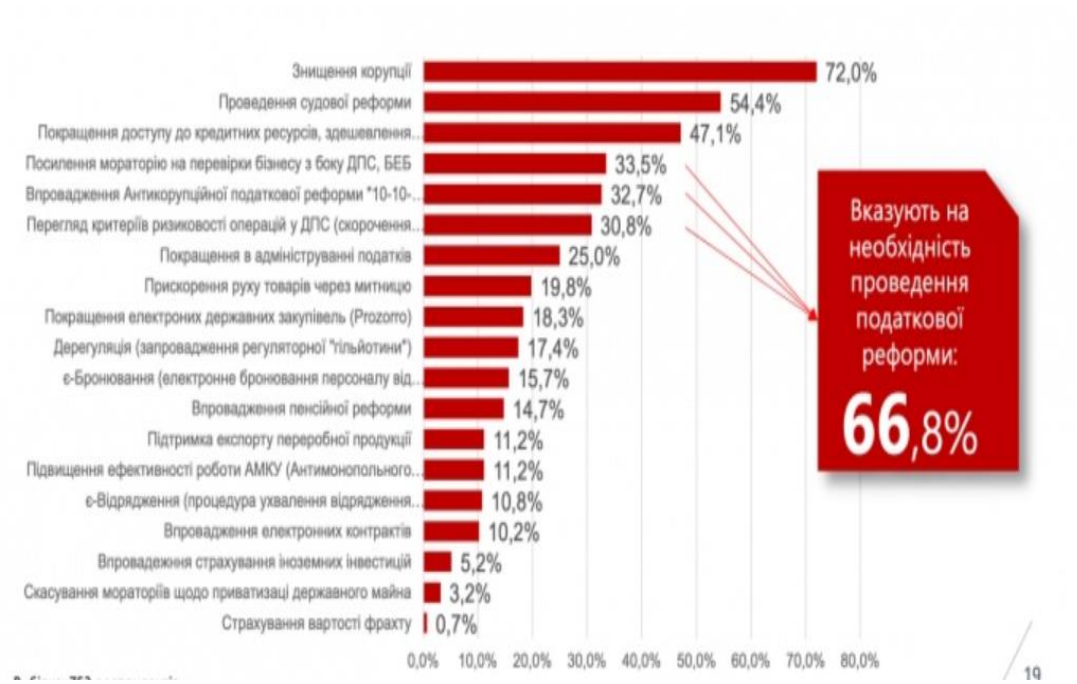


Рис. 1.3. Найбільш пріоритетні завдання для органів влади з позицій малого підприємництва

Сьогодні, особливо в теперішніх умовах війни, потрібно аналізувати можливості, які пропонує ринок, адже тих можливостей сьогодні не так багато. Не варто одразу відштовхувати чи відкладати пропозицію, краще проаналізувати і, якщо це можливо на даний час для вашого бізнесу, – скористатися можливістю.

Висновки до 1-го розділу

Процес становлення малого приватного бізнесу в економіці України потребує подальшого грунтовного дослідження. Західна економічна наука поглиблено вивчає мале підприємництво уже не одне десятиліття. Вітчизняні економісти тільки розпочали дослідження цього явища в добу незалежності України, проте вже відомо, що малий бізнес є органічним структурним елементом розвиненої економіки. Даний сектор економіки історично і логічно відігравав важливу роль у передумові створення ринкового середовища. Він був первинною ланкою ринкового господарювання у

вигляді дрібнотоварного виробництва. Отже, дрібнотоварне підприємництво в свою чергу відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки ринкового типу.

В структурі сучасної економіки функціонують та органічно взаємоповязуються малий, середній та великий бізнес. Але найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки є малий бізнес, так як він є вихідним. Різняться ці три види різним рівнем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації та усуспільнення виробництва, а також вибором технологічного типу виробничого процесу.

Отже, малий бізнес з точки зору загальноекономічних позицій є одним з найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке опирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту.

Таким чином за умов дестабілізації економіки, суб’єктів малого бізнесу з обмеженими фінансовими ресурсами, які не вимагають великих стартових інвестицій, мають швидке обертання ресурсів, тому спроможні при певній підтримці найбільш швидко вирішувати проблеми демонополізації.

РОЗДІЛ 2
ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Оцінка фінансового стану суб'єкта малого підприємництва

Товариство з обмеженою відповідальністю «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ», що зайняте у сфері будівництво житлових і нежитлових будівель, купівля та продаж власного нерухомого майна, надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна розташоване Подільський р-н, м.Київ, вул. Фрунзе, 40. Державну реєстрацію Товариства проведено 23.12.2005 року.

Управління Товариством здійснюють: Загальні збори учасників товариства. Виконавчим органом товариства є директор. Вищим органом управління товариством є загальні збори учасників, які складаються з учасників чи їх представників, що діють на підставі довіреностей. Роботою підприємства керує директор. Директор призначається з числа третіх осіб. Директор керує поточною діяльністю товариства, самостійно вирішує всі питання його діяльності, за винятком віднесених до виключної компетенції Загальних зборів учасників.

Статутний капітал товариства складає 30 000 000,00 (тридцять мільйонів) гривень. Основним видом діяльності товариства в умовах суворі конкуренції є здача в оренду нерухомого майна, будівництво житлових і нежитлових будівель.

Будівництво, як галузь матеріального виробництва істотно відрізняється від інших галузей народного господарства. Це пояснюється особливим характером продукції, умовами вкладення грошових коштів, їх підстави та повернення, методами організації і управління будівельним процесом, особливостями технології будівельного виробництва.

Будівельне підприємство - це підприємство, що діє в сфері будівництва та здійснює наукові, експериментальні, вишукувальні та проектні роботи, видобуток сировинних ресурсів і їх переробку, виготовлення матеріалів, виробів та конструкцій, зведення всіх видів будівель і споруд, транспортне обслуговування. Діяльність будівельних підприємств забезпечується наявністю в їх розпорядженні необхідних ресурсів: людських, грошових, матеріальних, енергетичних, за допомогою яких створюється продукція.

Будівельні організації - це будівельні підприємства, що здійснюють зведення, реконструкцію, капітальний ремонт будівель і споруд, монтаж обладнання.

Таким чином, розрізняють такі задачі будівельних організацій:

1. Нове будівництво - будівництво будівель, споруд на нових майданчиках або на майданчиках після знесення старих будівель;

2. Розширення виробництва підприємств - це будівництво других і наступних черг певних підприємств;

3. Технічне переозброєння - повне або часткове переозброєння діючих підприємств без збільшення площ цих підприємств;

4. Реконструкція - переобладнання і перевлаштування діючих підприємств із збільшенням виробничих площ.

5. Капітальний ремонт - це відновлення будівель і споруд амортизувати в процесі експлуатації.

В цілому будівельна організація складається з наступних компонентів:

1. Організація-замовник планує і фінансує будівництво, здійснює технічний нагляд за будівництвом, поставляє устаткування, експлуатує результати будівництва;

2. Організація-проектувальник розробляє проект будівництва: архітектуру, технологію і т.д.; здійснює авторський нагляд над будівництвом, проектувальник відповідає за правильність складання кошторису, за якість і рівень, прийнятих технічних рішень;

3. Генеральний підрядник організовує і відповідає за будівництво в цілому, за якість виконуваних робіт, за дотримання терміну робіт;

4. Субпідрядник відповідає за вузький спектр робіт - тільки за роботи, які йому доручені організацією генпідрядник.

Основний метою будівельних організацій є задоволення потреб населення в будівельної продукції та отримання прибутку, так як за рахунок прибутку підприємство може розвиватися і отримання прибутку є найважливішою умовою конкурентоспроможності підприємства.

На думку В.В. Осмоловського в поняття фінансовий стан закладено комплексність доцільності ефективності розміщення і використання фінансових ресурсів: «Фінансовий стан підприємства - комплексне поняття, характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю» [50, с. 101].

Більш ширше на мою думку мислить у цьому напрямку М.Я. Коробов і стверджує, що «фінансовий стан підприємства - це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями» [32, с. 23].

Проте більш точне визначення, котре підходить під сучасні реаліїї притаманне Г.В. Савицькій, котра у підручнику «Аналіз господарської діяльності» трактує його так: «фінансовий стан підприємства - це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу» [62, с. 59]. Важливим фактором є саме те, що необхідно визначати фінансовий стан підприємства на конкретний, фіксований момент часу.

Процес здійснення оцінки фінансового стану підприємства передбачає використання різних методів, прийомів, концепцій. Важливим методом, за допомогою якого можна оцінити фінансовий стан підприємства, є використання системи фінансових показників та коефіцієнтів. Окремі автори розглядають різні групи фінансових показників. Так, методика, запропонована А. Д. Шереметом та Р. С. Сайфуліним, виділяє показники рентабельності, ефективності управління, ділової активності, розвиненої стійкості, ліквідності [42].

Проте, самі по собі ці фінансові коефіцієнти несуть не дуже багато інформації, тому для одержання на їх основі висновків про стан підприємства необхідно зіставити аналітичні показники по окремих підприємствах із деякими нормативними чи середньостатистичними показниками. У світовій практиці широко використовують нормативні значення, визначені на основі чималої багаторічної практики аналізу діяльності підприємства. На жаль, сьогодні в Україні звернутися до аналогічної практики немає можливості. З іншого боку, використовувати для оцінки в умовах України (умовах нерозвиненого вітчизняного фондового ринку, поширення «тіньового» сектору) набір індикаторних показників, що використовуються за кордоном, неможливо через те, що вони відбивають зовсім інше середовище господарювання.

Спочатку розглянемо саме склад та структуру власного капіталу підприємства (рис. 2.1.).

Загалом фінансовий стан малих підприємств безпосередньо визначається загальним станом економіки України. Фінансова криза, що почалася в Україні у другому півріччі 2022 року безпосередньо негативно позначилася на економіці країни в цілому та результатах діяльності малих підприємств у торгівлі, що засвідчило погіршення майже усіх показників оцінки фінансового стану.

Для більш детальної оцінки фінансового стану розглянемо основні фінансові показники по кожному з років.



Рис.2.1 Склад і структура власного капіталу за 2021- 2023 роки

Таблиця 2.1

Основні фінансово економічні показники ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» за 2021 рік

Показники ліквідності				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт загальної ліквідності	0,202	0,209	>1-2	0,006
2.Коефіцієнт поточної ліквідності	0,158	0,190	>0,6	0,032
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,086	0,136	>0,2	0,050
4.Чистий оборотний капітал	-16073	-11801	>0	4272
Показники фінансової стійкості підприємства				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	1,021	0,789	<1	-0,232
2.Коефіцієнт автономії	0,490	0,551	>0,5	0,061

Продовження табл. 2.1

3.Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,930	-0,730	>0,2	0,200
Показники ділової активності підприємства				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт оборотності активів	0,201	0,212	Збільшення	0,010
2.Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	4,108	4,320	Збільшення	0,212
3.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	13,178	13,858	Збільшення	0,68
4.Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	120,048	126,242	Збільшення	6,194
5.Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,183	0,192	Збільшення	0,009
6.Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,388	0,408	Збільшення	0,020

Джерело: розраховано автором

У 2021 році показники ліквідності є вкрай незадовільними. Жоден з коефіцієнтів не потрапляє у відповідне нормативне значення, тому підприємство не зможе швидко реалізувати свої активи та отримати гроші для сплати за своїми зобов’язаннями. Серед показників фінансової стійкості, коефіцієнт маневреності власних коштів, що становить -0,9 на початаку року та -0,7 в кінці не відповідає нормативному значенню >0,2 , що може свідчити про недостатньо стабільний фінансовий стан підприємства. Показники ділової активності підприємства зростають, що є позитивним для підприємства і вказують на ефективне використання підприємством власних коштів.

Збільшення всіх показників ділової активності характеризує підприємство, як фінансово забезпечене для кредиторів. Як результат прискорення обороту вивільнюються матеріальні елементи оборотних активів і таким чином зменшуються затрати, пов'язані з їх зберіганням. При цьому вивільнюються грошові кошти, які були вкладені в ці запаси, що врешті-решт сприятиме покращенню фінансового стану підприємства.

Таблиця 2.2

Основні фінансово економічні показники ТОВ "Ш.Р.ІНТЕРНЕЙШЕЛ" за 2022 рік

Показники ліквідності				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт загальної ліквідності	0,209	0,883	>1-2	0,673
2.Коефіцієнт поточної ліквідності	0,190	0,771	>0,6	0,581
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,136	0,575	>0,2	0,438
4. Чистий оборотний капітал	-11801	-524,3	>0	11276,7
Показники фінансової стійкості підприємства				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,789	0,518	<1	-0,270
2.Коефіцієнт автономії	0,551	0,648	>0,5	0,096
3.Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,730	-0,436	>0,2	0,294
Показники ділової активності підприємства				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт оборотності активів	0,246	0,260	Збільшення	0,014

Продовження табл. 2.2

2.Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	4,390	4,642	Збільшення	0,251
3.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	18,596	19,661	Збільшення	1,065
4.Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	15,873	16,783	Збільшення	0,909
5.Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,215	0,227	Збільшення	0,012
6.Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,413	0,436	Збільшення	0,023

Джерело: розраховано автором

Серед показників ліквідності за 2022 рік в нормативне значення не потрапляють коефіцієнт загальної ліквідності та показник чистого оборотного капіталу.

При значенні коефіцієнта загальної ліквідності менше 2, платоспроможність підприємства незначна, а значить існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для його партнерів. Низький рівень ліквідності, як правило свідчить про ускладнення збуту продукції, або ж погану організацію матеріально-технічного забезпечення. Від'ємне значення показника чистого оборотного капіталу вказує на те, що підприємство неефективно використовує вкладення в оборотний капітал.

Коефіцієнт маневреності власних коштів має від'ємне значення, що є негативним для підприємства, проте позитивним можна відзначити зростання показників ділової активності у 2022 році.

Таблиця 2.3

Основні фінансово економічні показники ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» за 2023 рік

Показники ліквідності				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,742	3,072	>1-2	2,330
2.Коефіцієнт поточної ліквідності	0,646	2,927	>0,6	2,281
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,482	2,359	>0,2	1,876
4.Чистий оборотний капітал	-1381	3961	>0	5342
Показники фінансової стійкості підприємства				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,541	0,436	<1	-0,105
2.Коефіцієнт автономії	0,648	0,695	>0,5	0,047
3.Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,436	-0,285	>0,2	0,151
Показники ділової активності підприємства				
Показник	На початок року	На кінець року	Нормативне значення	Зміна за рік
1.Коефіцієнт оборотності активів	0,290	0,281	Збільшення	-0,009
2.Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	3,340	3,235	Збільшення	-0,104
3.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	16,786	16,258	Збільшення	-0,527
4.Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	15,088	14,614	Збільшення	-0,474

Продовження табл. 2.3

5.Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,250	0,242	Збільшення	-0,007
6.Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,432	0,418	Збільшення	-0,013

Джерело: розраховано автором

У 2023 році показники ліквідності зростають та відповідають нормативним значенням, що вказує на покращення загальної ліквідності підприємства і його змогу шкидко реалізувати свої активи в грошові кошти. Коефіцієнт маневреності власних коштів менше нормативного значення, показники ділової активності зменшуються, що негативно впливає на платоспроможність підприємства та погано характеризує підприємство для кредиторів.

Загалом у період 2021 - 2022 роки значення коефіцієнта загальної ліквідності нижче 1, що вказує на обмеженість підприємством у тимчасово вільних ресурсах. А на кінець 2023 року позначка коефіцієнта перевищила 3, тобто відбулося значне нагромадження запасів, що вказує на неефективне управління активами та не повне використання своїх можливостей щодо одержання кредитів. значення коефіцієнта абсолютної ліквідності нижче норми, проте не можна зразу робити негативні висновки про негайне погашення боргів підприємством, адже вірогідність одночасного пред'явлення всіма кредиторами своїх вимог дуже низька. У 2023 році даний показний має занаддто високе значення, що може вказувати про нераціональне використання фінансових ресурсів. У 2021 2022 роках значення чистого оборотного капіталу вказує на нездатність підприємства погасити короткострокові зобов'язання вчасно. Вже на кінець 2023 року спостерігається зростання показника, що вказує вже на здатність до погашення зобов'язань або навіть розширення всоєї діяльності. Протягом досліджуваних років загалом даний показник має значні темпи приросту, це було б доцільним при відсутності великої інфляції.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів за три роки менше 1, що показує наявність залишку власного капіталу після покриття позикових коштів. Коефіцієнт автономії за аналізовані роки знаходиться на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, підприємство зможе погасити зобов'язання. Коефіцієнт маневреності за перші два роки має тенденцію до спаду, що вказує про недостатню гнучкість у використанні власного капіталу. У 2023 році даний коефіцієнт зростає.

Коефіцієнт оборотності активів за 2021 - 2022 рік зростає, а у 2023 році має тенденцію до спаду. Тобто відбулося зменшення циклів виробництва й обігу, що приносить відповідний ефект зменшення кількості грошових одиниць реалізованої продукції, що принесла кожна одиниця активів. У 2021 - 2022 роках коефіцієнт оборотності оборотних засобів збільшується, а відповідно і збільшення швидкості обороту оборотних засобів. Що ж стосується 2023 року зменшення даного коефіцієнта показує уповільнення обороту оборотних засобів. У перших двох роках спостерігається збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, а у 2023 році його зменшення.

Чим показник більший тим швидше підприємство отримує оплату по рахунках. Проте воно ж може надавати товарний кредит, що іноді є інструментом з стимулювання збуту. Тому у цьому випадку потрібно оптимально визначити тривалість кредитного періоду. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за 2021 - 2022 роки показує збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, у 2023 році коефіцієнт знижується, що свідчить про зростання придбання товарів в кредит.

Зростання показника оборотності основних засобів у 2021 - 2022 роках показує ефективне використання основних засобів, спад ефективності спостерігається у 2023 році. Також у 2021 - 2022 роках ефективно використовувався власний капітал підприємства про це свідчить коефіцієнт

оборотності власного капіталу, незначне зменшення даного коефіцієнта у 2023 році веде за собою зниження ефективності використання власного капіталу. Попри це за перші два роки можна побачити ефективне вкладання, використовування і розмішення фінансових ресурсів підприємства, котре вже в 2023 році принесло прибутки, що є цілком нормальним для підприємств будівельної галузі.

Таблиця 2.4

Визначення рівня рентабельності власного капіталу в ТОВ "Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ"

Показники	Роки		
	2021	2022	2023
Сума чистого прибутку, тис. грн.	-2435,6	-439,1	-363,6
Середньорічна сума власного капіталу, тис.грн.	38128,4	37742,7	38138,75
Рівень рентабельності власного капіталу, %	-6,38	-1,16	-0,95

Джерело: розраховано автором

Як свідчать дані таблиці 2.4 протягом досліджуваного періоду ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» не одержувало чистого прибутку. Рівень рентабельності власного капіталу із року в рік зростав. Бо на нього впливає прямо-сума чистого прибутку, обернено-сума власного капіталу.

В наступній таблиці розглянемо фінансову стійкість підприємства, яка залежить від власного капіталу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Визначення показників фінансової стійкості в ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ»

Показники	На кінець року		
	2021	2022	2023
Сума власного капіталу, тис.грн.	37924,5	37560,9	38716,6
Сума залученого капіталу, тис.грн.	29923,7	19489,1	16911,9
Сума валюти балансу, тис.грн.	68755	57913,9	55628,5
Коефіцієнт фінансування	0,78	0,51	0,43
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,26	1,92	2,28
Коефіцієнт автономії	0,55	0,64	0,69

Джерело: розраховано автором

Аналіз даних таблиці 2.5 показав, що в ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» існує тенденція зростання фінансової стійкості підприємства. Так коефіцієнт фінансування за останні 3 роки поступово знижувався з 0,78 до 0,43. Коефіцієнт фінансової стабільності та коефіцієнт автономії, навпаки поступово зростали, в тому числі коефіцієнт фінансової стабільності з 1,26 до 2,28 коефіцієнт автономії з 0,55 до 0,69. Це свідчить про те,що у 2021 році підприємство фінансувалося за рахунок власних засобів на 55,0 %,а у 2023 році на 69,0 %.

Дані таблиці 2.5 свідчать, що ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» не залежить від зовнішніх джерел фінансування і її фінансова стійкість поступово зростає. Так, у 2023 році на 1 грн. залучених засобів припадало 2,28 тис. грн. власних

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що в ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» існує тенденція зростання суми власного капіталу за рахунок чистого прибутку, який спрямовується нерозподілений прибуток . В результаті чого у 2023 році підприємство на 69 % фінансувалося за рахунок власних засобів, на 1 грн залученого капіталу припадало 2,28 тис. грн власного, що свідчить про нераціональне використання власних коштів.

В умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику світова тенденція скорочення банківського кредитування є додатковим фактором гальмування економічного розвитку України. Як правило, стандарти кредитування формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які для України вкрай негативні. Масовий відплив депозитів (у першому півріччі 2023 р. відплив депозитів резидентів склав 39 млрд грн у порівнянні з аналогічним періодом минулого року), значні внутрішні дисбаланси банківських установ та ускладнений доступ до світових фінансових ринків не дозволяють прогнозувати зниження ставок по кредитах та їх доступності для малого та середнього бізнесу. У зв’язку з цим очікуваний спад будівельної галузі України у поточному році на 12 % з урахуванням низької порівняльної бази

попереднього року є цілком природним, але у 2015 р. можна очікувати значного приросту показників з огляду на необхідність відбудови зруйнованих будівель на Донбасі та ефект статистичної бази.

2.2. Оцінка ефективності управління формуванням фінансових ресурсів суб'єкта малого підприємництва

Фінансові ресурси підприємства – всі джерела коштів, у розпорядженні підприємства, що ним використовуються для формування активів.

Фінансові ресурси формуються в момент організації підприємства, поповнюються й використовуються в процесі його функціонування (рис. 2.2).

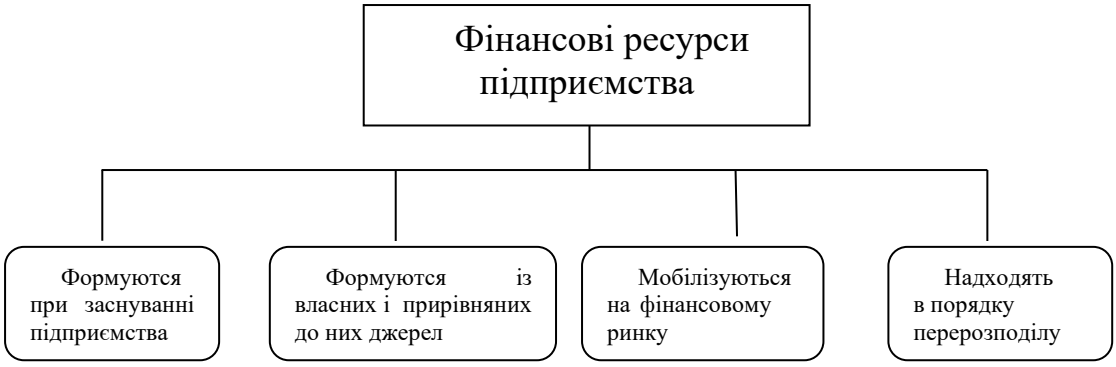


Рис. 2.2 Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Спочатку формування фінансових ресурсів відбувається в момент заснування підприємства, коли реєструється статутний фонд (капітал). Порядок формування статутного фонду регламентується господарським законодавством України. Залежно від організаційно-правової форми бізнесу капітал підприємство може бути сформований з різних джерел: або на основі одноособового володіння, або на основі пайових внесків, або може бути мобілізований на фінансовому ринку.

Далі фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок власних джерел: прибутку й амортизаційних відрахувань. У теж час

джерелами фінансових ресурсів виступають валовий і чистий дохід, виручка від реалізації непотрібного майна, вивільнення оборотних коштів.

Коли коштів не вистачає, підприємство може мобілізувати кошти на фінансовому ринку за рахунок емісії акцій і облігацій, а також використовуючи позикові кошти.

Крім того, підприємство може одержувати фінансові ресурси в порядку перерозподілу. Наприклад, бюджетні субсидії, ресурси, що надходять від галузевих структур, страхові відшкодування.

Для оцінки формування структури фінансових ресурсів підприємства автори пропонують використовувати такі показники: питома вага власних фінансових ресурсів в сукупних фінансових ресурсах підприємства; питома вага статутного (акціонерного, пайового, неподільного, індивідуального) капіталу підприємства в сукупних фінансових ресурсах; питома вага позикових коштів у сукупних фінансових ресурсах; питома вага довгострокових позикових коштів у сукупних фінансових ресурсах; питома вага довгострокових позикових коштів у загальній сумі позикових коштів підприємства; питома вага довгострокових банківських кредитів у сукупних фінансових ресурсах; питома вага довгострокових банківських кредитів у загальній сумі позикових коштів підприємства [46, с. 132].

Запропоновані показники характеризують структуру фінансових ресурсів підприємства. З розглянутих показників, на нашу думку, найбільше значення мають питома вага власних фінансових ресурсів в сукупних фінансових ресурсах підприємства і питома вага довгострокових сукупних фінансових ресурсах. [46, с. 134].

Для цього розглянемо склад та структуру джерел фінансових ресурсів та виявимо основні тенденції в зміні джерел фінансування активів підприємства ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» за допомогою саме аналізу динаміки складу і структури джерел фінансових ресурсів в період за 2021 - 2023 роки.

Таблиця 2.6

Склад та структура джерел фінансових ресурсів підприємства ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» (тис.грн.)

Стаття	На кінець року			У % до підсумку		
	2023 р.	2022 р.	2021 р.	2023р.	2022 р.	2021р.
Власний капітал - всього	38716,6	37560,9	37924,5	69,5	69,1	71,4
Статутний капітал	30000	30000	30000	53,9	55,1	56,5
Нерозподілений прибуток	8716,6	7560,9	7924,5	15,6	13,9	14,9
Довгострокові зобов’язання	15000	15000	15000	26,9	27,5	28,2
Поточні зобов’язання - всього	1911,9	1792,6	138,7	3,4	3,2	0,26
Кредиторська заборгованість	513,2	7,7	25,4	0,92	0,01	0,04
Інші поточні зобов’язання	560	2688,8	14759,6	1,006	4,9	27,8
Всього	55628,5	54353,5	53063,2	100	100	100

*Джерело фінансова звітність "Ш.Р.ІНТЕРНЕШИНЛ"

Керування власним капіталом зв'язане не тільки з забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства. У процесі керування формуванням власних фінансових ресурсів вони класифікуються по джерелах цього формування. Проаналізуємо склад та структуру власного капіталу підприємства. У 2021 році сума власного капіталу підприємства складала 53716,6 тис. грн., у 2022році – 53424,8 тис. грн., а у 2023 – 53831,3 тис. грн. Чіткої тенденції не має, проте у 2023 році сума спадає, тобто спостерігається зменшення нарощування власного капіталу. Нерозподілений прибуток у 2021 році становив 7924,5 тис. грн., а у 2022 – 7560,9 тис. грн, та у 2023 році – 8716,6

тис.грн. Загальне збільшення обсягу нерозподіленого прибутку безумовно є позитивним явищем для підприємства, оскільки свідчить про збільшення обсягу реінвестування коштів в діяльність підприємства. Сума статутного капіталу за три роки залишалася незмінною та становила 30.000 000 грн.

Проте резервий капітал у даного підприємства відсутній, що показує недостатній рівень прибутку для його формування, та має відштовхуюче значення для позичальників або партнерів підприємства. Загалом, власний капітал підприємства у 2023 році становив 38716,6 тис. грн., що є більшим ніж у попередні роки, то ж ми можемо спостерігати покращення забезпеченості ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» власними фінансовими ресурсами. Маю зазначити, що чистий прибуток є від'ємним і у 2021 році складає -2435,6 тис. грн., у 2022 становить -439,1 тис. грн., та у 2023 є -363,6 тис.грн. Це вказує на те, що підприємство зазнає збитку, проте сума зменшується це означає, що підприємство перестає працювати збитково і в майбутньому буде мати прибутки. Проте, оскільки наше підприємство є будівельним, проекти можуть не приносити прибутків кілька років, тому дана ситуація на підприємстві є допустимою.

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить нерозподіленому прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, — він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, та статутному капіталу, що є головним резервом підприємства.

Динаміка складу і структури майна дає змогу встановити розмір абсолютного і відносного приросту або зменшення всього майна та окремих його видів. Для аналізу майна використаємо розрахунки, представлені у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Склад і структура майна підприємства ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» (тис.грн.)

Стаття	На кінець року			У % до підсумку			Темп зростання,%	
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022
Необоротні активи - всього	65624,7	53941,9	49755,7	95,45	93,15	89,44	82,19	92,23
Основні засоби	65624,7	53941,9	49755,7	95,45	93,15	89,44	82,19	92,23
Оборотні активи - всього	3122,7	3964,8	5872,8	4,54	6,84	10,55	126,96	148,12
Запаси	174,9	143,8	195,8	0,25	0,24	0,39	82,21	136,16
Дебіторська заборгованість	479,5	547,6	562,3	0,69	0,94	1,01	114,20	102,68
Грошові кошти	2042,9	2584,4	4509,6	2,97	4,46	8,10	126,50	174,49
Витрати майбутніх періодів	7,6	7,2	18	0,01	0,01	0,03	94,73	250
Всього майна	68747,4	57906,7	55628,5	100	100	100	84,23	96,06

Джерело: розраховано автором

Показники структурної динаміки відображають частку кожного виду майна в загальній зміні сукупних активів. Це дає змогу зробити висновки про те, в які активи вкладені довгостроково залучені фінансові ресурси, а які активи, навпаки, зменшились у результаті відтоку фінансових ресурсів.

Загальна вартість активів підприємства зросла на 11 відсоткових пункта. Водночас змінилася структура майна. Частка необоротних активів зменшилась з 95,45 до 89,44 %. Одночасно збільшилась частка оборотного капіталу з 4,54 до 10,55 %. Це зумовлено тим, що темпи зростання оборотного капіталу (148,12 %) значно перевищували темпи зростання

необоротного капіталу (92,23 %). Така динаміка показників привела до підвищення мобільності майна. Адже оборотний капітал має вищу швидкість обороту, а значить забезпечує більший приріст прибутку.

Зростання оборотного капіталу повинно відбуватись на фоні зростання вартості основних засобів. Якщо умова порушується тривалий час, підривається виробнича база для нарощування обсягів продукції в майбутньому. В нашому прикладі основні засоби зменшились в абсолютних розмірах, а частка їх скоротилася з 95,45 до 89,44 %. Зменшення необоротних активів відбулося за рахунок зменшення основних засобів.

Певні зміни відбулися у структурі оборотного капіталу. Найвищими темпами за звітний період зростали грошові кошти (174,49 %), у результаті чого їхня частка збільшилась з 2,97 до 8,10 %. Це — позитивна тенденція в умовах економічної кризи. Але постає питання, наскільки ефективно використовувались вільні грошові кошти.

Як свідчить проведений аналіз, за звітний період зросла на 136,16 % найменш мобільна частина оборотного капіталу — запаси, їхня частка також підвищилась з 0,25 до 0,39 %. Дебіторська заборгованість мало змінилася. Таким чином, оскільки темпи приросту оборотного капіталу значно перевищували темпи приросту необоротного, намітилась тенденція прискорення оборотності всіх сукупних активів, а значить з'явилась можливість збільшити свої прибутки.

Залучені фінансові ресурси в основному були вкладені в оборотні активи, що підвищило фінансову стабільність підприємства.

2.3. Оцінка вартості джерел фінансування суб'єкта малого підприємництва

Підприємство сплачує за залучення капіталу із різних джерел певну вартість, вона називається вартісттю капіталу. Відповідно до цього, диференціюється і оцінка його вартості за: – окремими елементами власного капіталу; – окремими елементами позикового капіталу; – середньозваженою вартістю капіталу підприємства.

Оцінка вартості позикового капіталу має ряд особливостей, основними з яких є: – відносна простота формування базового показника оцінки вартості. Таким базовим показником, що підлягає наступному коригуванню, є вартість обслуговування боргу у формі відсотка за кредит, купонної ставки за облігацією тощо. Даний показник прямо обговорений умовами кредитного договору, умовами емісії або інших форм контрактних зобов'язань підприємства; – урахування в процесі оцінки вартості позикових засобів податкового коректора, тому що виплати щодо обслуговування боргу – відсотки за кредит і інші форми цього обслуговування відносять на собівартість продукції, вони зменшують розмір оподаткування бази підприємства, а відповідно, знижують розмір вартості позикового капіталу на ставку податку з прибутку; – вартість залучення позикового капіталу має високий ступінь зв'язку з рівнем кредитоспроможності підприємства, що оцінюється кредитором.

Чим вище рівень кредитоспроможності підприємства за оцінкою кредитора, тобто чим вище його кредитний рейтинг на фінансовому ринку, тим нижча вартість позикового капіталу, що залучається цим підприємством. Найменша ставка відсотка за кредит у будь-якій його формі – ставка «прайм райт» – установлюється кредиторами для так званих «першокласних позичальників»; – залучення позикового капіталу завжди пов'язано з поворотним грошовим потоком не тільки щодо обслуговування боргу, але і щодо погашення зобов'язання за основною сумою цього боргу.

Це генерує особливі види фінансових ризиків, найбільш небезпечні за своїми наслідками, що призводять підприємства, інколи до банкрутства. Такі ризики проявляються незалежно від форм і умов залучення позикового капіталу. Водночас, зниження рівня даних ризиків викликає, як правило, підвищення вартості позикового капіталу. Так, ставка відсотка за довгостроковим кредитом в усіх його формах, що дозволяє підприємству знизити ризик неплатоспроможності в поточному періоді, завжди вище, ніж за короткостроковим [56].

Після розрахунку вартості кожного джерела капіталу обчислюємо середньозважену вартість капіталу (WACC). Вона є відносною величиною, виражається у відсотках та є головним критеріальним показником оцінки. Це – середня величина з потрібною прибутковістю за різними джерелами фінансування, де важелем слугує питома вага кожного елементу капіталу у загальному його розмірі.

Показники вартості складових частин і середньозваженої вартості капіталу використовують при виборі найбільш оптимального варіанту структури капіталу, фінансування поточної діяльності. Процес такої оптимізації полягає у попередній оцінці вартості власного і позикового капіталу при різних варіантах його залучення та розрахунку середньозваженої вартості капіталу за обраними варіантами. Той варіант, де середньозважена вартість капіталу є мінімальною і вважається за кращий підхід до формування його структури.

Оскільки ступінь обмеженості кожного джерела капіталу різна, а, відповідно, змінюється у певний момент його вартість, постільки доводиться з часом переходити від одного джерела до іншого, орієнтуючись щораз у на мінімальну ціну. Цей підхід щодо оптимізації структури капіталу, на думку деяких дослідників, є типовим для вітчизняних підприємств.

Згідно із критерієм мінімізації середньозваженої вартості позикового капіталу, перевага у формуванні структури капіталу підприємства надається відносній дешевизні того чи іншого джерела ресурсу.

Розглянемо процес оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості за допомогою табл. 2.8. Під час розрахунку використовувалось умовне значення ставки відсотка за кредит, яке дорівнює 28% та рівня витрат на залучення банківського кредиту. Як видно з таблиці 2., при оптимізації структури власного та позикового капіталу до рівня 55,15% та 44,84% відповідно середньозважена вартість капіталує мінімальною – 53,9%. Така структура капіталу дає змогу максимізувати реальну ринкову вартість підприємства. Але у 2023 році середньозважена вартість капіталу максимальною і ствновить 114,8 %, що може вказувати на те, що керівництву необхідно вжити певних заходів з метою мінімізації середньозваженої вартості капіталу.

Таблиця 2.8

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ»

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Сукупний капітал, тис.грн.	68755	57913,9	55628,5
Власний капітал, тис.грн.	37924,5	37560,9	38716,6
Позиковий капітал, тис.грн.	30830,5	20353	16911,9
Структура капіталу:			
Власний капітал	55,15	64,85	69,59
Позиковий капітал	44,84	32,14	30,40
Чистий прибуток (збиток), тис.грн	- 2435,6	- 439,1	- 363,6
Відсоткова ставка за кредит, %	28,00	28,00	28,00
Ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом	0,23	0,19	0,18

Продовження табл.2.8

Рівень витрат щодо залучення банківського кредиту, виражений десятковим дробом	0,6	0,7	0,8
Вартість власного капіталу, % ((ряд.7/ряд.2)*100)	- 6,4	- 1,16	- 0,93
Вартість позикового капіталу у формі банківського кредиту, % ((ряд.8*(1-ряд.9))/(1- ряд.10))	53,9	75,6	114,8
Середньозважена вартість капіталу, %((ряд.5/100)*ряд.11)+(ряд.6/100)*ряд.12))	20,64	23,54	34,25

Джерело: розраховано автором

Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством

Тому також розглянемо оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Вона дає можливість розрахунково знайти лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля, даний показник відображає рівень додатково згенерованого прибутку на власний капітал за різної питомої ваги використовуваних позикових коштів. Якщо підприємство в своїх інвестиціях використовує як власні, так і позикові кошти, то рентабельність інвестування власних коштів ще називають ефектом фінансового важеля [60].

Співвідношення власного капіталу до позикового капіталу ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» у 2021 році становить 55% до 44%, у 2022 році 64% до 32% і у 2023 році 69% до 30% . Відповідно, як результат такого співвідношення коефіцієнт фінансової рентабельності становить 10% у 2021 році, 17 % у 2022 та 24% у 2023, як видно з таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Розрахунок коефіцієнта фінансової рентабельності ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ» за 2021- 2023 роки

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Сума власного капіталу	37924,5	37560,9	38716,6
Сума позикового капіталу	30830,5	20353	16911,9
Загальна сума капіталу	68755	57913,9	55628,5
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,81	0,54	0,43
Коефіцієнт валової рентабельності активів, %	-0,033	-0,007	-0,006
Ставка відсотка за кредит, %	28,00	28,00	28,00
Сума валового прибутку без відсотків за кредит (гр.3*гр. 5/100)	-22,68	-4,05	-3,33
Сума сплачених відсотків за кредит (гр. 2*гр. 6/100)	86,32	56,98	47,35
Сума валового прибутку з урахуванням сплати відсотків за кредит (гр. 7–гр. 8)	-109	-61,03	-50,68
Ставка податку на прибуток	0,23	0,19	0,18
Сума податку на прибуток (гр. 9*гр. 10)	0	0	0
Сума чистого прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства (гр. 9–гр 11)	0	0	0
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (гр.12*100/гр. 1)	-0,22	-0,13	-0,10

Джерело: розраховано автором

Це є досить позитивним явищем для підприємства. Коефіцієнт фінансового левериджу, що характеризує суму позиченого капіталу, який використовує підприємство, із розрахунку на одиницю власного капіталу.

Коефіцієнт фінансового левериджу – це важіль, що вказує на позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу. В нашому випадку приріст диференціала

коефіцієнта фінансового левериджу має негативне значення, що збільшить темп зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Отже, як бачимо, в результаті збільшення розміру власного капіталу в структурі капіталу ми отримуємо покращення показника рентабельності власного капіталу до рівня 24%. Що говорить про позитивні перспективи діяльності ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ». Проте, спостерігається створення від'ємного ефекту фінансового важеля, у результаті чого відбувається «проїдання» власного капіталу, що може стати причиною банкрутства підприємства.

Висновки до 2-го розділу

Проведене дослідження й послідовний аналіз підходів до розуміння сутності фінансових ресурсів підприємства ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ», що зайняте у сфері будівництво житлових і нежитлових будівель, дозволили розглянути сукупність власних, залучених ззовні та позикових грошових коштів, а також їх еквівалентів, що змінюються у процесі господарського кругообігу і призначені для фінансового забезпечення діяльності підприємства з метою отримання прибутку та спрямовані на реалізацію стратегічних і тактичних цілей підприємницької діяльності.

Необхідною умовою діяльності підприємства в ринкових відносинах є сталий фінансовий стан, оскільки від цього залежить своєчасність і повнота погашення його зобов'язань щодо оплати праці робітників, розрахунків з бюджетом, постачальниками матеріальних ресурсів, а також зобов'язань перед комерційними банками стосовно отриманих від них кредитів [6, с.12].

Аналіз фінансового стану підприємства дає якісну та кількісну інформацію про його діяльність, яка необхідна для багатьох суб'єктів ринку. В той же час з метою її достовірності, використання у процесі управлінських рішень доцільно використовувати коефіцієнтний або комплексний метод, адже вони є найбільш обширними і охоплюють всі сфери діяльності

підприємства. Дані методи представляють підприємство і всі його зв’язки як взаємопов’язану систему рухів фінансових ресурсів, що дає змогу найширше оцінити його фінансовий стан.

Таким чином, фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Дана ж діяльність характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільним їх розміщенням та ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Загалом підприємство на даний час не отримує чистого прибутку, а виживає за рахунок певної виручки та нерозподіленого прибутку, завдяки чому воно поступово розраховується за своїми зобов’язаннями.

Проте, розглянувши ресурси аналізованого підприємства можна стверджувати, що воно розпочало боротьбу з збитковою діяльністю, ефективно використовує оборотні активи та свій капітал і це дає свої результати у вигляді збільшення доходу.

Отже, за внесенням певних змін в управління фінансовими ресурсами підприємства, збільшення рентабельності використання активів, залученням інвестицій, розширення діяльності та розробці нових проектів, підприємство має всі перспективи для отримання прибутків в майбутньому.

РОЗДІЛ 3
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Рекомендації щодо покращення фінансового стану суб'єкта малого підприємництва

Які перспективи бачить бізнес на найближче майбутнє? Власники малих та середніх підприємств визначаючи перспективи бізнесу на найближче майбутнє у 2024 році здебільшого налаштовані досить оптимістично: 56% планує підтримувати бізнес; 30% планують збільшувати бізнес; 8% планує збільшити кількість партнерів; 4% планує диверсифікувати послуги/товари; 2% планує вийти на новий ринок.

Досить оптимістичні перспективи економічного розвитку через ветеранські бізнеси. Кожного місяця кількість ветеранів у країні збільшується, при чому понад 60% з них планує відкрити власну справу після повернення з фронту. Вже зараз в Україні успішно працює декілька сотень компаній, заснованих ветеранами або членами їх сімей.

В 2024 році держава планує видати понад 12500 мікрогрантів. Найбільший фокус в цьому робиться на ветеранський бізнес. Ветерани та члені їх родин отримують кошти на відкриття бізнесу за програмами «Варто», «єРобота» та ін. На це у бюджеті на 2024 планують виділити понад 3,5 млрд гривень.

Такі гранти дають можливість реалізувати бізнес-ініціативи, однак вони мають свої умови і вимоги до підприємця. Зокрема, отримувач повинен підготувати детальний бізнес-план, провадити діяльність мінімум 3 роки, створити встановлену кількість робочих місць (якщо цю умову не буде виконано, учасник проекту має повернути гроші), регулярно звітуватись перед державою тощо.

Підтримати український бізнес в умовах війни може кожна людина. Наприклад, ініціатива для підтримки підприємців-ветеранів громадської організації «Асоціація підприємців-ветеранів АТО» і фінансової компанії «К2000» дає можливість кожному купити приватні ветеранські облігації, підтримати малий і середній бізнес і отримати певні проценти від прибутку.

Цей проект є перспективним та взаємовигідним: підприємець отримує фінансову підтримку і можливість розвивати свою справу, а власник облігацій – стабільні дивіденди.

Сприяння розвитку ветеранського бізнесу – це значний внесок у майбутнє економіки країни, адже саме він вже зараз стає рушійною силою розвитку країни. Крім того, це допомагає створенню нових робочих місць, прискоренню соціальної адаптації та поверненню до стабільного життя сотням тисяч ветеранів та членів їх родин.

Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення. Для того щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги.

Основним засобом отримання конкурентних переваг є пошук шляхів підвищення ефективності власної діяльності та удосконалення фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства — це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому. Для визначення фінансового стану використовують низку аналітичних показників: ліквідності, платоспроможності, майнового стану, рентабельності тощо.

Мета, яка полягає у пошуку та використанні шляхів удосконалення фінансового стану, — забезпечення зростання розвиненої вартості підприємства в довгостроковому періоді.

Головним завданням є виявлення шляхів удосконалення фінансового стану за рахунок мобілізації внутрішніх резервів підприємства - явних та прихованих.

Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових його діяльності [33, с. 61].

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Скорочення вихідних грошових потоків можливе за рахунок:

- зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції;
- зниження витрат, які покривають за рахунок прибутку.

Основним заходом покращення фінансового стану є збільшення виручки від реалізації. В свою чергу розмір виручки від реалізації залежить від:

- обсягів реалізації продукції;
- ціни одиниці продукції, що реалізується [33, с. 61].

Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу.

Також одним із важливих шляхів удосконалення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів. Це:

- проведення реструктуризації активів підприємства;

- сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу;

- перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства [28, с. 25].

Внутрішні резерви підприємства складаються з явних та прихованих. Виявлення явних резервів здійснюється через ліквідацію: втрат окремих видів ресурсів, перевищення норм їх витрачання.

Особливу увагу необхідно звернути увагу на приховані резерви.

Приховані резерви — частина капіталу, що ніяк не відображена в Балансі. Розмір прихованих резервів балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною вартістю.

Шляхами удосконалення фінансового стану підприємства через виявлення прихованих резервів є: здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у робочому процесі; використання зворотного лізингу.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток. На кожному підприємстві, залежно від його особливостей, можуть бути різними набір факторів, які впливають на собівартість [68, с. 95].

Важко передбачити, які категорії малих підприємств будуть відкриті після закінчення війни. На нашу думку, малі підприємства будуть розвиватися в категоріях індивідуальних послуг, інформаційних послуг, харчування, освіти. Нагального вирішення сьогодні потребують шляхи розвитку малого підприємництва в територіальних громадах у післявоєнний період.

На нашу думку, для розвитку малого підприємництва в територіальних громадах у післявоєнний період можуть бути використані такі ідеї:

взаємозв’язок малого бізнесу в територіальних громадах з електронним урядуванням для покращення їхніх послуг;

використання штучного інтелекту для збору та аналізу даних про клієнтів, що дозволить малому підприємництву у громадах приймати обґрунтовані рішення щодо цільової аудиторії та її переваг;

створення хабу для фізичних осіб- підприємців, де вони зможуть обмінюватися своїми ідеями;

створення курсів для фізичних осіб-підприємців-початківців з територіальних громад, де їх навчатимуть аспектам ведення бізнесу, управління персоналом, фінансової грамотності, залучення інвестицій. Розглянемо це докладніше.

Ефективне впровадження електронного урядування могло б зіграти особливо важливу роль у спрощенні для малих і середніх підприємств доступу та використання систем реєстрації та ліцензування бізнесу, оскільки воно містить можливість полегшити час, витрати та елементи процесу, пов’язані з регулюванням бізнес проблеми, з якими зараз стикаються МСП. Електронне урядування сприяє багатьом сферам, таким як покращення послуг, збагачення демократичних і консультаційних практик, покращення ефективності державного сектору та подолання цифрового розриву. Досі вважається, що розвиток електронного урядування опосередковано впливає на сфери, які важко пов’язати.

Підприємництво є однією зі сфер, яка отримує вигоду від електронного урядування у двох напрямках. Перший реалізується через концепцію відкритої інформації, коли нові підприємства можуть знайти необхідну інформацію на сторінках електронного уряд та коли вони починають нове підприємство. Другий напрямок походить від інфраструктури та послуг, які приносять користь новому підприємництву та вказують, наскільки такі підприємства можуть отримати від них вигоду [32].

Розширення використання електронного урядування має бути посилене з метою охоплення підприємства в муніципалітетах таким чином, щоб збільшити їх використання даних систем. Слід запровадити регулярний моніторинг та оцінку еволюції та використання електронного урядування, що

може допомогти оцінити ступінь, до якого системи електронного урядування залишаються актуальними та можливими для використання малого та середнього підприємництва та іншими потенційними бенефіціарами.

Таким чином, електронний уряд розглядається як система, яка підтримує покращену небюрократичну підтримку надання послуг і, отже, пропонує рішення для зазначених проблем, пов'язаних із малого та середнього підприємництва [33]. Послуги електронного урядування класифікуються як орієнтовані на пошук та орієнтовані на транзакції. Цифрові можливості фірми визначають ступінь використання електронним урядом для цілей, орієнтованих на пошук, що, у свою чергу, підвищує прибутковість; натомість подібного ефекту не виявлено для трансакційно-орієнтованого електронного уряду.

В Україні електронне урядування впроваджує Міністерство цифрової трансформації, яке розробило додаток Дія. У 2020 році запустили повномасштабний національний проект з розвитку підприємництва та експорту Дія .Бізнес. З травня 2021 року проект реалізовується Міністерством цифрової трансформації спільно з Офісом сприяння підприємництву та експорту (Офіс з питань підприємництва та просування експорту) державною установою, яка відповідає за розвиток та підтримку українського підприємництва на внутрішньому та міжнародному ринках [48].

Проект має онлайн і офлайн компоненти. Онлайн-компонент реалізований через Бізнес. Портал Дія у форматі «єдиного вікна», де можна знайти всю необхідну інформацію для заснування та розвитку власного бізнесу. Офлайн-компонент включає місця, де українці можуть отримати безкоштовні консультації, відвідати освітні заходи для підприємців, орендувати зал для заходів, протестувати власний продукт на спеціальній pop- up локації.

Відкрито центри підтримки підприємництва в Харкові, Миколаєві, пілотний формат консалтингового стенду в Черкасах. Центри підтримки підприємців також відкриті в Одесі, Полтаві, Ужгороді, Бучі, Тернополі,

Кривому Розі, Кременчуці, Рівному, Луцьку. Консультаційний центр також відкрито у Варшаві [50].

Таким чином, мале підприємництво може взаємодіяти з електронним урядом, щоб покращити свої послуги та отримати державну підтримку. Ще одним важливим моментом для розвитку малого підприємництва є створення спеціального міжнародного хабу, де молодь і підприємці зможуть обмінюватися ідеями. У глобальному бізнесі хаби можна визначити як бізнес-сайти, які мають високий взаємозв'язок зі світовою економікою через величезні потоки товарів і капіталу [35].

Важливість глобальних бізнес-центрів для малого та середнього підприємництва фактично зростає, оскільки тягар інтернаціоналізації малого та середнього підприємництва щодо посередництва міжкультурних відмінностей та управління матеріальними та нематеріальними ресурсами в різних географічних відстанях та часових поясах залишається, незважаючи на безмежну спроможність міжнародної бізнес-мережі [37].

Корпоративні хаби визначаються як надання робочих просторів для кількох компаній орендарів, які розташовані разом із додатковими сервісами, такими як спільне обладнання, кімнати для переговорів, місця для спільної роботи та бізнес-консультації чи підтримка. Вони мають різноманітні характеристики власності, при цьому за управління ними часто можуть відповідати приватний, державний або треті сектори, які іноді діють у партнерстві [36].

Таким чином, створення хабу для підприємців на місцевому, національному та глобальному рівнях може допомогти майбутнім підприємцям знати тенденції на світовому ринку та спілкуватися з досвідченими підприємцями.

Отже, удосконалення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства.

3.2. Проблеми формування джерел фінансування малого підприємництва

Фінансування - це отримання суб'єктом господарювання необхідних грошових коштів для здійснення господарської діяльності. Теоретики виділяються два основні види фінансування: внутрішнє і зовнішнє. Розділ "Пасиви" балансу розкриває джерела фінансування фірми, розмежовуючи їх на дві основні групи: позичені і власні кошти.

Позичені кошти можуть бути короткостроковими і довгостроковими. До власних коштів відноситься: статутний капітал, акціонерний капітал, резерви, прибутки, спеціальні фонди тощо.

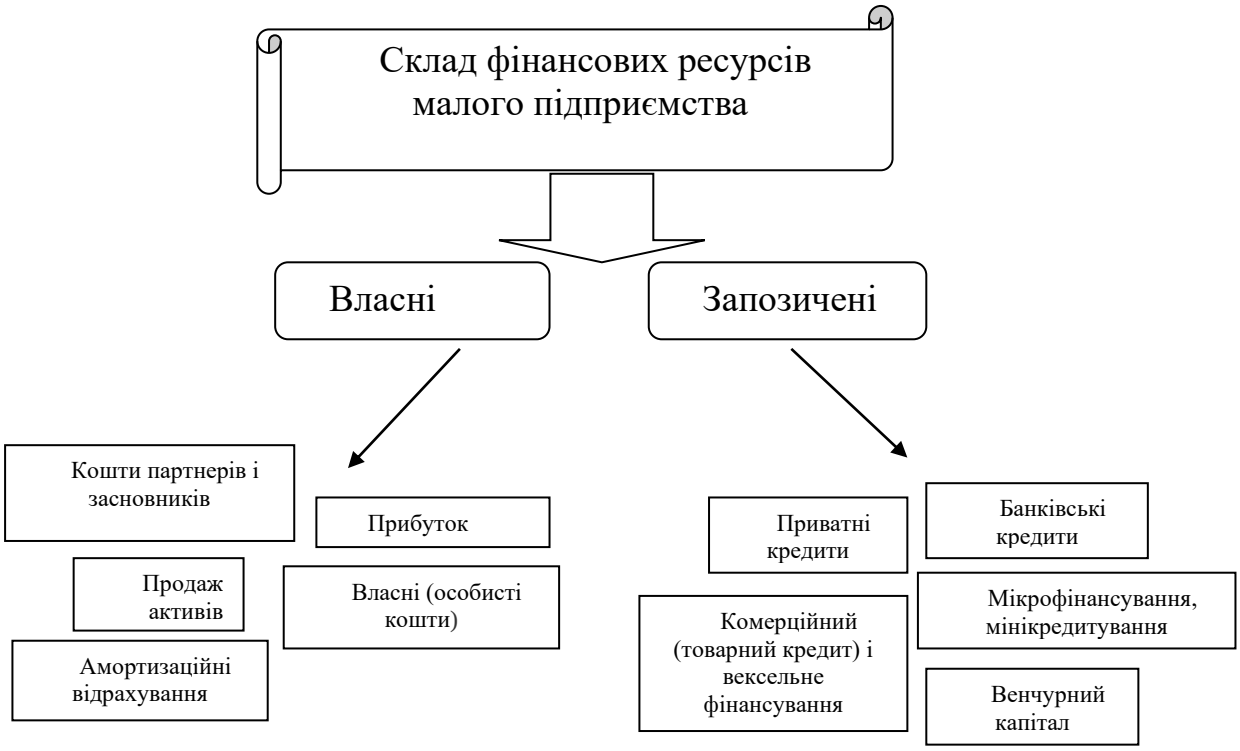


Рис. 1.4 Склад фінансових ресурсів малого та середнього підприємства

Внутрішнє фінансування це в свою чергу таке фінансування, при якому кошти генеруються всередині фірми. Саме вони вважаються власними коштами фірми. Такі кошти можуть залучатися з наступних джерел: 1) амортизаційні відрахування; 2) продаж ліквідних активів; 3) скорочення оборотного капіталу; 4) кредити від постачальників; 5) дебіторська

заборгованість; 6) прибутки. Для малих і середніх підприємств України на сьогодні дане джерело не є головним, оскільки розміри прибутків є невеликими. Крім того, собівартість продукції виробника так завантажена надбавками, що забезпечити собі високий прибуток дуже не легко. У наш час виробник є абсолютно незахищений від дешевого імпорту. Таким чином, малі суб'єкти підприємницької діяльності не мають можливості для перетворення прибутку у додатковий капітал з метою розширення виробництва.

Щоб отримати необхідні гроші, можна спробувати вдало продати маловикористовувані активи (транспортні засоби, обладнання, приміщення тощо). Однак сьогодні основний капітал підприємств на 60-40% зменшений, тому продати його на ринку дуже важко, а то й взагалі неможливо. На початковому (стартовому) етапі підприємства активи краще брати в оренду, ніж купувати у власність.

Для отримання певних коштів можна спробувати зменшити короткострокові активи (запаси, готову продукцію, незавершене виробництво, товари тощо). Проте вилучення цих грошей з обороту означатиме спад господарської активності, що автоматично відобразиться на обсягах виторгу і прибутках.

Якщо між постачальником і покупцем закладена угоду про оплату рахунків через деякий проміжок часу після отримання товару, то це може дати покупцеві деякі необхідні короткострокові засоби. Зараз часто практикуються поставки товарів "під реалізацію" на строк не більше 1 місяця. Торговельна фірма, що виступає покупцем переказує кошти на рахунок постачальника в міру реалізації товару. Відсотки за товарний кредит при цьому не сплачуються, бо вони не передбачені договором поставки. Одні з фірм-покупців, особливо монополісти, дотримуються усталеної практики платежів, з якою мусить погоджуватись будь-яка фірма-постачальник.

Так, великі торговельні фірми оплачують свої рахунки через 60-90 днів, незалежно від політики постачальника щодо дебіторської заборгованості чи від знижки за швидку оплату. Якщо фірма-постачальник хоче, щоб її продукція продавалась через фірму-покупця, то вона мусить дотримуватись встановленого графіка оплати: в цьому випадку велика торговельна фірма демонструє елементи диктату на ринку покупця.

Грошові кошти всередині фірми можуть з'явитися шляхом інкасації грошей за векселями. Цей спосіб не допускає великого старіння дебіторської заборгованості. Вилученню дебіторської заборгованості сприяє факторинг. Нерідко бувають випадки, коли бізнесмену доводиться чекати надходження платежів, а гроші для проведення фінансових операцій потрібні вже негайно. В даному випадку борги можна продати спеціалізованим закладам - факторинговим фірмам. Як наслідок даної операції бізнесмен, який продає боргові зобов'язання, протягом 2-3 днів отримує 70-90% від суми вимог у вигляді авансу. Решта 10-30% є своєрідною гарантією, яка призначається до виплати при отриманні факторинговою фірмою рахунка на оплату вимог боржником. За свої послуги факторингова фірма вираховує з божника певні відсотки.

Бізнесмен, що звернувся до послуг факторингу, бізнесмен мас можливість в потрібний момент перетворити майбутній борг у готівку, отримуючи до 80% від суми боргу до настання строку платежу, і тим самим покращити своє фінансове становище. Одночасно він звільняється від ризику можливих неплатежів, які бере на себе факторингова фірма. Крім того, він скорочує втрати на ведення дебіторських рахунків.

Зношена частина основного капіталу поступово накопичується у грошовій формі у спеціальному амортизаційному фонді, який формується шляхом щорічних амортизаційних відрахувань і використовується для розширеного відтворення основних фондів.

Амортизація нараховується протягом всього нормативного строку служби основного капіталу, а необхідність в її використанні настає лише

після фактичного його вибуття. Тому до моменту заміни основного капіталу, який вибув із експлуатації, амортизація є тимчасово вільною і може використовуватися, як джерело фінансування виробництва.

Зараз в Україні фінансування малих і середніх підприємств за допомогою випуску акцій є поодиноким явищем. Це пов'язано з тим, що акціонерне товариство як організаційно-правова форма не є типовою для малих, а для великих підприємств. А процес корпоратизації в Україні знаходиться у зародковому стані.

До інших можливих джерел фінансування можна віднести кошти родичів і друзів. Дане джерело за своїми розмірами і строками є далеко не основним. Такі кошти використовуються для формування стартового капіталу або в екстраординарних випадках функціонування бізнесу. Часто - це короткострокові безпроцентні позики, які не проходять через бухгалтерію, тому встановлення їх розміру є проблемою.

Ще одним джерелом фінансування малих підприємств є власники приватних фірм (приватні інвестори). В США, наприклад, з цього джерела фінансується близько 30 тис. фірм-початківців. В Україні це явище також існує, але у незрівнянно менших розмірах. Приватні особи, які розпоряджаються своїм капіталом, коли приймають рішення про інвестування, часто користуються послугами радників (бухгалтерів, фінансистів, технічних експертів, юристів).

Банки висувають малим фірмам деякі вимоги. По-перше, дрібний власник мусить вкласти у проект 25-50% власних коштів. По-друге, банки вимагають гарантій у вигляді застави під кредит. По-третє, нерідко деякі банки призначають малим фірмам проценти, вищі від базової ставки для великих корпорацій [69].

Для малих і середніх підприємців найвагомішими проблемами доступу до кредитів є, звичайно, високі відсоткові ставки. Короткострокові кредити можуть надаватися банками у випадку тимчасової фінансової скрути, яка виникає у зв'язку із витратами виробництва і обороту, не забезпеченими

надходженнями коштів у відповідному періоді. Середньострокові кредити можуть надаватися на оплату обладнання, поточні витрати, на фінансування капіталовкладень. Довгострокові кредити надають дня формування основних фондів. Об'єктами кредитування можуть бути капітальні затрати на реконструкцію, модернізацію і розширення вже діючих основних фондів, на нове будівництво, на приватизацію тощо.

Малий та середній бізнес в Україні вказує на стагнацію умов для його ведення. Ukrainian Business Index демонструє мінімальне зростання цього показника протягом декількох фаз дослідження, але залишається на низькому рівні (35.3 зі 100). Такий показник вказує на те, що бізнес не має перспектив покращення економічної ситуації і ділового середовища найближим часом.

Про це свідчать результати дослідження Advanter Group, проведеного в період 31.05 – 11.06.2023 р., у якому взяли участь 753 власники та CEO підприємств МСБ. Це вже 12 хвиля дослідження стану та потреб малого та середнього бізнесу в умовах війни.

На жаль, погіршуються очікування бізнесу від результатів діяльності в 2023 році, зменшення обороту на 0,7% у порівнянні з 2022 роком. На це впливає непрогнозованість розвитку ситуації і дій держави, посилення тиску силовиків і контролюючих органів, фактична відсутність доступу до фінансового ресурсу для поповнення обігових коштів і реалізації проєктів розвитку.

Серед пріоритетних реформ мале підприємництво виділяє боротьбу з корупцією, покращення доступу до фінансових ресурсів, податкову та судову реформу.

Індекс активності бізнесу UBI (Ukrainian Business Index) станом на червень 2023 року становить 35.34 (зі 100 можливих). Він незначно зріс у порівнянні з квітнем 2023 року (34.03), і локальним мінімумом вересня 2022 року (33,9). UBI показує активність бізнесу, його спроможність нарощувати товарообіг, створювати робочі місця. Якщо показник нижче 50, це свідчить про негативні очікування бізнесу від подальшого розвитку подій.

Це зростання індексу свідчить про невизначеність і бажання малого підприємництва інтенсифікуватися, ніж про покращення економічної ситуації: кількість замовлень від клієнтів лишається незмінною, але зростають об’єми випуску продукції і незначно відновлюється попит на трудові ресурси.

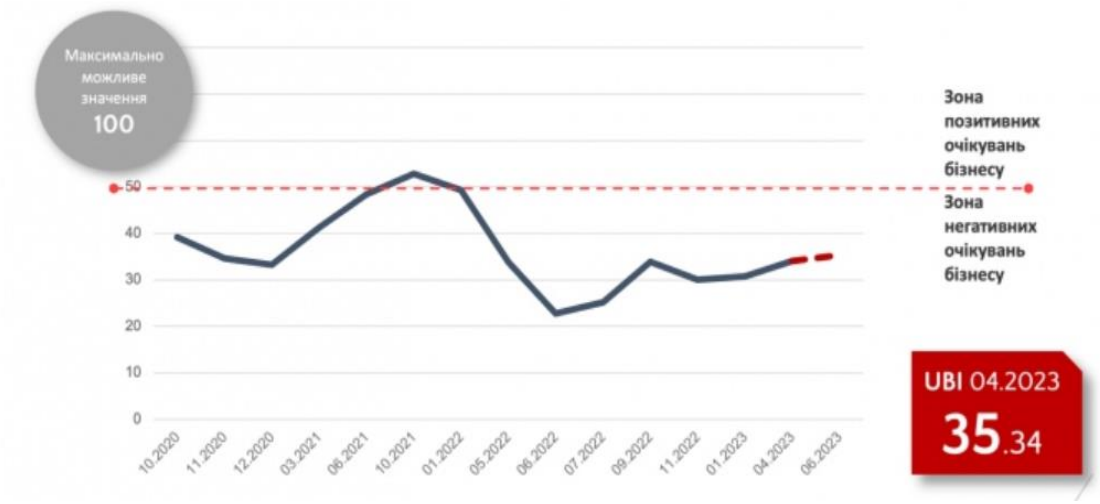


Рис. 3.2. Індекс активності бізнесу UBI

За результатами перших п’яти місяців роботи у 2023 році 21.1% підприємств повністю або майже повністю зупинили роботу (від 0% до 30% від планового показника), 8,4% підприємств вказали на зростання обсягів робіт порівняно з планом, 25,4% підприємств діють в межах запланованих показників на 2023 рік.



Рис. 3.3. Результати роботи малого та середнього бізнесу за 5 місяців 2023 року

Середньозважений очікуваний показник оборотів малого та середнього бізнесу у 2023 проти 2022 року продовжує падіння з +10,3% (оцінка, отримана в січні 2023 року) до -0,7% в червні 2023 року.



Рис. 3.4. Середньозважений очікуваний показник оборотів малого та середнього бізнесу у 2023 проти 2022 року

Не бачать перспектив 24,3% підприємств, які вказали, що бізнес не працюватиме або буде працювати на рівні до 50% від оборотів 2022 року.

Найбільше заважає малому та середньому бізнесу у відновленні нестача фінансових ресурсів у країні, а саме – неплатоспроможність клієнтів (46,9%), недоступність кредитних коштів і власного капіталу тощо (рис.3.5).

Порівнюючи з квітнем 2023 року, суттєвішою проблемою для бізнесу стає непередбачуваність дій держави – 42,8% (34% у квітні). Суттєво зросли ризики й проблеми, пов’язані з податковою та митною системами. Значним фактором є нестача достатнього капіталу (рис. 3.6).

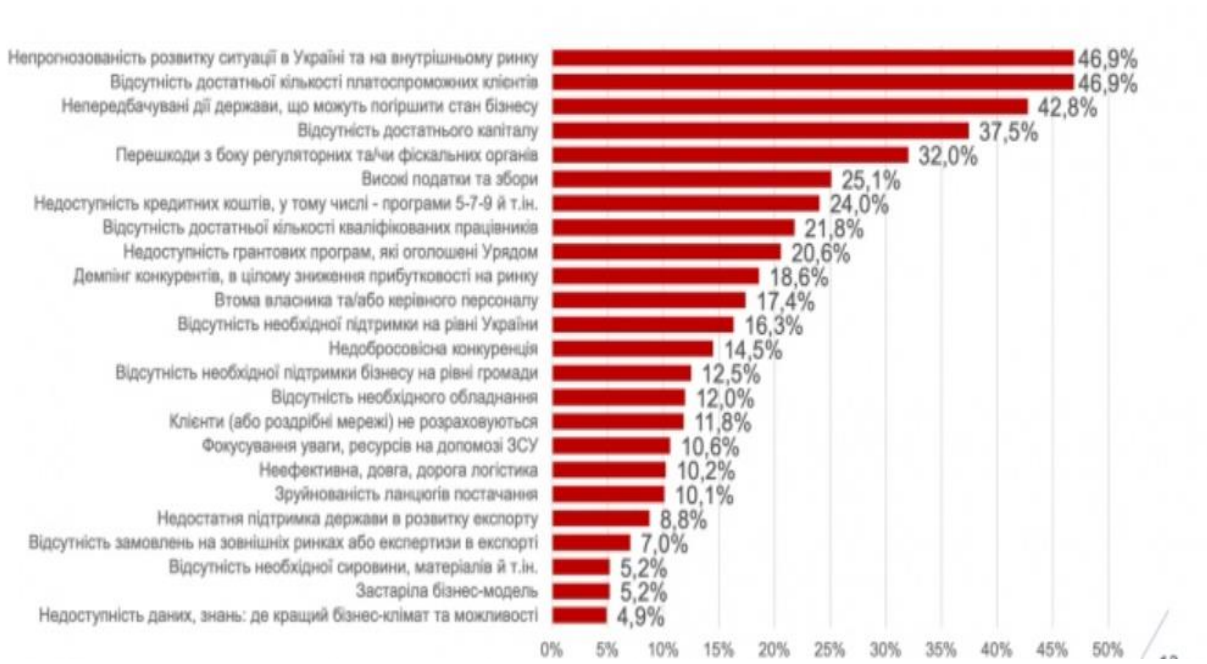


Рис. 1.6. Основні проблеми, які не дозволяють відновлювати мале підприємництво

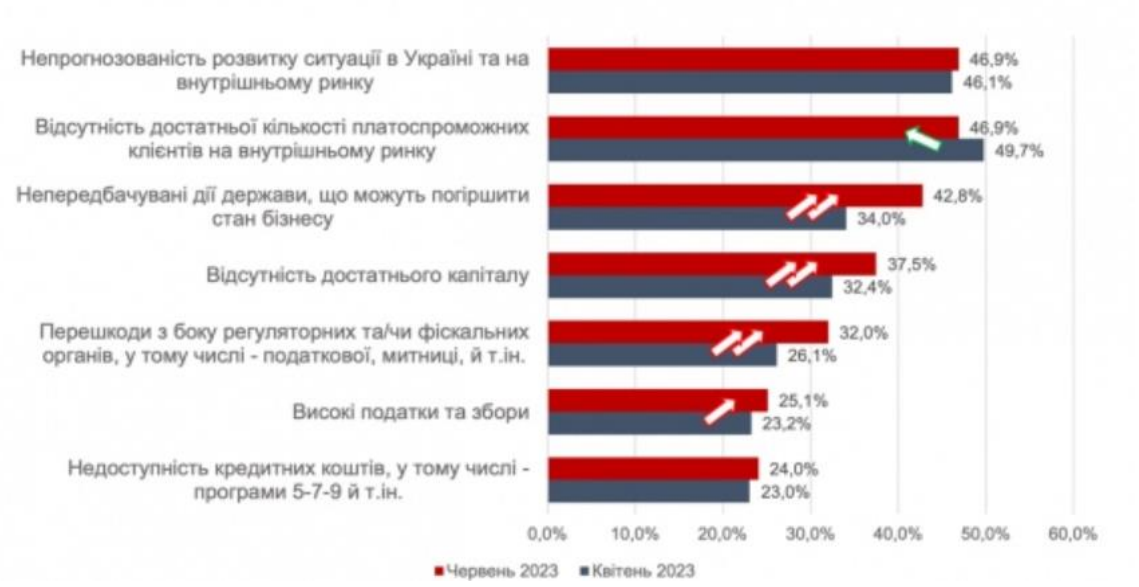


Рис. 1.7. Проблеми, які не дозволяють розвивати мале підприємництво

За даними табл.3.1. банки найбільше інвестували в основний капітал МСП 2017 року (22,8% від загального обсягу фінансування). Станом на 31.12. 2022 частка банківських кредитів становила 14,8%, що на 2,3 відсоткового пункту менше в порівнянні з попереднім роком.

Таблиця 3.1

Структура інвестицій в основний капітал МСП за джерелами фінансування у 2017– 2022 роках, у % до загального обсягу

Джерело фінансування/Роки	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Кошти державного бюджету	3,7	3,9	2	3,7	5,8	2,5
Кошти місцевих бюджетів	1,6	1,8	1,3	1,3	3,1	2,8
Власні кошти підприємств та організацій	39,7	51,9	1,4	45,6	59,7	63,4
Кредити банків та інші позики	22,8	8,6	15,5	16,5	17,1	14,8
Кошти іноземних інвесторів	1,3	0,8	2,8	2	1,7	1,6
Кошти населення на будівництво власних квартир	17	22,8	10,6	10,2	1,3	2,4
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	10,8	2,8	22	13,5	7,5	8,8
Інші джерела фінансування	3,1	7,4	4,4	7,2	3,8	3,7

Примітка. Складено за даними Державної служби статистики України [5].

Важливим джерелом фінансових ресурсів для МСП є інвестиції в основний капітал (табл. 3.1). Так, у 2017– 2022 роках основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал традиційно залишалися власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких здійснено більш як половину всіх капіталовкладень; 2022 року їхня частка в загальному обсязі становила 63,4% і збільшилася, порівняно із 2017 роком, на 23,7%.

Банківські кредити із забезпеченням поділяються на: забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами); гарантовані (банками, фінансами або майном третіх осіб); з іншим забезпеченням (порука, посвідчення страхової організації); незабезпечені (бланкові).

У ринковій економіці основними видами забезпечення є: передавальні написи на векселях (індосаменти); партнер із грошового зобов'язання, тобто особа, яка разом із позичальником бере на себе зобов'язання з кредиту; гарант - особа, яка гарантує оплату векселя шляхом видачі гарантійного листа; відступлення права на оренду. Це також забезпечення як гарантія.

Банк, наприклад, надає позику підприємству, а за це автоматично отримує орендну плату; передача прав на рахунки дебіторів. Банк видає позику підприємцю під заборгованість дебіторів; відкриття гарантійних депозитних рахунків. Кредит видається під депозит в банку.

В цьому випадку банк бере на зберігання розрахункову книжку клієнта; використання страхових полісів. Банк видає кредит під заставу страхового поліса; передача цінних паперів. Кредити видаються під заставу цінних паперів, переважно під 75% від розвиненої вартості цінних паперів; товарні квитанції. Банк може видати позику під товарну квитанцію, яка свідчить про те, що товари, що забезпечують кредит, надійшли на спеціалізований склад або зберігаються у приміщенні, яке контролюється представником банку. В практику малого бізнесу України активно впроваджується комерційний кредит - така, товарна форма кредиту, об'єктом якого можуть бути реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги, на які продавцем надається відстрочка платежу.

Іпотечний кредит це кредит під заставу нерухомого майна. Кредиторами з іпотеки можуть бути іпотечні банки або спеціальні іпотечні компанії, а також комерційні банки. Предметом іпотеки у разі надання кредиту можуть бути житлові будинки, квартири, виробничі споруди, магазини, земельні ділянки, які є власністю позичальника.

3.2. Шляхи поліпшення управління формування фінансів малого підприємництва в Україні

Війна в Україні вплинула на всі сфери життя, в тому числі на малий бізнес. Ситуація стала надзвичайно складною як для тих, хто мав свій бізнес на території, що перебуває в зоні конфлікту, так і для підприємців, що територіально знаходились у більш спокійних районах. Через війну, багато компаній зазнали серйозних втрат, припинили свою діяльність або перенесли її на інші території.

Втрати малого та середнього бізнесу під час війни оцінюються фахівцями у 65-85 млрд. дол. США. За даними НБУ, станом на кінець квітня 2023 р. кількість підприємств, які повністю зупинили діяльність, скоротилася до 17% порівняно з 32% на початку повномасштабної війни. Це призвело до значного зменшення обсягів виробництва та збуту, що в свою чергу вплинуло на економіку країни в цілому.

У результаті дестабілізації сектору малого та середнього бізнесу і зниження ділової активності ВВП України скоротився. Майже половина малих та середніх підприємств фактично зупинили економічну діяльність, 20% провели релокацію всередині України та 4,4% перемістилися за кордон. В сферах ІТ, фінансах, підприємств професійних послуг, охорони здоров'я, транспортних та складських послуг, виробництва харчових продуктів, понад 25% підприємств провели релокацію.

Станом на 5 травня 2023 р. програмою релокації бізнесу переміщено 500 підприємств у більш безпечні локації, з них 300 вже продовжили свою роботу. Сьогоднішні реалії економіки України знайомлять науковців з новими питаннями, мінливий воєнний стан приносить нові ситуації, які раніше здавалися суто теоретичними та далекими.

Для сучасного підприємця вже стали звичними терміни «блекаут» та «релокація», хоча ці ж поняття рік тому були майже незнайомі, ні в бізнесі, ні в науковому середовищі. Іншою критичною проблемою, з якою зіткнувся малий і середній бізнес в Україні під час війни, стала відсутність доступу до фінансування. Війна в Україні порушила роботу банківської системи країни, ускладнивши доступ до фінансування для малого та середнього бізнесу.

Банки не наважувалися кредитувати підприємства, які працюють у зонах конфлікту, що обмежувало можливості малого та середнього підприємництва продовжувати роботу та розширювати свій бізнес, це призвело до зниження інвестицій в цей сектор економіки. Однак деякі малі та підприємнства знайшли альтернативні джерела фінансування, такі як краудфандинг і міжнародні гранти.

У такий складний період для українського бізнесу підтримкою стала допомога від міжнародних партнерів та фінансових організацій. Проте український уряд також зробив великий внесок для бізнесу. В умовах воєнного стану з'явились нововведення та ініціативи від держави. Найвідомішою програмою за 2022 рік стала «єРобота». Це урядова програма, яка надає безповоротні гранти на реалізацію бізнес проектів та розвиток існуючих підприємств, за умовою створення певної кількості робочих місць.

Офіс з розвитку підприємництва та експорту запустив оперативну платформу з актуальною інформацією для українських експортерів, які готові постачати свою продукцію за кордон під час війни. Крім того, доступною стала кредитна програма для фінансування українських експортерів, які через повномасштабну війну потребують додаткових фінансових ресурсів для реалізації своїх експортних контрактів.

Також великою проблемою для роботи малого та середнього підприємництва під час війни стало порушення ланцюгів постачання. Велика кількість малих і середніх підприємств покладаються на імпорт сировини чи обладнання, яке стало важко отримати під час війни. Загальновідомо, що малий та середній бізнес часто виконує обслуговуючу роль для великих підприємств, але у воєнний час велика кількість таких підприємств призупинила роботу, або стало неможливо налагоджувати ланцюги поставок з ними.

Щоб подолати це, деякі малі та середні підприємства звернулися до місцевих постачальників, змінили напрацьовані схеми поставок або почали виробляти потрібну сировину самостійно. Це призвело до збільшення витрат і затримок, що ускладнило конкуренцію малого та середнього підприємництва із великими підприємствами. Відбулися значні зміни в маршрутах, та способах постачання. В даний момент неможливо гарантувати, що маршрут та постачальник, яким компанія користувалася раніше, буде працювати наступного тижня.

Серед серйозних питань, які також негативно вплинули на розвиток малого та середнього бізнесу можна назвати наступні.

Питання безпеки: війна в Україні створила середовище небезпеки, що ускладнило роботу МСП. Власники бізнесу були стурбовані своєю безпекою, а також безпекою своїх співробітників і клієнтів. Ця незахищеність ускладнила повсякденну діяльність малих і середніх підприємств, включаючи транспортування товарів і послуг.

Регуляторні проблеми: війна в Україні призвела до змін у законодавстві та державній політиці, що мало значний вплив на МСП. Наприклад, уряд запровадив певні обмеження на рух товарів і послуг, що ускладнило роботу бізнесу.

Економічна нестабільність: конфлікт в Україні призвів до значної економічної нестабільності, що негативно вплинуло на МСП. Нестабільність призвела до зниження довіри споживачів, зниження купівельної спроможності та загального уповільнення економічної активності.

Конкуренція з боку великих підприємств: війна в Україні створила значні перешкоди для входу на територію нових малих і середніх підприємств, що ускладнило їм конкуренцію з більшими, більш відомими підприємствами. Ця конкуренція ускладнила зростання та розширення діяльності МСП. Незважаючи на ці проблеми, деяким малим і середнім підприємства вдалося знайти можливості адаптації своєї роботи до воєнних умов.

Швидке реагування на зовнішні виклики підвищує конкурентоздатність українських підприємств та сприяє зростанню економіки на території України. Методи підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу в умовах війни в України наведено в табл. 2. Однак загальний вплив війни на малий і середній бізнес в Україні все ж є негативним. Багато підприємств були змушені закритися або переїхати, а економічна нестабільність ускладнила появу нових підприємств. Крім того, конфлікт створив значні перешкоди для торгівлі, що ускладнює конкуренцію малому та середньому

бізнесу з великими більш відомими компаніями. Результати досліджень, проведених Європейською Бізнес Асоціацією, підтверджують ці твердження, лише 49% українських малих та середніх підприємств працюють у повному обсязі, а 51% − частково. Серед частково працюючих, 44% змушенні були скоротити свою діяльність, а 20% − закрити частину торгових точок чи офісів, 18% − перейти в мережу інтернет, 18% − по іншим причинам.

Таблиця 3.2

Методи підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу при існуючих загрозах воєнного стану в Україні

Загроза	**Методи підтримки і розвитку**	**Результат**
Окупація територій, активні бойові дії в регіоні	Залишившись без джерела фінансування, підприємство може знайти нові інвестиції, для продовження роботи. Крім того, нові підприємства мають можливість отримати інвестиції на пільгових умовах, якщо вони здійснюють діяльність у обраних сферах.	Фізична небезпека підприємства та його працівників
Державна програма повної або часткової релокації для бізнесу	Порушення ланцюгів постачання	Перехід на дистанційні методи роботи, електронний документообіг
Підприємства мають можливість продовжити роботу, переїхавши до безпечних регіонів. Держава, за допомогою АТ «Укрзалізниця», АТ «Укрпошта», пом’якшує негативні наслідки екстреного переїзду.	Зміни у митному законодавстві, вибіркове зменшення та скасування митних податків.	Малий та середній бізнес пристосовується до нових умов та обставин, зберігаючи продуктивність навіть у воєнний час.
Відсутність доступу до фінансування	Спрощення документальних перевірок	Конкуренція з боку великих підприємств

Продовження таблиці 3.2.

Міжнародні та державні програми фінансування, інвестування та допомоги	Бізнес швидко замістив колишніх постачальників за рахунок закордонних джерел. За рахунок імпорту, збільшився асортимент продукції, були врегульовані дефіцитні явища на ринку, були заміщенні товари та сировина, що імпортувалися з РБ та РФ.	Полегшення податкового навантаження для МСП На час воєнного стану фізичних осіб підприємців звільнили від певних податків, а також спростили облік та документообіг. Це зробило ведення малого та середнього бізнесу простішим.

Джерело: складено автором

Найбільш доступним джерелом розвитку для більшості суб'єктів малого підприємництва є внутрішні ресурси. Одним з найважливіших джерел тут виступає зниження витрат. Якість управління фінансами малих підприємств у більшості випадків залишається на колишньому рівні - інтуїції і набутого досвіду. Навіть якщо суб'єкт малого підприємництва бажає ефективніше управляти своїми фінансами і з цією метою здійснює пошук якої-небудь інформації, він стикається з рядом проблем.

Перша - недостатність і непристосованість інформаційної бази.

Друга проблема полягає в тому, що більшість методів фінансового менеджменту пристосована до великих підприємств. Їх застосування ускладнене внаслідок істотних особливостей малого бізнесу: більшою мірою малі підприємства орієнтовані на позикове фінансування з переважно короткостроковими зобов'язаннями, для них характерна висока оборотність поточних активів, що пов'язано з мобільністю бізнесу, а тому їх доля в сукупних активах менша, ніж у середнього або великого підприємства тієї ж галузі, як наслідок малий бізнес має зазвичай меншу ліквідність. З

урахуванням використання системи фінансового менеджменту підприємство в змозі самостійно вирішувати проблеми управління фінансами таких як:

- фінансовий аналіз і ухвалення рішень;

- планування використання короткострокових фінансових ресурсів;

- планування використання довгострокових фінансових ресурсів (бюджетування капіталу, довгострокового кредиту і лізингу, випуску звичайних і привілейованих акцій);

- аналіз ризику;

- прийняття і виконання рішень;

- контроль за виконанням рішень;

- звіт про виконання і розбір ходу реалізації рішення.

Окрім цього розробляються і інші шляхи рішення проблем малого бізнесу.

Розглянемо деякі з них:

- розробка стандартних умов отримання кредитів. Державі необхідно ввести правила для усіх банків, за допомогою яких визначатиметься платоспроможність нового бізнесу.

- перегляд системи оцінки ризиків. Цю діяльність повинні виконати самі банки. Запорука в цьому випадку є хорошим і достатнім гарантом.

- збільшення кредитного ринку. Це шлях найбільш прийнятний, оскільки приведе до конкуренції, яка у свою чергу дозволить понизити процентні ставки на кредит.

- допомога початкуючим бізнесменам. Необхідно розглянути і пом'якшити умови для нової справи.

- перегляд податкового кодексу. Необхідно пом'якшити умови оподаткування і тоді бізнес розвиватиметься активніше.

- навчання персоналу. Багато бізнесменів при не відповідності працівника відразу замінюють його на іншого, а це веде до гальмування усього процесу. Найкращим шляхом рішення таких проблем є підвищення

кваліфікації за допомогою навчання, вже працюючих і таких, що вникнули до суті справи кадрів.

Шляхи рішення проблем малого бізнесу також зводяться до боротьби з корупцією. Для цього необхідно зацікавити співробітників у своїй роботі.

Також для бізнесменів початківців неабияким джерелом фінансових ресурсів виступає кредитування. Механізм мікрофінансування в усьому світі вважається одним з найбільш перспективних та ефективних напрямів кредитування особливо для підтримки підприємців-початківців. Мікрофінасові організації готові кредитувати позичальника з нульового стажу бізнес-діяльності, тобто тоді, коли банк вважає ризики кредитування занадто високими. Інший напрямок, де мікрофінансові організації дуже затребувані - це малі міста, селища, тобто ті населені пункти, де банківська інфраструктура або відсутня або дуже слабко представлена. Там ці організації можуть бути альтернативою тіньовому ринку кредитування. Формування системи мікрофінансових інститутів дає можливість збільшити доступність базових банківських послуг для громадян, кооперативів та приватних підприємців. Розвиток мікрофінансових інститутів здатний стати каталізатором розвитку малого та середнього бізнесу, у тому числі інноваційного.

Удосконалення інституціонального забезпечення функціонування механізмів мікрофінансування в Україні, забезпечить збільшення швидкості розвитку ринку мікрокредитування в Україні.

Рівень фінансової підтримки малого підприємництва, передбачений в регіональних програмах дуже низький. Структура фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва свідчить про нерівномірність використання бюджетних коштів по регіонах, що потребує виправлень.

Принципово важливим фактором для розвитку підприємницької діяльності в України також є формування розгалуженої інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва, ефективна діяльність якої

сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіонів, залученню вітчизняних та закордонних інвестицій, застосуванню передових технологій тощо.

Поряд з цим, у регіонах України необхідно активно впроваджувати віртуальні бізнес-інкубатори, діяльність яких спрямована на покращення умов розвитку бізнес-середовища та створення прозорого доступу підприємців до послуг, що надаються органами місцевого самоврядування та іншими адміністративними органами.

Завдяки функціонуванню таких бізнес-інкубаторів підприємці матимуть можливість отримати теоретичну та практичну допомогу, втрачаючи при цьому мінімальну кількість часу.

У регіонах України необхідно впроваджувати достатньо об’єктів інфраструктури підтримки підприємництва комунальної форми власності, діяльність яких спрямована на залучення інвестицій на територію регіонів, надання суб’єктам малого та середнього підприємництва послуг з підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультативних, консалтингових послуг тощо. Функціонування таких елементів інфраструктури підтримки підприємництва сприяє забезпеченню захисту прав та інтересів суб’єктів малого і середнього підприємництва, спрямуванню підприємницької ініціативи на вирішення першочергових проблем регіонів, а також налагодженню ефективної взаємодії органів виконавчої влади з інститутами громадського суспільства.

Для поліпшення фінансового стану малих підприємств України необхідно:

Забезпечення належного ресурсного та інформаційного забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва;

Підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів для малого і середнього підприємництва;

Реформування податкового законодавства;

Належне державне регулювання підприємницької діяльності, а саме: державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності;

Реформування дозвільної системи;

Нормативно-правове регулювання у сфері ліцензування;

Забезпечення якісної системи державного нагляду (контролю);

Здійснення певних перспектив вдосконалення системи надання адміністративних послуг суб'єктам підприємницької діяльності.

Тому, щоб поліпшити стан справ в малому бізнесі, а відповідно і в економіці України, треба здійснити наступні кроки:

1. Провести регулятивну реформу (дерегулювання), яка дозволить створити якісно нову, - ефективну, послідовну, прозору і зрозумілу систему державного регулювання, яка захищатиме інтереси і підприємців, і споживачів.

2. Необхідно зняти перешкоди на шляху розвитку підприємництва, істотно скоротити витрати, пов'язані з функціонуванням в офіційному секторі економіки.

3. Сьогодні вкрай необхідно передбачити в бюджетах усіх рівнів спеціальні витрати на державну підтримку малого підприємництва.

4. Дуже важливо також створити державну кредитно-гарантійну установу з метою стимулювання комерційних банків до кредитування малого бізнесу з мінімальним фінансовим ризиком.

5. Давно назріли корінні зміни системи оподаткування, зокрема розширення простору фіксованого оподаткування.

6. Для формування привабливого інвестиційного клімату треба прискорити введення норм європейського страхового законодавства, створити механізм страхування інвестиційних ризиків, що дозволить збільшити кількісні і якісні показники діяльності страхового ринку України.

В цілому ці заходи повинні стимулювати розвиток малого бізнесу в Україні, а значить і поступовий вихід нашої країни із затяжної економічної кризи.[70]

Висновки до 3-го розділу

Аналіз структури вітчизняного підприємництва, як по Україні в цілому, так і по її регіонам, показує, що протягом останніх років вона залишається незмінною і левову частку складають малі підприємства.

Проблемою для вітчизняних малих підприємницьких структур є обмеженість їх фінансових ресурсів, що істотно позначається на ефективності їх господарювання. Нестача фінансових ресурсів не дає змоги малим підприємствам здійснювати інвестиційну діяльність у тих обсягах, які відповідали б реальним потребам економічного розвитку.

Одночасно недостатня забезпеченість малих підприємств фінансовими ресурсами супроводжується низькою ефективністю їх використання. Становище, що склалося, об’єктивно вимагає нових підходів до формування та використання фінансових ресурсів, активізації ролі фінансових інструментів в управлінні фінансовими ресурсами малих підприємств.

Таким чином, не зважаючи на те, що формування державної політики розвитку малого підприємництва, створення цілісної системи його державно-громадської підтримки – досить складний і тривалий процес, вже сьогодні можливо і необхідно удосконалювати організаційно-правові та економічні засади відповідної державної політики. Адже виконання заходів щодо забезпечення розвитку малого підприємництва допоможе розв'язанню соціально-політичних завдань; формуванню малого підприємництва, яке є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства, і, відповідно, послаблення тенденції до соціальної диференціації.

ВИСНОВКИ

В результаті аналізу теоретично-методичних аспектів формування і використання фінансів суб’єктів малого підприємництва в Україні, можна зробити такі висновки:

1. Обґрунтовано, що процес становлення в Україні малого бізнесу завершився створенням нормативно-правової бази державної регуляторної політики, яка в цілому відповідає встановленим міжнародним нормам у даній сфері. Не в останню чергу деяке економічне зростання останніх років забезпечено в результаті підвищення активності саме малих суб'єктів підприємницької діяльності.

2. Розвиток малого підприємництва в Україні відбувається незважаючи на повномасштабну війну. Після стрімкого падіння економіки в 2022 році, вже через рік малий бізнес почав зростати, відкривалися нові фірми, підприємства, поверталися до стабільної праці вже існуючі компанії. Нові інвестиції, гранти і фінансування сприяють підтримці ініціатив бізнес-спільноти. Проте залишаються проблеми із нестабільною державною політикою, тиском з боку держустанов тощо.

3. В результаті війни в Україні малий та середній бізнес став однією з найважливіших галузей економіки країни. Незважаючи на відсутність сприятливих умов та складнощів, підприємці здійснюють свої плани, а держава намагається підтримувати сприятливі умови, за допомогою фінансових програм та юридичного регулювання. Розвиток малого бізнесу сприяє також підвищенню конкурентоспроможності країни та зменшенню залежності від зовнішніх постачальників.

3. Незважаючи на складні умови зокрема окупація територій, зменшення фінансування, розрив ланцюгів поставок, малі підприємства продовжують активно розвиватися і сприяють відновленню економіки країни після війни. Сучасні проблеми воєнного стану в Україні викликали

необхідність ввести коригування у взаємозв’язок держави та бізнесу. Зараз розвиток бізнесу залежить від економічних рішень державної влади. Крім того, сьогодення приносить багато нових можливостей та ідей для бізнесу. Органам державної та місцевої влади потрібно швидко реагувати на мінливе середовище, обирати правильні інструменти та методи контролю і підтримки малого підприємництва. Бізнес пережив перші важкі періоди і зараз знаходиться у фазі відродження, тому саме зараз важливо підтримати малий та середній бізнес для того, щоб в майбутньому отримати економічно сильну країну.

4. Управління фінансовими ресурсами вітчизняних малих підприємств має ряд особливостей: кваліфікаційний бар'єр суб'єктів малого підприємництва; обмеженість ресурсів і залежність від внутрішніх джерел фінансування; простота організаційно-фінансової структури підприємства і, у деяких випадках, елементарність здійснюваних операцій.

Враховуючи важливість класифікації фінансових ресурсів для управління їх формуванням та використанням, важливо здійснювати їх класифікацію за різними ознаками: за джерелами та етапами формування, за правом власності, за об’єктами та напрямками інвестування, термінами використання тощо, що, на мою думку, дозволить підвищити ефективність механізму управління фінансовими ресурсами на підприємствах.

5. Обґрунтовано, що основним джерелом інвестування для малого підприємництва залишаються власні кошти, а бюджетні та кредитні механізми підтримки підприємництва не є дієвими. Отже, розвиток інвестиційної активності суб’єктів малого підприємства залежить від їх прибутковості. Саме це ми спостерігаємо на прикладі аналізованого нами підприємства ТОВ «Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ», де основним джерелом фінансування є власний капітал. А залучення позикових коштів є не зовсім вигідним. Підприємству вдавалося вдало маневрувати своїми власними коштами, проте чистий прибуток залишається з від’ємною позначкою. Що свідчить про наявність певних проблеми з недостатністю фінансових

ресурсів на підприємстві. Також підприємство має певні зобов'язання за розрахунки з бюджетом, за роботи, інші поточні зобов'язання, проте намагається з ними розрахуватись за рахунок певних надходжень, а саме доходу або погашення дебіторської заборгованості. Тільки чітке фінансове управління може покращити становище підприємства та залучити на нього додаткові ресурси. Випливає необхідність залучення якісного фінансового менеджера. Адже на малих підприємствах цю функцію часто виконує директор або головний бухгалтер.

6. Основним завданням фінансового менеджера є формування, розподіл і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення безперервного процесу виробництва. Фінансовий менеджмент малих підприємств передбачає насамперед, ефективне управління оборотним капіталом, а саме: грошовими коштами на основі використання теорій грошових потоків, вартості грошових ресурсів, підприємницького і фінансового ризику, управління дебіторською заборгованість з використанням сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, управління запасами.

7. На підставі дослідження управління фінансовими ресурсами в секторі малого бізнесу можна зробити висновок про те, що створення на малому підприємстві зрозумілої й логічної схеми організації даного процесу, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності.

8. Реалізація економічного потенціалу малих та середніх підприємств потребує: здійснення виваженої державної політики в сфері подальшої дерегуляції бізнес середовища; розширення можливостей доступу підприємців до фінансових ресурсів; розвитку інфраструктури підтримки малих та середніх підприємств; удосконалення системи інформаційної підтримки; розширення можливостей участі суб'єктів малих та середніх підприємств у реалізації проектів державно-приватного партнерства;

підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у підтримці розвитку бізнесу.

9. Подолання факторів, стримуючих розвиток підприємництва можливе шляхом реалізації нової державної стратегії розвитку бізнесу в Україні, зокрема в рамках Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва, яка направлена на створення сприятливих умов діяльності малих та середніх підприємств, підтримки та їх розвитку на основі впровадження інноваційних технологій, інструментів кооперування суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу.

10. Обґрунтовано, що малі підприємства у громадах можуть стати важелями післявоєнного відновлення української економіки. Навіть зараз, у воєнний час, в Україні відкриваються малі підприємства. Так, з серпня 2022 року по березень 2023 року кількість малих підприємств зросла зі 132 тисяч до 202 тисяч. Станом на І півріччя 2023 українці відкрили 134 тисячі нових малих підприємств, що становило 70% від кількості відкритих фопів за весь 2022 рік.

11. Для розвитку малого бізнесу в територіальних громадах в післявоєнний період ми пропонуємо використати такі ідеї: взаємозв'язок малого бізнесу з електронним урядуванням у покращенні їхніх послуг; використання штучного інтелекту для збору та аналізу даних про клієнтів, що дозволить малому бізнесу приймати обґрунтовані рішення щодо цільової аудиторії та її вподобань; створення хабу для фізичних осіб-підприємців, де вони зможуть обмінюватися своїми ідеями, а також створення подібних хабів на базі університетів.

12. Важливим бачиться стимулювання активності суб'єктів малого і середнього бізнесу через розширення їх доступу до фінансово-кредитних ресурсів, зокрема шляхом надання часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами, часткового відшкодування суб'єктам малого і середнього бізнесу лізингових, факторингових платежів та платежів за користування

гарантіями, а також створення кредитно-гарантійної системи підтримки малого і середнього бізнесу.

Реалізація намічених стратегічних напрямів сприятиме процесам виходу малого і середнього підприємництва України на європейський рівень розвитку, поліпшенню бізнес-клімату, зміцненню позицій малого і середнього бізнесу в загальній структурі вітчизняної економіки, модернізації у сфері малого і середнього бізнесу, спрямованої на збільшення його внеску у соціально-економічний розвиток країни, підвищенню ефективності малого і середнього бізнесу, у тому числі збільшення його складової в обсягах вітчизняного промислового та сільськогосподарського виробництва, наповнення доходних частин державного та місцевих бюджетів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. UniCredit Leasing. URL: // http: // unicreditleasing.com.ua/
2. Абрамова І.М., Пєнська І.О. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні // Фінанси України. 2017. №9.
3. Андрющенко Г.О. Малі підприємства: критерії визначення // Формування ринкових відносин. 2017. №10.
4. Бендурка О., Ковальов Є. Великий і малий бізнес, проблеми розвитку // Голос України. 2017. 12 червня.
5. Бережний Я. В. Проблеми та шляхи формування сприятливого інституційного середовища для підприємницької діяльності в Україні: аналіт. доп. / Я. В. Бережний, Д. В. Ляпін, Д. С. Покришка ; за ред. А. Я. Жаліла. К.: НІСД, 2023 80с.
6. Богун К. В. Удосконалення фінансової інфраструктури малого підприємництва в межах державно-приватного партнерства/ Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ 2019. № 3. С. 104 108.
7. Брюховецька Н.Ю., Єгіфзарова К.Ю. Деякі аспекти економічного співробітництва великого та малого бізнесу в Україні. Бізнес Інформ. 2022. №6. (с. 18 20)
8. Варналій З. Тенденції становлення малого підприємництва в Україні // Ринкові перетворення, стр. 100, // 2019 рік.
9. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. К.: Знання, 2001. 277 с.
10. Вишневецька В. Фінзвітність малих підприємств та П(С)БО 25: заповнюємо разом. Все про бухгалтерський облік. 2021. №11. –С. 11-22.
11. Відкриття і припинення підприємницької діяльності: збірник законодавства і зразків документів / упоряд. Ю. І. Руснак. К.: Центр учбової літератури, 2021. 422с.
12. Вісник Міжнародного Слов’янського університету. Харків Серія «Економічні науки». Том XV. №2. 2021. с. 52–58

13. Войтенко Т. Якщо фінзвітність складається за МСФЗ... і не тільки (коментар до наказу Мінфіну № 1591). Податки та бухгалтерський облік. 2021. № 7. С. 40-46.
14. Воротін В.Є. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: навч. посіб. / В.Є. Воротін, Л.І. Воротіна, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; За ред. проф. Л.І. Воротіної. 2-ге вид. К.: Вид-во Європ. ун-ту. 2002. 307 с.
15. Говорушко Т. А. Ефективність розвитку підприємництва у харчовій промисловості України. К., 2017. 453 с.
16. Говорушко Т.А. Малий бізнес: навчальний посібник / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. К.: Центр навчальної літератури, 2016. 194 с.
17. Гоголь Т.А. Облік та звітність на підприємствах малого бізнесу: управлінський аспект. Проблеми економіки. 2022. №1. с. 338 344.
18. ГорынскийМ. Малый бизнес в Украине — тревожные перспективы: http://intercredit.com.ua/39/article6299
19. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15
20. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні 2021 рік, стр. 3.
21. Державна служба статистики України. URL: : // http: // www.ukrstat.gov.ua/
22. Дмитренко Н. Критерії визначення та місце малих підприємств в структурі розвиненої економіки. Вісник Донецького університету. Серія: економіка і право. Донецьк. 2013. Вип.1. С. 145-150.
23. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Стратегічні пріоритети 2017. № 4. С. 115 120.
24. Європейський банк реконструкції та розвитку URL: : http://www.ebrd.com/ukraine

25. Єпіфанова І.М. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні. Труды Одесского политехнического университета. 2018.-№1(31).-с.211-215
26. Закон України „Про державну підтримку малого підприємництва” № 2063-III від 19.10.2000 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14.
27. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03. 2010.
28. Збарський В.К. Тенденції розвитку малого підприємництва. Економіка АПК. 2018. №8, с.50–53.
29. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. Економіка держави. К., 2019. №1. С.61-62.
30. Кичук О. С. Организационно-экономический механизм содействия развитию малого предпринимательства. Одесса, 2018. 226 с.
31. Клочко Ю., Черняк Т. Проблеми малого бізнесу в Україні. Економіка України. 2007. № 1.
32. Коробов, М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст]: Навчальний посібник. К.: Знання, 2000. 378с.
33. Красота О.В. Мале підприємництво: економічна сутність та роль у подоланні кризи. Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Серія “Економіка”. 2019. № 7. С.37-40.
34. Кужель О.В. Мале підприємництво в Україні. Збірник нормативно-правових актів / О.В. Кужель, А.К. Кінах, В.В. Костицький. К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 1999. 190 с.
35. Кучеренко В. Р. Управління проектами в підприємницьких структурах: [навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / В. Р. Кучеренко, Е. А. Кузнецов, О. С. Маркітан. Харків: Бурун Книга, 2019. 272с.
36. Ларіна Р.Р. Малий бізнес в Україні: роль та особливості розвитку в національній економіці: монографія / Р.Р. Ларіна, О.В. Азаров. Донецьк: Вебер, 2007. 300 с.

37. Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М., Гринюк Н.А. Фінанси підприємств [Текст]: підручник /, та ін. К.: КНТЕУ, 2007. 491 с.
38. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість основні складові оцінки фінансового стану підприємства //Економіка, фінанси, право. К., 2018. №7. С.26-29.
39. Махортих Д.О. "Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2023-2024 рр." Аналітична записка Відділ макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки.
40. Механізми поліпшення підприємницького клімату в процесі реалізації економічних реформ в Україні: аналіт. доп. / [Я. В. Бережний та ін.]. К.: НІДС, 2022. 80с.
41. Мельник, О. Г. Методичні положення з експрес діагностики загрози банкрутства підприємства. Фінанси України. 2019. № 6 (175). С. 108–116
42. Механізм розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України: аналіт. доп. / [Д. С. Покришка та ін.]. К.: НІСД, 2019. 72с.
43. Микитюк О.І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств. Фінанси України. 2017р.- №5
44. Національна економіка:підручник / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, М. В. Шашина та ін.; за ред. П. В. Круша. 2-ге вид. К. : Каравела, 2017. 428 с.
45. О. І. Тимченко "Особливості аналізу фінансових результатів діяльності малих підприємств". Ефективна економіка. 2022. №6.
46. Обущак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства. Актуальні проблеми економіки. К., 2018. №9. С. 92-100.
47. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) [Текст]: навч. посіб. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2001. 240 с.
48. Організаційні аспекти підприємств малого та середнього бізнесу URL:: http://agroua.net/

49. Орлова В.О. Природні переваги малого бізнесу основа його розвитку. Бізнес Інформ. 2022. №6. (с. 75 79)
50. Осмоловский, В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] : Учебник / В.В. Осмоловский. Одесса: Новое знание. 2011. 402 с.
51. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань): навч. посіб. / В. Р. Кучеренко [та ін.]. К.: Центр учбової літератури 2019. 176с.
52. Зелена книга малого бізнесу України 2021 / [Д. В. Ляпін та ін.]. К.: Інститут власності і свободи, 2012. 124с.
53. Палеха Ю. Документування в підприємницькій сфері (зі зразками сучасних документів): навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Ю. Палеха. К.: Ліра-К, 2019. 512 с.
54. Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. Бізнес Інформ. 2022. №6. С. 160–164.
55. Поддєрьогін А.М., Білик А.М., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств [Текст]: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 5-те вид., перероб. та допов. К.: КНЕУ, 2004. 546 с.
56. Подольна В.В. Ретроспективний аналіз та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Інвестиції: Практика та досвід. 2017. №19.
57. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика. К.: ІЗМН, 1996. 192 с.
58. Рибак О.В. Розвиток малого підприємництва в регіоні: теоретичні засади, проблеми та перспективи. Економічний вісник. 2019. №2. С. 96-100.
59. Подлесна Д.Ю. Малий бізнес України: сучасний стан та перспективи розвитку. Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри. К.: НАСОА №1, 2023. с.120-121.
60. Романенко О.Р. Фінанси [Текст]: підручник. К.: ЦНЛ, 2006. 312 с.

61. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: Навч. пос./ Г. В. Савицька. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання, 2007. 668 с. ISBN 966-346-291-4.
62. Філімоненков, О. С. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / О. С. Філімоненков 2-ге вид., переробл. і допов. К. : МАУП, 2017. 328 с.
63. Силкіна Ю. О. Становлення та пріоритетні напрями розвитку підприємництва в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2023. № 2. с. 106-110
64. Салыкова Л. Н. Стратегии и навыки ведения малого и среднего бизнеса. Актуальні проблеми економіки. 2023. №7. с. 35-41
65. Сайт світового банку URL: : http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/
66. Сук Л. К. Облік на підприємствах малого бізнесу: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Л. К. Сук, П. Л. Сук, О. В. Данілочкіна. К.: Каравела, 2021. 352с.
67. Тирпак І. В. Основи економіки та організації підприємництва: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. К.: Кондор, 2020. 284с.
68. Управління ресурсами підприємства: Навч. посіб. / Ю. М. Воробйов, Б. Холод і ін. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 288 с.
69. Т.В. Липова "Залучення фінансування для розвитку підприємства" / Управління фінансами малого та серднього бізнесу: Підручник / Л.Л. Кістерський, І.Д. Якушик, Т.В. Липова, Н.Г. Голіонко. К.: «МП Леся», 2017. с. 315-335.
70. Т.В. Липова «Джерела фінансування розвитку українських підприємств в сучасних умовах» / Управління фінансами малого та середнього бізнесу: Підручник / Л.Л. Кістерський, І.Д. Якушик, Т.В. Липова, Н.Г. Голіонко. К.: «МП Леся», 2017. с. 315-335.

71. Філлісак Н. Малий бізнес в Україні. Вісник податкової служби України. 2007р.- №42.
72. Хурса М.М. Мале підприємництво: економіко-організаційні аспект діяльності: монографія/ Хурса М.М. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2018. 220с.
73. Череп А. В. Необхідність формування сприятливого бізнес-середовища в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 5. с. 108-110
74. Кашуба Я. М. Інноваційний розвиток підприємництва як передумова переходу до економіки знань. Економіка та держава. 2022. № 9. с. 9-12
75. Пивоваров М. Г. Система управління малими підприємствами регіону: стан проблеми та розвиток. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2022. № 1. с. 173-180
76. Гладилин А. В. Организационно-экономический механизм развития совместного предпринимательства в традиционно аграрном регионе Актуальні проблеми економіки. 2015. № 6. с. 229-235
77. Шулус А.А. Соціальний аудит / А.А. Шулус, Ю.Н. Попов. Х.: АТиСО, 2017. 620 с.
78. Щипанська М. В., Круглянко А. В. Фінансування малих підприємств в Україні в умовах економічної кризи. URL: : http: // intkonf.org/.
79. Opendatabot. Майже 150 тисяч сміливих бізнесів відкрилося з моменту вторгнення РФ Опендатабот URL: https://opendatabot.ua/analytics/brave-business-in-war.
80. Opendatabot. Бізнес у війну: 202 тисячі фопів за рік Опендатабот URL: Режим доступу: https://opendatabot.ua/analytics/fops-per-waryear.
81. Opendatabot. Українці у червні відкрили рекордну кількість фопів за останні три роки Опендатабот URL: https://opendatabot.ua/analytics/fop-record-2023.

Додаток А

Річна фінансова звітність

			Коди
		Дата (рік, місяць, число)	2022 | 01 | 01
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "Ш.Р.ІНТЕРНЕШНЛ"	**за ЄДРПОУ**	32556708
Територія		**за КОАТУУ**	8038500000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	**за КОПФГ**	240
Орган державного управління		**за КОДУ**	
Вид економічної діяльності		**за КВЕД**	70.20
Середня кількість працівників (чол.)	21		
Одиниця виміру:	тис. грн.		
Адреса:	04080, Україна, м.Київ, вул.Фрунзе, 40		

Баланс на 31.12. 2021

Форма № 1-м

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	**2**	**3**	**4**
I. Необоротні активи			
Незавершене будівництво	020	287.1	
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	73731.9	65624.7
- первісна вартість	031	83939.7	77932.5
- знос	032	(10207.8)	(12307.8)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	
- первісна вартість	036	0	
- накопичена амортизація	037	(0)	( )
Довгострокові фінансові інвестиції	040	0	
Інші необоротні активи	070	0	
Усього за розділом I	**080**	74019	65624.7

II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	144.7	174.9
Поточні біологічні активи	110	0	
Готова продукція	130	0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	1048.6	479.5
- первісна вартість	161	1048.6	520.8
- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(41.3)
Дебіторська заборгованість з бюджетом	170	1	0.8
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	405.3	317.5
Поточні фінансові інвестиції	220	0	
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	1748.3	2042.9
- у тому числі в касі	231	0	
- в іноземній валюті	240	0	
Інші оборотні активи	250	733.8	107.1
Усього за розділом II	**260**	4081.7	3122.7
III. Витрати майбутніх періодів	**270**	8.1	7.6
IV. Необоротні активи та групи вибуття	**275**	0	
Баланс	**280**	78108.8	68755

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	**2**	**3**	**4**
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	30000	30000
Додатковий вкладений капітал	320	0	
Резервний капітал	340	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	8332.3	7924.5
Неоплачений капітал	360	(0)	( )
Усього за розділом I	**380**	38332.3	37924.5
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	**430**	0	
III. Довгострокові зобов'язання	**480**	18994.9	15000
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	53.4	25.4
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з бюджетом	550	31.2	98.2
- зі страхування	570	0	14.3

- з оплати праці*	580	0	26.2
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	
Інші поточні зобов'язання	610	20069.7	14759.6
Усього за розділом IV	**620**	20154.3	14923.7
V. Доходи майбутніх періодів	**630**	627.3	906.8
Баланс	**640**	78108.8	68755

***3 рядка 580 графа 4; Прострочені зобов'язання з оплати праці**

Примітки

Керівник Федоренко Анатолій Вікторович

Головний бухгалтер Булаш Тетяна Миколаївна