

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконала: студентка II курсу, групи 672-4
денної форми навчання
спеціальність 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»
Равлюк Ірина Сергіївна _____

Керівник:
доцент кафедри фінансів і кредиту
Корбутяк Аліна Георгіївна _____

До захисту допущено на засіданні кафедри
протокол № ____ від _____ 2023 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ проф. Нікіфоров П.О.

АНОТАЦІЯ

Равлюк І.С. Фінансове забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2023. 88 с.

У кваліфікаційній роботі розвинуто категоріальний апарат «фінансове забезпечення» розвитку малого та середнього бізнесу. Висвітлено економічний зміст та особливості формування фінансового забезпечення розвитку малих та середніх підприємств. Проаналізовано склад і структуру фінансового забезпечення ПП «Євромодуль» у динаміці, проведено оцінку ефективності використання такого забезпечення. Запропоновано орієнтири фінансового забезпечення розвитку досліджуваного підприємства на майбутній період.

Ключові слова: фінансове забезпечення, малий та середній бізнес, розвиток.

ANNOTATION

Ravliuk. I.S. Financial support for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine. – Manuscript. Qualification work for obtaining the second (master's) level of higher education in specialty 072 «Finance, banking and insurance». Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2023. 88 p.

In the qualification work, the categorical apparatus «financial support» for the development of small and medium-sized businesses was developed.

The economic content and peculiarities of the formation of financial support for the development of small and medium-sized enterprises are highlighted. The composition and structure of the financial support of PE «Euromodul» was analyzed in dynamics, and the effectiveness of the use of such support was evaluated. Guidelines for financial support for the development of the enterprise under study for the future period are proposed.

Keywords: financial support, small and medium business, development.

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

_____ І.С. Равлюк

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	8
1.1. Роль та критерії виокремлення малих суб'єктів бізнесу у ринковій системі господарювання.....	8
1.2. Сутність забезпечення фінансового розвитку малих та середніх підприємств.....	18
1.3. Роль держави у фінансовому забезпеченні розвитку малого бізнесу.....	33
Висновки до розділу 1.....	38
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПП «ЄВРОМОДУЛЬ»	40
2.1. Динаміка фінансування малого та середнього бізнесу в Україні.....	40
2.2. Дослідження складових фінансового забезпечення розвитку досліджуваного підприємства.....	46
2.3. Оцінка ефективності політики фінансування ПП «Євромодуль».....	59
Висновки до розділу 2	66
РОЗДІЛ 3. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	68
3.1. Адаптивні стратегії фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні	68
3.2. Формування стратегії фінансового забезпечення ПП «Євромодуль».....	76
Висновки до розділу 3	85
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89

Додатки.....	96
--------------	----

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Світовий досвід доводить, що успішний розвиток усіх національних економік є неможливим без становлення та ефективного функціонування малого і середнього підприємництва. В свою чергу, це є неможливим без забезпечення процесу інвестування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. В сьогоднішніх умовах ведення господарської діяльності успішний розвиток будь-якого суб'єкта підприємництва є можливим лише за умови постійного економічного зростання, що, в свою чергу, досягається тільки збільшенням чи розширенням відповідної діяльності за рахунок залучення фінансових ресурсів і грамотного їх використання.

Малий бізнес сьогодні – це соціально-економічний фундамент, без якого не може стало розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована, а особливо європейська держава. Малий бізнес багато в чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту (ВВП). Основна його функція, яка є надзвичайно важливою – соціальна. Це створення робочих місць, професійне навчання тощо.

В умовах, коли гостро відчувається потреба у фінансових ресурсах у суб'єктів господарювання, виникає нагальна необхідність у ґрунтовному науковому дослідженні питань фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Особливо ця потреба актуалізується в умовах війни.

Проблемами стану та тенденцій фінансового забезпечення і розвитку малого і середнього бізнесу в Україні займалися такі вітчизняні вчені, як: А. Бутенко, З. Варналій, Л. Ганущак-Єфіменко, Н. Заярна, О. Кендюхов, Г. Колісник, А. Кузнєцова, О. Манойленко, а за кордоном: Н. Галан, О. Деренько, М. Стоянова. Однак на сьогодні зостається низка питань, які потребують свого вирішення, як то: оцінка рівня і ефективності функціонування малих підприємств, аналіз проблем розвитку малого та

середнього бізнесу тощо.

Тобто існує низка питань, що потребують подальшого наукового розвитку та обґрунтування, зокрема, стосовно поглиблення теоретико-методичних засад фінансового забезпечення малих та середніх підприємств, удосконалення практичних підходів стосовно особливостей формування механізму фінансового забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

Все зазначене обумовило вибір теми даного дослідження, вплинуло на формулювання мети, відповідно завдань та структури кваліфікаційної роботи.

Тому метою кваліфікаційної роботи визначено обґрунтування та розширення теоретичних засад фінансового забезпечення розвитку малих та середніх підприємств, а також надання практичних рекомендацій щодо особливостей його реалізації в сучасних, надскладних, умовах.

Основні завдання кваліфікаційної роботи полягають у наступному:

- виокремити критерії визначення сутності малих та середніх підприємств;
- визначити сутність «малих» підприємств та середнього бізнесу і складових їх фінансового забезпечення;
- сформулювати методичні підходи щодо оцінки стану фінансового забезпечення малих підприємств та його ефективності;
- дослідити основні економічні показники розвитку ПП «Євромодуль» та джерел його формування;
- провести аналіз джерел фінансового забезпечення досліджуваного малого підприємства;
- розглянути адаптивні стратегії фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні;
- вказати на вплив та роль держави у фінансовій підтримці малого та середнього бізнесу в цілому, та ПП «Євромодуль» зокрема.

Об'єктом дослідження є процес формування фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Предметом дослідження є основні аспекти фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в цілому в Україні, та на прикладі приватного підприємства «Євромодуль» зокрема.

Визначені в роботі завдання формують відповідну структуру її роботи. В першому розділі розглянуто теоретико-методичні основи фінансового забезпечення розвитку малих підприємств. В другому розділі даного дослідження проведено оцінку існуючої політики фінансового забезпечення розвитку малого суб'єкта господарювання у 2018-2022 роках, проаналізовано в розрізі складових фінансування забезпеченість малого підприємства власним та позиковим капіталом. У третьому розділі досліджено існуючі адаптивні стратегії фінансового забезпечення розвитку малих підприємств та визначено напрямки підтримки державою розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Для досягнення мети та виконання зазначених завдань використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Зокрема, використовувалися такі методи наукового дослідження: діалектики, аналізу і синтезу – для дослідження стану і тенденцій розвитку малого і середнього бізнесу в Україні; теорії логіки – для побудови структурно-логічних аналітичних моделей аналізу стану і тенденцій фінансового забезпечення розвитку малих підприємств; когнітивного моделювання – для аналізу причинно-наслідкових зв'язків у підприємницькій діяльності та державному регулюванні і його підтримці; сценарний підхід – для побудови сценаріїв розвитку малого та середнього бізнесу.

Інформаційну базу дослідження склали спеціалізована література, дані міжнародних рейтингів, Державної служби статистики України та інших міністерств і відомств.

Наукова новизна роботи полягає у поглибленні існуючих теоретико-методичних положень фінансового забезпечення та виокремленні специфічних умов розвитку малого бізнесу. Практична значимість одержаних результатів роботи дослідження, а також сформульованих на їх основі практичних

рекомендацій щодо удосконалення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва полягає у можливості використання їх у діяльності конкретного малого суб'єкта підприємництва.

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг магістерської роботи становить 95 сторінки друкованого тексту, основний зміст роботи викладено на 88 сторінках. Робота містить 14 таблиць та 12 рисунків, список використаних джерел включає 67 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Роль та критерії виокремлення малих суб'єктів бізнесу у ринковій системі господарювання

Світовий досвід і практика господарювання свідчать, що найважливішою ознакою ринкової економіки в змінних умовах є існування та взаємодія великих, середніх і малих підприємств та їх оптимальне співвідношення. Серед цих суб'єктів господарювання найбільш динамічним елементом ринку є малий бізнес, який формується на засадах дрібнотоварного виробництва, визначає темпи економічного розвитку, характеризується свободою ринкового вибору [23, с.24]. Він відіграє важливу роль у насиченні ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізації інновацій, створенні додаткових робочих місць, швидше і легше здійснює технічне переозброєння виробництва. Підприємства малого бізнесу, як правило, мають високу мобільність, раціональні форми управління, не зв'язані розробленою довгостроковою виробничою програмою, не обтяжені численною кількістю працівників та формують новий соціальний прошарок підприємців-власників. Теперішня політика України здебільшого спрямована на експорт сировини, продукції, трудових ресурсів, переважно інтелектуальних, що зовсім не є втішним та раціональним для держави. Цю гостру економічну проблему може послабити саме малий бізнес, котрий є провідною силою в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства, а також потужним елементом для підприємницького розвитку закордоном. Світова арена господарювання пропонує неабиякі можливості для ведення діяльності із заохоченням здорової конкуренції, нових товарів і послуг, а також підприємницької ініціативи.

Малому бізнесу необхідно лише подолати технологічну відсталість, підвищити конкурентоздатність вітчизняних виробів і нарешті залишити вже всім звичну монополізовану, нерентабельну економіку олігархію.

Безсумнівно, успіх теперішніх ринкових зрушень в економіці України на пряму залежить від її здатності вміло реалізувати та використати потенціал цього динамічного сектору бізнесу. Для розуміння засад і закономірностей розвитку цієї сфери економіки слід визначити сутність даного явища. У науковій літературі не існує однозначного тлумачення призначення бізнесу, його мети, організаційних і правових форм, сфер функціонування тощо. Вважаємо, для того, щоб з'ясувати сутність твердження «малий бізнес», доцільно першочергово розглянути еволюцію поглядів на його трактування, яка пройшла етапи від виникнення наукового інтересу до функціонування малого бізнесу, аж до формування методичних основ його розвитку.

Малий бізнес сьогодні – це соціально-економічний фундамент, без якого не може стати розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована, а особливо європейська держава. Малий бізнес багато в чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту (ВВП). Основна його функція, яка є надзвичайно важливою – соціальна. Це створення робочих місць, професійне навчання тощо.

Підприємницька діяльність завжди відігравала, відіграє та відіграватиме важливу роль у розвитку економіки кожної держави. Успішний розвиток суб'єктів підприємницької діяльності є основою розбудови економіки та суспільства. Малий і середній бізнес є фундаментом та основою економічної потужності будь-якої країни і її конкурентоспроможності в ринковому просторі. Успішне функціонування й розвиток підприємств малого і середнього бізнесу є неможливим без побудови системи якісного і ґрунтовного їх інвестування, яке має вирішувати ряд відповідних завдань у їх діяльності.

Для вивчення і дослідження визначення, сутності та особливостей функціонування підприємств малого і середнього бізнесу, що й є головною метою даного дослідження в цілому, та підрозділу зокрема, необхідно, в першу

чергу, визначитися саме з трактуванням терміну «бізнес» та «підприємництво», а потім уже досліджувати малі та середні підприємства.

На просторах економічної науки дано безліч визначень щодо тлумачення поняття «бізнес», однак ще й досі науковці не можуть визначитися із розмежуванням цього поняття та поняття «підприємництво». Одні стверджують, що терміни є ідентичними, інші ж говорять про їхні кардинальні відмінності. Справді, погоджуємося, що поняття «бізнес» та «підприємництво» мають багато спільного, виходячи із характеристик в різних наукових джерелах чи публікаціях. До обох тверджень можна застосовувати примноження багатства, створення нових робочих місць, отримання доходу, відповідальність за ведення діяльності, винятком лише є момент новизни, тобто отримання задоволення від створення нової справи та особлива мотивація працівників. Однак, на нашу думку, такі погляди дослідників щодо розмежування термінів є не обґрунтованими, а особливо це стосується поняття підприємництва, до якого відносять лише новаторські проекти [13, с.92].

Спершу розглянемо його трактування чинним законодавством.

Зокрема, Господарський кодекс України визначає «... підприємство як самостійний суб'єкт діяльності, який було засновано відповідним органом державної влади, іноді ще називають як засновника підприємства орган місцевого самоврядування. Також ініціатором створення можуть виступати інші суб'єкти, які роблять це для задоволення суспільних та особистих потреб, що задовольняються за рахунок системної виробничої, науково-дослідної, торговельної й іншої господарської діяльності [1]. Як видно з цього визначення, законодавство дає дуже загальне і розмите трактування термінів. Тому слід використовувати перший підхід і звернутися до праць сучасних науковців. Однак, серед науковців немає єдності щодо бачення, розуміння і визначення сутності терміну «підприємство».

Існуючі визначення цього терміну для узагальнення наведемо у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Узагальнення підходів визначення терміну «підприємство» науковцями

№	Автор	Визначення
1.	Андрійчук В.Г.	«...підприємство - це самостійний об'єкт господарювання, який має права юридичної особи і здійснює свою діяльність (виробничу, комерційну, науково-дослідну) з метою одержання прибутку» [5]
2.	Нестеренко В.Ю., Токар І.І.	1) підприємство - це самостійна основна ланка народного господарства; 2) підприємство - це відокремлена спеціалізована господарча одиниця, основою якої є професійно організований трудовий колектив, який за допомогою засобів виробництва, що є в його розпорядженні, виготовляє необхідну споживачу продукцію, виконує роботи, надає послуги; 3) підприємство - це самостійний суб'єкт господарювання, створений відповідно до діючого законодавства для виробництва продукції і надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку; 4) підприємство - це юридична особа, яка відповідає певним ознакам, що встановлені діючим законодавством країни, на території якої вона зареєстрована [49]
3.	Кретова А.Ю.	«...підприємство є, насамперед, специфічною організацією, яка, по-перше, проводить підприємницьку діяльність, тобто самостійну, ініціативну, систематичну діяльність, яка здійснюється на власний ризик на принципах максимізації прибутку та управління за цілями; по-друге, характеризується відособленістю (або адміністративною самостійністю), цілеспрямованістю, свідомим формуванням і функціонуванням» [38]
4.	Завадський Й.С.	«...підприємство – це певна цілісність (система) – комплекс елементів (керуючий орган, керований об'єкт, прямий зв'язок, зворотній зв'язок, відділи, служби, групи, окремі виконавці та ін.), що виділено із загального суспільно- економічного середовища, які пов'язані між собою ланкою причинно-наслідкових взаємовідношень, визначених ієрархією, поліархією і правилами поведінки» [32]
5.	Стадник В.В., Непогодіна Е.І.	«...підприємство – це система контрактів і взаємовідносин між людьми та як суб'єктів відносин «підприємство-підприємство» у зовнішньому середовищі» [45]
6.	Акофф Р.Л.	«...підприємство – це певна соціально організована група, відмінною рисою якої є функціональний поділ праці заради досягнення загальних цілей» [6]
7.	Чернявська Є.І.	«...підприємство – це організація, система контрактів, певний інститут в існуючій системі економічних відносин та організаційна форма капіталу, що є багатограним явищем, і має ряд певних ознак» [56]

Джерело: узагальнено автором на основі [5-56]

Підсумовуючи зазначене у таблиці і вище, можна стверджувати, що всі

наведені визначення практично не враховують специфіку діяльності малих і середніх підприємств. Відсутня кореляція між визначенням і стадіями життєвого циклу малих і середніх підприємств, що доведено в результаті проведених досліджень [24-28], є важливим для їхньої діяльності. Тому з урахуванням вище наведеного спробуємо сформулювати власне визначення терміну «підприємство», яке б враховувало специфіку саме підприємств малого і середнього бізнесу.

Отже, власне трактування терміну «підприємство» наступне: підприємство – це самостійний (незалежний) суб'єкт господарювання, який створений відповідно до волевиявлення його власників для надання послуг або виконання робіт, виготовлення та реалізації товарів, що користуються попитом на ринку, функціонує для досягнення певних цілей (фінансових, соціальних тощо) і має відповідну структуру управління, а також підпорядковується відповідним юридичним та економічним законам.

Передумовою та основою створення підприємства є підприємництво, яке також має певну історію розвитку і становлення. Сама сутність ринкової економіки частково базується на природі підприємництва, під яким у різні часи вчені та практики розуміли діяльність на власний розсуд і за власні або запозичені кошти щодо отримання прибутків у певному правовому полі з урахуванням таких категорій, як ризик, конкуренція, власність та ін. [2, 16, 28; 38; 55].

З метою уніфікації та систематизації, для ефективного управління запроваджено поділ усіх суб'єктів підприємницької діяльності на великі, середні та малі підприємства з виокремленням серед останніх мікропідприємств.

Нині існуючі світові підходи належності підприємств до розряду малих, середніх, великих є дещо відмінними [44, с. 49]. Наприклад, у Німеччині, Нідерландах, Великобританії та Португалії використовують в якості критеріального показника градації та поділу підприємств за категоріями розмір річного обороту, а в Італії та Ірландії – розмір нерухомості, якою володіє

підприємство [64]. Кожен із таких методів обґрунтованим і дієвим.

Найбільш поширеною головною критеріальною ознакою щодо поділу на такі категорії підприємств є чисельність працівників та обсяги доходів. За даними Світового банку, взагалі у світі нараховується близько 50 різноманітних критеріїв належності суб'єктів господарської діяльності до суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу [63, с. 49].

Аналіз відповідної літератури показав, що взагалі у світі існує три типи поділу підприємств на категорії малі, середні та великі: використання лише показників кількісної оцінки діяльності підприємств, використання лише показників якісної оцінки діяльності підприємств і поєднання цих показників [16; 22; 59]. До основних показників кількісної оцінки при поділі суб'єктів підприємницької діяльності на категорії мале, середнє та велике підприємство в різних країнах відносять наступне:

- чисельність персоналу. Іноді також беруть до уваги кількість нових створених робочих місць, у тому числі з використанням інноваційних технологій;
- величина статутного капіталу підприємства, вартість його майна, матеріальних і нематеріальних активів;
- річний розмір доходу або прибутку. Також розглядається розмір податків, сплачених до бюджетів різних рівнів;
- частка конкретного ринку, яку займає певне підприємство. Визначається, чи є воно монополістом на окремому ринку або може стати таким у найближчому майбутньому; та інше.

Кількісні показники є достатньо практичними в застосуванні та суворо регламентуються законодавством окремих країн. У кожній окремій ситуації слід використовувати поєднання різних показників.

Проте, якісні показники не завжди мають таку однозначність, як кількісні. Більш того, дуже часто якісні показники використовуються для розуміння природи категорій підприємств і визначення особливостей їх функціонування та розвитку.

На основі комплексної обробки відповідних літературних джерел [8; 13; 32; 49; 54, 55] можна навести наступний перелік якісних критеріїв поділу підприємств на малі, середні або великі (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні якісні критерії поділу підприємств на малі та середні

№	Критерій	Трактування критерію
1.	Мета	Коригується ринком та розробленою стратегією на інтуїтивному рівні
2.	Менеджмент	Особисте управління власником із використанням консультацій з фахівцями і партнерами
3.	Кінцевий продукт	Короткотермінове планування без маркетингових досліджень
4.	Персонал	Особисті відносини, контроль персоналу власником, низька роль профспілок або взагалі їх відсутність
5.	Фінанси	Використання власних коштів або кредитів

Джерело: узагальнено автором на основі [8; 13; 32; 49; 54, 55]

Особливості впливу останнього критерію буде висвітлено в наступному підрозділі роботи.

Поряд з цим, є досить інформативним і цікавим підхід, запропонований наувицем Х. Велу щодо визначення підприємств малого і середнього бізнесу за різними критеріями [67], (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Якісні критерії визначення підприємств малого і середнього бізнесу

Х. Велу

Критерій	Малий бізнес	Малий і середній бізнес	Середній і великий бізнес	Великий бізнес
1	2	3	4	5
Цілі	Формуються на основі потреб ринку інтуїтивно, з імпрровізаціями	Коригуються ринком і стратегією, інтуїтивно	Коригуються ринком і стратегією, вибірково	Домінування на ринку, систематично і стратегічно

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4	5
Менеджмент	Особистісний, авторитарний, прямий	Особистісний, консультації з ключовими партнерами, спеціалістами	Особистісний, невелика команда спеціалістів, використання зовнішніх експертів	Командний, велика команда спеціалістів, функціональна оргструктура, консультаційна Структура
Продукт	Немає планування, немає маркетингових досліджень	Короткострокове планування без маркетингових досліджень	Нерегулярні маркетингові дослідження. Короткострокове і непостійне довгострокове планування	Довгострокове планування, постійні маркетингові дослідження
Персонал	Особисті відношення «бос - співробітник» за принципом «велика родина», висока ступінь мотивації і залученості, слабкий вплив профспілок	Особисті відношення «роботодавець – колектив співробітників», деякий ступінь залученості, невеликий вплив профспілок	Відношення співробітництво, організаційне «середовище», деякий ступінь мотивації, посилення впливу профспілок, рада трудового колективу	Суворі ієрархія відносин, співробітництво в колективах, відсутність залученості (тільки у топ-менеджерів), складно підвищити мотивацію, сильні профспілки
Фінанси	Родина, банк	Родина, банк	Родина, банк, акції	Банк, акції

Джерело: [67]

Методологія ЄС щодо цього питання дуже детально описана у [36] та полягає у тому, що необхідно дотримуватися ряду правил при поділі підприємств на великі, середні та малі, серед яких регламентується кількість працівників. Така кількість розраховується на основі даних щодо працівників, які працюють повний робочий день, а також на основі даних щодо людей, які задіяні на сезонних роботах. Цей показник не враховує учнів і студентів, що проходять на підприємствах практику або стажування. І цей показник розраховується в еквіваленті повної зайнятості працівників [36, с.150].

В загальному, у світовій практиці у 75-ти країнах світу з метою характеристики малих підприємств використовують більше, ніж 50

різноманітних статистичних показників [59, с.66].

Відповідно до актуального українського законодавства [1] існує наступна градація підприємств:

- мікропідприємства – ситуація, за якої чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 700 тис. євро. Одночасно з цим у такому суб'єкті господарювання працює до 10 працівників, а загальна вартість активів не перевищує 350 тис. євро;

- малі підприємства характеризуються загальною річною сумою чистого доходу від реалізації, що не перевищує 8 мільйонів євро. Для таких суб'єктів господарювання кількість працівників, що в середньому працюють на них, не перевищує 50 осіб, а загальна вартість активів не перевищує 4 млн.євро;

- середні підприємства характеризуються більшими значеннями вказаних параметрів. Так, їхній чистий дохід від реалізації не повинен перевищувати 40 мільйонів євро за рік, середня кількість працівників, що працюють на підприємстві, не повинна перевищувати 250 осіб, а загальна вартість активів не повинна перевищувати 20 млн. євро;

- великі підприємства характеризуються параметрами, що перевищують вище вказані значення. Так, чистий дохід від реалізації продукції за рік повинен бути більше, ніж 40 мільйонів євро, середньорічна кількість працівників повинна бути більше 250 осіб. У той же час сукупна вартість майна підприємства має бути більше 20 млн. євро.

Отже, критерії виокремлення малих підприємств можуть визначатися не тільки масштабами та обсягами діяльності, а й відповідними цілями і завданнями, які покликаний вирішити малий бізнес в соціально-економічному сенсі (активізація інноваційної діяльності, сприяння регіональному розвитку економіки тощо).

Діюче законодавство України включає декілька нормативних документів, які містять поділ підприємств за кількісними критеріями. До них відносять:

- Господарський кодекс, в якому передбачається визначення малого підприємництва та його характеристика в цілому [1];

- Податковий кодекс, що передбачає градацію підприємств з метою ефективного їх оподаткування [2];

- Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва», який вказує, що абсолютно всі фізичні особи-підприємці та юридичні особи за умови виконання певних вимог щодо чисельності та обсягу доходу (малі підприємства) належать до суб'єктів малого підприємництва [3].

Відповідно до останнього нормативного документу «...малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передусє звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро;
- середня кількість працівників – до 50 осіб» [3].

Тому сьогодні знову появилась розбіжність у критеріях віднесення підприємств до категорії малих саме через неспівпадіння трактування таких підприємств чинними нормативними документами України.

Узагальнюючи вищезазначене, мале підприємство – як керована – має низку особливостей, характеристик: економічна і соціальна незалежність, автономність і високий ступінь економіко-правової самостійності, спрямованість на отримання високого фінансового результату, наявність структури з сукупністю внутрішніх зв'язків між підсистемами, інноваційна спрямованість, володіння різноманітними внутрішніми факторами саморозвитку тощо.

У підрозділі досліджено праці світових та українських вчених щодо теми дослідження, проведено теоретичний огляд сутності та визначення термінів «бізнес» та «підприємництво», сформовано власне бачення визначення терміну «підприємство», розглянуто критерії поділу підприємств на мікро-, малі, середні та великі в Європі та в Україні.

Розглянемо детальніше систему фінансового забезпечення розвитку

малих підприємств у наступній частині роботи.

1.2. Сутність забезпечення фінансового розвитку малих та середніх підприємств

Стосовно особливостей фінансового забезпечення розвитку підприємств малого і середнього бізнесу слід відзначити, що укрупнено це є можливим за рахунок наступних джерел:

- самофінансування;
- кредитування;
- державного інвестування;
- коштів різноманітних міжнародних фондів та організацій, що цілеспрямовано займаються підтримкою та розвитком малого і середнього бізнесу;
- коштів приватних осіб.

Безумовно, цей перелік фінансових ресурсів малого і середнього підприємництва можна розширювати, створюючи нові або синтезуючи існуючі джерела. Також слід відзначити, що в залежності від стадії розвитку економіки країни та світу в цілому можливість залучення фінансових ресурсів для потреб малих і середніх підприємств суттєво різняться. Крім цього, за результатами проведених досліджень встановлено [55], що варіанти залучення фінансових ресурсів суттєво залежать від стадії життєвого циклу самого малого або середнього підприємства.

Однією з основних проблем, що взаємно об'єднує як малі, так і великі підприємства, є відчуття обмеженості доступу до фінансових ресурсів. Таким чином, обґрунтований вибір джерел фінансування, з урахуванням внутрішніх і зовнішніх обмежень, стає ключовим фактором для успішного управління та розвитку підприємства.

Фінансове забезпечення малого та середнього бізнесу, визначене в

науковій літературі, може бути трактоване у різних аспектах. У широкому розумінні, це визначення включає систему фінансових відносин, що функціонують через різноманітні законодавчо закріплені форми та методи мобілізації формування та використання фінансових ресурсів на рівнях як окремого підприємства, так і всієї країни. У вузькому розумінні, фінансове забезпечення представляє собою систему фінансування, що здійснюється через різноманітні форми та методи [57-60].

Розглянемо детальніше визначення окремих вітчизняних науковців.

Так, Гончаренко С. визначає «...фінансове забезпечення як функціональний елемент фінансового механізму підприємства, який, окрім нього, містить різні варіанти об'єднання таких його складових: управління фінансами, фінансове планування і прогнозування, фінансові показники, нормативи, ліміти та резерви» [14, с.160].

Третякова О.В. зазначає фінансове забезпечення як «... цілісну систему організації фінансових відносин, які включають відповідні форми, методи та інструменти їх реалізації, в процесі мобілізації та розподілу фінансових ресурсів з конкретною метою» [59, с. 16].

Такі науковці, як Гуцалюк О та Коцюрба О. визначають: «...фінансове забезпечення малих підприємств як сукупність методів прямого організаційного та правового впливу, а також економічного стимулювання, що включають грошово-кредитні, фіскальні, та бюджетні та важелі активізації підприємницької діяльності і створення цим самим сприятливих умов для формування необхідного обсягу фінансових ресурсів підприємства відповідно до його цільової діяльності з урахуванням перспектив його розвитку в конкурентному середовищі» [15, с. 140].

Доцільно також виділити ще один підхід, згідно з яким «фінансове забезпечення» розглядається виключно через призму макроекономічного регулювання, а саме: «... як цілеспрямоване вилучення державою певної частини фінансових ресурсів національного господарства та їх спрямування на досягнення поставлених цілей економічної політик» [39, с.10]. Доцільно також

виділити підхід Куклінової Т., що визначає: «...фінансове забезпечення як основну форма реалізації державної політики щодо стимулювання розвитку малого підприємництва у складі державних цільових програм, які реалізуються за рахунок бюджетних коштів» [33, с.219].

Рудницька О.М. та Шпак Н.З. наводять наступне трактування фінансового забезпечення малого підприємництва: «...процес, спрямований на формування фінансових ресурсів всередині підприємства, в результаті реалізації якого здійснюється вплив на фінансово-господарську діяльність самого малого підприємства і перспективи його розвитку; а з іншої сторони – як процес впливу зовнішніх факторів середовища малого підприємництва, що являє собою комплекс законодавчо-нормативних, фінансово-економічних та адміністративних заходів, що реалізуються фінансово-кредитною системою держави з метою забезпечення умов розвитку малих підприємств і залучення ними необхідних інвестиційних ресурсів» [53, с. 258].

Отже, на практиці доцільно виокремлювати два терміни: «фінансове забезпечення» та «фінансову підтримку» підприємств малого та середнього бізнесу.

У контексті фінансового забезпечення, важливо відзначити, що елементи державної фінансової підтримки не обов'язково входять у загальну концепцію фінансового забезпечення. Наприклад, систему оподаткування, яка розглядається як частина фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва, можна розглядати як елемент фінансової системи, але не обов'язково як безпосередню складову фінансового забезпечення. Важливо враховувати, що, хоча система оподаткування може стимулювати збільшення фінансових ресурсів малих підприємств через пільгове оподаткування, вона не є прямим елементом фінансового забезпечення.

З огляду на зазначене, враховуючи необхідність адекватного сприйняття проблем і причин гальмування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, значній мірі залежних від внутрішньої економічної кон'юнктури та змушених вести жорстку конкурентну боротьбу, як із вітчизняним, так і з

іноземним капіталом, важливим постає питання щодо забезпечення належного рівня їх економічної захищеності здійснення господарської діяльності за умов невизначеності й конфліктності сучасного ринкового простору. При цьому, вагомою перешкодою для розширення діяльності та розвитку підприємств малого і середнього бізнесу залишається недостатність фінансових можливостей, де проблеми дефіциту фінансування для здійснення успішної діяльності й розвитку бізнесу актуальні для 44% підприємств, що в більшій мірі стосується малих підприємств [42].

Узагальнюючи вищесказане, можна констатувати наступне. Всупереч тому, що вітчизняним малим і середнім бізнесом забезпечується 79% робочих місць [50], в Україні ще залишається несприятливий інвестиційний клімат стосовно підтримки та розвитку підприємництва, який підпадає під дію впливу низки таких негативних факторів, як: нестабільність економіки, інфляція, недосконалість законодавства України, відсутність належної підтримки з боку держави, кризові явища в економіці, соціально-політичний стан у країні.

Існуюча інфраструктура також не завжди сприяє ефективному розвитку та становленню підприємств малого і середнього бізнесу, що є досить значною проблемою. В цілому ж малі та середні підприємства є основою і базисом розвитку економіки будь-якої країни і Україна в цьому не є винятком.

У широкому розумінні, фінансове забезпечення представляє собою систему фінансових відносин, регульованих законодавчими формами та методами, спрямованими на мобілізацію та використання фінансових ресурсів на рівні підприємства та в цілому країни. У вузькому розумінні, це система фінансування, що використовує різні форми та методи для надання необхідних ресурсів.

Цілеспрямоване забезпечення розвитку підприємства необхідним обсягом фінансових ресурсів реалізується шляхом застосування механізму фінансового забезпечення.

В цілому, такий механізм фінансового забезпечення малого і середнього

бізнесу (далі в роботі – МСБ) можна відобразити за допомогою рис. 1.1.



Рис. 1.1. Взаємозв'язок елементів системи фінансового забезпечення малого і середнього бізнесу (МСБ)

Джерело: розробка автора

Отже, основними джерелами фінансового забезпечення та нарощування економічного потенціалу малих підприємств слугують їх власний прибуток та отримання банківського кредиту.

Таким чином, у сучасних умовах, включаючи кризові та фінансові обставини, самофінансування стає ключовим джерелом для розвитку малих підприємств. Це пояснюється складністю отримання банківських кредитів через негативні впливи зовнішнього середовища. Крім того, комерційні банки виявляють обмежений інтерес до малих підприємств, оскільки вони часто не

демонструють стабільного темпу росту протягом перших років діяльності, не мають кредитної історії та обмеженого ліквідного майна для заставного забезпечення. У зв'язку з цим, багато вітчизняних банків пропонують кредити для малих підприємств лише в межах соціально зорієнтованих програм, спрямованих на розміщення власного чистого прибутку, здобутого на високорентабельних операціях [37].

Ураховуючи вищезазначені обставини, питання самофінансування як ключового джерела формування та розширення власного капіталу підприємств малого та середнього бізнесу набуває зростаючої актуальності.

Тому доцільно детальніше зупинитися на перевагах і недоліках саме самофінансування підприємств малого та середнього бізнесу.

Щодо переваг самофінансування, то вітчизняні автори відносять наступні:

- «...простота і доступність власних ресурсів малих підприємств;
- збереження управління в руках первинних власників-засновників;
- відсутня необхідність у виплаті відсотків, що, обумовлене, своєю чергою низьким рівнем неплатоспроможності та, іноді навіть і банкрутством малих підприємств у зв'язку із нераціональною структурою капіталу» [13; 15; 19].

У порівнянні з іншими формами фінансового забезпечення діяльності та розвитку малих підприємств, ключовою перевагою самофінансування є можливість маневрування. Завдяки невеликим обсягам діяльності та невисоковартісним активам підприємство може повністю або частково задовольняти свої фінансові потреби за рахунок наявних внутрішніх джерел. Це дозволяє підприємству мінімізувати витрати на залучення додаткового капіталу і зменшує ризики, що створює значні конкурентні переваги та сприяє сприятливим можливостям для його розвитку.

Так, головним фактором, який впливає на обсяги самофінансування малих підприємств, є обсяг нерозподіленого прибутку. Цей прибуток накопичується з моменту створення (заснування) підприємства і залежить від

рентабельності його господарських операцій, а також використовується для реінвестування у виробництво.

Загальновідомо, що ефективність самофінансування малих підприємств також залежить від раціонального використання прибутку. Це прямо пов'язано з якісно розробленими планами розвитку підприємств та врахуванням інтересів їх власників та інвесторів. Згідно з фінансовим правилом, чим більше прибутку використовується для розширення фінансово-господарської діяльності підприємства, тим менше потреба в зовнішньому додатковому залученні фінансових ресурсів.

Тому до переваг реінвестування прибутку малими підприємствами можна віднести:

- відсутність затрат, пов'язаних із додатковим залученням капіталу із зовнішніх джерел;
- збереження контролю зі сторони власників (інвесторів, засновників) за діяльністю підприємства;
- збереження та підвищення рівня фінансової стійкості малого підприємства.

При цьому, головним недоліком самофінансування є обмеженість обсягу залучення в процесі мобілізації фінансових ресурсів значною мірою, що залежить від успішності діяльності малого бізнесу в минулому.

Тепер детальніше розглянемо амортизаційні відрахування як ще одне внутрішнє джерело формування фінансового забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу. Так, амортизаційні відрахування є важливим джерелом формування фінансового забезпечення малих підприємств. Це внутрішнє джерело фінансування, яке доступне підприємству незалежно від його поточного фінансового становища. Проте варто враховувати, що величина амортизації може змінюватися в залежності від обраного методу нарахування та регулювань, встановлених державою.

Наприклад, застосування методів прискореного нарахування амортизації може сприяти збільшенню обсягів амортизаційних відрахувань у початкових

періодах експлуатації необоротних активів. Це, в свою чергу, може призвести до збільшення самофінансування малих підприємств, покращуючи їхню фінансову стійкість та забезпечуючи додаткові ресурси для розвитку.

Визначаючи величину амортизації, слід мати на увазі, що цей показник головним чином визначається обраним методом нарахування, що регулюється державою через встановлення відповідних нормативів і фіксується в обліковій політиці підприємства. Важливо враховувати, що використання методів прискореного нарахування амортизації може призвести до збільшення обсягів амортизаційних відрахувань у початкових періодах експлуатації необоротних активів. Це може сприяти збільшенню обсягів самофінансування малого підприємства, що в свою чергу може покращити його фінансову стійкість та забезпечити додаткові ресурси для розвитку.

У цьому контексті слід зазначити внесені зміни, передбачені Податковим кодексом [2], які дозволяють платникам податку на прибуток застосовувати мінімально допустимий термін амортизації, що становить 2 роки, під час розрахунку амортизації для основних засобів четвертої групи, якщо використовується прямолінійний метод. Ці зміни набули чинності з 1 січня 2017 року [2].

Отже, у суб'єктів малого підприємництва наявний різноманітний набір джерел самофінансування, які, при успішному їх використанні, можуть гарантувати успішний розвиток і фінансове забезпечення цих суб'єктів. Важливою є здатність малих підприємств ефективно комбінувати ці джерела, що становить надійну основу для їхнього успіху та фінансового розвитку, особливо в умовах фінансових труднощів, де самофінансування виявляється найменш ризикованим методом мобілізації фінансових ресурсів.

Тепер детальніше зупинимося на 2-гій групі джерел фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу.

Залучення фінансових ресурсів МСБ на ринку капіталу. У даному контексті банківське кредитування визнається найбільш поширеним джерелом фінансування. Важливо відзначити, що основною перевагою цього виду

фінансування для малих підприємств є можливість отримання кредитних ресурсів за пільговими умовами. Для суб'єктів малого бізнесу зазвичай розробляються спеціальні банківські продукти, що враховують особливості їх функціонування та господарювання. Проте слід відзначити, що отримання банківського кредиту може бути складним завданням, а також вимагати забезпечення. Процентні ставки часто не відповідають рівню рентабельності малих підприємств, і, більш того, можуть перевищувати його значно.

До цього виду фінансового забезпечення відноситься специфічна форма кредитування – мікрокредитування, що є релятивно новою фінансовою технологією. Його особливість полягає в тому, що воно враховує специфічні особливості малого підприємництва як учасника кредитних відносин.

Мікрокредитування – це комплекс економічних відносин між кредитором і позичальником, спрямований на надання фінансово-кредитної та консультаційної підтримки фінансово-господарській діяльності малого підприємства за спрощеною процедурою кредитування. Однією з ключових особливостей мікрокредитування є можливість надання кредитів малим підприємствам на етапі їхнього становлення, коли вони не мають можливості отримати значний банківський кредит.

Факторинг і лізинг є альтернативними інструментами у порівнянні з банківським кредитуванням та можуть бути важливими засобами фінансування для малих підприємств.

Використання факторингу та лізингу може бути ефективною стратегією для забезпечення фінансового зростання та покращення ліквідності малих підприємств.

Так, лізинг є значущим інструментом для малих підприємств у вирішенні проблем обмежених фінансових ресурсів. Дозволяючи підприємствам користуватися активами без значних початкових інвестицій, лізинг надає кілька переваг:

1. Менші початкові витрати. Лізинг дозволяє підприємствам отримати необхідне обладнання або активи без необхідності значних початкових витрат,

що особливо важливо для малих підприємств з обмеженими фінансовими можливостями.

2. Оновлення технологій: операційний лізинг дозволяє підприємствам швидко оновлювати та змінювати своє обладнання відповідно до новітніх технологій без необхідності повноцінної покупки.

3. Легкість управління активами: лізингова компанія зазвичай бере на себе управління технічним обслуговуванням та ремонтом лізингового майна, звільняючи підприємство від додаткових турбот.

4. Податкові вигоди: певні види лізингу можуть мати податкові переваги, зокрема, можливість списання лізингових платежів як витрат для оподаткування.

Таким чином, лізинг виявляється гнучким та ефективним інструментом для малих підприємств у керуванні їхніми фінансами та активами.

Згідно з вітчизняним досвідом господарювання, використання лізингових послуг у практиці підприємницької діяльності малих підприємств виявляється дієвим засобом для розширення бізнесу та нарощування матеріально-технічної бази недавно створених підприємств, навіть при обмеженому початковому стартовому капіталі. Застосування механізму лізингової операції сприяє вирішенню проблем, пов'язаних з придбанням обладнання та його фінансуванням. Зазначено, що перевагою лізингу є включення витрат на придбання необоротних активів до собівартості продукції лізингоотримувача, що, в свою чергу, дозволяє зменшити базу оподаткування для малих підприємств, що діють за загальною системою оподаткування. Необхідність внесення застави та велика сума першого лізингового платежу (зазвичай 30% вартості об'єкта лізингу) визначають основні недоліки цього фінансового інструменту.

Факторинг, як засіб фінансового забезпечення підприємств, особливо малих, не є новим явищем. Суть його полягає у передачі банківській чи факторинговій компанії права на дострокове погашення дебіторської заборгованості. Використання факторингу на практиці має кілька переваг,

таких як оперативність отримання коштів та аутсорсинг дебіторської заборгованості. Останній включає передачу на договірній основі непрофільних функцій іншим організаціям, які мають необхідний досвід, знання, навички, персонал та технічні засоби. Це дозволяє підприємствам ефективно вирішувати завдання, які самотійно важко чи недоцільно виконати через високі витрати або відсутність необхідних ресурсів. Особливо це стосується малих та середніх підприємств, які не завжди можуть собі дозволити створення та ефективне управління спеціалізованими відділами.

Одночасно з цим слід відзначити, що факторинг відрізняється високою вартістю послуг, пов'язаних із ним, що включає в себе відсоток (вигоду), яку отримує факторингова компанія за надання даної послуги, а також відсотки за дострокове погашення боргу. Крім того, існує обмежена пропозиція (асортимент) спеціалізованих факторингових продуктів, розроблених спеціально для потреб малого бізнесу.

Тепер охарактеризуємо наступне джерело фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу. Бюджетне фінансування представляє собою відносно економічний метод забезпечення коштами, але водночас він визначається тривалим процесом залучення та складністю отримання фінансових ресурсів. Деталізація умов та форм реалізації державної та місцевої підтримки для фінансового сприяння вітчизняних малих підприємств надана у наступному розділі даної роботи.

Взаємне фінансування малих підприємств може бути розглянуте у контексті двох основних складових. По-перше, це фінансові ресурси, які залучаються із відповідних галузевих фондів, включаючи благодійні внески, гранти від міжнародних організацій та інші джерела. Механізм отримання цих фінансових ресурсів малими підприємствами аналогічний до процесу бюджетного фінансування, і, отже, переваги та недоліки взаємного фінансування будуть схожі.

Другий аспект цього виду фінансування включає кошти, які надходять від третіх осіб, включаючи як кошти самого персоналу підприємства, так і інших

суб'єктів підприємництва. Це може бути представлено як кредиторська заборгованість або комерційний кредит.

У цьому контексті слід визначити «позитивні аспекти» такого джерела фінансування для малих підприємств, такі як безкоштовне залучення коштів, обслуговування та можливість пролонгації. Проте "негативні аспекти" включають можливість втрати фінансової стійкості у випадку відсутності контролю з боку управління малого підприємства над цим інструментом фінансування.

Для конкретизації термінологічного апарату у контексті «фінансового забезпечення розвитку малого підприємства» необхідно проаналізувати особливості процесів формування та управління фінансовими ресурсами малих підприємств через порівняння з аналогічними процесами у великих підприємствах (табл. 1.4).

Справді, у зв'язку із наявністю негативних факторів у діяльності малих підприємств, таких як обмежений доступ до інформації про їхню діяльність, висока ймовірність банкрутства тощо, фінансово-кредитні інституції та банківські установи вважають фінансування малого бізнесу більш ризикованою операцією порівняно з фінансуванням великого бізнесу.

Проблематика фінансового забезпечення функціонування та розвитку малих підприємств виявляється більш складною порівняно з великими підприємствами. Це вже було відзначено серед недоліків залучення малими підприємствами фінансових ресурсів на ринку капіталів.

Отже, особливості залучення фінансових ресурсів саме підприємствами малого та середнього бізнесу наведено в табл. 1.4.

Так, зазначені дані та висновки з таблиці 1.4 відзначають проблематичність залучення, мобілізації та маневрування фінансовими ресурсами для малих суб'єктів підприємництва у порівнянні з великими підприємствами.

Обмеженість доступу до різноманітних джерел фінансування, а також обмеження в управлінні статутним капіталом можуть бути важливими

викликами для малих підприємств.

Таблиця 1.4

Особливості фінансового забезпечення
підприємств малого бізнесу порівняно із великим [36; 38]

Особливість фінансового забезпечення малого та середнього суб'єкта господарювання	Форма прояву у фінансовій діяльності великого суб'єкта господарювання
<p>Модель власності суттєво визначає різницю в мотивах підприємницької поведінки між керівниками-власниками малих суб'єктів господарювання та найманими менеджерами великих підприємств. У малих підприємствах власники, як правило, виступають як підприємці, що ризикують своїми власними коштами. Їхні мотивації зазвичай пов'язані з досягненням особистого успіху, створенням власного бізнесу та забезпеченням його стійкого розвитку</p>	<p>У великих підприємствах, навпаки, наймані менеджери працюють на користь власників, але не несуть особистого ризику власності. Їхня мотивація часто пов'язана з досягненням корпоративних цілей, оптимізацією ефективності та максимізацією прибутку для акціонерів. Зокрема, вони можуть бути стимульовані бонусами, опціями на акції чи іншими формами винагороди, які прямо залежать від фінансових показників компанії.</p>
<p>Пріоритетність цілей. У малих суб'єктів підприємництва, зазвичай, поточні цілі мають вищий пріоритет. Малим підприємствам, як правило, важливо забезпечити свою фінансову стабільність та виживання на ринку. Тому вони нерідко акцентують увагу на короткострокових цілях, таких як збільшення обігу коштів, залучення клієнтів та забезпечення лояльності.</p>	<p>У великих підприємствах, де вже існує стійка фінансова база та великий обсяг ресурсів, менеджмент може більше уваги приділяти довгостроковим стратегічним цілям, таким як розширення ринків, диверсифікація бізнесу та збільшення конкурентоспроможності. Такі підприємства можуть дозволити собі більший ризик та інвестиції в довгостроковий успіх.</p>
<p>Обмеженість залучення ресурсів із зовнішніх джерел. Малі суб'єкти господарювання часто стикаються із значними обмеженнями у залученні ресурсів із зовнішніх джерел. Емісія акцій, яка може бути ефективним інструментом для привласнення капіталу, в більшості випадків для малих підприємств недоступна через обмежену ринкову ліквідність та високі витрати на її проведення. Такі обмеження можуть ускладнювати розвиток та функціонування малих підприємств, і часто вони вимагають творчих стратегій фінансування та ресурсозабезпечення для подолання цих викликів.</p>	<p>Можливості кредитування для малих підприємств обмежені. Незадовільна кредитна історія, нестабільний фінансовий стан та відсутність достатньої кількості активів для застави можуть ускладнювати отримання кредитів від фінансових установ.</p>
<p>Недостатньо розвинуті системи менеджменту малих суб'єктів підприємництва Багато малих підприємств стикаються із значними викликами у розвитку та впровадженні розвинених систем менеджменту, особливо в сфері фінансів, адміністративних процедур та технологій.</p>	<p>Подолання цих викликів може включати в себе надання допомоги у розвитку та впровадженні систем менеджменту, надання освітніх ресурсів та підтримки від відповідних агентств чи організацій.</p>

З іншого боку, невеликий статутний капітал малих підприємств може стимулювати їх пошук альтернативних фінансових джерел і сприяти активізації інноваційної складової у фінансово-господарській діяльності. Це може включати залучення інвестицій, використання лізингу, факторингу, а також акцентування уваги на власних фінансових ресурсах та інших творчих підходах до фінансового управління.

Отже, малим підприємствам, не дивлячись на обмеженість, вдалося знаходити інноваційні та альтернативні шляхи управління фінансами для досягнення своїх цілей.

Таким чином, враховуючи багатоаспектність категорії «фінансове забезпечення малих підприємств», доцільно обґрунтувати систему фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва як таку, що охоплює сукупність певних елементів, зміна одного з яких обов'язково впливає на зміну деяких інших елементів (рис. 1.2).

Отже, дана ілюстрація демонструє взаємозв'язок всіх ключових елементів системи фінансового забезпечення розвитку малих та середніх підприємств в Україні.

Детальніше основні внутрішні чинники впливу на фінансове забезпечення розвитку розглянемо на базі конкретного суб'єкта підприємництва, що належить до середнього бізнесу, у наступній частині кваліфікаційної роботи.

Узагальнивши існуючі напрацювання з теоретичного обґрунтування словосполучення «фінансове забезпечення», можна вивести власне визначення, яке додатково буде враховувати, на відміну від існуючих підходів, ще й категорію «розвиток»: фінансове забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу – це система фінансово-економічних відносин підприємства, держави (в особі органів місцевого самоврядування), а також фінансово-кредитних установ, в основу яких покладено механізм мобілізації фінансових ресурсів малим та середнім бізнесом в обсягах, що будуть достатніми для переходу економічної системи такого суб'єкта господарювання від одного існуючого

якісного стану до іншого, з покращеними характеристиками.

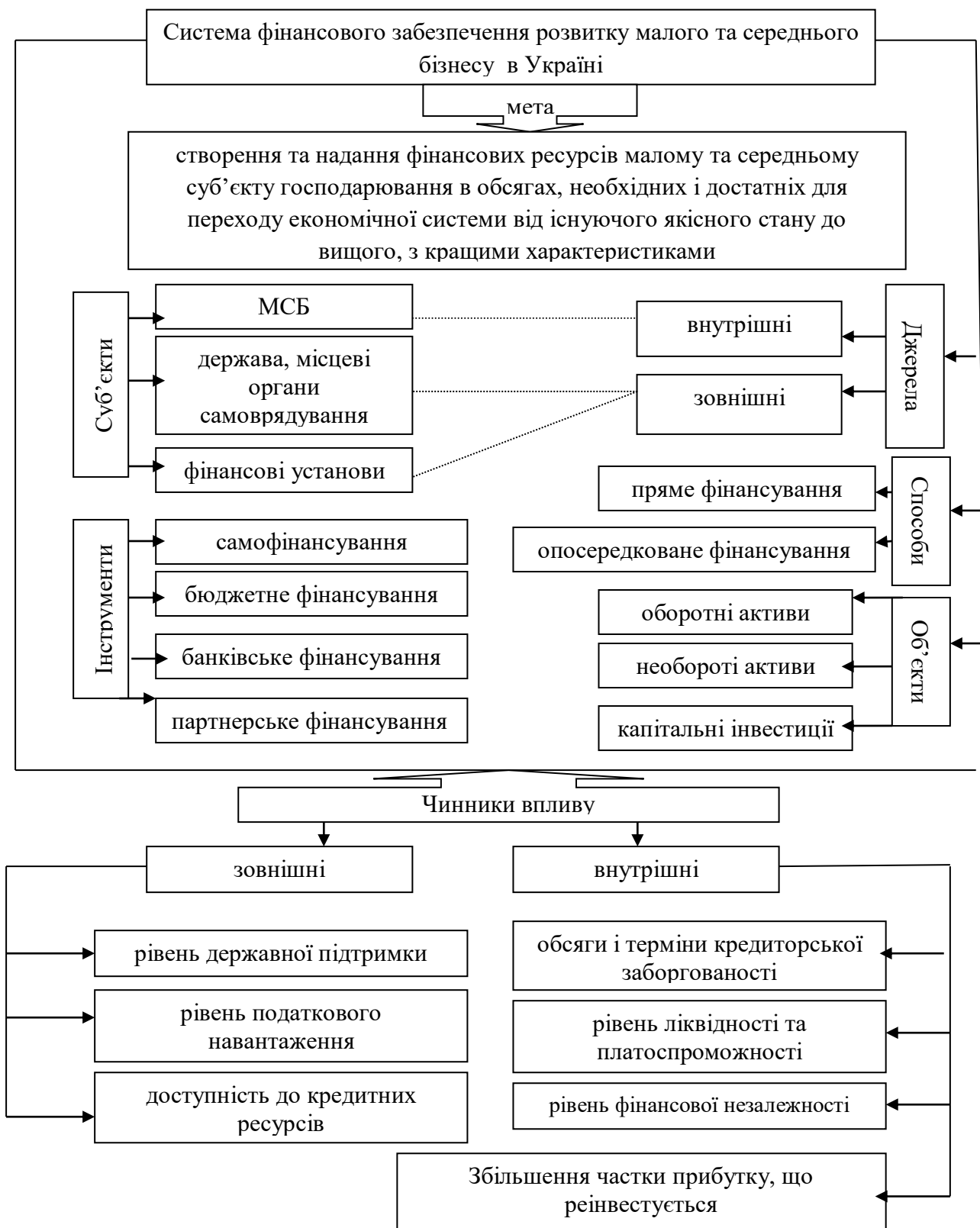


Рис. 1.2. Система фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Джерело: розроблено на матеріалах [25-26]

Таким чином, фінансове забезпечення виконує ключову роль у забезпеченні розвитку підприємства, забезпечуючи необхідні фінансові ресурси для ефективної діяльності.

1.3. Роль держави у фінансовому забезпеченні розвитку малого бізнесу

Проведене дослідження відображає загальний консенсус у економічній науці та практиці. Розвиток малого і середнього бізнесу є важливим чинником для економічного зростання та сталого розвитку країни. Декілька ключових аспектів підтверджують цю тенденцію:

1) створення нових робочих місць. Малі підприємства часто є основним джерелом нових робочих місць, що сприяє зменшенню безробіття та покращенню соціального становища населення;

2) стимулювання інновацій. Малі підприємства часто виявляються більш гнучкими та інноваційними, впроваджуючи нові ідеї та технології, що сприяє загальному прогресу;

3) регіональний розвиток. Малі підприємства можуть бути розташовані в різних регіонах країни, сприяючи рівномірному розвитку та зменшенню регіональних нерівностей;

4) підвищення конкурентоспроможності. Розвиток малого бізнесу може зробити економіку більш конкурентоспроможною за межами країни, привертаючи інвестиції та розширюючи експорт;

5) підтримка підприємництва. Активна державна політика щодо підтримки та стимулювання малого бізнесу може включати фінансові заходи, освітні ініціативи, а також спрощення законодавства для підприємців.

Отже, розвиток малого і середнього бізнесу виступає ключовим інструментом у досягненні економічного зростання та стабільності.

Для цього неоціненною є роль держави (у вигляді підтримки та

регулювання розвитку малого та середнього бізнесу).

Вітчизняний науковець Ляшенко В. зазначає, що «...державна політика у сфері малого підприємництва розглядається як система економічного, правового, соціального та організаційного забезпечення державою середовища, щодо ефективного та стабільного розвитку малого підприємництва» [40, 134].

Термін «фінансова підтримка» у сфері підприємництва вказує на дії держави, спрямовані на забезпечення фінансової стабільності та розвитку підприємництва в країні (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Трактування категорії «фінансова підтримка підприємств малого та середнього бізнесу» вітчизняними науковцями

№ з/п	Науковець	Трактування
1	Варналій З.	«державне регулювання, що передбачає свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов становлення та розвитку малого підприємництва, створення стимулів використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у сферу малого підприємництва на пільгових засадах або безоплатно» [8]
2	Орлова В.	«...надання допомоги малим підприємствам у їх діяльності, спрямованої на подолання труднощів, іманентних цьому виду підприємництва, а також сприяння у вирішенні специфічних проблем, що виникають» [48]
3	Дрига С.	«...трирівнева система фінансово-кредитної, податкової та не фінансової підтримки» [16]
4	Комарова І.	«...діяльність держав, суб'єктів ринкових відносин та громадських структур, що спрямована на ефективне функціонування економіки» [28]
5	Стеченко Д.	«фінансова підтримка – це допомога; форма прояву допомоги – заохочення, сприяння, стимулювання, підготовку, забезпечення, надання, створення, тощо» [58]
6	Кримська Л.	«...систематична, динамічна, планова і комплексна діяльність держави, спрямована на забезпечення стратегічного розвитку малих підприємств шляхом пошуку креативних ідей щодо сприяння розвитку малих підприємств шляхом постійного удосконалення видів, форм і методів державної підтримки» [31]
7	Подплетній В.В.	«...сукупність принципів, методів та механізмів прямої фінансової допомоги органами державної влади та місцевого самоврядування малим підприємствам та фізичним особам-підприємцям у формі бюджетного гарантування, а також здійснення державних замовлень та дольової участі в різних формах фінансової підтримки малих підприємств» [52]

Розроблено на матеріалах [8; 16; 28; 31; 52; 58]

Отже, основні мотиви державної підтримки малого бізнесу:

Соціально-економічна роль: малий бізнес відіграє ключову роль у вирішенні проблем безробіття, створюючи нові робочі місця. Це особливо важливо для соціального розвитку країни, оскільки забезпечення зайнятості впливає на рівень життя та добробут населення.

Чутливість до «недоліків» ринку: малі підприємства можуть стикатися з асиметрією інформації, монополією та іншими недоліками ринку, що ускладнюють їхню конкурентоспроможність. Державна підтримка може включати в себе заходи для компенсації цих недоліків і створення рівних умов для малих підприємств.

Адаптація до кризових ситуацій: малі підприємства часто є більш гнучкими та можуть швидше адаптуватися до змін в економічних умовах. Державна підтримка може забезпечити фінансову стабільність та захист від кризових ситуацій.

Узагальнюючи вищезазначене, підтримка малого та середнього бізнесу в Україні є стратегічно важливою для сталого економічного розвитку, забезпечення соціально-економічної стабільності та підтримки підприємницького середовища.

Концепція щодо системи підтримки малого та середнього бізнесу відображає ключові аспекти ролі держави та місцевих органів у фінансовому забезпеченні розвитку малих підприємств. Вона проявляється у наступному:

Надання кредитів та грантів. Держава може надавати фінансову допомогу у вигляді кредитів або грантів малим підприємствам для стимулювання їхнього розвитку та вирішення фінансових труднощів.

Створення фінансових інструментів. Розробка і впровадження спеціальних фінансових інструментів, таких як гарантії чи інвестиційні фонди, для полегшення доступу малих підприємств до фінансування.

Податкові пільги. Запровадження податкових заходів для зменшення фінансового тиску на малі підприємства та стимулювання їхньої діяльності.

Навчання та консультації. Надання освітніх та консультаційних послуг

для підприємців щодо фінансового управління та підвищення фінансової грамотності.

Страховання ризиків. Забезпечення можливостей для страхування ризиків, пов'язаних із діяльністю малих підприємств.

Ці заходи спрямовані на створення сприятливого фінансового середовища для розвитку малих та середніх підприємств та підтримки підприємництва в країні в цілому.

Державні органи, керуючись стратегією розвитку малого підприємництва, можуть надавати фінансову підтримку через бюджетне фінансування. Це сприяє соціально-економічним вигодам, таким як підвищення рівня доходів, збільшення податкових надходжень та зменшення безробіття. Однак зміна потреби у фінансовій підтримці вимагає впровадження нових заходів та адаптації стратегій до змін у суспільному та економічному середовищі.

Крім того, важливо розглядати політику підтримки розвитку малого підприємництва в Україні у взаємозв'язку з іншими напрямками державної політики, такими як бюджетна політика у сфері публічних фінансів, регуляторна та торговельна політика, монетарна політика, політика в галузі освіти та науки, а також політика регіонального розвитку і інші.

Таким чином, участь держави у фінансовому забезпеченні розвитку малого та середнього підприємництва слід розглядати через призму категорій «фінансова підтримка».

Основні складові державної політики у сфері фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу наведено на рис. 1.3.

На думку науковців [34; 37] «...відмінність між категоріями «фінансова підтримка» та «фінансове забезпечення» полягає в тому, що «фінансова підтримка» головним чином спрямована на реалізацію ключових державних цілей держави – створення сприятливих умов для функціонування та розвитку певних категорій суб'єктів національної економіки, тоді як мета «фінансового забезпечення» безпосередньо впливає з реалізації макроекономічних цілей, тобто самого малого суб'єкта господарювання» [34, с.97; 37, с.115].

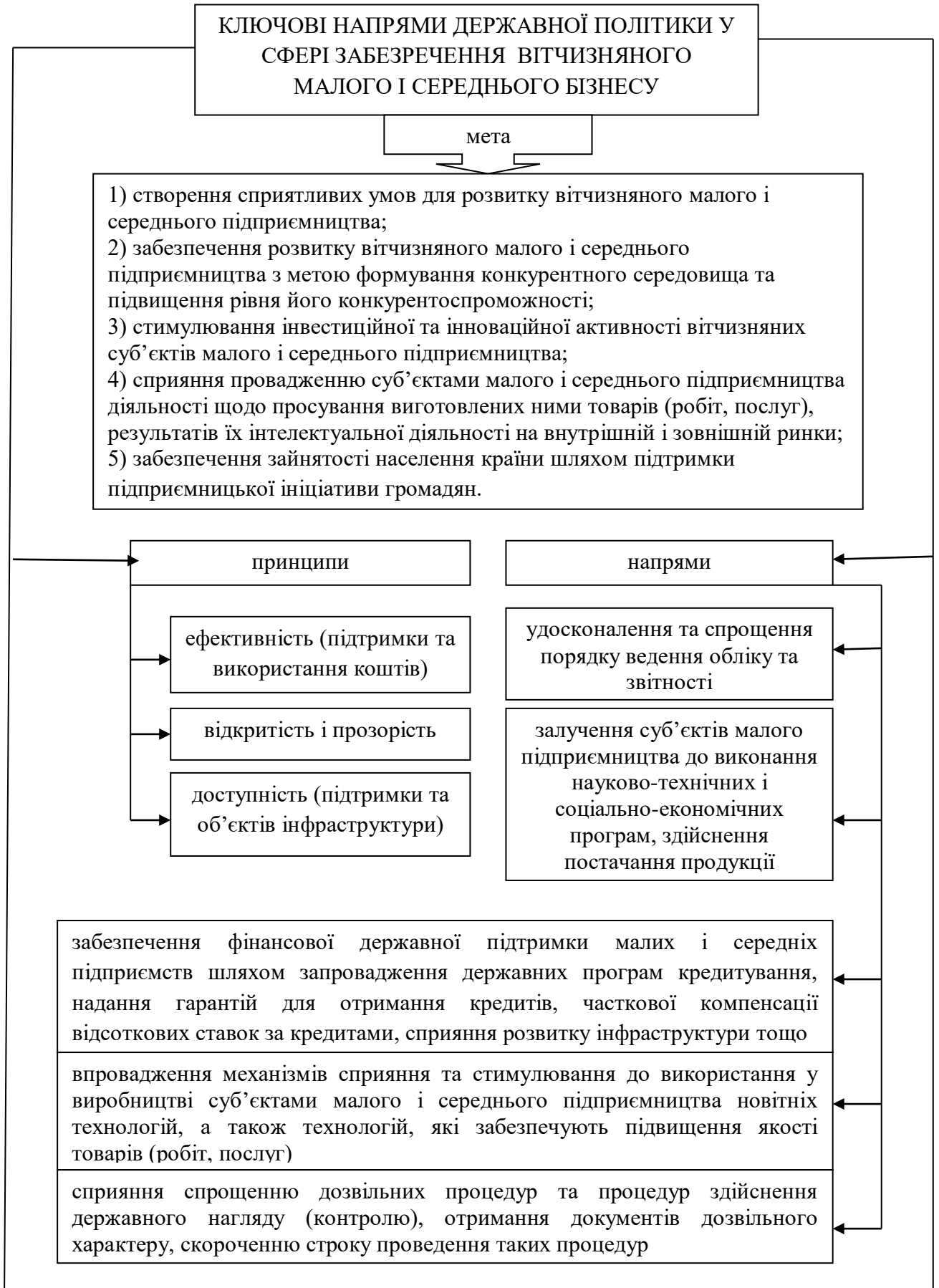


Рис. 1.3. Основні напрями державної підтримки фінансового

забезпечення малого та середнього бізнесу

Отже, організація фінансового забезпечення малого підприємства (у тому числі і залучення бюджетного фінансування) – це завдання малого підприємства, тоді як фінансова підтримка – це вже прерогатива, передусім, держави, місцевих органів самоврядування чи інших зацікавлених осіб.

Законодавством передбачено реалізацію різноманітних заходів для фінансової підтримки вітчизняного малого та середнього бізнесу. Фінансова державна підтримка може та повинна надаватися за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Це включає використання відповідних Фондів підтримки підприємництва, таких як Український фонд підтримки підприємництва, а також інших загальнодержавних, регіональних та місцевих фондів підтримки підприємництва в цілому.

Згідно Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»: «...фінансова підтримка є одним із напрямів державної підтримки малого і середнього підприємництва, що будується на певних принципах і переслідує чітко визначені цілі» [4].

Таким чином, системна взаємодія всіх ключових елементів державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу не лише сприяє досягненню соціально-економічного ефекту в розвитку цього сектору, але також створює підґрунтя для його подальшого розширення в умовах вкрай динамічного зовнішнього середовища.

Висновки до розділу 1

Узагальнюючи вищенаведену інформацію, обґрунтуємо такі висновки:

1. Визначено, що у широкому розумінні, фінансове забезпечення представляє собою систему фінансових відносин, регульованих законодавчими формами та методами, спрямованими на мобілізацію та використання фінансових ресурсів на рівні підприємства та в цілому країни. У вузькому розумінні, це система фінансування, що використовує різні форми та методи

для надання необхідних ресурсів.

2. Запропоновано власне трактування терміну «підприємство»: підприємство – це самостійний (незалежний) суб'єкт господарювання, який створений відповідно до волевиявлення його власників для надання послуг або виконання робіт, виготовлення та реалізації товарів, що користуються попитом на ринку, функціонує для досягнення певних цілей (фінансових, соціальних тощо) і має відповідну структуру управління, а також підпорядковується відповідним юридичним та економічним законам.

3. Наведено авторське визначення фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу як систему фінансово-економічних відносин підприємства, держави (в особі органів місцевого самоврядування), а також фінансово-кредитних установ, в основу яких покладено механізм мобілізації фінансових ресурсів малим та середнім бізнесом в обсягах, що будуть достатніми для переходу економічної системи такого суб'єкта господарювання від одного існуючого якісного стану до іншого, з покращеними характеристиками.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПП «ЄВРОМОДУЛЬ»

2.1. Динаміка фінансування малого та середнього бізнесу в Україні

Протягом досліджуваних років розвиток підприємств малого бізнесу відбувався досить рівномірно. Мінімальна кількість суб'єктів господарювання була у 2014 році – близько 325 тис. одиниць, а у 2015 році, 2017-2019 роках навпаки відбувалося незначне зростання. Однак, це не можна назвати ефективними здобутками, оскільки це лише незначний крок в напрямку повернення втрачених у 2014 році позицій, коли на кінець 2013 року кількість підприємств малого бізнесу становила 373,8 тис. одиниць. Коливання кількості підприємств протягом аналізованих шести років ще раз підтверджує вразливий вплив основного чинника змін на малий бізнес – податкового законодавства, котрий схарактеризовано у першому розділі дисертаційного дослідження.

Аналізуючи динаміку кількісного складу підприємств малого бізнесу як по регіонах, так і в Україні загалом, вважаємо, що саме завдяки останнім діям державних структур сформувалося таке інституціональне середовище для ринку господарювання, котре дає позитивні зрушення у розбудові малого бізнесу, в тому числі в харчовій промисловості. Звичайно, не варто виключати той факт, що внаслідок останніх подій в Україні кількість суб'єктів малого бізнесу неоднозначно змінювалася та й слід зазначити, що наша держава значно відстає від країн Центральної та Східної Європи в даному питанні.

Однак, сьогодні підприємства малого бізнесу як одна із ланок формування економіки країни приносять 16% валового внутрішнього продукту, що є неабияким джерелом надходжень в бюджет.

У таблиці 2.1 наведено розподіл малих підприємств за регіонами України

Таблиця 2.1

Кількість підприємств малого бізнесу за їх розмірами за регіонами
України у 2016-2021 рр.*

	Роки					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Україна	324598	327814	291154	322920	339374	362328
Вінницька	8815	8968	8154	8706	9163	9674
Волинська	5212	5305	4734	5293	5591	5905
Дніпропетровська	24821	25969	24325	26603	27772	29681
Донецька	10538	10851	9893	9909	9201	9691
Житомирська	6177	6231	5545	6108	6502	6860
Закарпатська	5799	5853	4800	5543	6173	6096
Запорізька	13859	13819	12877	13975	14375	14975
Івано-Франківська	7652	7659	6587	7342	7975	8250
Київська	16868	17167	16860	18403	19045	20000
Кіровоградська	7286	7337	6859	7406	7720	8329
Луганська	2972	3106	3303	3205	3240	3524
Львівська	17718	17806	14749	17064	18239	19383
Миколаївська	10105	10229	9706	10459	11077	11878
Одеська	23048	23046	20191	23203	23803	24889
Полтавська	9415	9591	8429	9609	10345	10753
Рівненська	4898	4974	4409	4995	5213	5583
Сумська	5445	5479	4916	5324	5564	5796
Тернопільська	4871	4856	4017	4481	4778	4782
Харківська	23724	23827	19328	21461	22567	23749
Херсонська	7877	7735	6882	7824	7924	8202
Хмельницька	6589	6627	5865	6575	7039	7418
Черкаська	7686	7837	7605	8414	8691	9173
Чернівецька	3897	3903	3345	3759	3913	4028
Чернігівська	5644	5675	4886	5560	5712	5999
м. Київ	83682	83964	72889	81699	87752	97710

Примітка: сформовано автором за [50];

* дані наведено без врахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Цілком очевидним є процес зростання кількості малих суб'єктів підприємництва в динаміці, що знову ж таки вказує на очевидний результат роботи цих підприємств, тобто їх роль у розвитку економіки країни в цілому.

Традиційно, що у найменшій за розмірами Чернівецькій області найменша кількість підприємств малого та середнього бізнесу. За даними офіційної статистики їх кількість зросла із 3897 од. у 2017 році до 4028 од. – у 2021 році.

Основні показники розвитку підприємств області наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка основних показників розвитку малого та середнього бізнесу в Чернівецькій області (2016-2021 рр.)

№ з/п	Показник	Значення за роками					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.	Кількість						
-	кількість малих підприємств, одиниць	4871	4856	4017	4481	4778	4782
-	у % до загальної кількості підприємств регіону, %	94,4	95,3	94,6	95,1	94,7	93,9
-	кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	-	46	38	43	46	46
2.	Реалізація продукції						
-	обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн	8061,3	11241,1	15416,7	19112,1	21200,0	21590,0
-	у % до загального обсягу реалізації регіону, %	13,2	15,0	33,3	32,0	29,8	30,3
3.	Зайнятість						
-	кількість зайнятих працівників, тис. осіб	29,4	27,5	27,4	27,6	27,6	27,9
-	у % до загальної кількості зайнятих працівників регіону, %	36,4	36,9	38,6	38,2	34,2	30,7
-	кількість найманих працівників, тис. осіб	27,3	25,4	25,9	26,0	26,0	25,7
-	у % до загальної кількості найманих працівників регіону, %	34,7	35,2	37,3	36,8	32,8	28,9
-	витрати на оплату праці, млн. грн.	-	631,9	814,1	1208,7	1519,0	1812,1
-	у % до загальних витрат на оплату праці регіону, %	-	24,1	27,3	27,9	24,6	21,8
-	витрати на персонал праці, млн. грн.	741,6	862,4	999,5	1479,6	1877,7	2217,8

-	у % до загальних витрат на персонал праці регіону, %	24,5	24,8	27,6	28,1	25,0	22,0
4.	Фінанси						
-	фінансові результати до оподаткування, млн. грн.	- 1473,6	-861,7	-612,5	-5534,4	-1320,8	-746,9
-	відсоток малих підприємств, які отримали прибуток, %	72,1	77,9	76,6	76,7	76,9	74,7
-	частка власного капіталу у структурі джерел фінансування,%	67,1	55,3	45,6	50,1	48,9	55,2
-	частка позикового капіталу у структурі джерел фінансування,%	32,9	44,7	54,4	49,9	51,1	44,8

Примітка: складено автором на основі джерела [50]

Вивчаючи детальний аналіз даних, які наведені в таблиці 2.2, можна зробити висновок, що починаючи із 2016 року у Чернівецькій області щорічно включно до 2018 року спостерігалось значне падіння кількості підприємств малого бізнесу, лише у 2019-2021 роках ситуація покращилася. Так, у 2021 році кількість підприємств збільшилася порівняно з 2018 роком на 765 одиниць, що у відсотковому значенні становить 16% та на 5 одиниць відповідно у порівнянні з попереднім роком.

У 2021 році сектор малого бізнесу демонструє покращення лише окремих показників діяльності. В першу чергу, це є збільшення обсягів реалізованої продукції, що підкреслює його роль в економічному розвитку регіону (і обумовлено частковою релокацією бізнесу в Чернівецьку область (спричинену війною), особливо зважаючи на погіршення загальноекономічних показників. У 2021 році реальний обсяг реалізованої продукції підприємств малого бізнесу Чернівецької області зріс на 390,0 млн грн порівнюючи із попереднім роком.

Щодо оцінки зайнятості населення на підприємствах малого бізнесу, то за підсумками 2021 року, на підприємствах даного сектору бізнесу Чернівецької області було зайнято 27,9 тис. осіб, що на 0,3 тис. осіб більше, ніж у 2020 році. Однак, варто звернути увагу, що темпи зменшення зайнятості працівників у малому бізнесі були значно меншими у порівнянні з падінням кількості

підприємств малого бізнесу. Можна лише припустити те, що працівники, які вивільнилися через закриття одних підприємств, змогли одразу перевлаштуватися на інші, що й зумовило не таке різке падіння зайнятості в даному секторі бізнесу.

Інформацію про наявність проблем в секторі малого бізнесу також можна отримати, проаналізувавши фінансовий результат підприємств до оподаткування, значення якого у 2021 році є негативним (-746,9 млн грн). Зрозуміло, що тут внесла корективи військова агресія росії проти України, що й вплинуло на зниження окремих фінансових показників розвитку малого бізнесу в області, та в Україні в цілому. Неотримання прибутку, тобто збиткова діяльність провокує необхідність пошуку інших джерел фінансування або ж зумовлює припинення діяльності власне самого підприємства.

У структурі джерел фінансування малого бізнесу переважали у 2016-2017 роках власні ресурси, однак у 2018-2020 роках частка власного капіталу наближалася до 50%, що спричинене загальною кризою розрахунків, Covid-19, і, зрештою, воєнною агресією проти України.

Чомусь, традиційно економіка України вважається несприятливою для ведення бізнесу, однак в останні роки ситуація дещо змінилася в напрям розвитку. Згідно з рейтингом Світового Банку Doing Business [66], який ще називають «Індексом легкості ведення бізнесу», Україна у 2020 році зайняла 64 місце в рейтингу серед 191 країни світу та показала прогрес по 7 показниках одразу. Таке поліпшення результату, насамперед, вдалося досягти шляхом спрощення отримання кредитів, легкості отримання дозволів на будівництво, відкриття інформації про кінцевих бенефіціарів, спрощення підключення до електромереж, спрощення вимог до сертифікації окремих промислових товарів, підвищення прозорості системи управління земельними ресурсами та спрощення реєстрації майна.

Зазначимо, що рейтинг Doing Business – це щорічний рейтинг інвестиційної привабливості, який складається на основі даних комплексного дослідження стану реформ в кожній із пропонованих країн (станом на 2020 рік

– 191 країна) за 10 ключовими індикаторами, які використовуються для аналізу економічних результатів і виявлення успішних реформ та оцінки їхньої ефективності [145]. Вважаємо, що даний індекс показує лише відносний прогрес держави, адже до прикладу якщо певна країна прогресувала швидко, а інші – ще швидше, то її місце в рейтингу може при цьому навіть знизитися.

Основними результатами законодавчих змін 2014-2018 років, які вплинули на розвиток та прогрес малого бізнесу, а також одержання найвищої позиції в рейтингу протягом цих років вважаємо:

- полегшення сплати податків для компаній, запровадивши електронну систему для сплати податку з доходів фізичних осіб (2014 р.);
- полегшення процедури відкриття бізнесу, а саме зменшення часу для обов'язкової реєстрації платника податку з доданої вартості, скасовано збори за реєстрацію підприємств (2015 р.);
- спрощення виконання контрактів шляхом впровадження електронної системи сплати судових зборів (2016 р.);
- посилення захисту міноритарних акціонерів – запровадження вимог виключення зацікавленого директора або акціонера з участі в голосуванні (2016 р.);
- полегшення отримання дозволів на будівництво шляхом зменшення розміру пайового внеску (2017 р.);
- посилення рівня захисту міноритарних акціонерів впровадивши вимоги про деталізоване та негайне розкриття інформації про транзакції за участю пов'язаних осіб (2017 р.);
- полегшення сплати податків для компаній внаслідок зменшення розміру єдиного соціального внеску (2017 р.);
- посилення рівня захисту міноритарних інвесторів через підвищення вимог до розкриття інформації про транзакції з пов'язаними особами в річних звітах акціонерних товариств (2018 р.);
- полегшення міжнародної торгівлі, виключивши автомобільні запчастини з переліку товарів військового призначення, що полегшило їх

імпорт (2018 р.);

- спрощення виконання контрактів, запровадивши спрощену процедуру для дрібних скарг та досудових розслідувань під час розгляду справ у господарських судах (2018 р.).

Україна від початку розрахунку рейтингу – з 2006 року, посідала в ньому не найкращі позиції, лише у 2015 році змогла потрапити до першої сотні. Найнижча позиція спостерігалася у 2012 році – 152 місце (зі 183 країн) та найвища відзначається у 2020 році – 64 місце (зі 191 країни).

2.2. Дослідження складових фінансового забезпечення розвитку досліджуваного підприємства

Отже, на даному етапі дослідження варто проаналізувати стан і перспективи розвитку фінансового забезпечення конкретного суб'єкта малого підприємництва, дослідити можливості мобілізації додаткових фінансових джерел для забезпечення стабільності і розвитку такого суб'єкта господарювання.

Для дослідження в даній роботі обрано приватне підприємство «Євромодуль» (далі в роботі – ПП «Євромодуль»), що знаходиться за адресою: Івано-Франківська обл., м. Снятин, вул. Шевченка, 407.

ПП «Євромодуль» відноситься за обсягом чистого доходу (до 8 млн. євро) та за балансовою вартістю активів (до 4 млн. євро) до категорії малих, а за чисельністю (до 250 чол.) – до середніх, тому його й обрано у якості об'єкта даного дослідження.

Основний вид діяльності ПП «Євромодуль» з моменту створення – виготовлення покрівельних матеріалів. Поряд з цим, відповідно до Статуту підприємство має право здійснювати: роздрібну торгівлю в неспеціалізованих магазинах переважно будівельними продуктами; інша допоміжна діяльність у

сфері проектування; надання інших будівельних, покрівельних та інформаційних послуг тощо.

Зареєстрований статутний капітал ПП «Євромодуль» з моменту створення складає 5595 тис. грн.

Свою діяльність компанія «Євромодуль» розпочала у 1997 році. Тобто компанія перебуває на ринку вже понад 25 років. Детальніша інформація про завод покрівельних матеріалів за посиланням: <https://euro-modul.com.ua/>.

Сьогодні об'єм виробництва покрівельних матеріалів сягає 1 млн м².

Завод «Євро-модуль» є одним з провідних виробників в Україні.

Свою діяльність компанія «Євромодуль» розпочала у 1997 році. З перших днів роботи підприємство орієнтується на виготовлення якісного покрівельного матеріалу. З перших днів роботи підприємство орієнтується на виготовлення якісного покрівельного матеріалу.

Покрівлі підприємства вирізняються стильним зовнішнім виглядом, надійністю і простотою монтажу.

Задля досягнення поставленої мети у виробництві почали використовувати оцинковану сталь з полімерним покриттям таких світових виробників, як «SSAB EMEA AB» (Швеція), «ArcelorMittal» (Німеччина), «Voestalpine» (Австрія), «Marcegaglia» (Італія).

Продукція підприємств вирізняється стильним зовнішнім виглядом, надійністю і простотою монтажу та відмінно підходить як для нових будівель, так і для реконструкції старих дахів.

Отже, розглянемо детальніше особливості функціонування досліджуваного підприємстві на основі аналізу динаміки основних оціночних показників фінансово-господарської діяльності ПП «Євромодуль» за допомогою табл. 2.3, складеної на основі балансу (Звіту про фінансовий стан) суб'єкта малого підприємництва (дод. А.1-А.3, Б.1-Б.3).

Таблиця 2.3 відображає динаміку основних оціночних показників діяльності ПП «Євромодуль», яка є неоднозначною впродовж аналізованого періоду. Так, у 2018-2021 роках спостерігалось поступове зростання виручки

від реалізації продукції (в нашому випадку – це надходження від реалізації покрівельних матеріалів та надання послуг стосовно встановлення цих матеріалів на дахах будівель). Однак у 2022 році виручка різко знизилася – на 62388 тис. грн. порівняно з 2021 роком на (або на 17,6%). Це зумовлено загальною ситуацією, що склалася з початком війни (коли робота практично всіх суб'єктів господарювання тимчасово призупинилася до моменту усвідомлення необхідності продовження роботи в умовах війни), тобто підприємство продовжило маневрувати задля збереження робочих місць та задоволення потреб споживачів на ринку.

Таблиця 2.3

Динаміка ключових показників фінансово-господарської діяльності
ПІ «Євромодуль» у 2018-2022 роках, тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	76354	99212	141915	355455	293067	216713	-62388	383,3	-17,6
Собівартість продукції	64279	81698	116505	317131	249357	185078	-67774	288	-21,4
Валовий прибуток	12075	17514	25410	38324	43710	31635	5386	262	14,0
Капітальні інвестиції	874	874	-	991	991	117	-	13,4	-
Основні засоби	5872	5107,5	5517,5	8234,5	9910,5	4038,5	1676	68,7	20,3
Середньооблікова чисельність персоналу, чол.	80	75	73	72	70	-10	-2	-12,5	-2,8
Фондоозброєність	73,4	68,1	75,6	114,4	141,6	68,2	27,2	92,9	23,8
Фондовіддача	13,0	19,4	25,7	43,2	29,6	16,6	-13,6	127,7	-31,5
Чистий прибуток	2736	3398	6393	9790	13930	11194	4140	409	42,2

Аналогічно до зміни обсягу виручки від реалізації, динаміка витрат на виробництво покрівельної продукції була ідентичною: впродовж 2018-2021 років вони стрімко зростали, а у 2022 році – знизилися на 67774 тис. грн. або на 21,4%.

Водночас, величина валового прибутку підприємства поступово зростала. Це пояснюється тим, що темпи зниження витрат на виготовлення продукції підприємства (21,4% зокрема, у 2022 році) перевищили темпи зниження суми чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (17,6% у відповідному періоді). Що є позитивним трендом. Тобто валовий прибуток підприємства постійно зростає.

Слід зауважити, що величина маркетингових витрат та витрат на збут продукції також суттєво знизилася, що позитивно вплинуло на фінансовий результат від операційної діяльності ПП «Євромодуль», і на чистий прибуток в кінцевому підсумку.

Отже, у 2018-2022 роках спостерігається вагоме зростання величини чистого прибутку досліджуваного підприємства, що залишається в його розпорядженні. Тобто продукція покривельного характеру користувалася попитом, а ефективне та своєчасне виконання замовлень співробітниками підприємства сприяло зростанню обсягу надходжень та прибутку заводу в цілому.

Позитивною є тенденція зростання показників фондоозброєності та фондоддачі суб'єкта малого підприємництва. Адже це свідчить про ефективне використання наявних основних засобів, їх оновлення та автоматизацію праці.

Таким чином, незважаючи на загальну складну фінансово-економічну ситуацію в Україні, відтік кадрів професійних за кордон (у зв'язку з війною), рівень фінансового забезпечення малого підприємства залишається задовільним. Тобто підприємство провадить ефективний управлінський облік та менеджмент власним забезпеченням на належному рівні.

Динаміка обсягів капітальних інвестицій малого підприємства впродовж 2018-2022 років однозначно позитивна: у 2022 році порівняно з 2018 роком вони зросли на 117 тис. грн., а порівняно із 2021 роком їх величина залишалася незмінною. Цілком очевидно, що обсяги капітальних вкладень ПП «Євромодуль» прямо пропорційно залежать від суми отриманого чистого прибутку (величина реінвестування).

Така позитивна тенденція дозволила підприємству нарощувати у 2018-2022 роках матеріально-технічну базу, і стати базисом для фінансового забезпечення та економічного розвитку суб'єкта в перспективі.

Детальніше зупинимося на динаміці активів ПП «Євромодуль» у 2018-2022 роках, що відображено у табл. 2.4. Отже, дані таблиці вказують на поступове збільшення обсягів майна, адже баланс підприємства зростає: із 34659 тис. грн. у 2018 році до 126023 тис. грн. – у 2022 році, тобто на 263,6%. І тільки у 2022 році порівняно з попереднім роком загальна валюта балансу зменшилася на 5436 тис. грн. (або на 4,1%).

Таблиця 2.4

Динаміка активів ПП «Євромодуль» у 2018-2022 роках, тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, в т.ч.:	5846	5243	5792	11668	10135	4289	-1533	-8,9	-0,9
Незавершені капітальні інвестиції	874	-	-	991	991	117	-	-5,2	1,3
Основні засоби	4972	5243	5792	10667	9144	4172	-1523	5,2	-1,3
ОБОРОТНІ АКТИВИ, в т.ч.:	28813	35389	65496	119791	115888	86075	-3903	8,9	0,9
Запаси	14871	24311	51173	100655	78787	63916	-21868	16,4	-1,6
Дебіторська заборгованість за товари	3927	4929	8253	6440	10395	6468	3955	-4,6	3,6
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	6537	3159	1842	4075	20805	15268	16730	-4,7	14,6
Дебіторська заборгованість за розрах. з бюджетом	1582	2812	3573	5829	4789	3207	-1040	-1,4	-0,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	899	63	616	1742	103,6	-795,4	-1638,4	-2,2	-0,6
Гроші та їх еквіваленти	997	115	39	1050	76	-921	-974	-3,5	-0,8
БАЛАНС	34659	40632	71288	131459	126023	91364	-5436	263,6	-4,1

При цьому доцільно виявити причини зменшення обсягу майна. Адже зростання чистого прибутку за допомогою інтенсифікації виробництва, а не за допомогою екстенсивного відтворення – тільки на користь підприємства.

Зменшення суми майна у 2022 році порівняно з попереднім роком на 5436 тис. грн. відбулося за рахунок зменшення практично всіх складових оборотних та необоротних активів.

Прослідкуємо структуру активів ПП «Євромодуль» у 2019-2022 роках за допомогою рис. 2.1.

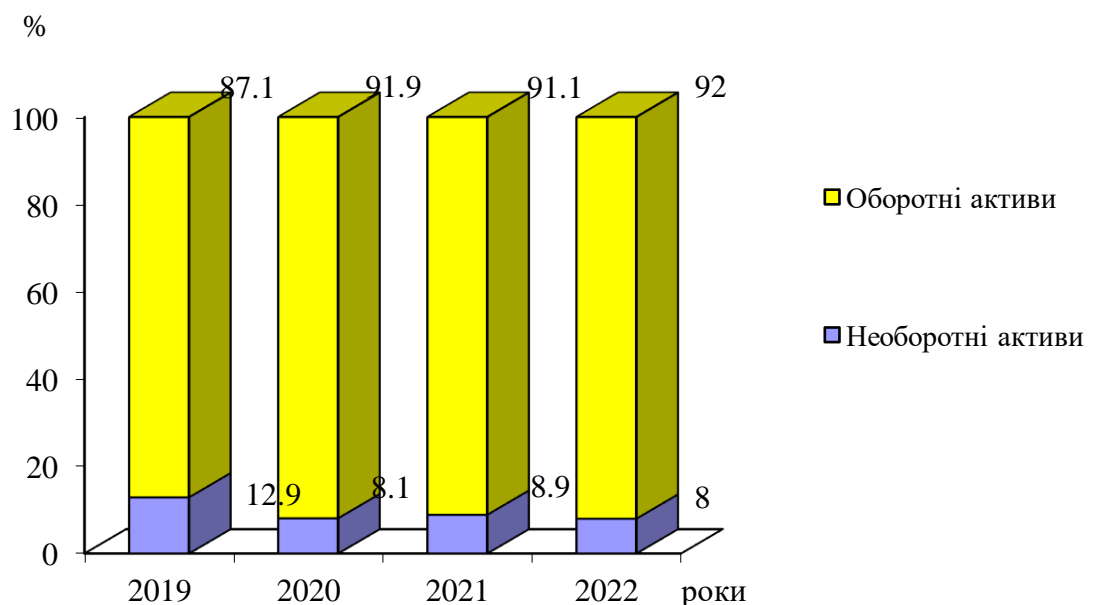


Рис. 2.1. Структура активів ПП «Євромодуль» у 2019-2022 роках, %

Отже, за даними рис. 2.1 структура активів ПП «Євромодуль» у 2019-2022 роках є ліквідною, оскільки оборотні активи превалюють. Частка необоротних активів підприємства коливається в межах 8-16%.

Така ситуація дещо насторожує, адже на балансі заводу є основні засоби, однак їхня вартість є відносно невеликою в порівнянні з обсягом запасів та дебіторської заборгованості. А це повинно слугувати сигналом менеджменту підприємства про доцільність інвестування отриманого прибутку не тільки в оборотні активи, але й у основні засоби, будівлі та споруди (можливо й житлового призначення) з метою подальшої їх здачі в оренду (і отримання

додаткового альтернативного джерела доходу).

Таким чином, активи підприємства, в цілому, зростали у 2018-2021 роках за рахунок зростання, як оборотних, так і необоротних активів. Слід відзначити, що у складі необоротних активів ПП «Євромодуль» переважали основні засоби, а у складі оборотних – запаси, що зумовлено специфікою галузі, до котрої належить даний суб'єкт малого бізнесу.

Слід зазначити, що продукція підприємства відповідає європейським та міжнародним вимогам якості, свідченням чого є відповідні сертифікати. Важливим фактором, що свідчить про європейську якість сталі, є лазерний надрук заводу-виробника (для шведської «Prelaq nova Swedish steel product») під шаром ґрунтовки через кожен метровий відрізок з тильного боку металу.

Тобто керівництво ПП «Євромодуль» повністю усвідомлює, що лише конкурентоспроможне підприємство здатне перебувати на ринку тривалий час, реалізуючи конкурентоспроможну продукцію та надаючи широкий спектр послуг з виготовлення метало черепиці та її встановлення на покрівлях споруд.

Для детальнішого аналізу фінансової ситуації на підприємстві відобразимо динаміку темпів зміни величини виручки від реалізації та її собівартості ПП «Євромодуль» на рис. 2.2.

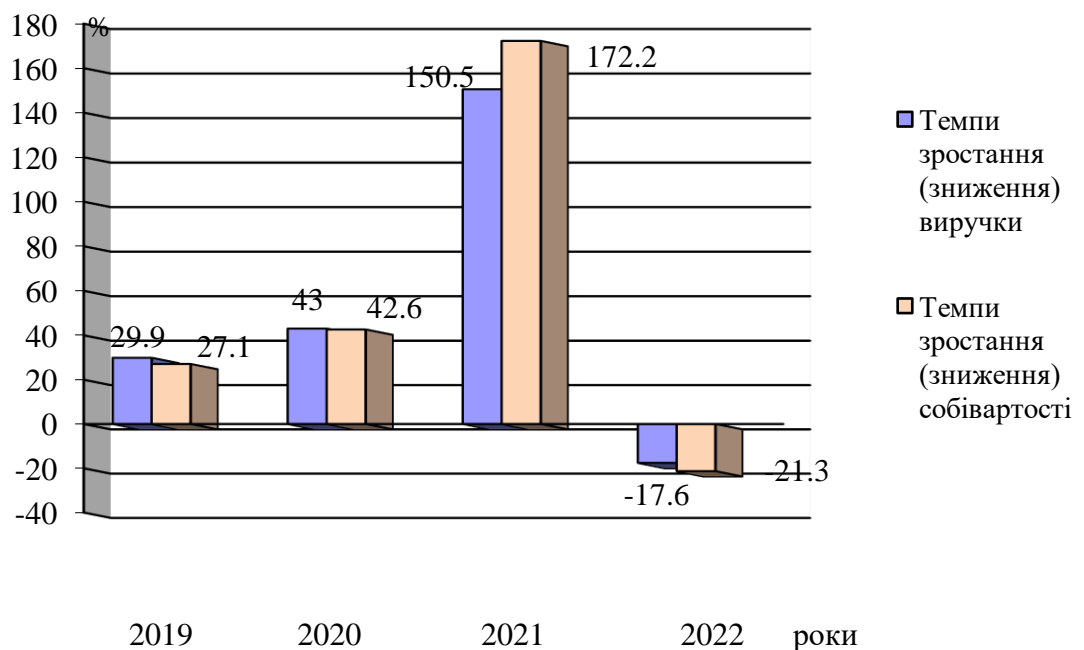


Рис. 2.2. Динаміка темпів зміни обсягів виручки від реалізації та витрат

ПП «Євромодуль» у 2019-2022 роках

Дані рис. 2.2 вказують на перевищення темпів росту виручки у 2019-2020 роках над темпами росту собівартості, внаслідок чого підприємство отримало більший за обсягом валовий та чистий прибуток у даному періоді. А у 2021 році темпи росту витрат на виготовлення металочерепиці перевищили темпи росту виручки від її реалізації, внаслідок чого підприємство у наступному році отримало значно нижчу величину грошових надходжень. І, як наслідок, у 2022 році вже не зростання, а зниження як надходжень, так і величини витрат.

Отже, досліджуваному підприємству необхідно намагатися й надалі утримувати свої високо конкурентні позиції на ринку шляхом розширення асортименту послуг з вимірювання, встановлення, обслуговування (завдяки високій якості послуг) та після продажного обслуговування клієнтів, виходу на нові ринки збуту з метою нарощення обсягів виробництва та реалізації покривельної продукції, і відповідно, збільшення кінцевого результату – що виступає ключовим (чи не єдиним) джерелом фінансового забезпечення малого підприємства у перспективі.

Таким чином, досліджуваному підприємству необхідно намагатися і в подальшому мобілізувати всі доступні йому резерви для маневрування, оновлення матеріально-технічної бази тощо. А це можливо за умови проведення ефективної політики фінансового забезпечення розвитку малого підприємства.

Тому на даному етапі дослідження доцільно проаналізувати, за рахунок яких саме джерел забезпечення досліджуване підприємство фінансує наявні активи, наскільки ефективно воно їх використовує, застосовуючи відповідні показники оцінки.

Спершу проаналізуємо склад і структуру джерел фінансового забезпечення за допомогою даних таблиць 2.5-2.6, скориставшись даними річного балансу (Фінансового звіту) ПП «Євромодуль» (дод. А1- А.3, Б.1-Б.3).

Таблиця 2.5

Динаміка складу джерел фінансування ПП «Євромодуль» у 2018-2022 роках, тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ, в т.ч.:	23703	27101	33494	43284	57214	33511	13930	23	12,5
Зареєстрований капітал	5995	5995	5995	5995	5995	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток	17708	21106	27499	37289	51219	33511	13930	14,8	3,4
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, в т.ч.:	10956	13531	37794	88175	68809	57853	-19366	23	1,6
Короткострокові кредити банків	3921	2669	4539	7641	13019	9098	5378	-16,9	10,2
Поточна кредиторська заборгованість за товари	3314	9893	29464	70229	48287	44973	-21942	40	-9,4
Поточна кредиторська заборгованість за розрах. з бюджетом	25	15	22	-	-	-25	-	0,2	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрах. зі страхування	54	42	50	-	107	53	107	-0,4	0,1
Поточна кредиторська заборгованість за розрах. з оплати праці	239	244	303	-	-	-239	-	-2,2	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрах. за одерж. авансами	2880	217	2964	9820	6873	3993	-2947	-16,3	-1,1
Інші поточні зобов'язання	523	451	452	485	523	-	38	-4,0	0,2
БАЛАНС	34659	40632	71288	131459	126023	91364	-5436	263,6	-4,1

Слід зазначити, що джерела фінансового забезпечення розвитку ПП «Євромодуль» представлені власним капіталом та поточними зобов'язаннями, причому у складі останніх є короткострокові кредити банків, якими підприємство користувалося впродовж всього аналізованого періоду.

Досліджуваний суб'єкт, що представляє сферу малого та середнього бізнесу в Україні активно використовує такий фінансовий інструмент як банківський кредит (це відкрита кредитна лінія, що передбачає надання кредиту траншами не більше наперед обумовленої суми).

Стосовно досліджуваних складових фінансового забезпечення ПП «Євромодуль», то загальна їх величина впродовж 2018-2021 років постійно зростала (аналогічно до зміни величини активів).

Як вже зазначалося раніше, капітал (джерела його формування) представлений власними та позиковими засобами, причому величина власного капіталу поступово зростала: із 23703 тис. грн. у 2018 році – до 57214 тис. грн. – у 2022 році, тобто зросла за аналізований період вдвічі. А обсяг позикових ресурсів суттєво знизився у 2022 році порівняно з попередніми періодами – на 19366 тис. грн. саме за рахунок вагомого зменшення суми кредиторської заборгованості за товари, що є позитивним сигналом.

Загалом структура капіталу ПП «Євромодуль» відображена у табл. 2.6.

У структурі джерел фінансового забезпечення ПП «Євромодуль» у 2018-2019 роках переважав власний капітал: його частка коливалася в межах 67-68%, тобто базисом фінансування ПП «Євромодуль» були власні фінансові ресурси.

Однак у 2020-2022 роках обертів набрав позиковий капітал підприємства, частка якого коливалася в межах 53-67%.

Останній представлений головним чином кредитами короткостроковими, кредиторською заборгованістю за товари та за іншими розрахунками.

Таблиця 2.6

Структура джерел фінансування ПП «Євромодуль» у 2018-2022 роках, %

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2011	2022 / 2021
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ, в т.ч.:	68,4	66,7	47,0	32,9	45,4	23	12,5
Зареєстрований (пайовий) капітал	25,3	22,1	17,9	13,9	10,5	-	-
Нерозподілений прибуток	74,7	77,9	82,1	86,1	89,5	14,8	3,4
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, в т.ч.:	31,6	33,3	53,0	67,1	54,6	23	1,6
Короткострокові кредити банків	35,8	19,8	12,0	8,7	18,9	-16,9	10,2
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	30,2	73,1	78,0	79,6	70,2	40	-9,4
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,2	0,1	0,1	-	-	0,2	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,5	0,3	0,1	-	0,1	-0,4	0,1
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	2,2	1,8	0,8	-	-	-2,2	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками за одержаними авансами	26,3	1,6	7,8	11,1	10,0	-16,3	-1,1
Інші поточні зобов'язання	4,8	3,3	1,2	0,6	0,8	-4,0	0,2
Баланс	100	100	100	100	100	0	0

Прослідкуємо структуру джерел фінансового забезпечення ПП «Євромодуль» в аналізованому періоді за допомогою рис. 2.3.

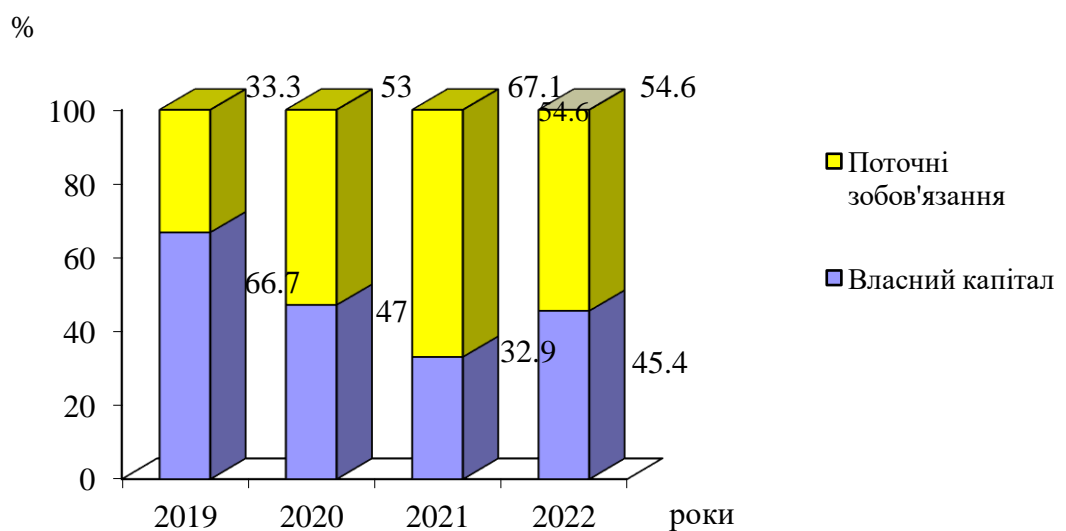


Рис. 2.3. Структура джерел фінансування ПП «Євромодуль» у 2019-2022 роках, %

«Переломним» періодом (за даними рис. 2.3) для структури капіталу досліджуваного підприємства став 2021 рік, коли частка позикового капіталу сягнула апогею – 67,1%, тобто мав місце факт загрози фінансовій стійкості підприємства.

Це відбулося на фоні відносного зниження частки короткострокових банківських кредитів, однак відбулося вагоме зростання ролі кредиторської заборгованості за товари, частка якої склала зокрема у 2021 році 79,6% (порівняно з 2018 роком, коли її частка складала 30,6%, тобто у підприємства можуть виникнути серйозні проблеми у випадку одночасного пред'явлення всіма кредиторами стосовно нього своїх фінансових претензій. Тому менеджменту підприємства доцільно шукати альтернативні наявним джерела фінансового забезпечення з метою недопущення втрати ним фінансової стійкості.

Слід наголосити, що у структурі позикового капіталу вагоме місце займають поточні зобов'язання за розрахунками за одержаними авансами. Ця складова поточних зобов'язань відповідно до законодавства охоплює «...облік одержаних авансів на поставку матеріальних цінностей або на виконання робіт, а також суми попередньої оплати покупцями і замовниками рахунків постачальника за продукцію і виконані роботи. Зобов'язання, обумовлені авансовою оплатою покупцем товарів чи послуг, виникає внаслідок угоди, за якою продавець зобов'язується надати товари чи послуги за визначеними цінами, асортиментом, кількістю і якістю. Умовами договору може передбачатися, що продавець, отримавши певну суму, зобов'язується поставити товари за цінами, що склалися на момент погашення заборгованості. Отже, з плином часу оцінка товарів і послуг може змінитися, але незмінним лишиться обумовлена кількість та якість товару» [5]. Таке трактування вказаної складової поточних зобов'язань на балансі підприємства дає підстави стверджувати, що вони є вигідними для нього.

Вказана вагома частка даного роду зобов'язань обумовлена специфікою роботи, адже згідно договірних відносин підприємство спершу здійснює

послуги з вимірювання та розрахунку необхідної кількості покрівельного матеріалу, отримує аванс на його виготовлення, і вже завершальним етапом є встановлення покрівельних матеріалів за призначенням.

Поряд з негативною динамікою власного капіталу в цілому, у його складі відбуваються позитивні структурні зрушення, адже частка нерозподіленого прибутку (а, отже, й реінвестованого прибутку) невпинно зростає.

В сучасних надскладних умовах господарювання, посиленими ще й високою вартістю кредитних ресурсів, малі підприємства здебільшого змушені розраховувати на власні фінансові ресурси, і початковий капітал зокрема. Однак, досліджуване підприємство, скоріш за все, - виняток з правил, так як постійно користується позиковими джерелами з метою швидкого маневрування чужими ресурсами.

В цілому, динаміка поточних зобов'язань підприємства є позитивною, оскільки вони поступово зменшуються, і саме їх вагоме зменшення у 2022 році вплинуло на скорочення всіх джерел фінансування на 5436 тис. грн. у даному періоді.

Дана тенденція свідчить про вдосконалення політики управління фінансовим забезпеченням малого досліджуваного підприємства, оскільки нарощення та несвоєчасна сплата різного роду зобов'язань може супроводжуватися застосуванням по відношенню до такого суб'єкта фінансових санкцій як зі сторони держави, так і господарських контрагентів.

Таким чином, фінансове забезпечення ПП «Євромодуль» дещо обтяжене поточними зобов'язаннями, однак це дозволяє йому маневрувати сформованим капіталом в умовах нестабільних платежів, банкрутства контрагентів та закритих кордонів (зокрема, для експерту продукції підприємства). Слід наголосити, що досліджуваний суб'єкт тісно співпрацює із заводами Німеччини, Польщі у сфері новітніх технологій та представлення своєї продукції на міжнародних виставках.

Узагальнюючи аналіз структури сформованого фінансового забезпечення суб'єкта господарювання у 2018-2020 роках, доцільно зазначити, що вона

впливає на його фінансове становище прямо пропорційно до зростання ваги позикового капіталу у структурі всіх джерел, тобто підприємство не є фінансово незалежне від зовнішніх джерел.

Тому першочергова увага менеджменту, керівництва, власників малих підприємств, повинна бути приділена оцінці показників фінансової стійкості, структури капіталу та ефективності використання фінансового забезпечення в цілому, що зроблено в наступному підрозділі роботи.

2.3. Оцінка ефективності політики фінансування ПП «Євромодуль»

Отже, життєздатність підприємств малого і середнього бізнесу багато в чому залежить від рівня мінливості сучасного внутрішнього і зовнішнього ринків, значної кількості ризиків, що характеризуються високим ступенем невизначеності, притаманній особливостям підприємництва в їх сфері господарювання, безпосередньо пов'язаного з такими проблемами, як недостатність власного капіталу для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємницької діяльності та відомостей про цільові ринки, відсутність стратегічного планування і відсутність висококваліфікованих кадрів, поразка у конкурентній боротьбі. Тому, урахування рівня економічного ризику в оцінюванні й прогнозуванні гіпотетично можливих фінансових потоків доходу і витрат при здійсненні інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу протягом усіх стадій їх життєвого циклу обумовлює доцільність розроблення та удосконалення методичних підходів оцінки рівня їх економічної спроможності щодо можливості ефективного та раціонального використання власних і залучених кошів у господарській діяльності на основі теорій сподіваної корисності та ризик-менеджменту.

У даному випадку доцільно розраховувати ймовірність чистого фінансового результату підприємства відносно загальної суми отриманого доходу – сподівану економічну ефективність, що має економічний зміст загального коефіцієнта корисності [44]. Цей коефіцієнт доцільно

використовувати як показник оцінки рівня економічної спроможності щодо можливості ефективного та раціонального використання коштів, інвестованих у діяльність підприємств малого і середнього бізнесу протягом усіх стадій їх життєвого циклу.

Таким чином, ґрунтуючись на правильності (справедливості) головної формули теорії сподіваної корисності [19, с. 184] при побудові інтегральної функції корисності для оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств малого і середнього бізнесу, надається можливість у динаміці визначати величину сподіваної корисності від результатів діяльності підприємства як на окремих стадіях життєвого циклу, так і величину сукупної сподіваної корисності його життєвого циклу в цілому з метою моніторингу рівня його економічної спроможності ефективно реалізовувати наявні фінансові ресурси як важливого фактору в здійсненні успішної інвестиційної діяльності підприємства.

В процесі оцінки ефективності використання власних ресурсів у вітчизняній практиці господарювання значною популярністю користується показник власних оборотних коштів (ВОК) підприємств, який визначається за формулою:

$$\text{ВОК} = \text{ВлК} - \text{НА} \quad (2.1)$$

де ВОК – власний оборотний капітал підприємства;

ВлК – власний капітал;

НА – необоротні активи.

Результати визначення обсягу власних оборотних коштів ПП «Євромодуль» впродовж 2018-2022 за вказаною методикою відображено на рис. 2.4.

тис. грн.

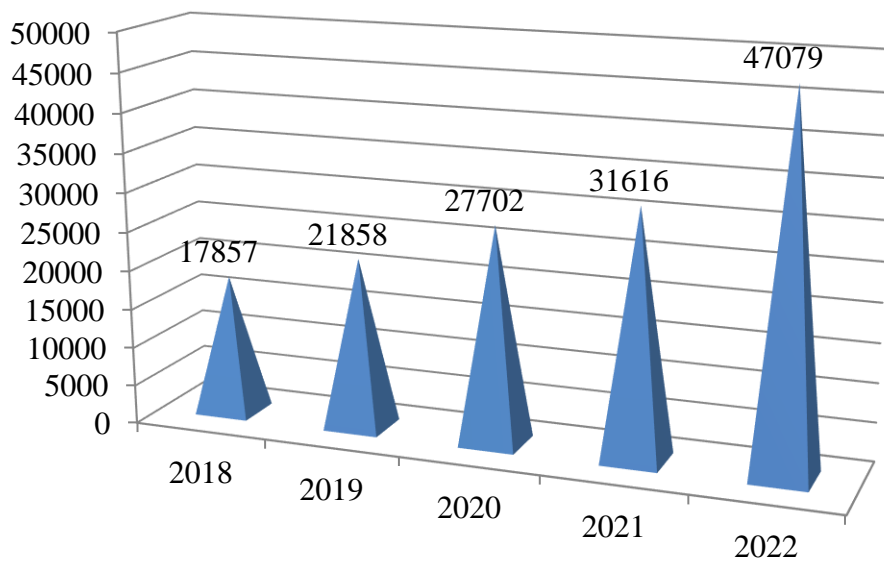


Рис. 2.4. Динаміка обсягу власного оборотного капіталу ПП «Євромодуль» у 2018-2022 роках

Як свідчать джерела офіційної статистики, у більшості випадків даний показник власних оборотних коштів підприємств малого та середнього бізнесу має від’ємне значення [50]. Його від’ємне значення означає, що власний капітал, акумульований у сфері малого бізнесу, є меншим за величину його необоротних активів, тобто вагома частина необоротних активів фінансується здебільшого за рахунок банківських ресурсів.

На відміну, від статистики рис. 2.4 демонструє, що у досліджуваного підприємства немає браку (нестачі) власного оборотного капіталу, адже його величина постійно зростає. Зокрема, у 2018 році сума власного оборотного капіталу ПП «Євромодуль» становила 17857 тис. грн., а у 2022 році – вже 47079 тис. грн., тобто зросла на 15463 порівняно з попереднім періодом.

Отже, на досліджуваному підприємстві спостерігається позитивна тенденція до зростання суми власних оборотних коштів і ця величина повинна покривати суму запасів, що є на балансі заводу. Цей аналіз слугує базисом для формування або визначення типу фінансової стійкості суб’єктів господарювання, в т.ч. й тих, що належать до сфери малого і середнього

бізнесу.

Тому проаналізуємо фінансову стійкість ПП «Євромодуль» за допомогою відповідних показників, що наведені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка показників фінансової стійкості ПП «Євромодуль» у 2018-2022 роках, частка одиниці

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +, –	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,684	0,667	0,470	0,329	0,454	0,125	-0,23
Коефіцієнт фінансової залежності	0,316	0,333	0,530	0,671	0,546	-0,125	0,23
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	2,163	2,002	0,886	0,831	0,579	-1,584	-0,252
Показник фінансового левериджу (ризик)	0,462	0,499	1,128	1,203	1,726	1,264	0,523
Коефіцієнт маневрування	0,753	0,807	0,827	0,730	0,823	0,07	0,093
Коефіцієнт забезпечення ВОК запасів	1,201	0,899	0,541	0,314	0,598	-0,603	0,284
Коефіцієнт інвестування	4,055	5,169	5,783	3,710	5,645	1,59	1,935
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,115	0,125	0,191	0,226	0,243	0,128	0,017

Проаналізуємо отримані значення показників. Показник фінансової незалежності у 2022 році зменшився на 0,23 пункти порівняно з попереднім роком, а його значення на рівні 0,454, вказує на те, що дане підприємство тільки на 45,4% є фінансово незалежним від зовнішніх джерел. При цьому, оптимальним (а у випадку діагностики ймовірності банкрутства підприємства згідно чинного законодавства – навіть нормативним) значенням цього показника вважається більше 0,5. Дані табл. 2.7 вказують на існування певних проблем у формуванні фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт фінансової залежності ПП «Євромодуль» в динаміці відповідно зріс – на 0,23 пункти у 2022 році. Зважаючи на його рекомендоване значення менше 0,5, підприємство за вказаним показником також не відповідає

нормативному критерію, оскільки даний показник зокрема у 2021 році склав 0,671, тобто завод майже на 67% був залежним від зовнішні джерел.

Коефіцієнт фінансового лівереджу ПП «Євромодуль» також характеризувався негативною тенденцією впродовж аналізованого періоду: у 2022 році він зріс на 1,264 пункти порівняно з 2018 роком, а порівняно з 2021 роком – на 0,523 пункти. Дана негативна зміна зумовлена, передусім, зниженням ролі власного капіталу у структурі всього капіталу.

Відповідно, коефіцієнт фінансової стійкості у 2022 році знизився порівняно з 2021 роком на 0,252 пункти, а порівняно з 2018 роком – на 1,584 пункти, тобто на 1 грн. позикових ресурсів припадає на 1,58 грн. менше власних. Дана зміна є негативною, однак наявність власних оборотних коштів «згладжує» цю неприємну ситуацію.

Показник маневрування, поряд з цим, мав однозначну позитивну тенденцію впродовж аналізованого періоду, оскільки поступово зростав: у 2022 році на 0,07 порівняно з 2021 роком, та на 0,093 пункти – порівняно з 2018 роком. Це зумовлено наявністю ВОК та тим, що темпи їх росту перевищили темпи зміни власного капіталу підприємства.

Коефіцієнт покриття запасів ПП «Євромодуль» мав неоднозначну динаміку впродовж 2018-2022 років: зокрема, він зменшився у 2022 році на 0,603 пункти порівняно з 2021 роком, та збільшився – на 0,284 пункти порівняно з 2018 роком, що спричинене відповідною зміною величини виробничих запасів, адже сума власних оборотних коштів незмінно зростала.

Забезпеченість ПП «Євромодуль» в цілому власними оборотними коштами вже свідчить про досить ефективне управління фінансовим забезпеченням малого підприємства, оскільки їх наявність для підприємств в цілому, та для підприємств сфери послуг, є рідкісним явищем, і свідчить про формування фактично всіх наявних активів суто за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт інвестування у 2022 році також збільшився на 1,59 пункти, порівняно з 2018 роком, та на 1,935 пункти порівняно з 2021 роком, що теж є позитивною тенденцією. Рекомендоване значення цього показника для

підприємств – більше одиниці. Для досліджуваного підприємства даний коефіцієнт інвестування відповідає рекомендованому значенню, що обумовлено перевищенням темпів росту власного капіталу ПП «Євромодуль» впродовж аналізованого періоду над темпами зростання величини необоротних активів. Цю тенденцію слід підтримувати і в майбутньому.

Також позитивною є тенденція показника стійкості економічного зростання, який поступово зростає: із 0,115 пунктів у 2018 році – до 0,243 пунктів – у 2022 році. Така позитивна зміна обумовлена відповідною зміною реінвестованого (чистого) прибутку, який поступово зростає.

Узагальнюючи наведені вище показники фінансової стійкості, необхідно зазначити, що для ПП «Євромодуль» притаманний абсолютно стійкий тип фінансової стійкості, зокрема у 2018 та 2021 роках, коли його запаси повністю покривалися наявною сумою власних оборотних коштів. Така ситуація є нетиповою для більшості вітчизняних малих підприємств, не говорячи вже про великі підприємства, однак досліджуване підприємство – виняток з правил.

А у 2019-2020 та 2022 роках для підприємства притаманний був нормально стійкий тип, так як суто власних оборотних коштів було недостатньо для формування запасів, для цього необхідно було залучити ще й поточні зобов'язання.

Тому фінансовій службі ПП «Євромодуль» надалі необхідно продовжувати моніторити терміни своєчасного погашення наявних зобов'язань, стан розрахунків дебіторів перед підприємством, та забезпечувати належним чином фінансово свій розвиток.

Доповнимо аналіз ефективності забезпечення показниками прибутковості ПП «Євромодуль». Для цього дані згрупуємо у табл. 2.8.

Дані табл. 2.8 свідчать, що фінансове забезпечення ПП «Євромодуль» в цілому, та власний капітал зокрема, найефективніше використовувався у 2021 році, хоча його віддача сповільнилася у 2022 році, однак прибутковість всіх складових джерел фінансового забезпечення підприємства зростала.

Таблиця 2.8

Динаміка показників ефективності використання джерел фінансового забезпечення ПП «Євромодуль» у 2018-2022 роках

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
Коефіцієнт обертання власного капіталу, обороти	3,419	3,905	4,684	9,259	5,832	2,413	-3,427
Тривалість обертання власного капіталу, дні	105	92	77	39	62	-43	23
Рентабельність власного капіталу, %	12,2	13,4	21,1	25,5	27,7	15,5	2,2
Коефіцієнт обертання позикового капіталу, обороти	3,302	8,103	5,530	5,644	3,734	0,432	-1,920
Тривалість обертання позикового капіталу, дні	109	44	65	64	96	-13	32
Рентабельність позикового капіталу, %	11,8	27,8	24,9	15,5	17,7	5,9	2,2

Проаналізуємо, які фактори спричинили вказану тенденцію показників ефективності використання фінансового забезпечення малого підприємства у 2018-2022 роках, адже показники фінансової стійкості товариства вказували на недостатньо ефективне управління капіталом.

Отже, рентабельність власного капіталу ПП «Євромодуль» у 2022 році зросла на 15,5% порівняно із 2018 роком, тобто на 1 грн. власного капіталу припадало на 0,16 грн. більше чистого прибутку. Це зумовлено перевищенням темпів росту чистого прибутку заводу над темпами росту його власного капіталу.

Тобто підприємству і надалі необхідно намагатися нарощувати чистий прибуток такими ж темпами або швидшими, аніж зростає величина його джерел фінансування.

Коефіцієнт обертання власного капіталу зменшився у 2022 році на 3,427 пункти порівняно з попереднім роком, внаслідок чого тривалість його обертання у 2022 році збільшилася на 23 дні і склала 62 дні, тобто близько 2-х

місяців, що є позитивною цифрою, так як віддача власного капіталу на рівні 2-х місяців є вкрай рідкісним явищем і надзвичайно бажаним – для більшості вітчизняних підприємств.

Аналогічна зміна притаманна і для показника прибутковості позикового капіталу досліджуваного підприємства. Так, рентабельність позикового капіталу підприємства у 2022 році зросла на 5,9% порівняно із 2018 роком, та на 2,2% - порівняно із 2021 роком. Це обумовлено зростанням чистого прибутку та зменшенням середньої величини позикового капіталу у 2019-2022 роках.

Показник оборотності позикового капіталу ПП «Євромодуль» у 2022 році мав позитивну динаміку по відношенню до 2018 року, оскільки він збільшився на 0,432 обороти, а отже термін окупності його зменшився на 13 днів. А порівняно з 2021 роком період окупності позикового капіталу зріс на 32 дні і склав 96 днів, тобто близько 3-х місяців. Це є позитивний тренд.

Отже, в цілому, ефективність використання капіталу ПП «Євромодуль» є задовільною і характеризується позитивною зміною практично всіх складових у 2018-2020 роках. І хоча досліджуване мале ПП «Євромодуль», зважаючи на складну ситуацію в країні, військову агресію та дефіцит ресурсів, продовжує отримувати прибутки, своєчасно виплачувати заробітну плату працівникам, погашати поточні зобов'язання (в т.ч. й кредити), динаміка його показників фінансової стійкості бажає бути кращою. Тобто в даній частині роботи виявлено певні прорахунки в діяльності ПП «Євромодуль», тому необхідно розробити певні адаптивні стратегії щодо фінансового забезпечення розвитку підприємства, що й буде зроблено в наступному розділі даного дослідження, враховуючи досвід державної підтримки такого забезпечення.

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу в цілому та на прикладі ПП «Євромодуль» дозволило

зробити такі висновки:

1. Впродовж аналізованого періоду відбулося зростання кількості малих суб'єктів підприємництва в динаміці, що знову ж таки вказує на очевидний результат роботи цих підприємств, тобто їх роль у розвитку економіки країни в цілому. У Чернівецькій області, традиційно, найменша кількість підприємств малого та середнього бізнесу.

2. Неотримання прибутку, тобто збиткова діяльність суб'єктів підприємництва провокує необхідність їх до пошуку інших джерел фінансування або ж зумовлює припинення діяльності власне самого підприємства.

3. В загальному, у структурі джерел фінансування малого бізнесу переважали у 2016-2017 роках власні ресурси, однак у 2018-2020 роках частка власного капіталу наближалася до 50%, що спричинене загальною кризою розрахунків, Covid-19, і, зрештою, воєнною агресією проти України.

4. У структурі джерел фінансового забезпечення досліджуваного підприємства ПП «Євромодуль» також переважали залучені ресурси у 2020-2022 роках, що спричинене погіршенням ділового клімату у цьому періоді, частковою втратою ринку збуту через воєнну агресію та низькою маневреністю власних коштів в цілому. Тому показники фінансової стійкості впродовж аналізованого періоду не відповідали рекомендованим значенням.

РОЗДІЛ 3. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Адаптивні стратегії фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

На сьогоднішній день є класичним поділ усіх підприємств на три групи: великі, середні й малі підприємства, з виділенням із числа малих суб'єктів господарювання мікропідприємств.

Кожна з цих груп підприємств є важливою для держави та суспільства як з точки зору продукування товарів, робіт і послуг, так і з точки зору надання робочих місць і формування бюджетів різних рівнів. Саме ефективна і продуктивна діяльність економічних суб'єктів господарювання, до яких, у першу чергу, відносяться всі підприємства, є необхідною умовою успішного розвитку суспільства й держави в цілому. Не можна недооцінювати внесок малих і середніх підприємств у загальну скарбницю успіху та відповідних досягнень щодо розвитку економіки країн в цілому. Так, великі підприємства формують від 58% до 82% валового внутрішнього продукту (ВВП) у різних країнах, тоді як малі та середні підприємства формують відповідно від 18% до 42% ВВП [50].

Стале зростання економіки будь-якої країни світу неможливе без динамічного розвитку й ефективного функціонування одиниць малого та середнього бізнесу. Це зумовлено тим, що він відіграє суттєву роль в економіках провідних країн світу як за кількістю суб'єктів господарювання, чисельністю зайнятих, так і за обсягами виробництва продукції (робіт, послуг). До прикладу, у 2018 р. у країнах – членах Європейського Союзу частка малих і середніх підприємств в загальній кількості суб'єктів господарювання склала

99,8 % (у тому числі малих підприємств – 98,8 %), в загальній зайнятості працюючих – 66,6 % (у тому числі малих підприємств – 49,8 %), доданої вартості – 56,8 % (у тому числі малих підприємств – 38,7 %). Водночас в Україні ці показники становили відповідно: у загальній кількості суб'єктів господарювання – 99,5 % (95,0 %), зайнятості працюючих – 70,5 % (27,9 %) і доданої вартості – 60,8 % (19,7 %). Таким чином, малий та середній бізнес в Україні за своєю роллю в економіці значно поступається малому бізнесу у країнах – членах ЄС, а середній бізнес – навпаки.

Світовий досвід доводить, що успішний розвиток усіх національних економік є неможливим без становлення та ефективного функціонування малого і середнього підприємництва. В свою чергу, це є неможливим без забезпечення процесу інвестування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. В сьогоденних умовах ведення господарської діяльності успішний розвиток будь-якого суб'єкта підприємництва є можливим лише за умови постійного економічного зростання, що, в свою чергу, досягається тільки збільшенням чи розширенням відповідної діяльності за рахунок залучення фінансових ресурсів і грамотного їх використання. Причому, інвестиції можуть мати як внутрішній, так і зовнішній характер. У першому випадку відбувається мобілізація внутрішніх ресурсів підприємства, а у другому – залучення коштів сторонніх осіб. Слід відзначити, що інвестиційні кошти необхідні для підприємства не лише на початку його створення, а й упродовж всієї діяльності [25, с.44].

Ефективне функціонування підприємств малого і середнього бізнесу є важливим як для держави й економіки, так і для суспільства в цілому. Підвищення соціальних стандартів населення, перехід економіки країни на більш високий щабель розвитку є також наслідком діяльності малого і середнього бізнесу. Це пояснюється, в першу чергу, тим, що мале і середнє підприємництво є більш гнучким і мобільним щодо впровадження різноманітних змін у свою діяльність, у тому числі й щодо залучення інвестиційних ресурсів, а також більш якісною та ефективною адаптацією до

змін оточуючого фінансово-економічного середовища.

Крім цього, мале і середнє підприємництво забезпечує досить велику кількість людей робочими місцями, а, отже, відіграє суттєву соціальну роль. Так, за статистичними даними, в середньому в країнах Європи тільки на малих підприємствах (хоча малі підприємства Європи можна частково прирівнювати до середніх підприємств України через розбіжність у їх визначенні та класифікації) працюють більше 50% всіх зайнятих осіб.

У країнах Європи левову частку підприємств у загальній їх кількості займають саме установи малого бізнесу.

Так, порівнюючи, спостерігається наступна статистична ситуація щодо діяльності підприємств малого бізнесу в країнах ЄС та Україні (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Порівняльні показники розвитку малого бізнесу в Україні та деяких країнах Європейського Союзу

Показники Країни	Питома вага малих підприємств у загальній кількості підприємств, %	Частка доходу від реалізації малих підприємств у загальному обсязі доходів підприємств, %	Частка зайнятих на малих підприємствах у загальній кількості зайнятих, %
Чехія	99,06	27,16	44,92
Німеччина	96,95	21,30	40,87
Іспанія	99,17	37,22	56,71
Італія	99,26	41,46	62,48
Латвія	85,82	37,22	55,56
Польща	98,66	28,84	45,20
Словаччина	98,99	29,03	51,44
Великобританія	98,20	29,34	48,00
Україна	95,45	18,16	26,77

Джерело: складено автором за матеріалами [24].

Отже, як видно з наведених даних, ситуація в Україні щодо малих підприємств відрізняється від європейських аналогів, хоча й має непогані показники.

Сьогоднішній стан функціонування й інвестування та розвиток малого і середнього бізнесу в Україні гальмується наявністю проблем, які тісно пов'язані між собою і не можуть бути вирішеними кожна окремо [48, с. 14-15]. Гальмування цього процесу обумовлено такими основними причинами [15]:

- важким тягарем оподаткування, що спонукає окремих суб'єктів підприємництва до ведення чорної бухгалтерії (ведення тіньової економіки);
- відсутністю належного нормативно-правового забезпечення стосовно розвитку як малого і середнього бізнесу, так і підприємництва в цілому;
- обмеженістю або й повною відсутністю матеріально-фінансових ресурсів, зокрема, для започаткування господарської діяльності;
- недосконалістю системи обліку та статистичної звітності підприємств малого і середнього бізнесу, обмеженістю інформаційно-методичного та консультативного забезпечення і т. ін.

Загальновідомо, що малим і середнім підприємствам притаманний більший рівень мобільності та зміни траєкторії руху щодо напрямків розвитку і діяльності. Це пояснюється їх невеликим розміром, більшою універсальністю персоналу та обладнання, а також можливістю працювати у різних сферах економіки. Безумовно, ефективне функціонування підприємств малого і середнього бізнесу є неможливим без залучення фінансових ресурсів. У випадку успішної реалізації антикризових заходів підприємство може повернутися до стадії росту з наступним просуванням по всіх інших стадіях. Кількість таких ітерацій може бути необмежена, однак щоразу будуть вимагати від керівництва нових антикризових заходів, що відповідають вимогам часу й особливостям економіки країни.

Економічну кризу в Україні, як вже зазначалося, неможливо подолати без спільної праці усіх суб'єктів господарювання, вона повинна бути спрямована на зменшення негативних впливів та на створення випереджаючої системи протидії ризикам і загрозам. Світовий досвід розвинутих країн заявляє, що саме підприємства малого бізнесу виступають у ролі медіаторів виходу країни із кризового становища та несуть у собі потенціал економічних

трансформаційних змін. Працюючи в конкурентному середовищі та в умовах децентралізації влади малому бізнесу постійно доводиться адаптуватись до змін у господарському середовищі, отримуючи при цьому нові знання, як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел, що призводить до зростання вимог щодо формування адаптивних стратегій підприємницького потенціалу.

По своїй суті, адаптивність закладена ще з самого початку в малому бізнесі. Адже головною перевагою малого бізнесу в умовах добровільного об'єднання територіальних громад та сучасного ринку є набагато більша гнучкість, ніж великих підприємств, швидка реакція на зміни в попиті, вміння «вловити» потреби, які виникають у споживачів та відреагувати негайною мобілізацією своїх ресурсів та можливостей.

У період проведення заходів реформування влади та процесу об'єднання територіальних громад, малий бізнес для забезпечення свого стабільного розвитку має максимально відповідати визначеним цілям та бути на найвищому ступені адаптації до умов зовнішнього середовища.

Для детального вивчення адаптивних стратегій розвитку варто визначити зміст та особливості застосування поняття «адаптація».

В економічній енциклопедії під поняттям адаптація (від англ. adaptation, від латин. adapto означає пристосовую) розуміють пристосування економічної системи та окремих її суб'єктів до умов зовнішнього середовища, що змінюються: виробництва, праці, обміну, життєвих потреб населення.

Окремі аспекти адаптивних стратегій малого бізнесу, пов'язані з факторами, що надають вплив на формування стратегій адаптації, їх спрямованості та змісту, вивчаються в працях А. Кашпура, Г. Кошарної, Л. Орлової, Л. Рожкової, М. Саломатіна, Т. Танічевої, Н. Юртаєвої.

Як зазначає Варналій З.С., «адаптивна стратегія – це, здебільшого, вибір між стратегією підкоритися ринковому середовищу і стратегією звільнення внутрішніх ресурсів особистісного розвитку, яка включає до себе здатність вирішувати морально-ціннісні проблеми і при необхідності протистояти чи перетворювати це середовище» [8]. У такій ситуації підприємці вимушені

адаптуватися до змін в економічному просторі господарювання і шукати своє місце у нових реаліях. Це призводить до розмиття рольових образів і збільшення суб'єктивного контролю над емоційними переживаннями, особливо у випадках коли акцент в житті ставився на кар'єрну успішність і збанкрутіння починає сприйматися як поразка і кінець всієї життєвої кар'єри.

Проведений літературний аналіз видів адаптивних стратегій розвитку малого бізнесу вказує на наявність множини їх класифікацій, значної кількості різних способів адаптації до умов зовнішнього середовища, а також актуальних і в період трансформаційних змін, зокрема в період впровадження конституційної реформи місцевого самоврядування. Варто відзначити, що розгорнутою є типологія адаптивних стратегій в залежності від типу руху підприємства по адаптивному циклу, яка представлена закордонними науковцями Р. Майлзом та Ч. Сноу [66]. В межах даної класифікації науковці виділяють чотири види адаптивних стратегій:

- стратегію захисника, яка характеризується прагненням підприємства до зміцнення своїх позицій на наявних ринках, підтримання позицій лідера, конкуруючи водночас за якістю чи ціною, вдосконалення системи управління. В межах даної стратегії підприємства зростають обережно, шляхом глибокого проникнення на ринок, при цьому із властивою їм тенденцією до втрати розвитку, тому що їхній персонал має обмежене коло зовнішніх контактів, а також виникає ризик потрапляння на раптові зміни ринку, до яких вони не зможуть швидко адаптуватися;

- стратегію аналітика – підприємство прагне до різних змін у функціонуванні. Така стратегія дозволяє успішно існувати підприємству як у відносно стабільних економічних умовах, так і в періоди радикальних соціально-економічних перетворень;

- стратегію дослідника. Мета стратегії – це пошук і використання нових можливостей. Принцип роботи таких підприємств «робити речі правильно», а не робити «правильні речі». Зростання відбувається завдяки освоєнню нової продукції й послуг, застосуванню інновацій, а також нових ринків і не

поступово, а ривками за наявності сприятливих можливостей;

- стратегію реагуючого – є найменш ефективною та відрізняється невизначеністю, відсутністю послідовної політики. В такому випадку суб'єкт господарювання лише пасивно спостерігає за зовнішнім середовищем, оскільки нездатне виробляти адекватну реакцію на зміни в соціально-економічній кон'юнктурі.

Часто дрібні підприємці, застосовуючи адаптивні стратегії розвитку на практиці не враховують ступінь власної готовності до підприємницької діяльності в несталий час. Адже необхідною умовою успішного ведення бізнесу виступає саме така готовність, під якою ми розуміємо здатність і вміння суб'єкта до ефективних дій в економічному просторі господарювання, що підтримують та підсилюють підприємницький потенціал, створюючи його конкурентні переваги. Такий підхід до визначення передбачає врахування наявних компонентів готовності та здатність їх до використання.

На основі всього зазначеного, проведений аналіз наукових робіт з питання адаптивних стратегій розвитку підприємств малого бізнесу вказує на те, що єдина, загальноприйнята та всіма застосовувана класифікація адаптивних стратегій відсутня, а вже всім відомі класифікації потребують доопрацювання.

Власне трактування дефініції «адаптивна стратегія» звучить як: «... це стратегія, спрямована на розвиток бізнес-структури у майбутньому в умовах невизначеності ринкового середовища, що передбачає відправну проєктну дію, вибір щодо прийняття наступних рішень залежить від результатів попередніх робіт, а заключний ефект – від кожного пройденого етапу».

Вважаємо, що основна функція адаптивної стратегії розвитку – це постійно утримувати підприємство на рівні безперервного розвитку, адекватно реагуючи на стан і зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі. Ефективне її виконання визначається інформативністю параметрів та індикаторів стану зовнішнього і внутрішнього середовища організації, методами їх вимірювання, якістю керівних впливів і регуляторів.

Принциповою характерною відмінністю адаптивної стратегії є її готовність до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі в широкому спектрі значень у вигляді готового набору можливих варіантів. Такий набір готових рішень як реакція на найширший діапазон впливу можливих дестабілізаційних факторів на діяльність підприємства забезпечується її структурою та методом формування формули адаптивної стратегії зокрема в умовах добровільного об'єднання територіальних громад.

Адаптивна стратегія – це потенціал, який, з одного боку, дозволяє підприємствам малого бізнесу отримати внутрішнє узгодження (тобто правильна позиція стратегії, структури та управління) для того, щоб конкурентоспроможно позиціонувати себе на ринку та, з іншого боку, – це зовнішнє узгодження, щоб успішно зреагувати на виклики оточення.

Отож, всі адаптивні стратегії розвитку підприємств малого бізнесу потребують аналізу, синтезу та корегування їх змісту до власне самої бізнес-структури ринку господарювання, зокрема до діяльності підприємства малого та середнього бізнесу. В ідеальному випадку, адаптивна стратегія повинна містити декілька варіантів пристосування до соціально-економічної кон'юнктури ринку, враховувати потенціал підприємства малого бізнесу, стан галузі та інші фактори.

При цьому, сама адаптація малого бізнесу повинна відбуватися в рамках соціальної та практичної значущості, економічної доцільності, екологічної безпеки, оптимальності та системності в умовах теперішніх змін – децентралізації влади, кризових явищ, змін в нормативно-правовій базі, які формують лише плацдарм до корінних перемін у реалізації адаптивних стратегій підприємців.

Розглянемо можливі варіанти формування адаптивної стратегії фінансового забезпечення для суб'єкта сфери малого та середнього бізнесу в наступному підрозділі роботи.

3.2. Формування стратегії фінансового забезпечення ПП «Євромодуль»

За теперішніх нестабільних умов зовнішнього середовища, процеси адаптації набувають особливої актуальності з точки зору забезпечення стійкості функціонування та розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу. Відтак особливої актуальності набуває необхідність визначення механізму та формування адаптивної стратегії розвитку самого підприємства. Такий процес, на нашу думку, трапляється не лише в умовах прибуткової діяльності бізнесу, але й при збитку, який є менший ніж прогнозований при виявленні впливу на діяльність в умовах децентралізації влади.

Чітке досягнення пріоритетів адаптивної стратегії забезпечує не тільки стабільне функціонування підприємств, а й сприяє руху вперед і виходу на новий якісний рівень свого розвитку.

Діяльність малого бізнесу при виборі адаптивної стратегії визначається можливостями суб'єкта мобілізувати свої внутрішні резерви для забезпечення виживання. В умовах загрози ця здатність посилюється і спонукає систему функціонувати з великим напруженням сил, бути більш «розумною» і креативною, шукати більш правильні рішення, не залишати без уваги ні одну слушну ідею. Повертаючись до запропонованих вченими Р. Майлзом та Ч. Сноу [66] адаптивних стратегій, досліджуваному підприємству сфери малого бізнесу «Євромодуль» рекомендується обрати або поєднати ключові основи серед наведених на рис. 3.1.

Наведений у попередніх розділах аналіз фінансового забезпечення та рівня розвитку малого підприємництва в Україні свідчить про недостатні показники у цьому сегменті. Особливо ускладнений стан сталий брак фінансових ресурсів, що є типовою проблемою умов тривалої фінансової кризи. Недолік ефективного механізму оптимізації фінансового забезпечення малих підприємств вимагає пошуку нових наукових підходів для визначення оптимального співвідношення власних та залучених фінансових ресурсів при певному рівні оподаткування досліджуваних суб'єктів.

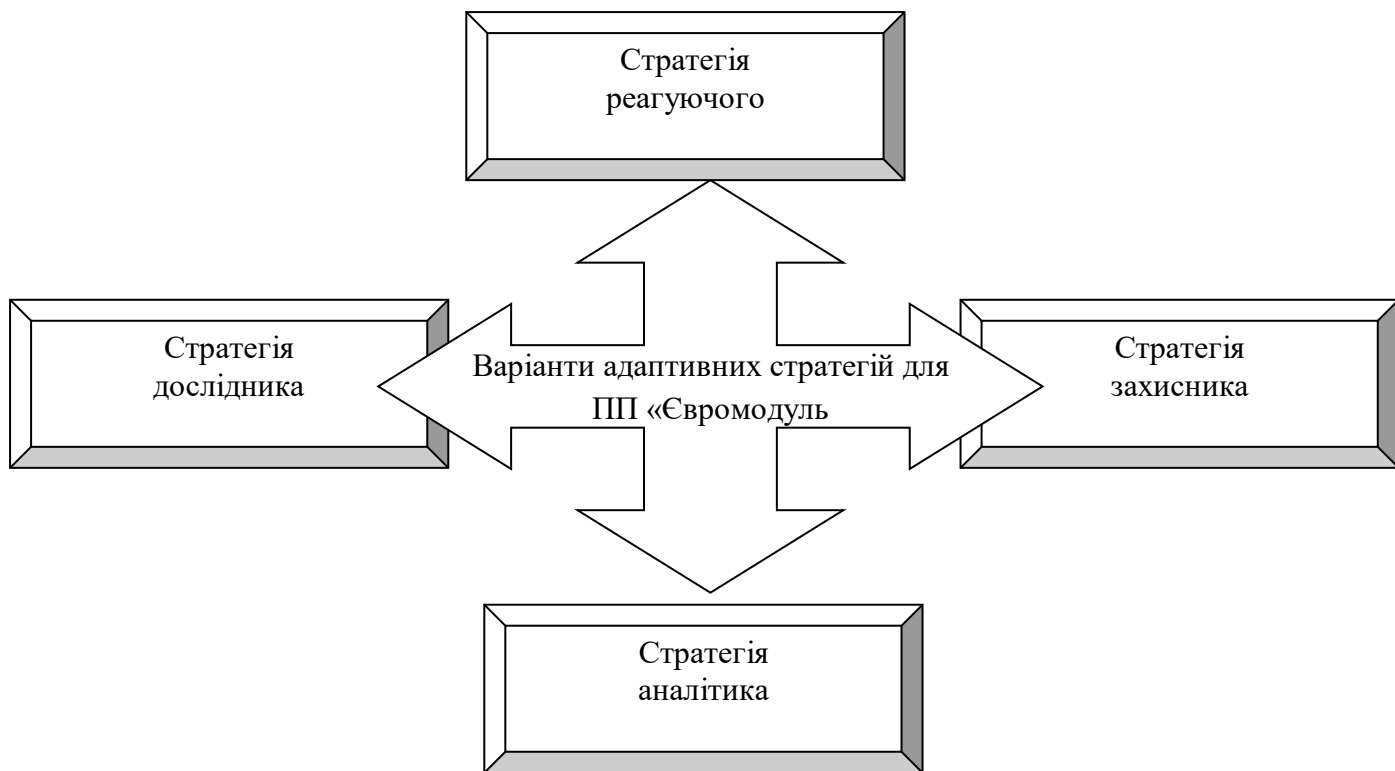


Рис. 3.1. Варіації адаптивних стратегій фінансового забезпечення ПП «Євромодуль»

Тобто фінансовому менеджменту підприємства в процесі формування фінансового забезпечення на перспективу пропонується вибір з-поміж існуючих стратегій: аналітика, дослідника, реагуючого чи захисника.

У даному дослідженні для ПП «Євромодуль» пропонується поєднати ролі «аналітика» та «дослідника» при формуванні фінансового забезпечення, оскільки дана адаптивна стратегія дозволить поєднати пошук і використання нових можливостей для забезпечення і розвитку підприємства, застосування інновацій, пошук нових ринків збуту, аналізуючи вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому.

Характеристикою оптимальної структури капіталу, яка забезпечує не лише фінансування поточних господарських операцій, а й достатній рівень фінансового забезпечення для розвитку малого суб'єкта господарювання, є

наявність достатнього обсягу коштів (власних та позикових), спрямованих на фінансування стратегічного розширення вибраного для дослідження малого підприємства.

Серед різноманітних фінансово-економічних показників функціонування суб'єктів малого бізнесу, обсяги фінансування розширеного відтворення найкраще відображаються через аналіз капітальних інвестицій.

Динаміку цього показника для всієї України представлено на рис. 3.2.

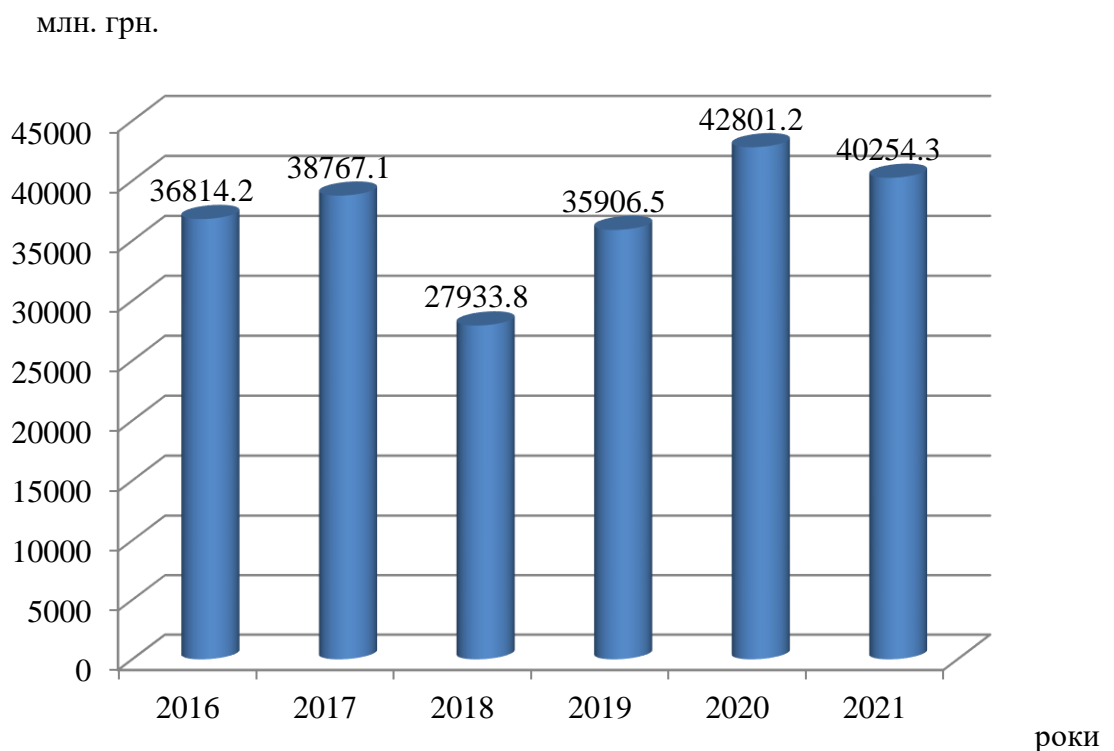


Рис. 3.2. Динаміка обсягу капітальних інвестицій підприємств малого та середнього бізнесу в Україні у 2016-2021 роках

Складено автором на основі даних [50]

Дані рис. 3.2 вказують на позитивну тенденцію щодо зростання абсолютного обсягу капітальних інвестицій вітчизняних підприємств малого та середнього бізнесу. Однак спад відбувся у 2021 році, що зумовлено воєнною агресією росії проти нашої країни.

За даними офіційної статистики, найбільші суми коштів в розрахунку на 1 малого суб'єкта господарювання спрямовувались на придбання машин та

обладнання. До прикладу, в сільському господарстві питома вага капітальних інвестицій в машини та обладнання коливалася від 20,9% у 2016 році до 47,5% у 2021 році, а у промисловості та будівництві суттєвими є також частки капіталовкладень у будівництво та перебудову.

Тому доцільно проаналізувати співвідношення суми капітальних інвестицій досліджуваного суб'єкта малого підприємництва до величини чистого прибутку та взяти їх за основу для визначення тренду на майбутній період. Для цього необхідно порівняти також темпи росту капітальних інвестицій підприємства малого та середнього бізнесу з темпами росту його чистого прибутку (рис. 3.3).

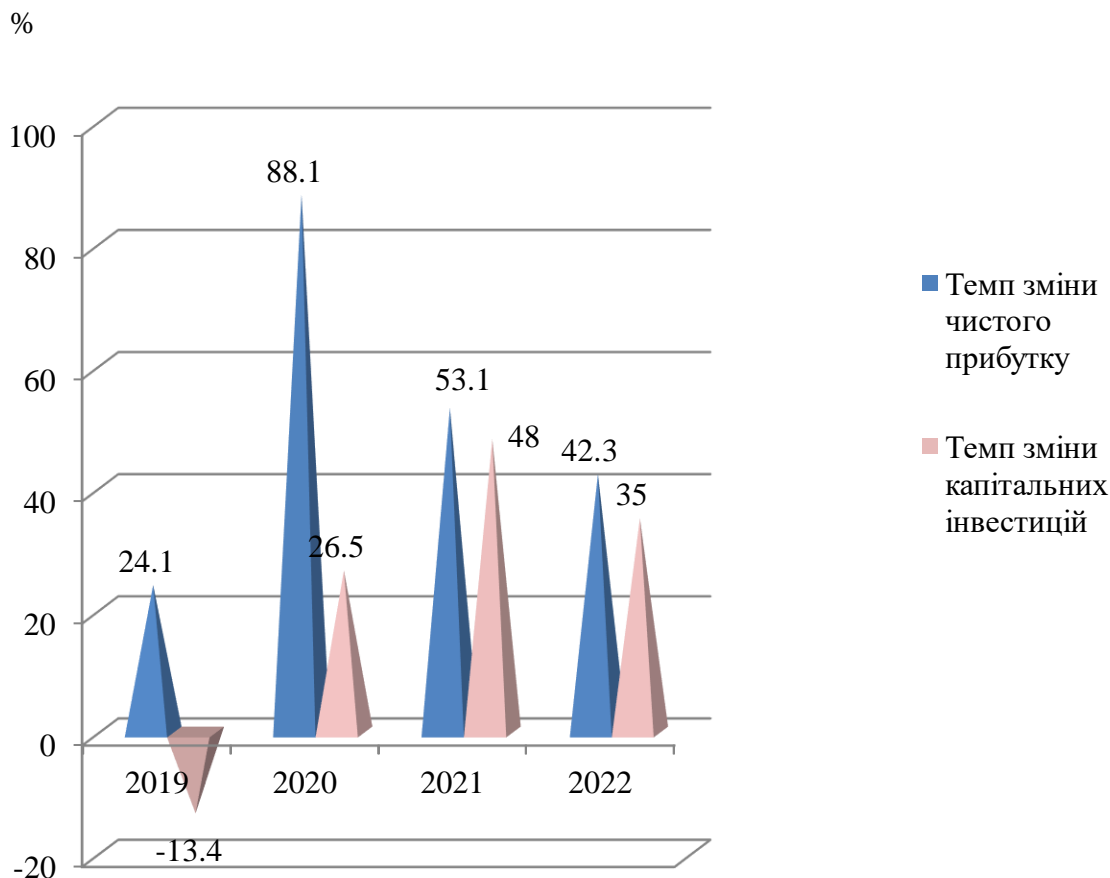


Рис. 3.3. Порівняння темпів зміни капітальних інвестицій та чистого прибутку ПП «Свромодуль» у 2016-2018 роках

Отже, дані рис. 3.3 свідчать, що впродовж 2020-2022 років переважали

позитивні тенденції фінансування капіталовкладень в розвиток досліджуваного підприємства. У 2019 році для підприємства був характерний спад фінансування (-13,4%). Серед ряду ймовірних причин можна виділити найоб'єктивнішу – обмеженість фінансових ресурсів, яка була і залишається притаманною для більшості вітчизняних підприємств, в тому числі й для досліджуваного суб'єкта малого підприємництва.

Вказані результати порівняння темпів росту чистого прибутку та капітальних інвестицій (рис. 3.3), вказують на превалювання темпів зростання чистого прибутку у 2020-2022 роках (коливалися в межах 42-88%) над темпами росту капітальних інвестицій (26-35% відповідно). Тобто досліджуваний суб'єкт може стати активним учасником інвестиційної діяльності за умови збереження даного тренду в найближчі роки; збереження активної позиції фінансування оновлення матеріально-технічної бази та виходу на світові ринки збуту продукції (покрівельних матеріалів зокрема.

Орієнтуючись на вказану вище тенденцію зміни росту величини чистого прибутку та капітальних інвестицій ПП «Євромодуль» спробуємо побудувати тренд і спрогнозувати величину показників на 2023-2025 роки (рис. 3.4).

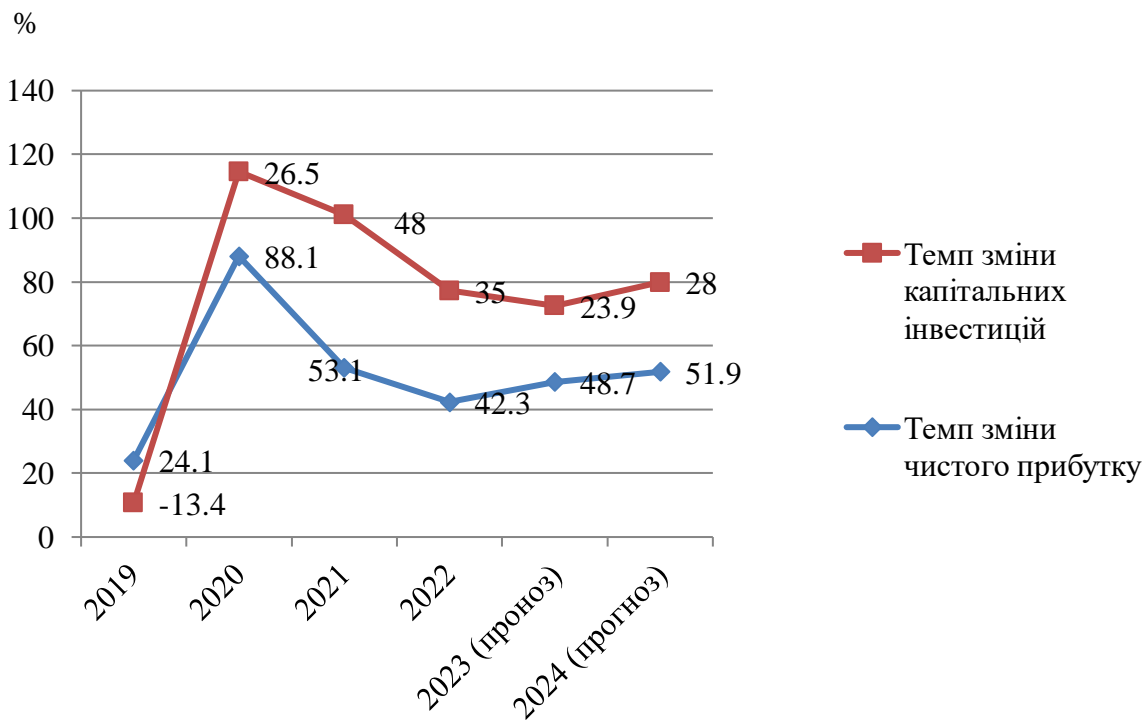


Рис. 3.4. Визначення тренду на основі темпів зміни капітальних

інвестицій та чистого прибутку ПП «Євромодуль»

Тобто побудований прогноз показників росту інвестицій та їх фінансового забезпечення за умови використання трендового аналізу дозволяє визначити ключові орієнтири розвитку досліджуваного підприємства на найближчі 2023-2024 роки, коли чистий прибуток зростає і зростає його роль у фінансуванні інвестиційного розвитку (основи розвитку малого суб'єкта підприємництва в цілому).

Отже, на основі тенденції показників росту чистого прибутку та інвестицій у 2018-2022 роках вдалося визначити тренд (потенційну зміну) зазначених показників і на майбутнє, що дає можливість стверджувати, що у ПП «Євромодуль» є всі шанси та можливості вийти на висхідну криву зміни оціночних, результуючих показників і забезпечити подальше зростання. Це досить реалістичний прогноз, зважаючи на своєчасні та адекватні рішення менеджменту підприємства стосовно розширення асортименту та забезпечення якості надання послуг у покрівельній сфері, охоплення більшої частки ринку, укладання договорів із закордонними постачальниками дешевшої сировини та договорів по співпраці з іноземними клієнтами (в основному з Польщі, Чехії, Австрії та Німеччини).

У контексті фінансування малих підприємств важко визначити однозначне пріоритетне джерело, оскільки воно може різнитися для кожного підприємства. Важливим стає питання оптимізації джерел фінансового забезпечення саме для малих підприємств.

У сфері малого бізнесу існують певні особливості, які обмежують використання одного підходу оптимізації фінансово-господарської діяльності порівняно з іншими.

Найбільш вживаним методом для оптимізації структури капіталу є використання ефекту фінансового левериджу. Зазвичай вважається, що цей метод ідеально підходить для малих підприємств, які часто характеризуються низькими показниками операційного левериджу. Шляхом збільшення частки

позикових коштів у структурі капіталу, тобто за допомогою маневрування фінансовим важелем, ці підприємства можуть досягати оптимальної структури джерел фінансування.

Однак, при врахуванні умов оподаткування, зокрема за умов спрощеної системи оподаткування, стає очевидним, що зниження ефекту податкового коректора, який відповідає за зменшення різниці у вартості власного та залученого капіталу, перестає бути настільки значущим. Таким чином, низька ставка оподаткування малого бізнесу призводить до передбачення пріоритету використання власного капіталу у фінансовій діяльності.

Не менш значущим фактором для малих підприємств є галузева специфіка, яка визначає структуру їхніх активів та їх ліквідність. Широко відомо, що підприємства малого бізнесу з низьким рівнем фондомісткості виробництва мають низький кредитний рейтинг у банківських установах, що обумовлює їхню необхідність акцентувати увагу на використанні власного капіталу у своїй діяльності.

Отже, малі підприємства, маневруючи власним, часто незначним обсягом фінансового забезпечення, чекають і надіються на підтримку держави (рис. 3.5).

Разом із цим, існування ряду проблем у сфері реалізації державної (регіональної) фінансової підтримки малих підприємств обумовило необхідність удосконалення цього процесу. Таким чином, виникає потреба в дослідженні та врахуванні зарубіжного досвіду у побудові ефективної системи фінансової підтримки розвитку малого бізнесу зі сторони держави.

Вивчивши досвід іноземних країн у підтримці фінансового розвитку малих підприємств, можна зазначити, що серед усіх розглянутих країн найбільш послідовною у вдосконаленні системи державної фінансової підтримки малого підприємництва є Чехія. Ця країна систематично зменшує обсяги прямого фінансування, водночас збільшуючи витрати на кредитні гарантії для сектору малого бізнесу.

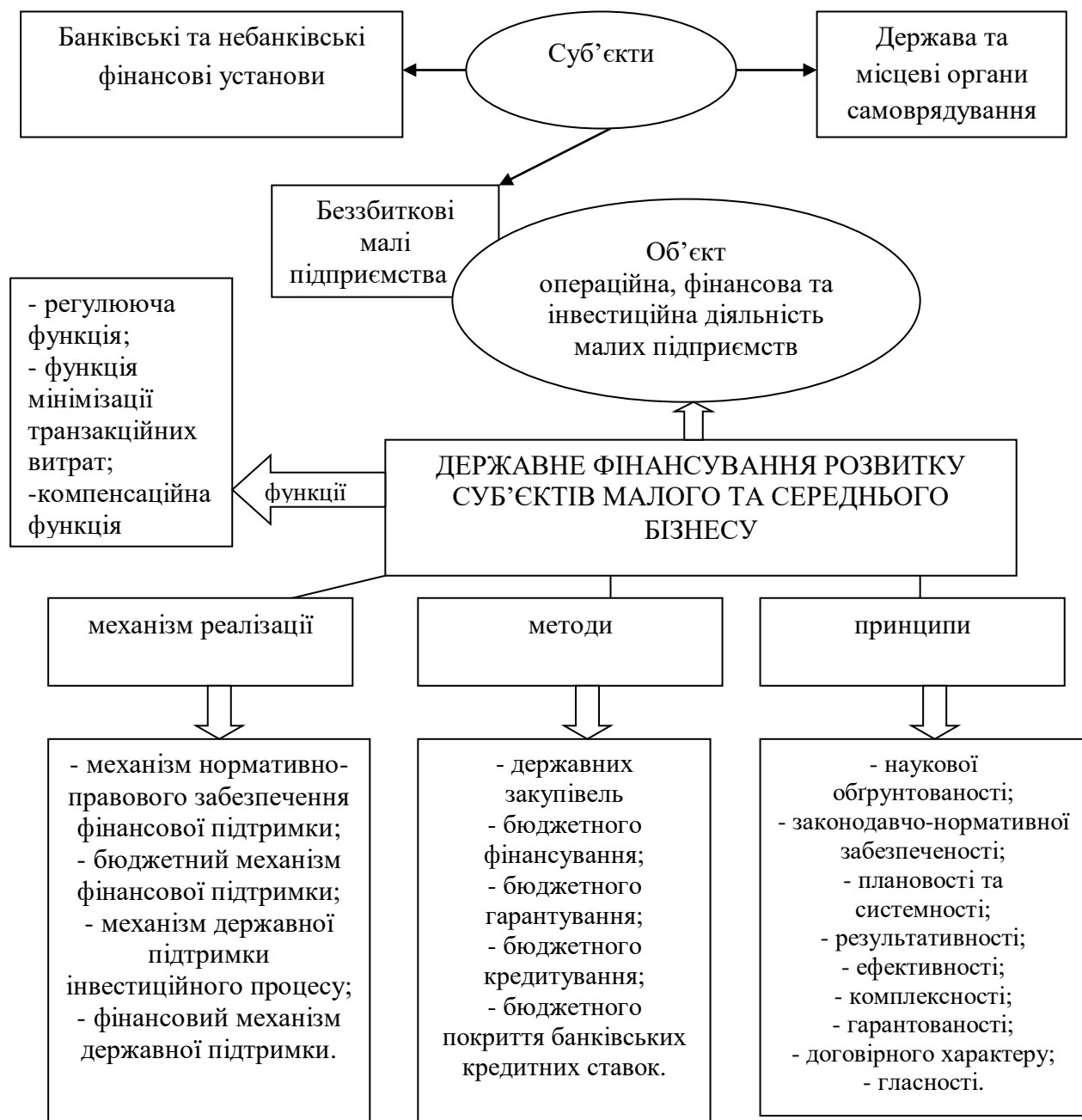


Рис. 3.5. Модель державної підтримки розвитку підприємств малого та середнього бізнесу

Розроблено автором на матеріалах [40; 41]

У більшості зарубіжних країн заходи щодо організації фінансово-кредитного забезпечення спрямовані на мінімізацію рівня кредитних ставок, збільшення доступності та обсягу кредитних ресурсів шляхом надання державних гарантій за цей вид кредитів. Також проводяться заходи для

стимулювання фінансового забезпечення інноваційного розвитку малих підприємств.

Реалізація окремих з вищезазначених заходів ускладнена в умовах України, переважно через недостатньо розвинену та нестабільну банківську систему. Тим не менше, загальні тенденції повинні бути враховані при розробці стратегій.

На перший погляд, це відноситься до зниження вартості кредитів, оскільки поточні ставки (в діапазоні 24-27%) часто перевищують рівень рентабельності вітчизняних підприємств у сфері малого бізнесу. Також акцентується на скороченні безпосередньої фінансової підтримки від держави для малих підприємств при одночасному збільшенні обсягів їх кредитування за державними гарантіями.

Впровадження такого підходу, як підтверджують дослідження, являє собою оптимальний шлях, оскільки це не лише сприятиме мобілізації фінансових ресурсів для діяльності малих підприємств, але й активізує кредитну діяльність вітчизняних комерційних банків.

В реальних умовах практики політика підтримки та розвитку малих підприємств зазвичай реалізується за допомогою комбінації прямих та непрямих інструментів. Вибір конкретних заходів формується під впливом різноманітних політико-економічних та геополітичних факторів.

Отже, використання запропонованої моделі державної підтримки фінансово-кредитного забезпечення розвитку малих підприємств сприятиме оптимальному збалансуванню інтересів держави та підприємницьких структур. Ця модель ґрунтується на інформаційно-аналітичному забезпеченні, а її реалізація призведе до прийняття адекватних та ефективних управлінських рішень щодо потреб, обсягів та напрямків спрямування різних фінансових ресурсів у визначені сфери підприємницької діяльності малого бізнесу в регіоні та державі.

Висновки до розділу 3

Узагальнюючи наведену у розділі інформацію, можна зробити наступні висновки:

1. Запропоновано адаптивну стратегію фінансового забезпечення на основі поєднання ключових аналітичних та дослідницьких особливостей фінансово забезпечення розвитку суб'єкта малого та середнього бізнесу.

2. На основі визначення тенденції показників росту чистого прибутку та інвестицій у 2018-2022 роках вдалося побудувати тренд (потенційну зміну) зазначених показників на майбутнє, що дає можливість стверджувати, що у ПП «Євромодуль» є всі шанси та можливості вийти на висхідну криву зміни оціночних, результуючих показників і забезпечити подальше зростання.

3. Найбільш вживаним методом для оптимізації структури капіталу є використання ефекту фінансового левериджу. Зазвичай вважається, що цей метод ідеально підходить для малих підприємств, які часто характеризуються низькими показниками операційного левериджу. Шляхом збільшення частки позикових коштів у структурі капіталу, тобто за допомогою маневрування фінансовим важелем, ці підприємства можуть досягати оптимальної структури джерел фінансування.

ВИСНОВКИ

Таким чином, здатність малого бізнесу займати незначну ринкову нішу, передусім, сприяє формуванню оптимальної структури економіки (регіональної зокрема). Окрім цього, добре розвинений малий бізнес забезпечує високий рівень конкуренції, і таким чином, формує систему потужних мотиваційних стимулів для ефективнішого використання наявних ресурсів, і фінансових зокрема. Саме тому, розвиток малого та середнього вітчизняного бізнесу слід розглядати як важливу передумову стабілізації економічної ситуації (принаймні відразу після закінчення війни) та підвищення матеріального рівня життя громадян в нашій державі.

Проведене дослідження дає змогу сформулювати наступні висновки та пропозиції у сфері фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні:

1. Сформульовано визначення терміну «підприємство»: підприємство – це самостійний (незалежний) суб'єкт господарювання, який створений відповідно до волевиявлення його власників для надання послуг або виконання робіт, виготовлення та реалізації товарів, що користуються попитом на ринку, функціонує для досягнення певних цілей (фінансових, соціальних тощо) і має відповідну структуру управління, а також підпорядковується відповідним юридичним та економічним законам.

2. Вдосконалено зміст поняття «фінансове забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу»: система фінансово-економічних відносин підприємства, держави (в особі органів місцевого самоврядування), а також фінансово-кредитних установ, в основу яких покладено механізм мобілізації фінансових ресурсів малим та середнім бізнесом в обсягах, що будуть достатніми для переходу економічної системи такого суб'єкта господарювання від одного існуючого якісного стану до іншого, з покращеними характеристиками.

3. Виділено роль держави. Державна підтримка може та повинна надаватися за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Це включає

використання відповідних Фондів підтримки підприємництва, таких як Український фонд підтримки підприємництва, а також інших загальнодержавних, регіональних та місцевих фондів підтримки підприємництва в цілому.

4. Проведено оцінку фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Виявлено, що впродовж аналізованого періоду відбулося зростання кількості малих суб'єктів підприємництва в динаміці, що знову ж таки вказує на очевидний результат роботи цих підприємств, тобто їх роль у розвитку економіки країни в цілому. У Чернівецькій області, традиційно, найменша кількість підприємств малого та середнього бізнесу. В загальному, у структурі джерел фінансування малого бізнесу переважали у 2016-2017 роках власні ресурси, однак у 2018-2020 роках частка власного капіталу наближалася до 50%, що спричинене загальною кризою розрахунків, Covid-19, і, зрештою, воєнною агресією росії проти України.

5. Проаналізовано стан фінансового забезпечення суб'єкта малого підприємництва ПП «Євромодуль» і виявлено, що підприємство дещо обтяжене поточними зобов'язаннями, однак це дозволяє йому маневрувати сформованим капіталом в умовах нестабільних платежів, банкрутства контрагентів та закритих кордонів (зокрема, для експорту продукції підприємства). Слід наголосити, що досліджуваний суб'єкт тісно співпрацює із заводами Німеччини, Польщі у сфері новітніх технологій та представлення своєї продукції (метало черепиці та інших видів покрівельних матеріалів) на міжнародних виставках.

6. Узагальнюючи аналіз структури сформованого фінансового забезпечення суб'єкта господарювання у 2018-2020 роках, доцільно зазначити, що вона впливає на його фінансове становище прямо пропорційно до зростання ваги позикового капіталу у структурі всіх джерел, тобто підприємство не є повністю фінансово незалежне від зовнішніх джерел.

7. Виявлено позитивну тенденцію зростання ролі у складі власного капіталу чистого прибутку, що є джерелом формування нерозподіленого

прибутку, частка якого впродовж аналізованого періоду коливалася в межах 74-89% власного капіталу, і це теж є позитивним індикатором у фінансуванні діяльності малого підприємства в умовах сьогодення.

Крім того, виокремлено значення показника власних оборотних коштів ПП «Євромодуль» – як передумови формування фінансової незалежності в контексті фінансового забезпечення малого суб'єкта підприємництва – мав тенденцію до зростання, що також позитивно характеризує його діяльність впродовж аналізованого періоду.

8. Запропоновано застосування на практиці розробленої адаптивної стратегії фінансування та розвитку малого враховує значно більший спектр індикаторів (показників) розвитку, а тому формує передумови для врахування більшості чинників, які здійснюють вплив на ефективність формування фінансового забезпечення малих підприємств.

9. Побудовано прогноз показників росту інвестицій та їх фінансового забезпечення із застосуванням інструментів трендового аналізу, що дозволяє визначити ключові орієнтири розвитку досліджуваного підприємства на найближчі 2023-2024 роки, коли чистий прибуток зростає і зростає його роль у фінансуванні інвестиційного розвитку (основи розвитку малого суб'єкта підприємництва в цілому).

10. Сформульовано висновок, що на основі тенденції показників росту чистого прибутку та інвестицій у 2018-2022 роках вдалося визначити тренд (потенційну зміну) зазначених показників і на майбутнє, що дає можливість стверджувати, що у ПП «Євромодуль» є всі шанси та можливості вийти на висхідну криву зміни оціночних, результуючих показників і забезпечити подальше зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року (із внесеними змінами). Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України : Закон України за станом на 01 квітня 2011 р. № 2755-VI. / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.gi?nreg=2755-17>.
3. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 05.10.2017 № 2164-19 [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № **4618-VI**: зі змінами і доповненнями. / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/4618-17>.
5. Біла книга: Політика розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. USAID. Київ, 2015. 32 с.
6. Білик М.Д. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 592 с.
7. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2002. 84 с.
8. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики: монографія. 3-тє вид., стер. Київ: Товариство «Знання», КОО, 2005. 302 с.
9. Вівчар О.Й., Саварин В.М. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць*. Львів: РВВ НЛТУ України. 2009. Вип.19.5. С. 146-150.

10. Галабурда М. К. Фінансове забезпечення економічної політики в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спеціальність 08.01.01 – Економічна теорія. – Київ, 2003. 23 с.

11. Галан Н.І. Системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05. Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана. Київ, 2006. 18 с.

12. Говорушко Т.А. Концепція фінансового забезпечення малих промислових підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. №4. С.100-104.

13. Голич Н.В., Панухник О.В. Погляд на категорію «малий бізнес» у призмі сучасного бачення та європейських підходів. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль: Тернопільський нац. техн. ун-т. 2019. № 3 (58). С. 90-97. URL: <http://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/?art=618>.

14. Гончаренко М.В. Сутність фінансового механізму реалізації стратегії сталого розвитку території. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. № 1. С. 59-66.

15. Гуцалюк О.М., Коцюрба О.Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ. *БізнесІнформ.* 2015. № 3. С.141-149.

16. Дрига С.Г. Формування ефективного механізму державного регулювання малого підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. док. екон. наук: спеціальність 08. 00. 03 – Економіка та управління національним господарством». Київ, 2010. 37 с.

17. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність. Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фридріха Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. 176 с.

18. Івченко Л.В., Удовик Н.Л. Власний капітал: джерела формування та функції. *Молодий вчений*. №1 (28). 2018. С.55-58.

19. Кадацька А. М. Сутність власного капіталу підприємства. *Вісник*

Сумського національного аграрного університету. 2016. № 4 (59). С. 153-156.

20. Карсекін В., Миска В., Білик В. Мале підприємництво: проблеми і перспективи. *Економіка України*. 1995. №10. С. 70-72.

21. Катан Л. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2016. № 6. С. 38-44.

22. Квасній З. В. Механізм реалізації регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва у регіонах. *Моделювання регіональної економіки*. 2013. № 1. С. 473-489.

23. Кірсанова Т.О., Коляда Н.О. Система управління власним капіталом підприємства. *Вісник СумДУ. Серія економіка*. 2015. № 1. С. 58-63.

24. Клочан В. П., Клочан В. Ф., Костаневич Н. І., Костирко А. Г. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка АПК*. 2010. №7. С. 54-55.

25. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Чернігів: ЧДІЕУ, 2001. 456с.

26. Ковальов В. В., Фучеджи В. І. Методика діагностики ймовірності виникнення фінансової кризи на підприємстві (на прикладі виноробної промисловості). *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 136–143.

27. Комарецька П.В. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. №9. С.90-93.

28. Комарова І.В. Державна фінансова підтримка аграрного сектору України: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спеціальність 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит. Київ, 2009. 20 с.

29. Корольок Т.М. Облік власного капіталу й аналіз його впливу на інвестиційну привабливість акціонерних товариств: автореф. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спеціальність: 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ: 2005. 22с.

30. Кошелєва О. Г. Формування механізму регулювання розвитку малого

підприємництва в Україні: автореферат на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: Донецьк, 2006. 20с.

31. Кримська Л. О., Павлішина Н.М. Дослідження реалізації державної політики України у сфері підприємництва та розвитку людських ресурсів у розрізі практичних напрямів. *Економічний простір*. 2018. №50. С. 88-87.

32. Ксьондз С. М. Формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 4. С. 131-134.

33. Куклінова Т.В. Аналіз фінансового стимулювання розвитку малих і середніх підприємств. [Електронний режим] URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_Ekon/2011_2_2/068-072.pdf.

34. Куцик О.І. Система фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 – Гроші, фінанси, кредит. ПВНЗ «Європейський університет». Київ, 2013. 203 с.

35. Лепейко Т.І., Шемаєв В.В. Проблеми встановлення довгострокових відносин підприємства з інвесторами, власниками і фінансовими інститутами. *Економіка України*. 2018. №11. С. 104-111.

36. Лимар О. Ф. Кількісна та якісна характеристика суб'єктів малого підприємництва в країнах Європейського Союзу. *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету*. 2011. № 2(2). С. 149–155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2011_2%282%29_19.

37. Ліпич Л.Г., Гадзевич І.О. Капітал в системі управління підприємством. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2016. №647. С. 114–119.

38. Лозінська Ж.П. Аналіз власних джерел фінансування розвитку малих підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2017. №9. [Електронний ресурс] – URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/9-2017>.

39. Лозінська Ж.П. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств: автореферат на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спеціальність 08.00.08 – Гроші, фінанси, кредит. Умань, 2017. 26с.

40. Ляшенко В.И., Кошелова Е.Г., Толмачева А.Ф. Механизм регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: монографія. Донецьк: Видавництво «Ноулідж» (Донецьке видання), 2010. 216 с.

41. Маргасова В.Г., Роговий В.А. Роль малих підприємств у забезпеченні економічної безпеки регіону [Електронний ресурс]. – URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_50/31.htm.

42. Міщук Є.В., Міщенко В. В. Особливості системи управління власним капіталом підприємства та шляхи її вдосконалення. *Агросвіт*. 2017. № 24. С.46-49.

43. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 365 с.

44. Меркушев А.И. Финансовый механизм развития малого предпринимательства: теория, методология, практика: автореферат дис. доктора экономических наук: 08.00.10. Москва, 2008. 37 с.

45. Мороз Ю.Ю. Система показників для моніторингу рівня фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств та їх облікове забезпечення *Міжнародний збірник наукових праць*. 2017. Вип. 1(16). URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/51451-103430-1-PB.pdf>

46. Нужна О.А. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету: наук. журнал. Економічні науки. Серія облік і фінанси*. 2012. Вип. 9(33). Ч.2. С.498-507.

47. Олександренко І.В. Управління власним капіталом підприємства. *Економічний форум*. 2016. Вип.3. С.211-216.

48. Орлова В.О. Переваги малого бізнесу як основа його розвитку: орієнтири державної політики. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2018. №4(55). С.10-16.

49. Остапенко Н. Методика оцінки впливу державної фінансової підтримки на розвиток малого підприємництва. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Част.1. С. 317-321.

50. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>].

51. П'ятак І. В. Джерела фінансування підприємств малого бізнесу. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. №1 (17). С. 153-155.

52. Подплетній В.В. Державна фінансова підтримка розвитку малих підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2015. Вип. 27. С. 65-75.

53. Рудницька О.М., Шпак Н.З. Система управління капіталом підприємства. *Економіка, планування і управління галузі*. Львів: Видавництво Національний університет «Львівська політехніка», 2018. № 1. С. 257-259.

54. Сафарян В.Р. Финансовое регулирование развития малого бизнеса в регионе: автореф. дис. на соиск. науч. степ. канд. эк. наук: специальности 08. 00. 10 – Финансы, денежное обращение и кредит. Ростов-на-Дону, 2012. 25 с.

55. Сомов В. Ф. Україна на світовому ринку техно логій [Електронний ресурс] *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн.* К., 2010. № 1. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/sru/2010_1/index.htm.

56. Сопко В.В. Власний капітал акціонерних товариств: особливості визначення та обліку. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць*. 2007. Вип.17.6. С.246-253.

57. Старостенко Г.Г., Мірко Н.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 238с.

58. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. [3-тє вид., випр. Київ: Знання, 2006. 262 с.

59. Третьякова О.В. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спеціальність 08.04.01 – Фінанси, грошовий обіг і кредит. Київ, 2004. 20 с.

60. Ускова Л.В. Мале підприємництво в системі регіонального розвитку:

автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук : спеціальність: 08. 00. 05 – Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» Київ, 2002. 18 с.

61. Чернявська О.В., Юрко Т.С. Особливості ідентифікації малих підприємств: світовий досвід і вітчизняна практика. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 3 (48). С. 155-160.

62. Чубарева Л.І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук : спец. 08. 00. 01 – Економічна теорія та історія економічної думки. Донецьк, 2008. 21 с.

63. Шапурова О. О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №8. С. 147-153.

64. Швиданенко Г. О., Олесик О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. Київ : КНЕУ, 2002. 192 с.

65. Шибаніна О. В. Важливе завдання кожного підприємства і регіону – своєчасна та вигідна реалізація виробленої продукції. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2009. Вип.3. С. 12-19.

66. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2021 рік за результатами опитування малого та середнього бізнесу: Короткий звіт [Електронний ресурс]/ USAIDLEV. К.: 2022 URL: <https://www.slideshare.net/USAIDLEV/2016-2017-abcareportshort23042017final>

67. Velu H. A. The development process of the personally managed enterprise // *European Foundation for Management Developments : 10th Seminar on Small Business*. 1980. PP. 1–21.