

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ**

Формування та використання фінансових ресурсів у малому бізнесі

Кваліфікаційна робота

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Виконала:

студент 4 курсу, групи 472
денної форми навчання
спеціальності 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»
Прокоп'юк Валерія Леонідівна

Керівник:

доцент кафедри фінансів і кредиту
Кучерівська Софія Степанівна_____

До захисту допущено на засіданні кафедри

протокол № ____ від «____» травня 2024 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту

_____ проф. Нікіфоров П.О.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 . ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	6
1.1. Поняття та джерела формування фінансових ресурсів малого бізнесу ..	6
1.2. Напрями використання фінансових ресурсів малого бізнесу	12
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРЕДСТАВНИКІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	18
2.1. Огляд функціонування малого бізнесу в Україні	18
2.2. Загальна характеристика діяльності мережі кав'ярень торгової марки «Bazaro»	27
2.3. Особливості формування фінансових ресурсів кав'ярні «Bazaro Coffe»	31
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДСТАВНИКАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ	37
3.1. Сучасні методи оптимізації джерел формування фінансових ресурсів малого бізнесу	37
3.2. Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe»	44
ВИСНОВКИ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53

АНОТАЦІЯ

Прокоп'юк В.Л. Формування та використання фінансових ресурсів у малому бізнесі. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2024.

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні основи формування фінансових ресурсів малого бізнесу, досліджено сучасні методи та інструменти фінансування, включаючи як традиційні, так і альтернативні джерела. Проведено аналіз практичних аспектів використання фінансових ресурсів у малих підприємствах на основі реальних даних та прикладів з практики. На основі проведеного дослідження запропоновано заходи щодо покращення доступу малих підприємств до фінансових ресурсів та підвищення ефективності їх використання.

Ключові слова: Малий бізнес, фінансові ресурси, джерела фінансування, фінансовий менеджмент, економічне зростання, конкуренція, фінансова стійкість, інвестиції, кредити, альтернативні джерела фінансування.

ANNOTATION

Prokopiuk V.L. Formation and use of financial resources in small business. - Manuscript. Qualification work for obtaining the first (bachelor) level of higher education in specialty 072 "Finance, banking and insurance". Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2024.

The qualification paper examines the theoretical foundations of the formation of small business financial resources, investigates modern financing methods and tools, including both traditional and alternative sources. The analysis of practical aspects of the use of financial resources in small enterprises was carried out on the basis of real data and examples from practice. On the basis of the conducted research, measures are proposed to improve the access of small enterprises to financial resources and increase the efficiency of their use.

Keywords: Small business, financial resources, sources of financing, financial management, economic growth, competition, financial stability, investments, loans, alternative sources of financing.

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

_____ В.Л.Прокоп'юк

ВСТУП

Формування та використання фінансових ресурсів у малому бізнесі мають велике значення у сучасному економічному середовищі. Малий бізнес є важливим сегментом економіки, який сприяє створенню нових робочих місць, розвитку регіональних галузей та підтримці економічного зростання.

Ефективне формування та раціональне використання фінансових ресурсів допомагають підприємствам малого бізнесу забезпечити стабільність фінансового стану, збільшити конкурентоспроможність та забезпечити можливість розвитку.

Однією з ключових складових успішного управління фінансами у малому бізнесі є правильне планування та контроль за фінансовою діяльністю. Це дозволяє уникнути кризових ситуацій, оптимізувати витрати та ефективно використовувати наявні ресурси.

Зростання конкуренції та зміни в економічному середовищі вимагають від підприємств малого бізнесу постійного удосконалення фінансової стратегії та пошуку нових джерел фінансування.

Таким чином, тема формування та використання фінансових ресурсів у малому бізнесі є актуальною і важливою для успішного функціонування підприємств цього сектору економіки.

Метою роботи є вивчення та розробка шляхів підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами представниками малого бізнесу.

Завданнями роботи є:

- розглянути поняття та джерела формування фінансових ресурсів малого бізнесу;
- виявити напрями використання фінансових ресурсів малого бізнесу;
- зробити огляд функціонування малого бізнесу в Україні;
- надати загальну характеристику діяльності мережі кав'ярень торгової марки «Bazarо»;

- виявити особливості формування фінансових ресурсів кав'ярні «Bazaro Coffe COFFE»;
- запропонувати сучасні методи оптимізації джерел формування фінансових ресурсів малого бізнесу;
- розробити заходи підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe».

Об'єктом роботи є фінансові ресурси кав'ярні «Bazaro Coffe».

Предметом роботи є економічні відносини, що виникають у процесі діяльності підприємств малого бізнесу та визначають формування та використання їх фінансових ресурсів.

Теоретичною та методологічною основою роботи послужили відкриті інформаційні джерела, серед яких особливого значення набувають теоретичні та практикоорієнтовані дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, дані засобів масової інформації, статистичні збірники, законодавчі акти.

У дослідженні задіяні такі методи: аналіз та огляд літератури та нормативних актів, інтерв'ювання співробітників, порівняльний аналіз, статистичний аналіз даних, системний аналіз, SWOT-аналіз, теоретичний аналіз та синтез, порівняння, узагальнення, спостереження, зіставлення, абстрагування, дедуктивний та індуктивний методи, проектування, моделювання, та ряд інших.

Інформаційною базою роботи можуть бути різні джерела, такі як наукові статті, підручники, закони та нормативні акти, звіти організацій, а також інтернет-ресурси, довідники, бази даних та інші.

Тема роботи визначила наступну структуру дослідження, що складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ 1 . ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1. Поняття та джерела формування фінансових ресурсів малого бізнесу

Малий бізнес — це тип підприємницької діяльності, який характеризується відносно невеликими масштабами виробництва, обсягом продажів, кількістю працівників та обмеженим капіталом. Вони можуть мати форму індивідуального підприємництва, сімейних підприємств або невеликих компаній з обмеженою відповідальністю. Відповідно до Яременко В. Г., Салманов Н. М., малий бізнес відіграє важливу роль у економіці будь-якої країни, сприяючи створенню робочих місць, стимулюванню конкуренції, інновацій та розвитку місцевих спільнот [52, С. 158-162].

Один з ключових аспектів малого бізнесу — це його гнучкість. Малі підприємства здатні швидко адаптуватися до змін на ринку, що дозволяє їм ефективно реагувати на потреби споживачів та впроваджувати нові ідеї. Це особливо важливо в умовах швидкоплинного сучасного світу, де технологічні та економічні зміни відбуваються дуже швидко [50, С. 885-887]. Малий бізнес часто втілює інновації та нові підходи, які великі корпорації можуть не враховувати через свою складність і повільність у прийнятті рішень.

Фінансування малого бізнесу зазвичай походить з особистих заощаджень власників, банківських кредитів, грантів чи інвестицій від друзів та родичів. Доступ до фінансових ресурсів є однією з основних проблем, з якими стикаються малі підприємства. Водночас, уряди багатьох країн створюють спеціальні програми підтримки малого бізнесу, включаючи субсидії, пільгові кредити та податкові знижки, що допомагають їм виживати та розвиватися.

Малий бізнес має ряд характерних ознак, які відрізняють його від середнього та великого бізнесу. Однією з головних ознак є обмежений масштаб діяльності, що включає невеликий обсяг виробництва або послуг та відносно малу кількість працівників. Зазвичай, малий бізнес складається з кількох десятків працівників, а в деяких випадках може бути навіть сімейним підприємством, де працюють лише члени родини. Ця особливість дозволяє підприємству залишатися гнучким та швидко реагувати на зміни ринку.

Малі підприємства зазвичай зосереджені на місцевих ринках та споживачах, що дає їм можливість краще розуміти потреби своїх клієнтів та швидко адаптувати свою продукцію чи послуги. Тісний контакт з клієнтами та персональний підхід до їх обслуговування сприяють побудові довготривалих і довірчих відносин, що є важливою конкурентною перевагою малого бізнесу [33, С. 33-45].

Ще однією важливою характеристикою малого бізнесу є обмеженість фінансових ресурсів. Підприємці часто використовують власні заощадження або позики від друзів та родичів для початкового капіталу. Отримання банківських кредитів може бути складним через відсутність достатньої кредитної історії або заставного майна. Через це малі підприємства часто стикаються з фінансовими труднощами на початкових етапах свого розвитку. Однак існують урядові програми підтримки, які надають гранти, субсидії та пільгові кредити для сприяння розвитку малого бізнесу.

Важливою особливістю малого бізнесу є його висока адаптивність і інноваційність. Малі підприємства можуть швидше впроваджувати нові технології та методи роботи, ніж великі корпорації, завдяки меншій бюрократії та швидшому прийняттю рішень. Це дозволяє їм оперативно реагувати на змінні умови ринку та впроваджувати інноваційні рішення для задоволення потреб клієнтів [41, С. 60-67].

Крім того, малий бізнес має значний вплив на місцеву економіку. Він сприяє створенню нових робочих місць, що важливо для зниження рівня безробіття в регіонах. Такі підприємства також можуть стимулювати

розвиток інших бізнесів у своїй місцевості, створюючи сприятливі умови для економічного зростання.

Таким чином, основні характеристики малого бізнесу включають обмеженість масштабів діяльності, орієнтацію на місцеві ринки, обмеженість фінансових ресурсів, високу адаптивність та інноваційність, а також значний вплив на місцеву економіку. Ці особливості визначають унікальну роль малого бізнесу в економічній структурі суспільства, роблячи його важливим фактором економічного розвитку та соціальної стабільності [25, с. 220-225]. Незважаючи на численні виклики, такі як обмежений доступ до фінансування та конкуренція з боку великих корпорацій, малі підприємства продовжують відігравати ключову роль у формуванні динамічної та стійкої економіки.

Фінансові ресурси малого бізнесу включають усі кошти, які використовуються для забезпечення фінансової діяльності підприємства. Ці ресурси можуть бути у формі грошових коштів, цінних паперів, кредитів, дотацій або будь-яких інших активів, які використовуються для забезпечення операційного та інвестиційного процесів підприємства.

«Фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, що знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійсненню витрат по розширеному відтворенню й економічному стимулюванню працюючих» [47].

Бєбих А. В. зазначає Фінансові ресурси – це грошові кошти, цінні папери, активи та інші ресурси, які використовуються для забезпечення фінансової діяльності підприємства. Ці ресурси можуть бути власними або залученими, такими як кредити, дотації, інвестиції чи інші джерела фінансування [1].

Найчук-Хрущ, М., Щур, Т. вважали, що фінансові ресурси відіграють важливу роль у розвитку бізнесу, забезпечуючи підприємству можливість функціонувати, розширюватися та здійснювати інвестиції [23]. Ефективне управління фінансовими ресурсами є ключовим аспектом успішної

діяльності підприємства, оскільки дозволяє забезпечити фінансову стабільність, оптимізувати витрати та забезпечити зростання прибутковості.

Джерела формування фінансових ресурсів малого бізнесу можуть бути різноманітні і включають (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Джерела формування фінансових ресурсів малого бізнесу

Джерело: власна розробка автора

Власні кошти власника або засновників підприємства є одним із основних джерел формування фінансових ресурсів малого бізнесу. Ці кошти можуть бути вкладені у підприємство у вигляді грошових або матеріальних активів з метою створення нового бізнесу або розширення існуючої діяльності. Власники підприємства ризикують своїми власними фінансовими ресурсами, і це може бути важливим кроком у становленні бізнесу.

Власні кошти демонструють віру власника в успіх свого підприємства та готовність вкладати власні зусилля та ресурси у його розвиток. Це може бути сигналом для потенційних інвесторів та кредиторів про стабільність та надійність бізнесу. Крім того, власні кошти можуть допомогти підприємству

уникнути високих відсоткових ставок за кредитами та забезпечити більшу автономію у прийнятті стратегічних рішень.

Залучення власних коштів може бути складним завданням, особливо на ранніх етапах розвитку бізнесу, але це є важливим кроком у забезпеченні фінансової стабільності та успішного функціонування малого підприємства.

Кредитні ресурси є одним із важливих джерел фінансування для малих підприємств. Це може бути у вигляді кредитів, які надають банки, фінансові установи або приватні кредитори. Отримання кредитів може допомогти малим підприємствам покрити тимчасові фінансові потреби, такі як закупівля інвентарю, оплата зарплати працівникам або вирішення інших фінансових викликів.

Можливість отримання кредитів може бути ключовою для розвитку бізнесу, особливо на початкових етапах. Кредитні ресурси дозволяють малим підприємствам збільшувати свою робочий капітал, розширювати діяльність та здійснювати інвестиції у нові проекти. Правильно використані кредитні ресурси можуть сприяти зростанню бізнесу та підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

Однак, важливо розуміти ризики, пов'язані з використанням кредитних ресурсів, такі як високі відсоткові ставки, можливість заборгованості та необхідність своєчасного повернення кредитів. Перед отриманням кредиту, малому підприємству варто ретельно оцінити свою фінансову потребу та здатність повертати отримані кошти [2, С. 28-31].

Дотації та субсидії, які надаються від держави або місцевих органів влади, є ще одним важливим джерелом фінансування для малого бізнесу. Ці форми підтримки можуть допомогти малим підприємствам отримати фінансову допомогу або інші пільги з метою стимулювання їх розвитку та збільшення конкурентоспроможності.

Державні дотації та субсидії можуть бути спрямовані на різні цілі, такі як підтримка нових технологій, розвиток інновацій, стимулювання експорту, підвищення кваліфікації працівників тощо. Ця форма фінансування може

допомогти малим підприємствам знизити фінансове навантаження та стимулювати їх розвиток у конкурентному середовищі [4, С. 135-138].

Отримання державних дотацій та субсидій може бути важливим кроком для малих підприємств, особливо у важких економічних умовах. Ці джерела фінансування можуть допомогти зменшити ризики та забезпечити стабільність у фінансовій діяльності бізнесу. Важливо враховувати умови отримання дотацій та субсидій, а також використовувати їх ефективно для досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Інвестиції від приватних інвесторів або венчурних фондів представляють собою важливе джерело фінансування для малих підприємств, особливо у сфері інновацій та розвитку нових продуктів чи послуг. Приватні інвестори та венчурні фонди можуть надати фінансову підтримку малим підприємствам на ранніх етапах їх розвитку, коли інші джерела фінансування можуть бути обмеженими.

Отримання інвестицій від приватних інвесторів може допомогти малому бізнесу залучити необхідний капітал для розширення бізнесу, запуску нових продуктів чи введення інноваційних рішень на ринок. Крім фінансових ресурсів, приватні інвестори також можуть надати цінні контакти, досвід та експертизу, що сприяє подальшому успіху підприємства.

Для того, щоб отримати інвестиції від приватного інвестора, необхідно професійно підготувати бізнес-план та презентацію проекту та враховувати умови отримання інвестицій від приватних інвесторів. Одним із способів удосконалення системи управління фінансами підприємства є розробка фінансової стратегії, яка передбачає раціональне використання фінансових ресурсів та здійснює позитивний вплив на прибутковість підприємства [7].

Доходи від реалізації продукції або послуг є одним з основних джерел фінансування для малого бізнесу. Ці грошові потоки, які надходять від основної діяльності підприємства, можуть бути використані для подальшого розвитку, вкладення в інновації, розширення асортименту продукції чи послуг, покращення якості товарів або надання нових послуг.

Ефективне управління доходами від реалізації продукції або послуг важливе для забезпечення стабільності фінансового стану підприємства та його подальшого зростання. Підприємство повинно уважно вивчати ринкові тенденції, реагувати на зміни в попиті споживачів та конкуренції, а також постійно вдосконалювати свою продукцію чи послуги, щоб забезпечити стабільний потік доходів [19].

Шляхом випуску акцій, підприємство може привернути інвесторів, які готові придбати частку у власності підприємства. Це дозволяє підприємству отримати фінансування без необхідності повертати його, але при цьому власникам акцій буде право на участь у управлінні підприємством та частку в прибутку.

Випуск облігацій дає підприємству можливість залучити кредитні ресурси, які потрібно буде повернути після закінчення терміну облігаційного позику. Цей спосіб фінансування може бути привабливим для підприємств, які прагнуть отримати капітал без втрати контролю над управлінням.

Отже, фінансові ресурси відіграють ключову роль у забезпеченні стабільності та розвитку підприємства, тому їх формування та ефективне використання є важливими аспектами успішного управління фінансами та розвитку малого бізнесу.

1.2. Напрями використання фінансових ресурсів малого бізнесу

Особливості фінансів малого бізнесу суттєво відрізняються від фінансів середнього та великого бізнесу через низку специфічних факторів, які впливають на його функціонування та розвиток. Однією з найважливіших характеристик є обмежений доступ до фінансових ресурсів. Малі підприємства часто стикаються з труднощами у залученні зовнішнього

фінансування через недостатню кредитну історію, відсутність достатнього заставного майна та високі ризики, пов'язані з діяльністю на початкових етапах. Банки та інші фінансові установи зазвичай вимагають від малого бізнесу високих гарантій, що ускладнює отримання кредитів.

Фінансування малого бізнесу зазвичай походить з особистих заощаджень власників або позик від друзів та родичів. Це робить малий бізнес сильно залежним від власного капіталу і зменшує можливості для масштабування. Багато підприємців змушені покладатися на прибутки від основної діяльності для фінансування зростання, що може обмежувати їх можливості для інвестування в нові проекти чи технології.

Ще однією особливістю є високий рівень ризику, пов'язаний з нестабільністю доходів. Малий бізнес часто залежить від сезонних коливань, змін у попиті на продукцію чи послуги та загальних економічних умов. Це може призводити до значних коливань у доходах, що ускладнює фінансове планування та управління грошовими потоками. Для подолання цих викликів підприємці часто змушені шукати гнучкі фінансові рішення та вміти швидко адаптуватися до змін на ринку [15, С. 420-423].

Урядові програми підтримки малого бізнесу відіграють важливу роль у наданні фінансових ресурсів. Вони включають гранти, субсидії, пільгові кредити та податкові пільги, які допомагають малим підприємствам виживати та розвиватися в умовах жорсткої конкуренції. Такі програми можуть значно полегшити доступ до фінансування, але вони також можуть мати складні вимоги та процедури отримання, що вимагає від підприємців знань і навичок у сфері фінансового менеджменту та адміністрування.

Ще одна особливість фінансів малого бізнесу — це необхідність ефективного управління витратами. Оскільки малі підприємства зазвичай працюють з обмеженими ресурсами, важливо ретельно контролювати витрати і забезпечувати ефективне використання наявних коштів. Це включає оптимізацію операційних витрат, контроль за запасами та розумне управління грошовими потоками.

Таким чином, фінанси малого бізнесу характеризуються обмеженим доступом до зовнішніх джерел фінансування, високим рівнем ризику та нестабільністю доходів, залежністю від власного капіталу та необхідністю ефективного управління витратами. Урядові програми підтримки можуть відігравати важливу роль у полегшенні доступу до фінансових ресурсів, проте підприємці повинні володіти необхідними знаннями та навичками для успішного управління фінансами свого бізнесу [7, С. 62-69].

Малі підприємства можуть використовувати фінансові ресурси для різних цілей і напрямів. Ось деякі з них (рисунок 1.2):



Рис. 1.2. Напрями використання фінансових ресурсів малого бізнесу
Джерело: власна розробка автора

Тобто, власники малого бізнесу використовують фінансові ресурси з метою досягнення різних цілей, що сприяють зростанню та успішному функціонуванню компанії [8, с. 112-115].

Одним із основних напрямків використання фінансових ресурсів є розширення бізнесу. Фінансові ресурси дають можливість підприємству

розширювати асортимент продукції або послуг, що може призвести до збільшення обсягів продажів та покращення конкурентоспроможності.

Інвестування у нові технології сприяє підприємству підтримувати конкурентні переваги, підвищувати ефективність виробництва та покращувати якість продукції або послуг. Інвестиції в придбання нового обладнання та оновлення технічних засобів дають можливість підприємству підтримувати високу продуктивність, підвищувати якість продукції або послуг, а також зменшувати час на виконання завдань. Фінансові ресурси можуть бути витрачені на підвищення якості обслуговування клієнтів, що сприяє підвищенню задоволеності клієнтів та покращенню репутації компанії. Загалом, ефективне використання фінансових ресурсів для розвитку бізнесу допомагає підприємству займати сильну позицію на ринку, залучати нових клієнтів та забезпечувати стійке зростання прибутків.

Маркетинг та реклама є важливими складовими успішної стратегії розвитку бізнесу. Використання фінансових ресурсів для цих цілей може мати значний вплив на просування продукції або послуг підприємства. Фінансові ресурси можуть бути витрачені на проведення маркетингових досліджень, аналіз ринку та конкурентів, розробку маркетингової стратегії та планування маркетингових кампаній. Це сприяє кращому розумінню цільової аудиторії та ефективному спрямуванню зусиль з маркетингової діяльності.

Інвестування у рекламні кампанії дозволяє підприємству залучати увагу споживачів до своєї продукції або послуг. Це може включати рекламу в медіа, настановлення зовнішньої реклами, участь у виставках та заходах, а також цифровий маркетинг.

Отже, інвестування фінансових ресурсів у маркетинг та рекламу є важливим елементом успішної діяльності підприємства, оскільки допомагає залучати увагу клієнтів, підвищувати продажі та підтримувати високий рівень конкурентоспроможності.

Інвестування грошових коштів у покращення інфраструктури підприємства є важливим кроком у забезпеченні ефективної роботи та

підвищенні продуктивності співробітників. Фінансові ресурси можуть бути використані для створення комфортних та безпечних умов праці працівників, ремонт та модернізацію офісних приміщень, забезпечення необхідним обладнанням, а також організацію зон відпочинку та рекреації. Інвестування у системи кондиціонування повітря, системи безперебійного живлення тощо, сприяє підвищенню задоволеності працівників та зниженню плинності кадрів [9, С. 112-116].

Отже, інвестування фінансових ресурсів у покращення інфраструктури підприємства допомагає забезпечити ефективну та продуктивну роботу, підвищити комфорт та задоволеність співробітників, а також підвищити загальний рівень функціонування компанії.

Фінансування, спрямоване на інновації та дослідження, є ключовим чинником успішної конкурентоспроможності підприємства на ринку. Фінансування інновацій дає можливість підприємству впроваджувати нові ідеї та технології, що сприяють покращенню продукції або послуг. Інновації можуть включати розробку нових продуктів, вдосконалення процесів виробництва, а також впровадження нових методів управління. Це може охоплювати наукові дослідження, технічні вдосконалення, аналіз ринку та споживчих потреб, що допомагає підприємству адаптуватися до змін в середовищі.

Отже, фінансування інновацій та досліджень є важливим елементом стратегії розвитку підприємства, оскільки сприяє його конкурентоспроможності, адаптації до змін в галузі та забезпечувати стабільний розвиток.

Відведення частини фінансових ресурсів на створення резервних фондів та придбання страхових полісів є важливим елементом фінансового планування підприємства. Це допомагає забезпечити фінансову стабільність та захистити бізнес від непередбачених обставин. Завдяки створенню резервних фондів підприємство має додаткові ресурси для покриття непередбачених витрат або екстрених ситуацій, таких як аварії, зміни на

ринку або економічні кризи. Це допомагає уникнути фінансових проблем та забезпечити безперебійну роботу бізнесу.

Однією з важливих стратегій управління ризиками є придбання страхових полісів. Це забезпечує захист підприємства від різних видів ризиків, таких як пожежі, крадіжки, природні катастрофи, а також цивільно-правової відповідальності. Страховий поліс надає підприємству впевненість у тому, що в разі виникнення негативних подій, вони зможуть бути компенсовані страховою компанією [8, с. 112-115].

Отже, створення резервів та придбання страхових полісів є важливою стратегією управління фінансами підприємства, яка допомагає забезпечити його стабільність, витривалість у складних умовах та захистити від негативних наслідків непередбачених обставин.

Таким чином, фінансові ресурси можуть бути використані на розвиток і розширення бізнесу, інновації, маркетингові дослідження, страховий захист, відшкодування кредитів та зменшення боргового навантаження підприємства. Ці напрями використання фінансових ресурсів допомагають малому бізнесу забезпечити стабільність, розвиток та конкурентоспроможність на ринку.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРЕДСТАВНИКІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

2.1. Огляд функціонування малого бізнесу в Україні

Початок повномасштабного вторгнення сильно вразив український бізнес і всі сфери життя. Багато підприємств закрилися, інші тимчасово зупинили роботу. Однак з часом підприємці змогли адаптуватись до нових умов, знаходити шляхи розвитку та навіть розширювати свою діяльність. Нові виклики вимагали від них творчого підходу та змін у стратегіях, але це також відкрило двері для створення нових можливостей та напрямків бізнесу [8].

Згідно з останніми даними Держстату України, у 2022 році кількість малих та середніх підприємств в Україні зменшилася на 11,4% порівняно з 2021 роком, але ці показники не враховують тимчасово окуповані території. [44]. Однак, вже у першому кварталі 2024 р. українці зареєстрували рекордні 74050 нових ФОП. Це на 33,6% більше, ніж торік, та 18% більше, ніж до початку повномасштабного вторгнення у 2021 році.

Беззаперечним лідером за кількістю нових справ останні роки залишається м. Київ. За перший квартал поточного року у Києві зареєстрували 10252 нових бізнесів — це 13,8% від загальної кількості. На другому місці Дніпропетровщина: 6,8 тисяч новостворених бізнесів. Завершує трійку лідерів Київська область: 5,7 тисяч нових фопів.

Чверть новозареєстрованих фопів займаються роздрібною торгівлею — це найпопулярніша сфера, незмінна протягом останніх 4 років. Серед найбільш запитаних напрямків бізнесу серед українських підприємців також

опинилися надання індивідуальних послуг та комп'ютерне програмування [34].

Інститут економічних досліджень та політичних консультацій опитав 206 керівників підприємств середнього розміру та провів 22 глибоких інтерв'ю з представниками різних зацікавлених сторін, таких як бізнес-асоціації, представники влади та органів місцевого самоврядування [37]. Згідно з їх дослідженням, середні підприємства демонструють кращі темпи економічного відновлення порівняно з підприємствами інших розмірів. Найвищі значення Індексу відновлення ділової активності спостерігалися у липні-листопаді 2023 року. Також виявлено, що середній бізнес разом з великим має кращі темпи зростання виробничих показників, таких як обсяги виробництва, продажі, нові замовлення та експорт, і випереджає великий бізнес за рівнем завантаження виробничих потужностей.

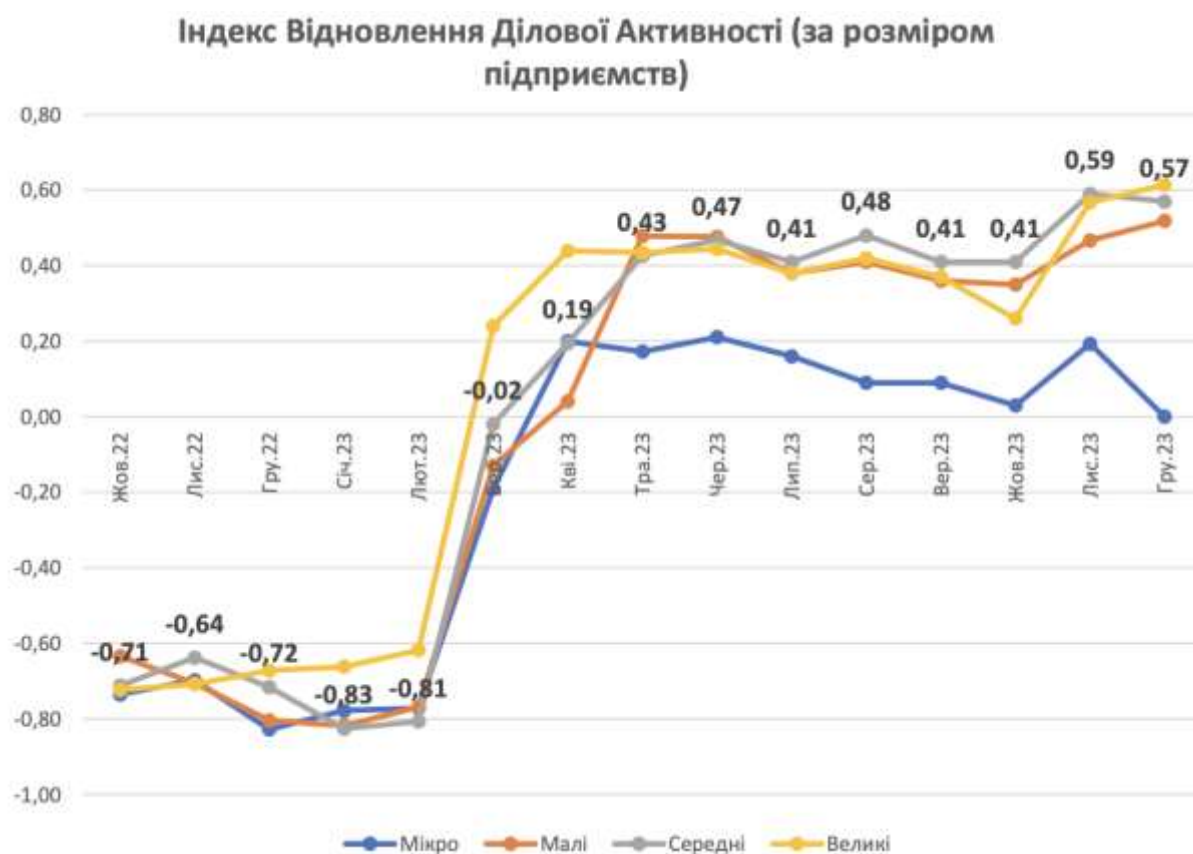


Рис. 2.1. Індекс відновлення ділової активності [44]

Індекс відновлення ділової активності розраховується на основі опитувань українських підприємств. За даними на жовтень 2023 року, середні компанії мають найвищий Індекс відновлення ділової активності, який складає 0,41. Для порівняння, відповідний індекс для малих підприємств становить 0,35, для великих – 0,26, а для мікропідприємств – лише 0,03. [44].

Під час війни середній бізнес виявив вищий рівень стійкості порівняно із компаніями інших розмірів. Середні підприємства у виробничому секторі можуть стати одним із ключових драйверів відновлення економіки.

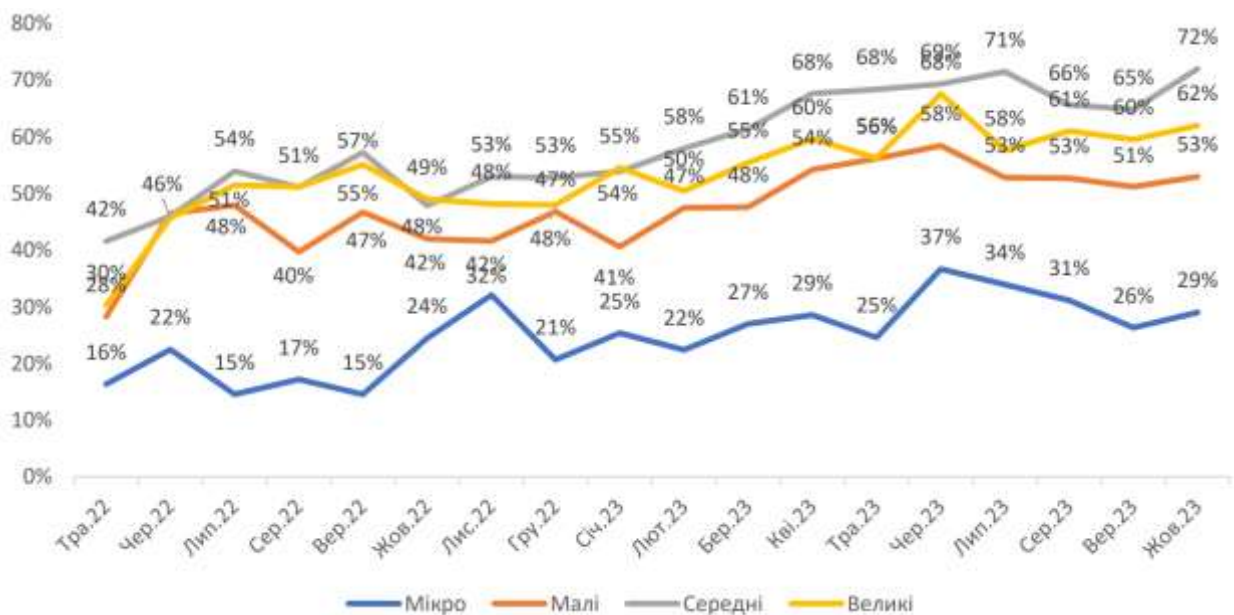


Рис. 2.2. Частка підприємств, які працюють майже на повну та повну потужність (75 – 99%, 100% та більше) порівняно з довоєнним періодом (за розміром підприємств, %) [44]

За дослідженням ІЕД [37], у секторі малих та середніх підприємств у 2022 році працювало 6,1 млн осіб, що становить 82% усіх зайнятих на суб'єктах господарювання. Найвища частка зайнятих припадала на середні підприємства – 2,6 млн осіб. Середній бізнес є однією з основ української економіки та забезпечує кожне п'яте робоче місце.

Середня кількість працівників у серед 206 опитаних підприємств становила 124 особи. У той же час, за державною статистикою, у 2022 році

на кожне середнє промислове підприємство припадало 193 зайнятих особи. Важливо відзначити, що офіційна статистика враховує до середнього бізнесу також підприємства, які мають понад 250 зайнятих.

Харчова промисловість займає провідне місце серед галузей промисловості середніх підприємств, становлячи 34% опитаних (рис. 2.3). Це включає виробництво продуктів харчування, напоїв та інших пов'язаних товарів. Завдяки постійному попиту на їжу та напої, галузь харчової промисловості залишається стійкою та потенційно вигідною для розвитку бізнесу.

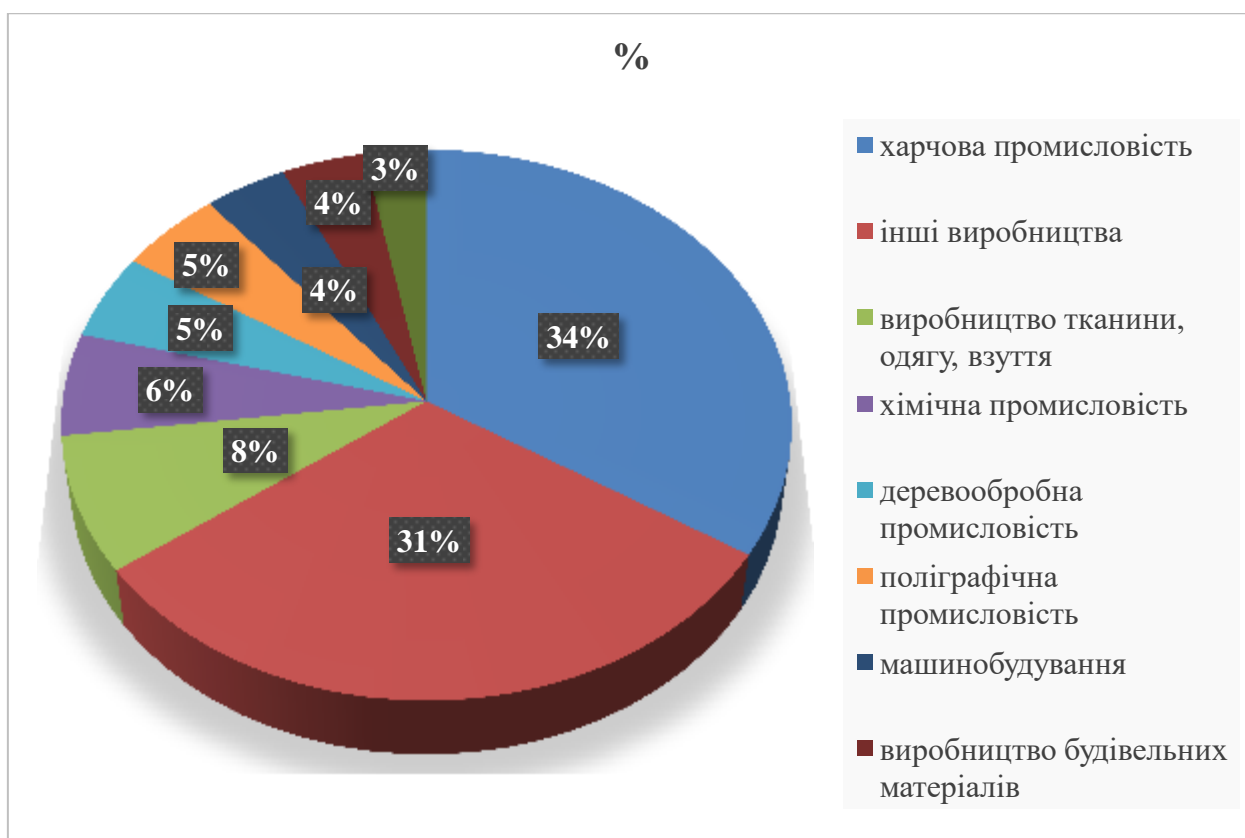


Рис. 2.3. Розподіл середніх підприємств за галуззю промисловості, % опитаних [44]

Інші види виробництва складають 31% опитаних підприємств. Це може охоплювати широкий спектр виробництва, такий як виробництво товарів споживання, електроніки, машинобудування тощо. Ця група представляє

різноманітність галузей, які можуть відрізнятися за обсягом виробництва, технологічними процесами та специфічними вимогами ринку.

Виробництво тканини, одягу та взуття становить 8% опитаних підприємств. Це включає в себе процеси виробництва текстильних виробів, одягу та взуття. Галузь піддається впливу модних тенденцій та змін у споживчих уподобаннях.

Хімічна, деревообробна, поліграфічна, машинобудівна, виробництво будівельних матеріалів та виробництво металу та металообробка відображають менші частки відповідно 6%, 5%, 5%, 4%, 4% та 3%. Кожна з цих галузей має свої унікальні властивості, технологічні вимоги та характеристики споживачів, що впливає на їхню конкурентоспроможність та можливості для розвитку бізнесу.

Протягом двох десятиліть новий приватний бізнес-сектор зростає, не зважаючи на економічні кризи та не завжди сприятливий діловий клімат. Дві третини опитаних підприємств повідомляють, що досягли свого розміру, розпочавши як маленькі компанії. Це свідчить про органічне зростання середнього бізнесу протягом останніх десятиліть. За 20 років у нас змінилася якість і природа нашої економіки.

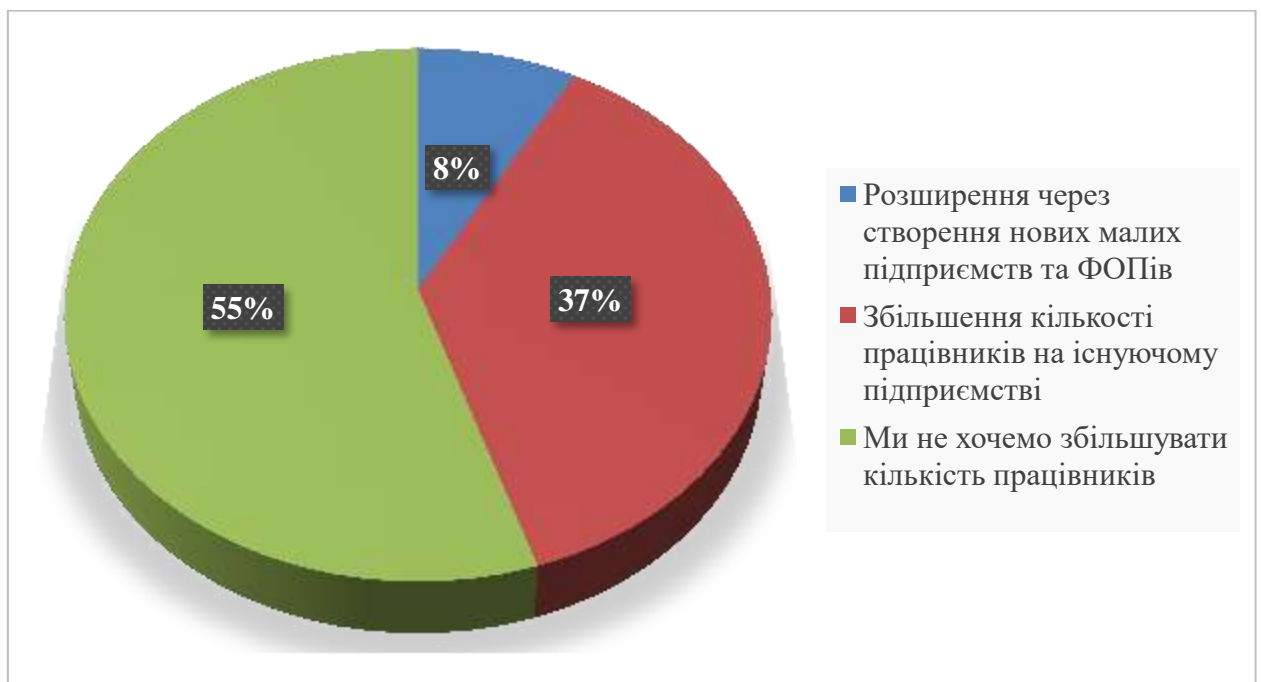


Рис. 2.4. Шляхи розширення малого бізнесу [44]

Розширення через створення нових малих підприємств та ФОПів (8%) вказує на те, що деякі підприємці вирішили розширити свою діяльність шляхом створення нових підприємств або зареєстрування нових фізичних осіб - підприємців (ФОП). Це може бути обумовлено бажанням розширити асортимент продукції або послуг, виходячи на нові ринки або відповідаючи на попит у специфічних сегментах ринку.

Збільшення кількості працівників на існуючому підприємстві (37%) свідчить про те, що значна частина підприємців віддає перевагу розвитку свого бізнесу шляхом збільшення кількості працівників на вже існуючих підприємствах. Це може бути пов'язано з розширенням виробничих потужностей, розширенням асортименту продукції або розширенням географії обслуговування.

«Ми не плануємо збільшувати кількість працівників» (55%) вказує на те, що більшість підприємців не мають наміру збільшувати кількість співробітників у своєму бізнесі. Це може бути обумовлено різними факторами, такими як оптимізація витрат, використання автоматизації та технологічних інновацій для підвищення продуктивності або потребою в стабілізації робочого процесу.

У дослідженні ІЕД 2003 року переважали середні підприємства, які виникли в результаті приватизації колишніх державних підприємств (88% опитаних). Проте за останні двадцять років суттєво змінилася структура української економіки та бізнес-сектору.

Більшість опитаних підприємств повідомляють, що досягли свого розміру шляхом зростання від малого підприємства у минулому (64%). 15% становлять великі у минулому підприємства, які досягли свого розміру шляхом зменшення кількості працівників або шляхом подібнення на окремі підприємства.

У 2024 році майже 80% малих та середніх підприємств планують розширювати свою діяльність та залучати кошти для розвитку. Це підтверджується результатами опитування, проведеного Європейською

Бізнес Асоціацією в рамках проекту Unlimit Ukraine за підтримки OLX Україна та ПриватБанку, з інформаційною підтримкою Міністерства цифрової трансформації України, Офісу з розвитку підприємництва та експорту та Дія Бізнес.

Згідно з опитуванням, інтегральна оцінка Індексу настроїв малих та середніх підприємств за 2023 рік зросла до 2,5 балів з 5-ти можливих. Ця оцінка залишається в негативній площині, але вища, ніж у 2022 році (2,4 бали) та у 2020 році (2,2 бали). Серед компонентів Індексу спостерігалось точкове зростання оцінок поточного стану бізнесу та очікуваних змін протягом наступних пів року (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Індекс настроїв малого бізнесу [43]

За результатами опитування, 41% підприємців оцінюють стан свого бізнесу як задовільний. Порівняно з минулим роком, зменшилась кількість незадоволених станом справ (з 58% у 2022 році до 40% у 2023 році), але також зменшилась і частка задоволених станом справ (з 24% у 2022 році до 19% у 2023 році). Таким чином, загальна оцінка поточного стану справ у 2023 році більше тягне до нейтральної площини [43].

У поточному році зріс відсоток підприємців, які мають намір розширити свій бізнес, з 76% до 79%. З них 30% планують відкриття нових напрямків, а 14% – розширення географії діяльності та вихід на нові ринки. Наразі лише 14% опитаних компаній експортують свої товари чи послуги за кордон, але 21% планують розширювати свою команду, а 28% – підвищувати заробітну плату співробітникам.

У 2024 році до 80% підприємців планують залучати кошти у розвиток власного бізнесу, порівняно з 67% у минулому році. Основні джерела фінансування залишаються особисті кошти (40%), гранти (20%), кредити (12%) та інвестиції (9%). Хоча наміри щодо кредитів та інвестицій зросли незначно, є позитивна динаміка у оцінці доступності кредитування. Частка підприємців, які вважають банківське кредитування недоступним, зменшилась з 59% у 2022 році до 42%, тоді як частка тих, хто вважає його доступним, зросла з 10% до 19% [43].

Прогнози серед малих та середніх підприємств стали більш позитивними у 2023 році, оскільки оцінка очікувань змін дещо зросла порівняно з попереднім роком. Частка тих, хто очікує покращення стану справ (37%), переважає частку тих, хто прогнозує його погіршення (35%). Ще 26% не очікують суттєвих змін протягом наступних півроку.

Проте динаміка змін за останні півроку переважно негативна, оскільки більше половини, а саме 53%, вважають, що стан справ у їхнього бізнесу дещо або значно погіршився. У 28% ситуація в бізнесі залишалася без змін, а у 19% стан справ покращився.

Найнижчою з усіх компонентів Індексу залишається оцінка економічної ситуації в країні. Більшість підприємців оцінюють її негативно, зокрема 34% вважають її несприятливою, а 31% – катастрофічною. Проте варто відзначити зменшення песимістичних оцінок, оскільки у 2023 році до 11% збільшилась кількість респондентів, які вважають економічну ситуацію сприятливою, порівняно з 8% у 2022 році [43].

До найбільш негативних факторів, які впливають на роботу бізнесу, підприємці відносять низьку купівельну спроможність українців, війну та окупацію територій, нестабільність економіки, зростання цін та витрат.

Перешкоди для зростання малого бізнесу до середнього у 2023-му [44] (дослідження ІЕД, червень-листопад 2023 року, 206 респондентів [37]):

1. Низький попит на продукцію/ недостатньо замовлень
2. Втрата податкових переваг (спрощенки)
3. Відсутність ресурсів для інвестицій та капіталовкладень
4. Обмежений доступ / висока вартість кредитного ресурсу
5. Інші вимоги для бухгалтерської звітності
6. Необхідність ведення товарного, складського обліку
7. Очікування зростання собівартості або погіршення якості продукції/послуг
8. Низький рівень дотримання прав власності
9. Необхідність в додатковій інформації про ринок

За словами експертів, малі компанії хвилюються щодо можливого зростання складнощів після виходу зі спрощеної системи оподаткування через боязнь додаткової уваги податкових органів. Навіть при більш низьких податкових ставках в Україні, процес адміністрування стає складнішим, а ризики, пов'язані з перевітками, зростають. "Малий і середній бізнес стурбовані податковими та контролюючими органами при зростанні," - вказує старший науковий співробітник ІЕД. Це може стати перешкодою для розвитку бізнесу в Україні.

Страх втратити спрощену систему оподаткування є однією з найбільш вагомих перешкод, які виникають при втраті статусу малого підприємства та переході до категорії середнього підприємства. Інші зміни, такі як ведення товарного та складського обліку (суттєва перешкода для 12% малих підприємств), вимоги до бухгалтерської звітності (теж 12%), менш турбують бізнес.

Згідно з дослідженням ІЕД [37], середні підприємства найбільш цінують взаємодію з місцевою владою. Також вони відзначають важливість відносин з податковими органами та митницею. Проте значення взаємодії з правоохоронними органами та обласною владою менше важливе. Найменш значущим на рівні середніх підприємств є співпраця з центральною владою.

2.2. Загальна характеристика діяльності мережі кав'ярень торгової марки «Bazaro»

Мережа кав'ярень «Bazaro Coffe» [28] пропонує своїм клієнтам не лише вишукані смаки кави, а й атмосферу затишку та комфорту. Заснована на концепції якісного сервісу та задоволення потреб сучасної людини, кав'ярня створює ідеальні умови для робочого часу, зустрічей з друзями або просто відпочинку від щоденних справ.

У кожній точці «Bazaro Coffe» клієнти можуть насолоджуватись широким асортиментом напоїв, включаючи якісну каву, чай та інші безалкогольні напої. Крім того, вони можуть смакувати свіжу та вишукану випічку, яка готується на місці. Акцент на якість продукції та власне виробництво кави робить «Bazaro Coffe» відомою серед клієнтів, які цінують смак і якість.

Мережа вбачає свою місію у задоволенні потреб сучасної людини в їжі і відпочинку, надаючи якісний сервіс та комфортне середовище. Основними цілями «Bazaro Coffe» є задоволення потреб гостя, зміцнення здоров'я і задоволеності працею своїх співробітників, максимізація прибутку та підвищення рівня обслуговування. Зусилля «Bazaro Coffe» спрямовані на постійне покращення якості обслуговування та розвиток бізнесу. Їхній успіх полягає в увазі до деталей, відмінному обслуговуванні та здатності адаптуватись до змінних потреб своїх клієнтів.

Установчі документи підприємства є фундаментальним елементом його юридичної основи, визначаючи особливості його господарської діяльності. Перелік таких документів включає в себе ліцензію на торгівлю продуктами харчування, яка забезпечує законність діяльності кав'ярні та його право на продаж таких продуктів. Санітарно-гігієнічний паспорт підтверджує відповідність приміщення та умов зберігання продуктів вимогам санітарних норм. Договір оренди або власницький документ свідчить про право користування приміщенням, де розташована кав'ярня. Реєстраційний номер платника податків та інші відомості, пов'язані з оподаткуванням бізнесу, договори з постачальниками товарів та послуг, документи, які підтверджують кваліфікацію персоналу, меню – всі ці документи відіграють важливу роль у забезпеченні правильного функціонування та легальності діяльності кав'ярні, а також у забезпеченні якості обслуговування клієнтів.

Мережа кав'ярень «Bazaro Coffe» має чітко визначену організаційну структуру, яка спрямована на забезпечення ефективного функціонування кожного закладу. У цій структурі ключовими фігурами є власник кав'ярні та головний бухгалтер, які відповідають за загальне керівництво та фінансову діяльність відповідно.

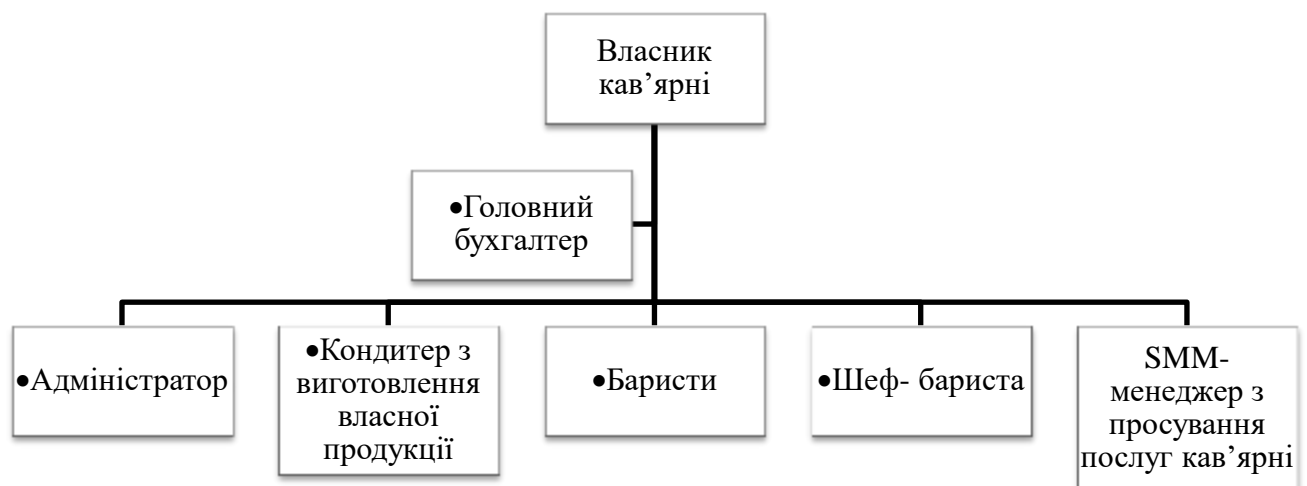


Рис. 2.6. Організаційна структура мережі кав'ярень «Bazaro Coffe»

Джерело: створено автором

Адміністратор забезпечує організацію роботи кав'ярні, координує роботу персоналу та забезпечує якісне обслуговування клієнтів. Кондитер, в свою чергу, відповідає за виготовлення власної продукції, такої як випічка та десерти, забезпечуючи вишуканий смак та високу якість продуктів.

Баристи є основним персоналом кав'ярні, який готує та подає напої клієнтам, забезпечуючи високу якість кавових напоїв та інших напоїв у меню. Шеф-бариста відповідає за навчання та надання підтримки баристам, а також за забезпечення високого стандарту обслуговування та якості продукції.

SMM-менеджер з просування послуг кав'ярні відповідає за маркетингові та рекламні заходи, спрямовані на просування та рекламу кав'ярні в інтернеті та соціальних мережах, що допомагає привертати більше клієнтів та розширювати аудиторію.

Взаємодія цих посадових осіб у рамках чіткої організаційної структури дозволяє забезпечити ефективне та успішне функціонування кожної кав'ярні мережі «Bazaro Coffe».

Далі наведемо SWOT-аналіз мережі кав'ярень «Bazaro Coffe» в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз Мережи кав'ярень «Bazaro Coffe»

Сили (Strengths)	Слабкості (Weaknesses)
1. Високий стандарт сервісу та якості продукції. Власне виробництво кави та випічки дозволяє контролювати якість і забезпечувати унікальність продукції. 2. Затишні та комфортні простори для роботи та відпочинку, що приваблює різні соціальні групи. 3. Широкий асортимент напоїв і харчових продуктів. 4. Досвідчені бариста та персонал, які проходять спеціалізовані тренінги. 5. Сильний бренд з позитивною репутацією на ринку.	1. Обмеженість власних виробничих потужностей для подальшого розширення. 2. Залежність від ключових працівників, що може впливати на стабільність роботи у разі їх відсутності. 3. Високі витрати на забезпечення високого стандарту сервісу та якості продукції. 4. Недостатній маркетинговий бюджет для широкомасштабної рекламної кампанії. 5. Обмеженість у виборі локацій для нових кав'ярень через високі орендні ставки у популярних районах.

Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Розвиток онлайн-замовлень та доставки для клієнтів, які перебувають вдома або обмежені у переміщенні. 2. Розширення асортименту з місцевими продуктами для зниження залежності від імпорту. 3. Партнерство з місцевими виробниками і сільськогосподарськими кооперативами. 4. Співпраця з благодійними організаціями для підтримки військових та переселенців. 5. Використання соціальних мереж для активного залучення клієнтів і розповсюдження інформації про спеціальні акції.	1. Зростання цін на імпортні товари через логістичні проблеми і зміни валютного курсу. 2. Політична та економічна нестабільність, що може призвести до зниження кількості клієнтів та прибутків. 3. Закриття бізнесів у випадку тривалих бойових дій у регіоні. 4. Зменшення відвідуваності через обмеження в переміщенні населення або повну евакуацію. 5. Ризик для здоров'я персоналу та відвідувачів у зв'язку з продовженням пандемії COVID-19 та іншими загрозами.

Джерело: створено автором

У результаті проведеного аналізу ми рекомендуємо наступні кроки для виправлення слабких сторін і зменшення залежності від загроз:

Для подолання обмеженості власних виробничих потужностей необхідно інвестувати у розширення виробничих приміщень та обладнання.

Для зниження залежності від ключових працівників слід впровадити системи навчання та розвитку персоналу, щоб створити резерв кадрів.

Для зменшення витрат на забезпечення високого стандарту сервісу та якості продукції можна оптимізувати внутрішні процеси та використовувати більш ефективні технології.

Для підвищення маркетингового бюджету варто залучати додаткові інвестиції або знаходити партнерів для спільних рекламних кампаній.

Щодо вибору локацій, слід розглядати альтернативні варіанти, такі як відкриття кав'ярень у менш популярних, але перспективних районах.

Для зменшення залежності від загроз варто активно розвивати онлайн-замовлення та доставку, що дозволить зменшити вплив обмежень на переміщення населення. Залучення місцевих виробників та кооперативів допоможе знизити залежність від імпорту. Розвиток партнерств та співпраця з благодійними організаціями зміцнить репутацію бренду та підвищить його стійкість. Використання соціальних мереж для інформування клієнтів про

спеціальні акції та нововведення сприятиме збереженню лояльності клієнтів навіть у складних умовах.

2.3. Особливості формування фінансових ресурсів кав'ярні «Bazaro Coffe»

Власником мережі кав'ярень «Bazaro Coffe» є ФОП другої групи платників єдиного податку Войцехович Максим Віталійович. Відповідно підприємець формує річну звітність, де зазначається, яку суму доходу отримали, які податки сплатили.

Внутрішні та зовнішні фінансові відносини відіграють критичну роль у функціонуванні та успішності кав'ярні «Bazaro Coffe». Власник мережі взаємодіє з працівниками кав'ярні у контексті розподілу прибутків, інвестицій та прийняття стратегічних фінансових рішень, які формують загальну політику та діяльність підприємства. Зокрема, таке співробітництво має на меті забезпечення необхідних інвестицій для розвитку та модернізації обладнання, а також оптимізацію витрат і збільшення рентабельності бізнесу.

Зовнішні фінансові відносини також відіграють значну роль, оскільки кав'ярня «Bazaro Coffe» співпрацює з численними постачальниками, зокрема з ТДВ «Івано-Франківський міськмолкозавод» для забезпечення постачання молочної продукції, а також із компаніями, що постачають інвентар. Ці відносини вимагають точного планування та контролю з метою забезпечення безперебійної діяльності кав'ярні. Крім того, кав'ярня взаємодіє з клієнтами, які оплачують продукцію та послуги, створюючи основу доходів підприємства.

Інше важливе зовнішнє співробітництво відбувається з податковими органами, адже «Bazaro Coffe» є платником єдиного податку та єдиного

внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Відповідність податковому законодавству є суттєвим аспектом легальної діяльності, відсутність податкових порушень сприяє уникненню можливих фінансових ризиків.

Таким чином, ефективне управління фінансовими відносинами як всередині, так і ззовні є критично важливим для фінансової стабільності та загального успіху кав'ярні «Bazaro Coffe».

Управління фінансовими потоками кав'ярні «Bazaro Coffe» зумовлено використанням спеціалізованих розрахунково-платіжних документів, які відіграють важливу роль у проведенні розрахунків з різними контрагентами. Рахунок-фактура, виставлений постачальником, містить всі необхідні деталі про придбані товари чи послуги, що дозволяє покупцю провести оплату відповідно до встановлених умов. Квитанція, в свою чергу, підтверджує факт отримання платежу та служить доказом виконання зобов'язань покупцем. Договір купівлі-продажу фіксує умови транзакції, включно з вартістю та термінами поставки товарів або послуг, що є основою для подальших фінансових розрахунків.

Платіжне доручення є важливим інструментом для переказу коштів, що забезпечує їх переміщення з рахунку одного суб'єкта на рахунок іншого. Такі документи забезпечують ефективність та прозорість фінансових взаємодій та допомагають уникнути фінансових зловживань. Регулярна сплата податків та зборів за допомогою спеціалізованих платіжних документів гарантує законність діяльності підприємства та уникнення можливих штрафів чи пені.

Формування чистого доходу кав'ярні залежить не тільки від ефективного управління витратами, але й від оптимізації податкових зобов'язань. Правильне ведення документації, зокрема звітності про доходи і витрати, дозволяє детально відстежувати фінансові результати діяльності та здійснювати адекватне планування податкових платежів. Використання сучасних бухгалтерських програм та систем управління дозволяє

максимізувати ефективність операційних процесів та сприяє зростанню прибутковості бізнесу.

Власник мережі кав'ярень «Bazaro Coffe», Максим Віталійович Войцехович, як ФОП другої групи платників єдиного податку, веде детальну звітність, яка включає в себе інформацію про отримані доходи та сплачені податки. Ця звітність не тільки дозволяє визначити фінансовий стан підприємства, але й гарантує дотримання податкового законодавства, що є критично важливим для легального ведення бізнесу.

Структура грошових надходжень в кав'ярні «Bazaro Coffe» залежить від різноманітних видів діяльності та джерел доходів, але основними є:

1. Продаж кавових напоїв та інших напоїв - це основне джерело доходу кав'ярні. Включає різноманітні кавові напої, а також чай, коктейлі, соки та інші безалкогольні напої, які приваблюють широке коло клієнтів.

2. Кав'ярня розширює свої доходи через власне виробництво десертів, що дозволяє не тільки контролювати якість продукції, але й створювати унікальні смакові пропозиції, які можуть залучати клієнтів.

3. Власне виробництво кави є важливою частиною діяльності, оскільки це дозволяє кав'ярні не лише продавати готовий продукт, але й виступати як місце, де можна купити якісну свіжозмелену каву на винос. Крім того, проведення кавових майстеркласів сприяє додатковим доходам та залученню нових клієнтів, зацікавлених у кавовій культурі.

Ця структура доходів забезпечує стабільний грошовий потік і можливість для розвитку бізнесу. Важливим аспектом для подальшого зростання «Bazaro Coffe» є оптимізація виробничих процесів та посилення маркетингової стратегії, щоб збільшити обіговий капітал і максимізувати прибутковість в умовах зростаючої конкуренції та економічних викликів.

Дані показників діяльності мережі, зазначені у податкових деклараціях платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця за 2020-2022 роки, представлені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Доходи ФОП Войцехович Максим Віталійович
за період 2020-2022 рр., грн.

	Рік			Абсол. відхилення, грн.	Темп приросту, %
	2020	2021	2022		
Обсяг доходу	312450,0	468742.02	2056996.99	1744546,99	558,34

Джерело: складено автором на основі даних податкових декларацій

Аналізуючи фінансові показники діяльності ФОП Войцеховича Максима Віталійовича за період з 2020 по 2022 роки, можна відзначити значне зростання обсягу доходів. В 2020 році доходи склали 312450 гривень, у 2021 році ця сума зросла до 468742.02 гривень, що свідчить про абсолютне зростання на 156292.02 гривень. До 2022 року доходи стрімко зросли до 2056996.99 гривень, що є значним збільшенням абсолютного відхилення на 1744546.99 гривень відносно попереднього року. Це відповідає темпу приросту 558.34% за зазначений період.

Таке різке зростання доходів у 2022 році було зумовлене декількома факторами. По-перше, незважаючи на повномасштабну війну, яка почалася в Україні у лютому 2022 року, бізнес зміг адаптуватися до нових умов. Військові дії спричинили переорієнтацію споживацької поведінки на місцеві продукти та послуги через логістичні перебої з іншими регіонами та країнами, чим і скористався ФОП, задовольняючи збільшений попитом на локально вироблену каву та кулінарні продукти.

По-друге, була здійснена оптимізація витрат та покращення маркетингової стратегії, що також сприяло підвищенню продажів. З огляду на кризові явища, ефективне управління, зокрема управління запасами та відповідність до потреб споживачів, стало критичним фактором успіху.

Збільшення кількості внутрішньо переміщених осіб унаслідок військових дій також могло суттєво вплинути на доходи ФОП Войцеховича Максима Віталійовича. Переселенці, які шукають безпеку в інших містах або районах, часто стають новими клієнтами локальних бізнесів, включаючи кафе та ресторани. Це сприяло збільшенню попиту на харчування і напої,

зокрема на каву та випічку, що є основними продуктами в мережі кав'ярень «Bazaro Coffe».

Таким чином, зазначене зростання показує не лише економічну стійкість підприємства в умовах війни, але й його здатність адаптуватися та розвиватися незважаючи на значні зовнішні виклики.

Абсолютна зміна = 468742.02 тис.грн. - 312450 тис.грн. = 156292.02 тис.грн.

Відносна зміна (%) = ((468742.02 тис.грн. - 312450 тис.грн.) / 312450 тис.грн.) * 100% \approx 50%

Зміна за 2021-2022 роки:

Абсолютна зміна = 2525739.01 тис.грн. - 468742.02 тис.грн. = 2056996.99 тис.грн.

Відносна зміна (%) = ((2525739.01 тис.грн. - 468742.02 тис.грн.) / 468742.02 тис.грн.) * 100% \approx 338%

Коефіцієнт зростання = Новий дохід - Старий дохід / Старий дохід * 100%

Застосуємо цю формулу для обох періодів:

Зростання доходу за 2020-2021 роки: $468742.02 - 312450 / 312450 * 100\% = 50\%$

Зростання доходу за 2021-2022 роки: $2525739.01 - 468742.02 / 468742 * 100\% = 438.31\%$

Отже, з розрахунків видно значне зростання доходів ФОП Войцеховича Максима Віталійовича від діяльності мережі кав'ярень «Bazaro Coffe» за останні два роки. З 2020 до 2021 року дохід збільшився на 156292.02 тисяч гривень, що становить 50% зростання. Це пов'язано з розширенням кількості точок, збільшенням асортименту товарів та послуг.

Однак найбільш вражаючим є зростання між 2021 та 2022 роками, де абсолютна зміна доходу склала 2056996.99 тисяч гривень, а відносне зростання склало приблизно 438.31%. Цей стрибок у доходах ми пояснюємо адаптацією до умов війни, збільшення кількості внутрішньо переміщених

осіб, які могли стати новими клієнтами, та розширення виробничих можливостей кав'ярні.

Додатково, активна робота зі зміцнення бренду, впровадження нових маркетингових стратегій і адаптація асортименту під зміни в споживацьких уподобаннях могли сприяти значному підвищенню доходів. Це демонструє не лише комерційний успіх кав'ярні, але й вміння бізнесу гнучко реагувати на зовнішні виклики та максимально використовувати можливості для зростання навіть у складних умовах.

Формування фінансових ресурсів у кав'ярні «Bazaro Coffe» має свої особливості, які дозволяють підприємству ефективно управляти своїми коштами та сприяють розвитку бізнесу.

Основні доходи для кав'ярні «Bazaro Coffe» формуються з продажу кавових напоїв, чаю, випічки, інших напоїв і товарів, які виготовляються безпосередньо в кав'ярні або закуповуються від сторонніх виробників. Крім того, доходи можуть бути отримані від проведення тематичних заходів, майстер-класів і культурних вечорів, що привертають додаткових відвідувачів.

Ефективне управління витратами є критично важливим для забезпечення рентабельності. «Bazaro Coffe» може оптимізувати витрати через обережне управління запасами, вибір надійних постачальників із вигідними умовами співпраці, а також через використання енергоефективних технологій у своїх кав'ярнях.

Професійне ведення бухгалтерського обліку дозволяє «Bazaro Coffe» точно відстежувати свої доходи і витрати, планувати податки, а також забезпечувати прозорість фінансових операцій перед власниками, інвесторами, і державними органами.

Керування фінансовими ризиками, особливо в умовах нестабільності, включає розробку стратегій для мінімізації збитків від коливань валютних курсів, цін на сировину та інших непередбачуваних витрат. Загалом, фінансова стратегія кав'ярні «Bazaro Coffe» є гнучкою та адаптивною до змін.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДСТАВНИКАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

3.1. Сучасні методи підтримки малого бізнесу

Малий та середній бізнес є найбільш гнучкими та дієвими суб'єктами господарювання, рушіями розвитку економіки. Але в умовах війни і вони потребують підтримки та цивілізованого керування. Війна активізувала всіх на відповідних фронтах і для досягнення єдиної цілі бізнес і місцева та державна влада повинні бути партнерами у першу чергу.

У період війни кількість програм підтримки малого бізнесу значно збільшилася. Держава, громади, різного роду фонди пропонують підприємцям безплатно або на пільгових умовах доступ до оборотних і інвестиційних коштів, обладнання, навчання, стажування за кордоном, впровадження CRM-систем, створення сайтів, сертифікацію продукції та допомогу в збуті. Проте, малий бізнес часто стикається з проблемами, такими як доступність інформації, складні правила програм, відсутність навичок у підготовці грантових заявок, документальна та організаційна неспроможність, а також звітування.

Особливого поширення отримали кластеризація та функціонування інвестиційних порталів.

Кластери є об'єднанням малих підприємств певного регіону, зосереджених на розвитку конкретної галузі або досягненні спільних цілей. Вони сприяють розбудові ланцюгів доданої вартості, позиціонуванню регіону для залучення клієнтів, а також залученню фінансових ресурсів, таких як гранти та обладнання. Кластеризація бізнесу є перспективним

інструментом для повоєнної відбудови, що може підтримуватися державними та міжнародними грантами. Кластери можуть починатися як неформальні об'єднання і переростати в юридичні особи для кращого управління та залучення фінансування. Спільна робота із сусідніми громадами та підприємцями є ключовою для успішного розвитку кластерів

Інвестиційний портал — це спеціалізований веб-сайт, що містить інформацію, корисну для залучення інвестицій. Він повинен включати розділи про громаду, каталог інвестиційних об'єктів, інвестиційні пропозиції, групи факторів інвестиційної привабливості, бізнес-новини громади та контакти. Такий портал допомагає спростити доступ до інформації для інвесторів і сприяє залученню інвестицій [29].

Важливим моментом при взаємодії з інвестиційним порталом, є інвестиційний паспорт.

Інвестиційний паспорт — це комплексний інформаційний документ, який допомагає залучити потенційних інвесторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, на територію громади, сприяючи відкриттю нового або розширенню наявного бізнесу [29].

Документ має містити інформацію про фактори інвестиційної привабливості, інвестиційні об'єкти та ресурси, вигоди від існуючих програм і інструментів сприяння бізнесу, а також стратегічні документи громади. Важливо, щоб паспорт був зрозумілим для інвесторів, містив точні дані, короткі описи, якісні фотографії та контакти для отримання додаткової інформації. Інвестиційний паспорт повинен бути публічним, регулярно оновлюватися та публікуватися на сайті громади.

Для малого бізнесу важливо налагоджувати співпрацю з власниками приватних інвестиційних об'єктів, таких як земельні ділянки та комерційна нерухомість, які можуть бути продані або орендовані новими інвесторами. Це дозволяє збільшити кількість доступних для інвесторів об'єктів і підвищити привабливість регіону для бізнесу. Приватні об'єкти варто

включати до інвестиційного паспорта та розміщувати на інвестиційному порталі за згодою власників [29].

Методика "портретів інвесторів" передбачає створення конкретних характеристик для різних груп інвесторів, що дозволяє розробити індивідуальні стратегії залучення під кожен об'єкт. Це допомагає більш цілеспрямовано працювати з потенційними інвесторами, використовуючи відповідні канали комунікації та план дій (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Методика "портретів інвесторів" дозволяє напрацювати конкретний план дій для залучення інвестицій під кожен окремий об'єкт [29]

Бренд малого бізнесу відображає його репутацію, уявлення людей про якість продукції чи послуг, а також цінності та позиціонування на ринку. Вдалий бренд може значно підвищити вартість активів, привабити більше клієнтів та залучити цільові інвестиції. Наприклад, бренд "Синевири ЕКО" популяризує екологічність та традиційність місцевих бізнесів, що дозволяє їм продавати більше і дорожче. Малий бізнес може скористатися розвиненим брендом регіону для покращення власного іміджу та конкурентоспроможності.

ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ



U LEAD
З ЄВРОПОЮ



Фактори інвестиційної привабливості – це **об'єкти, ресурси та програми** громади, які можуть стимулювати діючий бізнес розширюватись, а інвесторів – створювати нові бізнеси.

Для залучення інвестицій громаді варто:



Рис. 3.2. Фактори інвестиційної привабливості [29]

Малому бізнесу важливо ефективно управляти наявними ресурсами та залучати додаткові. Це включає співпрацю з регіональними та національними бізнес-об'єднаннями, експертами, бізнес-школами, сусідніми громадами, міжнародними організаціями, донорами, представниками влади та ЗМІ. Планування і виділення необхідних ресурсів дозволяє реалізовувати проекти сприяння бізнесу та залучати інвестиції. Робота з партнерами та підвищення репутації малого бізнесу як надійного та професійного учасника ринку сприяє успішній реалізації спільних проектів і покращенню економічної стійкості.

Відповідно до даних [30] було виділено 10 варіантів, як оптимізувати джерела формування фінансових ресурсів малого бізнесу під час війни.

Формування фінансових ресурсів для малого бізнесу є критичним фактором для його сталого розвитку та зростання. У сучасних умовах існує декілька методів та інструментів, які можуть бути використані для оптимізації цих джерел.

Перш за все, одним із ключових джерел фінансування є грантові проекти від міжнародних та державних програм. Вони надають можливість

залучати додаткові ресурси без необхідності повернення коштів. Малі підприємства можуть подавати власні заявки на отримання грантів, створювати міжфірмові проєкти, а також кооперуватися з бізнес-асоціаціями та економічними агенціями, які мають досвід у реалізації різних інструментів сприяння бізнесу. Цей підхід дозволяє не тільки забезпечити фінансування, але й залучити експертизу та досвід для реалізації бізнес-ініціатив.

Співфінансування з великим бізнесом також є важливим методом. Великі компанії часто мають програми соціальної відповідальності, в рамках яких вони можуть співфінансувати певні проєкти. Це дозволяє зменшити фінансове навантаження на малий бізнес і водночас сприяє створенню спільних ініціатив, що підвищують економічну активність у регіоні. Малі підприємства можуть також докладати власні ресурси у вигляді основних фондів, робочої сили тощо для реалізації таких ініціатив.

Надання платних послуг для бізнесу може стати додатковим джерелом фінансування. Наприклад, створення сервісних компаній, які надають послуги з написання грантових заявок, є одним з ефективних способів задовольнити високий попит на ці послуги під час кризових ситуацій. Це дозволяє малим підприємствам отримати доступ до необхідної експертизи та збільшити свої шанси на успіх у грантових конкурсах.

Відповідно до даних [51] серед інших сучасних методів оптимізації джерел формування фінансових ресурсів для малого бізнесу, які можуть значно полегшити доступ до капіталу і зменшити фінансові ризики, є залучення інвестицій, отримання кредитів, використання бізнес-ангелів та венчурних фондів, краудфандинг, самофінансування (бутстреппінг) та гранти.

Залучення інвестицій передбачає вкладення коштів інвесторами з метою отримання прибутку. Пряме інвестування дозволяє інвесторам купувати акції підприємства, що забезпечує їхню участь у процесі управління компанією. Кредитне інвестування залучає кошти банків чи фінансових компаній, причому для цього потрібні заставний інструмент і підтвердження

ефективності інвестицій у вигляді детального бізнес-плану. Інвестиції мають переваги у вигляді отримання значних сум на реалізацію проєкту і підтримки інвестора, але можуть включати втрату часткового контролю над бізнесом.

Кредити є одним з найпоширеніших способів фінансування, коли кошти надаються під певні зобов'язання. Вони вигідні у випадках, коли прибуток після залучення кредитних грошей перевищує витрати на обслуговування боргу. Кредити мають переваги у вигляді доступності та зрозумілості, але вимагають повернення грошей з відсотками та можуть бути ризикованими через заставу.

Бізнес-ангели та венчурні фонди спеціалізуються на підтримці нових стартапів і підприємців, надаючи не тільки фінансову, але й управлінську підтримку. Цей метод фінансування передбачає активну участь інвесторів у бізнесі, що може бути як перевагою, так і недоліком залежно від ступеня контролю. Крім того, бізнес-ангели та венчурні фонди можуть надати експертні консультації та доступ до мережі контактів. Залучення таких інвесторів допомагає швидше масштабувати бізнес і виходити на нові ринки.

Краудфандинг дозволяє залучати фінансування від великої кількості людей через спеціалізовані інтернет-платформи. Це підходить як для комерційних, так і для некомерційних проєктів. Основними перевагами краудфандингу є можливість залучення коштів без необхідності повертати їх, але він вимагає ефективною презентації проєкту та активного просування. Це також може стати ефективним інструментом маркетингу і залучення уваги до продукту чи послуги.

Самофінансування (бутстреппінг) полягає у створенні бізнесу за рахунок власних коштів без залучення зовнішніх інвесторів. Це дозволяє зберігати повний контроль над бізнесом і уникати боргових зобов'язань, але може обмежувати можливості для швидкого масштабування через обмеженість власних ресурсів. А якщо малий бізнес має компетенції у написанні грантових заявок або інших спеціалізованих послуг, він може

надавати ці послуги іншим підприємцям на платній основі, що забезпечить додатковий дохід і підвищить фінансову стійкість.

Гранти є одним із найбільш ефективних способів залучення фінансових ресурсів для малого бізнесу. Вони дають можливість отримати значні суми коштів без необхідності повертати їх або віддавати частку в бізнесі. Гранти можуть бути надані для розвитку бізнес-проектів, навчання персоналу, дослідження і розробки, участі у виставках, а також для соціальних проектів. Для малого бізнесу важливо активно шукати можливості для участі в грантових програмах через такі платформи, як Дія.Бізнес, Український культурний фонд, і інші. Гранти надаються державними, приватними чи міжнародними організаціями.. Вони можуть бути видані як фізичним, так і юридичним особам. Гранти мають переваги у вигляді безоплатного фінансування, але їх отримання часто вимагає виконання певних умов і процедур.

Кожен з цих методів має свої переваги та недоліки, і їх вибір залежить від конкретних обставин та потреб бізнесу. Поєднання різних підходів може забезпечити більш стійку фінансову основу та сприяти успішному розвитку малого бізнесу.

Таким чином, сучасні методи оптимізації джерел формування фінансових ресурсів малого бізнесу включають грантове фінансування, співфінансування з великим бізнесом, надання платних послуг, розвиток основних фондів та інформаційних систем, а також формування позитивної репутації. Ці інструменти дозволяють малим підприємствам ефективніше залучати необхідні ресурси та сприяють їх стабільному розвитку навіть в умовах економічної нестабільності та кризових ситуацій.

3.2. Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe»

Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe» вимагає комплексного підходу, який зосереджується на оптимізації витрат, покращенні доходів та стратегічному плануванні. Основа ефективності полягає в глибокому аналізі поточних фінансових потоків та визначенні ключових напрямків для їх оптимізації.



Рис. 3.3. Шляхи підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe»

Джерело: сформовано автором

Зменшення витрат на закупівлю сировини є ключовим елементом для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe». Цей процес може бути реалізований через кілька стратегічних кроків, які включають переговори з постачальниками, пошук

альтернативних джерел сировини та впровадження технологій для зниження відходів.

Перш за все, важливо провести аналіз ринку постачальників, щоб визначити можливості для зниження закупівельних цін без компромісу щодо якості. Переговори з існуючими постачальниками про зниження цін можуть бути ефективними, особливо якщо кав'ярня може запропонувати щось взамін, наприклад, збільшення обсягу замовлень або довгострокові контракти, що забезпечує більшу впевненість для постачальника.

Як альтернатива, пошук нових постачальників, які можуть запропонувати конкурентоспроможні ціни або кращі умови доставки, також може бути вигідним. Це може включати в себе локальних виробників, які можуть пропонувати свіжі продукти за нижчими цінами, зокрема завдяки економії на транспортних витратах.

Окрім того, кав'ярня може інвестувати у технології та методики, що допомагають зменшити кількість відходів. Наприклад, сучасне обладнання для точного дозування інгредієнтів може знизити відходи в процесі виробництва напоїв та страв. Також ефективне планування використання продуктів, що швидко псуються, та введення системи управління запасами на основі принципів FIFO (першим прийшов - першим вийшов) або LIFO (останнім прийшов - першим вийшов) може допомогти знизити кількість продуктів, які можуть зіпсуватися.

Застосування цих стратегій не тільки зменшує витрати на сировину, але й сприяє стійкості кав'ярні, підвищуючи ефективність і зменшуючи вплив на навколишнє середовище. Разом ці заходи допоможуть «Bazaro Coffe» підвищити прибутковість і зміцнити позиції на ринку.

Оптимізація енергетичних витрат є важливою стратегією для підвищення фінансової ефективності будь-якого бізнесу, в тому числі Bazaro Coffee. Зменшення витрат на електроенергію може значно вплинути на загальні експлуатаційні витрати та допомогти підвищити прибутковість.

Перехід на енергозберігаючі прилади, такі як еспресо-машини, холодильники та інша енергоефективна кухонна техніка, може значно зменшити споживання електроенергії. Ці ініціативи вимагають початкових інвестицій, але вони виявляються економічно ефективними в довгостроковій перспективі завдяки нижчим щомісячним рахункам за електроенергію.

Перехід на світлодіодне освітлення також є ефективним кроком. Світлодіодні лампи не тільки споживають значно менше енергії, ніж традиційні лампи розжарювання або люмінесцентні лампи, вони також служать довше, зменшуючи витрати на обслуговування та заміну.

Окрім оновлення технологій, важливе також впровадження практик енергозбереження. Це може включати навчання працівників енергозбереженню, встановлення таймерів і датчиків, які автоматично вимикають світло в невикористаних приміщеннях, а також використання програмованих термостатів для оптимізації використання опалення та кондиціонування повітря.

Ці ініціативи не тільки допомагають заощадити витрати, але й покращують екологічну стійкість бізнесу, позитивно впливаючи на імідж компанії серед споживачів, які все більше цінують екологічно відповідальне ставлення.

Управління людьми в Bazarо Coffee є ключовим аспектом, який впливає на загальну продуктивність і фінансову ефективність бізнесу. Замість того, щоб звільняти працівників, зосередження на підвищенні продуктивності працівників може призвести до більшої вигоди.

Починаючи з навчання, забезпечуючи співробітників кав'ярні регулярними програмами навчання та навчання, можна значно підвищити їхні навички та продуктивність. Наприклад, навчання бариста новітнім методам приготування кави або дотримання вищих стандартів обслуговування офіціантів може допомогти створити високоякісне обслуговування, яке приваблює та утримує клієнтів.

Мотивація працівників також відіграє важливу роль у підвищенні ефективності. Впровадження системи винагород за досягнення індивідуальних і командних цілей може істотно підвищити мотивацію співробітників. Це може бути бонус за високу продуктивність, додатковий вихідний або навіть частина прибутку від продажів.

Також важливо створити позитивне робоче середовище, де співробітники відчуватимуть себе цінними та важливими. Практики, які сприяють здоровому та сприятливому робочому середовищу, можуть значно зменшити плинність кадрів і підвищити загальну продуктивність.

Зрештою, усі ці кроки впливають на загальну задоволеність клієнтів. Клієнти, які відчують високий рівень обслуговування та задоволеність працівників, з більшою ймовірністю повернуться та порекомендують кав'ярню іншим. Це не тільки допомагає збільшити прибуток, але й сприяє покращенню репутації бренду на ринку.

Фінансове планування та аналіз відіграють ключову роль у підтримці стабільності та розвитку кави Bazarо. Використання сучасних процедур бухгалтерського обліку значно підвищує здатність керівництва кав'ярень забезпечувати точний та ефективний фінансовий облік. Ці програми дозволяють автоматизувати введення даних, забезпечити високу точність обліку та створювати звіти, які можна використовувати для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Інтеграція передових систем бухгалтерського обліку допомагає менеджерам швидко аналізувати фінансову діяльність кав'ярні, визначати тенденції доходів і витрат, а також визначати області неефективних витрат, які необхідно скоригувати. Наприклад, системний аналіз може вказати, що певні види товарів або послуг не приносять очікуваного прибутку, і в цьому випадку можна швидко прийняти рішення про зміну різновидів або коригування цінової політики.

Крім того, сучасні бухгалтерські програми можна інтегрувати з іншими системами управління, такими як системи управління запасами та системи

управління взаємовідносинами з клієнтами, надаючи власникам бізнесу повне та всебічне уявлення про роботу їх кав'ярень.

Таке інтегроване управління допомагає своєчасно реагувати на зміни ринку та коригувати стратегії для максимізації продажів.

У результаті ефективного фінансового планування та використання передових технологій бухгалтерського обліку дозволили Bazarо Coffee сформувати стабільну фінансову основу та отримати важливі переваги в підтримці своєї конкурентоспроможності на ринку.

Нарешті, кав'ярні можуть розглянути способи збільшення продажів шляхом розширення асортименту продукції, пропозиції нових послуг, таких як кавові майстерні, та посилення своєї присутності в Інтернеті для залучення нових клієнтів.

Зосереджуючись на вищезазначених стратегіях, Bazarо Coffee може ефективно використовувати свої фінансові ресурси та адаптуватися до мінливих умов ринку.

ВИСНОВКИ

Фінансові ресурси малого бізнесу відіграють ключову роль у забезпеченні стабільності та розвитку підприємства, тому їх формування та ефективне використання є важливими аспектами успішного управління фінансами у цьому сегменті економіки.

Малі підприємства можуть використовувати фінансові ресурси для різних цілей і напрямів. Одним із основних напрямків використання фінансових ресурсів є розширення бізнесу. Це може включати відкриття нових філій або відділень компанії для збільшення географічної присутності, що допомагає залучати нових клієнтів та розширювати ринки збуту.

Початок повномасштабного вторгнення сильно вразив український бізнес і всі сфери життя. Багато підприємств закрилися, інші тимчасово зупинили роботу. Однак з часом підприємці змогли адаптуватись до нових умов, знаходити шляхи розвитку та навіть розширювати свою діяльність. Нові виклики вимагали від них творчого підходу та змін у стратегіях, але це також відкрило двері для створення нових можливостей та напрямків бізнесу

Індекс відновлення ділової активності розраховується на основі опитувань українських підприємств. За даними на жовтень 2023 року, середні компанії мають найвищий Індекс відновлення ділової активності, який складає 0,41. Для порівняння, відповідний індекс для малих підприємств становить 0,35, для великих – 0,26, а для мікропідприємств – лише 0,03. [4].

Під час війни середній бізнес виявив вищий рівень стійкості порівняно із компаніями інших розмірів. Середні підприємства у виробничому секторі можуть стати одним із ключових драйверів відновлення економіки.

Мережа кав'ярень «Bazaro Coffe» пропонує своїм клієнтам не лише вишукані смаки кави, а й атмосферу затишку та комфорту. Заснована на концепції якісного сервісу та задоволення потреб сучасної людини, кав'ярня

створює ідеальні умови для робочого часу, зустрічей з друзями або просто відпочинку від щоденних справ.

Власником мережі кав'ярень «Bazaro Coffe» є ФОП другої групи платників єдиного податку Войцехович Максим Віталійович. Відповідно підприємець формує річну звітність, де зазначається, яку суму доходу отримали, які податки сплатили.

Ефективне управління фінансовими відносинами як всередині, так і ззовні є критично важливим для фінансової стабільності та загального успіху кав'ярні «Bazaro Coffe».

Власник мережі кав'ярень «Bazaro Coffe», Максим Віталійович Войцехович, як ФОП другої групи платників єдиного податку, веде детальну звітність, яка включає в себе інформацію про отримані доходи та сплачені податки. Ця звітність не тільки дозволяє визначити фінансовий стан підприємства, але й гарантує дотримання податкового законодавства, що є критично важливим для легального ведення бізнесу.

Структура грошових надходжень в кав'ярні «Bazaro Coffe» залежить від різноманітних видів діяльності та джерел доходів, але основними є:

1. Продаж кавових напоїв та інших напоїв - це основне джерело доходу кав'ярні. Включає різноманітні кавові напої, а також чай, коктейлі, соки та інші безалкогольні напої, які приваблюють широке коло клієнтів.

2. Кав'ярня розширює свої доходи через власне виробництво десертів, що дозволяє не тільки контролювати якість продукції, але й створювати унікальні смакові пропозиції, які можуть залучати клієнтів.

3. Власне виробництво кави є важливою частиною діяльності, оскільки це дозволяє кав'ярні не лише продавати готовий продукт, але й виступати як місце, де можна купити якісну свіжозмелену каву на винос. Крім того, проведення кавових майстеркласів сприяє додатковим доходам та залученню нових клієнтів, зацікавлених у кавовій культурі.

Ця структура доходів забезпечує стабільний грошовий потік і можливість для розвитку бізнесу. Важливим аспектом для подальшого

зростання «Bazaro Coffe» є оптимізація виробничих процесів та посилення маркетингової стратегії, щоб збільшити обіговий капітал і максимізувати прибутковість в умовах зростаючої конкуренції та економічних викликів.

Аналізуючи фінансові показники діяльності ФОП Войцеховича Максима Віталійовича за період з 2020 по 2022 роки, можна відзначити значне зростання обсягу доходів. В 2020 році доходи склали 312450 гривень, у 2021 році ця сума зросла до 468742.02 гривень, що свідчить про абсолютне зростання на 156292.02 гривень. До 2022 року доходи стрімко зросли до 2056996.99 гривень, що є значним збільшенням абсолютного відхилення на 1744546.99 гривень відносно попереднього року. Це відповідає темпу приросту 558.34% за зазначений період.

Таке різке зростання доходів у 2022 році було викликане декількома факторами. По-перше, незважаючи на повномасштабну війну, яка почалася в Україні у лютому 2022 року, бізнес адаптувався до змінених умов. Військові дії спричинили переорієнтацію споживацької поведінки на місцеві продукти та послуги через логістичні перебої з іншими регіонами та країнами. ФОП міг скористатися зрослим попитом на локально вироблену каву та кулінарні продукти, що стало можливим завдяки наявності власного виробництва.

По-друге, було здійснено оптимізацію витрат та покращення маркетингової стратегії, що також сприяло підвищенню продажів.

Збільшення кількості внутрішньо переміщених осіб або переселенців унаслідок військових дій також суттєво сприяло збільшенню доходів ФОП Войцеховича Максима Віталійовича. Це збільшило попит на харчування і напої, зокрема на каву та випічку, що є основними продуктами в мережі кав'ярень «Bazaro Coffe».

Загалом, фінансова стратегія кав'ярні «Bazaro Coffe» повинна бути гнучкою та адаптивною до змін у економічному та політичному контексті країни, щоб забезпечити тривалу стійкість і зростання бізнесу.

Застосування запропонованих методів дозволить кав'ярні «Bazaro Coffe» не тільки зберегти свою конкурентоспроможність, але й активно

розвиватися в непростих умовах, забезпечуючи стабільність та рост фінансових ресурсів. Їх поєднання з інтенсивними маркетинговими заходами та активною участю в соціальних мережах підвищить видимість бренду «Bazaro Coffe» і дозволить ефективно конкурувати на ринку.

Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe» вимагає комплексного підходу, який зосереджується на оптимізації витрат, покращенні доходів та стратегічному плануванні. Основа ефективності полягає в глибокому аналізі поточних фінансових потоків та визначенні ключових напрямків для їх оптимізації.

Шляхи підвищення ефективності використання фінансових ресурсів в кав'ярні «Bazaro Coffe»:

1. Зменшення витрат на закупівлю сировини
2. Оптимізація витрат на енергоспоживання
3. Підвищення продуктивності працівників через навчання, мотивацію та впровадження стимулюючих систем винагород

4. Фінансове планування та аналіз
5. Розширення асортименту послуг

Зрештою, усі ці кроки впливають на загальну задоволеність клієнтів. Клієнти, які відчують високий рівень обслуговування та задоволеність персоналом, з більшою ймовірністю будуть повертатися та рекомендувати кав'ярню іншим. Це сприяє не тільки збільшенню прибутку, але й покращенню репутації бренду на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бебих А. В. Фінансові ресурси підприємства та резерви їх збільшення: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра: спец. 072 - фінанси, банківська справа та страхування / наук. кер. І. Й. Плікус. Суми: Сумський державний університет, 2022. 45 с.
2. Вараксіна О.В., Перебийніс А.В. Управління фінансовими ресурсами як ключовий чинник формування конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. № 30. С. 28-31. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/30_2020ua/7.pdf (дата звернення: 29.05.2024).
3. Василенко Х. С. Аналіз ефективності використання залучених ресурсів як елемент антикризового управління підприємством: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра: спец. 072 - фінанси, банківська справа та страхування / наук. кер. П. М. Рубанов. Суми: Сумський державний університет, 2021. 40 с.
4. Велика О. Ю. Управління формуванням фінансових ресурсів підприємства / О. Ю. Велика, В. О. Щербина // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: присвячена видатному вченому-економісту О. Г. Ліберману: матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 19 лист. 2021 р.: тези допов. – Харків: ФОП Лібуркіна Л.М. 2021. С. 135-138.
5. Великий Ю.М., Топоріна Є.В. Методичні аспекти оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/93.pdf (дата звернення: 29.05.2024).
6. Гвоздей Н.І., Бондарук І.С., Вінницька О.А. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. Том 28.

№ 1. С. 216-221. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1480/6565656606> (дата звернення: 29.05.2024).

7. Гребенікова О. В. Аналіз методів оцінювання фінансового потенціалу підприємства / О. В. Гребенікова, Т. В. Денисова, Д. С. Іваницький // Часопис економічних реформ. 2021. №4 (44). С. 62-69.

8. Гуренок А. Стан малого підприємництва та бізнесу під час війни та можливості розвитку у непростий для країни час. 2024. URL: <https://bitfaktura.com.ua/blog/stan-malogo-pidpriemnitstva-ta-biznesu-pid-chas-viini-ta-mozhливosti-rozvitku-u-nieprostii-dlia-krayini-chas> (дата звернення: 09.05.2024)

9. Гусак, Ю.І. Фінансові ресурси підприємства і резерви їх збільшення [Текст]: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра; спец.: 072 – фінанси, банківська справа та страхування / Ю.І. Гусак ; наук. керівник Н.А. Антонюк. Суми: СумДУ, 2020. 45 с.

10. Дорохова Л.М., Недільська Л.В. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Бізнес Інформ. 2017. № 1. С. 241-246. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_1_39 (дата звернення: 29.05.2024)

11. Економіка підприємства: робоча програма навчальної дисципліни для студентів спеціальності 124 «Системний аналіз»; освітня програма «Управління складними системами» першого (бакалаврського) рівня / укл. М.В. Афанасьєв, Н.С. Ляліна, Г.Л. Матвієнко-Біляєва. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 14 с.

12. Здір, В. А., Ткаченко, А. А., Бразілій, Н. М. Роль цифрових технологій для ефективного фінансово-облікового управління суб'єктів господарювання. *Проблеми сучасних трансформацій*. Серія: Економіка та управління, 2024. №11. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-09-02> (дата звернення: 09.05.2024)

13. Клименко С., Рябенко Г. Верланов О. Менеджмент фінансової реструктуризації капіталу підприємств. *Економіка та суспільство*, 2024. №60. DOI: 10.32782/2524-0072/2024-60-106 (дата звернення: 09.05.2024)
14. Конституція України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text> (дата звернення: 09.05.2024)
15. Кравченко О. О. Зарубіжний досвід формування фінансових ресурсів підприємства / О. О. Кравченко, І. М. Козлова // *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали XVII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, 24 листопада 2023 р. - Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. - С. 420-423.
16. Лобачева І.Ф., Г.В. Даценко, Кудирко О. М. Моделювання ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: Економіка та управління*. 2023. URL: https://www.researchgate.net/publication/370244772_Modeluvanna_efektivnosti_vikoristanna_finansovih_resursiv_pidpriemstva (дата звернення: 09.05.2024)
17. Лобачева, І. Ф., Даценко, Г. В., Кудирко, О. М. Моделювання ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, 2023. №7. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-09-01> (дата звернення: 09.05.2024)
18. Лопатовська О. О., Нікольчук Ю. М. Ефективність використання фінансових ресурсів підприємства: теоретико-методичні та практичні аспекти оцінки. *Трансформаційна економіка*. 2023. URL: https://www.researchgate.net/publication/375428603_efektivnist_vikoristanna_finansovih_resursiv_pidpriemstva_teoretiko-metodicni_ta_prakticni_aspekti_ocinki (дата звернення: 09.05.2024)
19. Мавлєва Д., Лиса О. Удосконалення управління фінансовими ресурсами з метою підвищення результативності діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*, 2023. №56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-52> (дата звернення: 09.05.2024)

20. Масюк Ю., Шкода А. Особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. URL: https://www.researchgate.net/publication/358587165_osoblivosti_formuvanna_ta_vikoristanna_finansovih_resursiv_pidpriemstva (дата звернення: 09.05.2024)
21. Масюк Ю., Шкода А. Особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка та суспільство*, 2021. №34. DOI: 10.32782/2524-0072/2021-34-27 (дата звернення: 09.05.2024)
22. Михальчук Л. і Бендюг Є. Методи залучення фінансових ресурсів для розвитку соціального підприємництва. *Економіка та суспільство*, 2021. №32. DOI: 10.32782/2524-0072/2021-32-56 (дата звернення: 09.05.2024)
23. Найчук-Хрущ, М., Щур, Т. Роль та значення успішного фінансування проєктів для інноваційного розвитку підприємства (на прикладі підприємства будівельної галузі). *Економіка та суспільство*, 2023. №58. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-88> (дата звернення: 09.05.2024)
24. Нікольчук Ю. М., Лопатовська О. О. Ефективність використання фінансових ресурсів підприємства: теоретико-методичні та практичні аспекти оцінки. *Трансформаційна економіка*. 2023. URL: https://www.researchgate.net/publication/375428603_efektivnist_vikoristanna_finansovih_resursiv_pidpriemstva_teoretiko-metodicni_ta_practicni_aspekti_ocinki (дата звернення: 09.05.2024)
25. Нікольчук Ю., Небжицький Б., Савчук О. Фінансова стійкість як індикатор ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023. № 1. С. 220-225. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/03/2023-314-33.pdf> (дата звернення: 29.05.2024).
26. Носань Н., Мартінович В. Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні. *Економіка та суспільство*, 2020, №21. URL:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/32> (дата звернення: 09.05.2024)

27. Оганесян В., Власов В.І, Формування ресурсів фінансових корпорацій. Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами: Київ: КНЕУ. 2020. URL: https://www.researchgate.net/publication/369896700_Formuvanna_resursiv_finansovih_korporacij (дата звернення: 09.05.2024)

28. Офіційна сторінка мережі кав'ярень «Bazaro Coffe» в Instagram. URL: <https://www.instagram.com/bazarocoffeego> (дата звернення: 09.05.2024)

29. Підтримати місцевий бізнес під час війни: 10 способів для громад. 2024. URL: <https://rubryka.com/article/biznes-u-gromadah/> (дата звернення: 09.05.2024)

30. Підтримка бізнесу в умовах війни: практичні рекомендації для громад. Ulead. 2023. 37 с. URL: <https://ulead.org.ua/storage/admin/files/0f1194b30d5170a2433a3786dbbdf50d.pdf> (дата звернення: 09.05.2024)

31. Перелік програм, грантів, ініціатив підтримки бізнесу, актуальних у березні 2024 року. 2024. URL: <https://bilolucka-gromada.gov.ua/perelik-program-grantiv-iniciativ-pidtrimki-biznesu-aktualnih-u-berezni-2024-roku-14-06-57-29-02-2024/> (дата звернення: 09.05.2024)

32. Планування та організація діяльності підприємства: робоча програма навчальної дисципліни для студентів спеціальності 073 "Менеджмент" освітньої програми "Менеджмент інноваційної діяльності" першого (бакалаврського): [Електронне видання] / укл. І. М. Геращенко, В. В. Томах – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. – 13 с. (Укр. мов.)

33. Рамський А. Ю., Васечко Л. І., Пожар А. С. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємства в кризових умовах. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2023. №2(12). С. 33-45. URL: https://www.researchgate.net/publication/377363507_osoblivosti_upravlinna_fina

[nsovimi resursami pidpriemstva v krizovih umovah](#) (дата звернення: 09.05.2024)

34. Рекордну кількість фопів відкрили від початку року. 2024 <https://opendatabot.ua/analytics/foconomics-2024-1> (дата звернення: 09.05.2024)

35. Рогач С. Економічна ефективність використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка та суспільство*, 2023. №55. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-55-4 (дата звернення: 09.05.2024)

36. Сакал В.Л. Ефективність управління активами підприємства та шляхи її покращення: робота на здобуття кваліфікаційного рівня магістра: спец. 072 - фінанси, банківська справа та страхування наук. кер. О. В. Люта. Суми: Сумський державний університет, 2023. 64 с.

37. Середній бізнес в Україні: Terra incognita чи “схований” Mittelstand. 2023. URL: <http://www.ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/ Medium Business Report 30.0 1.2024 UKR .pdf> (дата звернення: 09.05.2024)

38. Сидорчук І. Теоретико-методичні засади управління фінансовим потенціалом підприємств. Modeling the development of the economic systems. 2024. URL: https://www.researchgate.net/publication/379681084_teoretiko-metodicni_zasadi_upravlinna_finansovim_potencialom_pidpriemstva (дата звернення: 09.05.2024)

39. Тарнавська, Д., Бугас, Н. Розвиток вітчизняного бізнесу в умовах воєнного стану (на прикладі організації ТОВ «АТБ-Маркет»). *Економіка та суспільство*, 2024. №60. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-95> (дата звернення: 09.05.2024)

40. Тимоць М. Власні фінансові ресурси як джерело фінансування підприємства. 2021. Івано-Франківськ. с. 282-284. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ff34ec8a-a332-49e8-b7de-9dc300646c09/content> (дата звернення: 09.05.2024)

41. Томашевська А.В., Жук О.І. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах кризи. *The actual problems of regional economy*

development. 2021. №1(18). С. 60-67. URL: https://www.researchgate.net/publication/361696593_upravlinna_finansovimi_resursami_pidpriemstva_v_umovah_krizi (дата звернення: 09.05.2024)

42. Точило, Ю.А. Фінансові ресурси підприємства і резерви їхнього збільшення [Текст]: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра; спец 0720712 - фінанси та кредит / Ю.А. Точило; наук. керівник І.В. Вареник. - Шостка: СумДУ, 2020. - 43 с.

43. У 2024 році майже 80% МСБ планують розширювати бізнес та залучати кошти у розвиток. 2024. URL: <https://eba.com.ua/u-2024-rotsi-majzhe-80-msb-planuyut-rozshyryuvaty-biznes-ta-zaluchaty-koshty-u-rozvytok/> (дата звернення: 09.05.2024)

44. Федорчук В. Terra incognita української економіки. Чотири висновки з дослідження середнього бізнесу Інституту економічних досліджень. 2024. URL: <https://forbes.ua/business/terra-incognita-ukrainskoi-ekonomiki-chotiri-visnovki-z-doslidzhennya-serednogo-biznesu-institutu-ekonomichnikh-doslidzhen-31012024-18884#:~:text=Згідно%20з%20останніми%20даними%20Держстату,не%20враховують%20тимчасово%20окуповані%20території> (дата звернення: 09.05.2024)

45. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокуренко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокуренка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. – 2-ге вид., допов. та перероб. – Харків: ХНУВС, 2022. – 292 с. – ISBN 978-966-610-261-7.

46. Фінанси: навчальний посібник. URL: <https://subjectum.eu/economic/finances1/13.html> (дата звернення: 09.05.2024)

47. Фінансові ресурси підприємства: поняття та джерела формування. Реферат. 2024. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/22228/ (дата звернення: 09.05.2024)

48. Халатур С., Строцький В. Актуалізація процедури формування фінансових ресурсів підприємства в умовах цифрової економіки. *Цифрова*

економіка та економічна безпека, 2023. №8 (08). С. 112-116. URL: <https://doi.org/10.32782/dees.8-19> (дата звернення: 09.05.2024)

49. Шкода А., Масюк Ю. Особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. №34. 6 с. URL:

https://www.researchgate.net/publication/358587165_osoblivosti_formuvanna_ta_vikoristanna_finansovih_resursiv_pidpriemstva (дата звернення: 09.05.2024)

50. Щербина В. О. Управління формуванням фінансових ресурсів як важлива складова фінансового менеджменту підприємства / В. О. Щербина, Т.О. Колодізева // *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, 24 листопада 2023 р.: тези допов. - Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. - С. 885-887.

51. Як залучити інвестиції в бізнес. https://hromady.org/wp-content/uploads/2023/06/День_1_Як_залучити_інвестиції_в_бізнес_оф.pdf (дата звернення: 09.05.2024)

52. Яременко В. Г., Салманов Н. М. огли. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. № 19. С. 158-162. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_3_2018ua/36.pdf (дата звернення: 09.05.2024)