

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА
ПРОГРАМА**

«Корпоративні фінанси»

Галузь знань

07 «Управління та
адміністрування»

Спеціальність

072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва»

здобувача Галицького Іллі Юрійовича

Науковий керівник: старший викладач кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу Круш В.В. _____

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з
атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу:
доктор економічних наук,
професор Терещенко О.О. _____

Київ 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Розділ 1. Теоретичні основи фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва.....	7
1.1. Економічна сутність малого підприємництва та його значення для економіки УкраїниError! Bookmark not defined.	7
1.2. Фінансове забезпечення малого підприємництва та джерела його формуванняError! Bookmark not defined.	17
1.3. Методичні підходи до аналізу та оцінки фінансового забезпечення суб'єктів малого бізнесуError! Bookmark not defined.	28
Розділ 2. Оцінка фінансового забезпечення малого підприємництва в умовах вітчизняної економіки.....	34
2.1. Сучасний стан та ефективність фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.....	34
2.2. Аналіз та оцінка фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу (на прикладі ПрАТ «ТерА»).....	43
2.3. Рекомендації щодо покращення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва (на прикладі ПрАТ «ТерА»).....	58
Розділ 3. Шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах економіки невизначеності.....	66
3.1. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва.....	66
3.2. Ризики та проблеми фінансового забезпечення малого підприємництва у сучасних умовах ведення бізнесу.....	73
3.3. Напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.....	79
ВИСНОВКИ	Error! Bookmark not defined.2
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	Error! Bookmark not defined.86
ДОДАТКИ	Error! Bookmark not defined.3

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах глобалізації та швидкого розвитку інноваційних технологій, мале підприємництво виокремлюється як ключовий чинник економічного зростання і соціальної стабільності. Цей сектор сприяє підвищенню гнучкості національної економіки, забезпечуючи її здатність швидко адаптуватися до змінних умов світового ринку і технологічних інновацій. В Україні мале підприємництво відіграє особливо важливу роль у структурі економіки, стаючи основою для розвитку приватної ініціативи та мотивації до підприємницької діяльності. Водночас попри великий потенціал для розвитку, малі підприємства стикаються з серйозними викликами, серед яких особливо важливим є обмежений доступ до необхідних фінансових ресурсів.

Забезпечення фінансування малого бізнесу охоплює широкий арсенал інструментів і методів, які включають традиційні кредити, краудфандинг, фінансування від бізнес-ангелів та інші альтернативні джерела. Кожен із цих інструментів має свої переваги та недоліки, які потребують детального розуміння та адаптації до специфіки українського ринку. Важливим є те, що неефективність існуючих механізмів фінансування, суворі кредитні умови, висока вартість капіталу і бюрократичні перешкоди створюють істотні бар'єри для залучення фінансування. Ці бар'єри не лише ускладнюють доступ до необхідних ресурсів, але й стримують інноваційний та економічний розвиток малих підприємств, обмежуючи їх можливості для розширення та модернізації.

Суттєвий внесок у дослідження характеристик малих підприємств та механізмів їх фінансового забезпечення зробили відомі науковці, серед яких Т. Говорушко, Є.Забарна, П.Колісніченко, В. Кредісов, В.Ляшенко, К.Оксенюк, А.Фастовець, І.Фисун та інші. Однак попри значний обсяг досліджень, питання фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу в Україні залишаються актуальними, особливо з погляду адаптації фінансових стратегій до специфічних цілей їхнього розвитку.

В контексті вітчизняних досліджень варто виокремити праці таких авторів,

як З. Варналій, П. Рубанов, які займалися аналізом фінансових аспектів малого підприємництва. Також значний внесок у вивчення цієї теми зробили Н. Захарченко, А. Іванова, С. Іванов, К. Ковтуненко, О. Куцик, Т. Майорова, О. Нестеренко, К. Оксенюк, Н. Прокопенко, А. Тимошенко, М. Шульга чий роботи сприяли глибшому розумінню структури фінансування та викликів, з якими стикаються малі підприємства.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи - обґрунтувати теоретичні положення реалізації системи фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні, а також надати практичні рекомендації щодо його удосконалення в сучасних умовах ведення бізнесу, зокрема, на прикладі ПрАТ «ТерА»

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- розкрити економічну сутність малого підприємництва та його значення для економіки України;
- проаналізувати фінансове забезпечення малого підприємництва та джерела його формування;
- систематизувати методичні підходи до аналізу та оцінки фінансового забезпечення суб'єктів малого бізнесу;
- проаналізувати сучасний стан та ефективність фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні;
- здійснити аналіз та оцінка фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу (на прикладі ПрАТ «ТерА»);
- розробити рекомендації щодо покращення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва (на прикладі ПрАТ «ТерА»);
- проаналізувати зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва;
- визначити ризики та проблеми фінансового забезпечення малого підприємництва у сучасних умовах ведення бізнесу;
- розробити напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.

Об'єктом дослідження є процес функціонування суб'єктів малого підприємництва у вітчизняній економіці.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні (на прикладі ПрАТ «ТерА»).

Методи дослідження. В процесі дослідження було використано наступні методи: метод систематизації, порівняльний аналіз, структурний аналіз, графічний метод, а також аналізу динаміки підприємства ПрАТ «ТерА»; SWOT-аналіз; інструмент стратегічного аналізу та планування діяльності ПрАТ «ТерА» на фінансової звітності.

Теоретична значущість даної роботи полягає у поглибленому аналізі та систематизації існуючих знань про фінансові інструменти і механізми, які сприяють розвитку малого бізнесу. Результати дослідження сприяють уточненню та розширенню теоретичних концепцій з фінансування малого підприємництва, а також забезпечують наукове обґрунтування для вдосконалення фінансової підтримки цієї категорії бізнесу.

Практична значущість дослідження виявляється в застосуванні отриманих результатів для конкретних малих підприємств, їх галузей, а також внеску у загальноекономічні процеси. Результати роботи включають узагальнені аналітичні й розрахункові процедури, які можуть бути використані для вдосконалення фінансових моделей і підвищення ефективності діяльності малих підприємств. Окрім того, практичне значення роботи полягає у впровадженні пропонованих рішень на реальних підприємствах, що сприяє зростанню їхньої конкурентоспроможності та стійкості на ринку.

Інформаційна база дослідження. Інформаційна база дослідження охоплює широкий спектр джерел, які забезпечують об'єктивність та всебічність проведеного аналізу. До цих джерел належать наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, що дозволяє врахувати різноманітні теоретичні підходи та досвід. Законодавча база дослідження представлена нормативно-правовими актами

України та інших країн, що сприяє аналізу правового регулювання в галузі малого підприємництва.

Важливим джерелом інформації є аналітичні та статистичні дані від Державної служби статистики України, Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, Державної фіскальної служби України, Державної казначейської служби України та Міністерства фінансів України. Ці дані забезпечують можливість вивчення сучасного стану та динаміки розвитку малого бізнесу в Україні, а також оцінку впливу державних регуляторних ініціатив. Інформаційні ресурси, надані міжнародними організаціями, такими як Світовий банк та Європейська комісія з питань підприємництва та промисловості, дозволяють врахувати глобальні тренди та порівняльний аналіз різних економічних систем.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі було розглянуто теоретичні основи фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва, його економічну сутність та значення для економіки України.

У другому розділі оцінено сучасний стан та ефективність фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. Проведено аналіз та оцінку фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу на прикладі ПрАТ «ТерА» та надано рекомендації щодо покращення фінансового забезпечення.

У третьому розділі було досліджено зарубіжний досвід фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні. Також розглянуто ключові виклики, з якими стикаються малі підприємства та наведено найтипівіші інструменти державної підтримки розвитку малого бізнесу.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Економічна сутність малого підприємництва та його значення для економіки України

Сучасний етап розвитку світової економіки, а також національних і регіональних економічних систем, неможливий без активізації підприємницьких процесів. Інвестиції в малий бізнес відіграють значну роль в економічному прогресі держав і окремих регіонів, що підтверджується досвідом багатьох країн. Малі підприємства мають вирішальний вплив на насичення ринку необхідними товарами широкого вжитку, сприяючи тим самим розвитку новітніх технологій. Вони створюють додаткові робочі місця, покращуючи соціально-економічний стан країни або регіону та вирішуючи низку суспільних проблем. Цілеспрямована підтримка малого бізнесу і залучення працездатного населення до підприємництва є пріоритетом для економічно успішних держав, що зумовлює необхідність детального аналізу особливостей малого підприємництва [1, с.189].

Підприємництво як соціально-економічний інститут є неодмінною частиною господарської системи країни, де підприємницька діяльність визначається як легітимна форма господарювання. Зміни у законодавстві спричинили певні труднощі серед підприємців, що проявилось в масовому закритті малих бізнес-суб'єктів, зокрема фізичних осіб-підприємців. Ефективність та рентабельність малого бізнесу в Україні, порівняно з розвиненими країнами, є значно нижчими, що пояснюється складністю економічних умов та політичною ситуацією в країні. Крім того, глобальна економічна криза негативно позначилася на розвитку, оскільки економіка України інтегрована у європейські та світові ринкові процеси. Однак, для розвинутих держав характерною є інтеграція малого підприємництва в

загальну структуру економіки, формуючи так званий змішаний тип економіки [2, с. 89].

На тлі недовгого історичного шляху розвитку українського підприємництва виникає необхідність глибоких теоретичних досліджень цієї соціально-економічної категорії, чіткого визначення її ролі в суспільстві та державі, а також виокремлення пріоритетів розвитку для подолання економічних та соціальних труднощів. Це зумовлює необхідність аналізу основних підходів до визначення поняття «мале підприємництво» у сучасних наукових роботах, які наведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні підходи науковців до трактування поняття «мале підприємництво»

№	ПІБ автора	Сутність поняття
1	О. Білорус [9, с.18].	мале підприємництво - діяльність, що включає створення нових або вдосконалення існуючих економічних процесів з метою отримання прибутку. Це включає роботу фізичних осіб та малих підприємств різних правових форм, з особистою зацікавленістю суб'єктів у досягненні успіху та задоволенні суспільних потреб.
2	Н. Волощук [15, с.17].	мале підприємництво - унікальна форма господарської діяльності, що ґрунтується на індивідуальних творчих і інноваційних ініціативах підприємця. Ця діяльність часто включає самозайнятість підприємців та їх сімей, власний ризик та майнову відповідальність, і спрямована на досягнення прибутку. Вона регламентується відповідно до критеріїв, встановлених чинним законодавством.
3	О.Матусова [42, с. 17].	мале підприємництво - ключовий компонент регіональної економіки, що охоплює суб'єкти підприємницької діяльності різноманітних організаційно-правових форм. Ці суб'єкти здійснюють самостійну, інноваційну та систематичну господарську діяльність на власний ризик, цілеспрямовано насамперед на досягнення економічних і соціальних результатів.
4	О. Черняєва та А. Гриненко [65, с. 42].	мале підприємництво - підприємницька діяльність фізичних або юридичних осіб, яка базується на інноваційній ідеї та спрямована на максимізацію прибутку через виробництво і продаж товарів, виконання робіт, надання послуг, відповідає законодавчим нормам та критеріям малого бізнесу.
5	В. Фролова [64, с. 34]	мале підприємництво визначається як невід'ємна складова ринкової економіки, що розвивається через ризиковану діяльність малих підприємств та індивідуальних підприємців, спрямовану на заробіток додаткового прибутку.

Джерело: авторська розробка на основі [9, 15,42,65,64].

На основі аналізу різних підходів до концептуалізації малого підприємництва пропонується наступне визначення: мале підприємництво є типологічною категорією бізнесу, яка базується на інноваційному та ризикованому використанні ресурсів для досягнення максимального прибутку. Цей сектор, як демонструє

досвід, відіграє ключову роль у забезпеченні економічного росту та вирішенні соціальних та політичних викликів, особливо в контексті євроінтеграції. Це підкреслює його важливість як основного драйвера національного виробництва, зайнятості та соціального розвитку.

Трансформація соціально-економічних відносин в Україні, обумовлена переходом до ринкової економіки, спричинила появу нових форм господарювання, включаючи мале підприємництво як важливу складову цієї системи. Незважаючи на виклики, пов'язані з економічними труднощами та нестабільністю у політико-правовому полі, в суспільстві зростає усвідомлення необхідності розвитку малого бізнесу. Без розробки та впровадження адекватних економічних, соціальних, політичних та правових механізмів для підтримки підприємництва в посткризовий період, Україна не зможе ефективно інтегруватися в глобальний економічний контекст. Це ставить перед науковою спільнотою завдання детального вивчення теоретичних, методичних і методологічних основ розвитку малого підприємництва [11, с.400].

Аналізуючи загальні організаційно-економічні чинники, що стимулюють інтенсивне формування та розвиток малого підприємництва в Україні, можна виділити наступні ключові аспекти:

1. Суттєві організаційно-технологічні зміни, які зумовили нову динаміку між великомасштабним та малим виробництвом. Ці зміни включають диверсифікацію та модернізацію великого виробництва, реструктуризацію, приватизацію, а також зміни в структурі зайнятості, що сприяли підвищенню ролі малого підприємництва.

2. Динаміка ринкового середовища та розвиток глобальних ринків і інформаційних систем створюють умови для нових моделей розподілу праці. Малі організаційні форми мають перевагу у швидкому використанні ринкових можливостей, які часто залишаються непоміченими великими корпораціями.

3. Загострення конкуренції між економічними суб'єктами, яке забезпечує малому бізнесу можливість повноцінно реалізувати свої конкурентні переваги [3].

У контексті дослідження економічної сутності малого бізнесу в період трансформації в Україні слід зазначити, що термін «мале підприємництво» широко використовується у вітчизняній науковій та практичній літературі, і часто ототожнюється з самим поняттям підприємництва. В законодавстві України термін «мале підприємництво» використовується як основне термінологічне поняття, зокрема в Господарському кодексі України (ст. 42), де підприємництво визначається як незалежна, ініціативна, систематична, ризикована економічна діяльність, яку здійснюють суб'єкти господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку [34, с. 85].

Аналіз економічної сутності малого підприємництва слід проводити, виходячи з двох основних аспектів:

- по-перше, необхідно виявити загальні та типові характеристики малого підприємництва, що відображають його приналежність до підприємницької діяльності в загальному.
- по-друге, мале підприємництво має бути предметом аналізу як специфічний вид підприємництва, який відрізняється від інших форм своїми унікальними особливостями, які деталізовані на рисунку 1.1

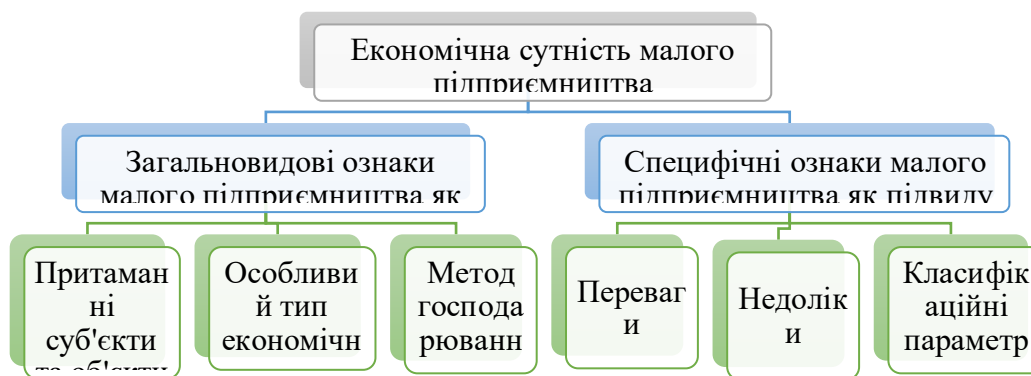


Рисунок 1.1 – Системний підхід до з'ясування економічної сутності малого підприємництва

Джерело: створено автором за даними [10, с.123]

Для детального вивчення загальних характеристик малого підприємництва рекомендується застосовувати методологічний підхід, широко використовуваний у економічній науці, що передбачає аналіз даного феномену через тривимірну перспективу:

- по-перше, мале підприємництво розглядається як економічна категорія зі своїми специфічними суб'єктами і об'єктами діяльності;
- по-друге, як метод господарювання, що має властиві йому особливості;
- по-третє, як унікальний тип економічного мислення [62, с. 389].

Мале підприємництво як економічну категорію можна визначити як особливий підвид підприємництва, що включає створення і практичну реалізацію нових економічних процесів, а також істотний внесок у існуючі економічні процеси. Ця діяльність здійснюється фізичними особами та малими підприємницькими структурами різних форм власності та організаційно-правових форм, метою яких є досягнення прибутку та відповідність певним суспільним потребам при особистій зацікавленості підприємця.

Згідно із статтею 55 Господарського кодексу України, параметри для визначення суб'єктів малого підприємництва включають такі критерії, як чисельність працівників та річний оборот. Суб'єктами малого підприємництва вважаються як фізичні, так і юридичні особи, зареєстровані у встановленому порядку, чия середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує певного максимуму, а річний валовий дохід не перевищує встановленої межі. Ці параметри використовуються для класифікації підприємств і визначають їхні права та обов'язки в рамках чинного законодавства, а також можливість отримання державної підтримки і стимулів. Важливо зазначити, що такі критерії сприяють адаптації малого бізнесу до ринкових умов, забезпечуючи сприятливе середовище для їхнього розвитку та зростання. [10].

Відповідно до статті 55 Господарського кодексу України, малими підприємствами (незалежно від форми власності) визнаються ті, у яких середньооблікова чисельність працівників за фінансовий рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції, робіт чи послуг за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятисот тисяч євро за середньорічним курсом Національного банку України. Це вказує на залишені без узгодження в законодавчих актах питання кількісного критерію віднесення підприємств до категорії малих.

Суб'єкти малого підприємництва характеризуються як малі за кількісними параметрами підприємства, що ефективно комбінують фактори виробництва з метою максимізації прибутку. Ці суб'єкти вирізняються новаторським підходом до комбінування економічних ресурсів, чим відрізняються від звичайних господарських суб'єктів [7, с. 133].

Мале підприємництво, як метод господарювання, визначається через такі основні характеристики:

- економічну автономію і незалежність у виборі стратегій та методів діяльності, з урахуванням ринкових умов та в межах чинного законодавства;
- відповідальність за прийняття рішень та їх наслідки, а також пов'язані з ними ризики;
- орієнтацію на досягнення комерційного успіху і прагнення максимізувати прибуток, водночас сприяючи загальносуспільним інтересам.

Як унікальний тип економічного мислення, мале підприємництво включає оригінальні підходи та перспективи у прийнятті рішень, що реалізуються в практичній діяльності, сприяючи інноваціям та адаптивності у складних ринкових умовах [14, с. 131].

Мале підприємництво можна визначити через специфічні кількісні та якісні класифікаційні параметри, що відрізняються залежно від національних контекстів різних країн. В Україні кількісні параметри, такі як чисельність персоналу, обсяг річного обороту, визначаються чинним законодавством, але також до них належать ринкова частка, величина основного капіталу, оборотні активи, виробничий обсяг і низькі управлінські витрати на одиницю продукції.

Якісні характеристики малого підприємництва виявляються у вигляді його переваг та недоліків. До основних переваг можна віднести:

1. Економіко-виробничі: гнучкість, швидка адаптація до нововведень, ефективність у засвоєнні ринкових ніш, адаптивність до технологічних змін, компактність та багатофункціональність управління, відсутність складних управлінських структур, простота інформаційних потоків та неформальний

характер планування і контролю, мінімізація використання фінансових ресурсів та ефективність обороту капіталу, спрощена система збуту.

2. Інституціональні: легкість доступу і простота входження в цей сегмент ринку.

3. Соціально-економічні: сприяння соціальній стабільності, створення нових робочих місць.

4. Соціально-психологічні: зменшення відчуженості від засобів виробництва та результатів праці, стимулювання мотивації до праці, злиття права власності з безпосереднім управлінням підприємством [8, с. 140].

Однак, окрім позитивних переваг, мале підприємництво має також ряд недоліків, які обмежують його ефективність:

- хронічна нестача фінансових ресурсів, обумовлена низькою часткою власного капіталу та потребою у залученні зовнішнього фінансування;
- обмеження у масштабах використовуваних засобів виробництва, включаючи недостатнє технічне оснащення та сировинне забезпечення порівняно з великими підприємствами;
- висока чутливість до коливань економічної кон'юнктури та політичних змін, сильна залежність від існуючих механізмів підтримки малого підприємництва;
- значна залежність від великих замовників, що може обмежувати оперативну самостійність;
- слабе сегментування ринку, що призводить до нестійкості позицій на ринку;
- високий ризик та схильність до банкрутства, що підвищує рівень вразливості до зовнішніх шоків [4, с. 110].

Аналіз «плюсів» і «мінусів» даної форми економічної діяльності можна відобразити за допомогою таблиці 1.2, що дозволяє зорієнтуватися у специфіці цього виду підприємництва та його впливі на розвиток економіки.

Таблиця 1.2 – SWOT-аналіз сфери діяльності малого підприємництва в національній економіці

Сильні сторони	Слабкі сторони
- Спрощена система управління і швидке прийняття рішень; - Низький обсяг початкових капіталовкладень та оборотних засобів; - Висока продуктивність праці завдяки мотивації працівників.	- Обмеженість основних та оборотних засобів через низьку частку власного капіталу; - Обмежений доступ до кредитів та інвестицій; - Малий вплив на ринкову кон'юнктуру; - Залежність від державної системи підтримки.
Можливості	Загрози
- Можливість розширення масштабів діяльності до середнього та великого бізнесу; - Завоювання власного сегменту на ринку; - Самореалізація та розвиток творчого потенціалу підприємців; - Використання державної підтримки.	- Низькі «вхідні бар'єри» для конкурентів, що сприяє збільшенню конкуренції; - Високий ризик банкрутства; - Чутливість до несприятливих економічних коливань та форс-мажорних обставин.

Джерело: складено автором за даними [9, с.16]

Аналіз ролі малого бізнесу в ринковій економіці виявляє його значущість у забезпеченні необхідної адаптивності та гнучкості ринкових структур. Особливо важливими є ці властивості в умовах, коли швидкі зміни в технологіях, диференціація споживчого попиту та зростання різноманітності товарів і послуг вимагають оперативного реагування. Малий бізнес ефективно відповідає на ці виклики, сприяючи індивідуалізації пропозицій на ринку [9, с. 30].

Крім того, малий бізнес відіграє ключову роль у мобілізації фінансових та виробничих ресурсів, включаючи трудові та сировинні ресурси, які могли б залишитись невикористаними. Досвід промислово розвинених країн свідчить, що малий бізнес складає до 90% всіх підприємств і може генерувати до 50% валового національного продукту, займаючи помітне та нерідко провідне місце в економіці.

Малий бізнес також робить істотний внесок у створення цивілізованого конкурентного середовища, що є критично важливим для приваблення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Завдяки своїй антимонопольній природі, малий бізнес сприяє демонополізації ринку: він здатний ефективно конкурувати з великими корпораціями, завдяки високій кількості активних

учасників, їх динамізму, вузькій спеціалізації та застосуванню сучасних технологій [9, с. 39].

Малий бізнес відіграє ключову роль у розвитку найважливіших напрямків науково-технічного прогресу, особливо в секторах електроніки, кібернетики та інформатики. Його внесок в інноваційну діяльність можна пояснити численними перевагами, які малі підприємства мають порівняно з великими корпораціями. Зокрема, вони більш гнучко реагують на зміни у потребах споживачів завдяки близькості до кінцевих користувачів та здатності швидко адаптувати виробничі програми до нових вимог ринку, зокрема в галузі спеціалізованих і індивідуальних послуг.

Однією з характерних особливостей малого бізнесу є висока частка інвестицій в науково-дослідну та дослідницько-розробницьку діяльність (НДДКР). Ефективність цих витрат посилюється завдяки вузькій науковій спеціалізації, що зосереджує зусилля на розробці обмеженої кількості продуктів. Це часто включає інновації, які можуть бути недостатньо привабливими для великих фірм через свою специфіку чи ризики [14].

Малі інноваційні підприємства часто діють як піонери в нових наукомістких галузях, що визначають майбутні тренди розвитку технологій. Великі корпорації нерідко сліднують за дрібними фірмами, поглинають їх або диверсифікують свою діяльність за рахунок їх наукових і технічних досягнень. Завдяки цьому малому бізнесу надається фінансування та інші види підтримки від великих компаній, включаючи доступ до технічної документації та обмеженого кола патентів, що підтримує його подальший розвиток та інтеграцію у ширший економічний контекст [28, с. 95].

Визнання ролі малого бізнесу в прискоренні науково-технічного прогресу знаходить підтвердження у діяльності великих корпорацій та політиках урядів розвинених країн. Уряди цих країн демонструють підвищену увагу до малого бізнесу через реалізацію конкретних заходів підтримки, включаючи пільгове фінансування, спеціальні податкові умови та інвестиції в створення технопарків.

Малий бізнес також істотно впливає на ринок праці. По-перше, він не лише генерує безпосередньо нові робочі місця, але й стимулює додаткову зайнятість через розширення сфери ділової активності та залучення тих громадян, які мають обмежені можливості на традиційному ринку праці. Гнучкі умови праці на малих підприємствах, такі як спеціальні режими робочого часу та різноманітні форми зайнятості — від неповної до тимчасової або неформальної зайнятості — роблять ці підприємства привабливими для працівників.

По-друге, малі підприємства швидко адаптуються до змін ринкової кон'юнктури, активно приймають участь у інвестиційних процесах та сприяють покращенню якості трудових ресурсів та створенню нових робочих місць за допомогою сучасних технологій. Таким чином, малий бізнес відіграє ключову роль у формуванні інноваційного середовища та підтримці динаміки розвитку національної економіки [12, с. 339].

В контексті науково-технічного розвитку, мале підприємництво відіграє критичну роль, особливо у високотехнологічних галузях, таких як точне машинобудування, радіоелектроніка, приладобудування, мікробіологія та медична промисловість. Ці галузі потребують використання висококваліфікованих робочих сил, включаючи дослідників і науковців, що є істотним для збереження та розвитку інтелектуального потенціалу країни.

Традиційні галузі, як-от деревообробка, поліграфічна, харчова, переробна промисловість та індустрія будівельних матеріалів, пропонують широкі можливості для створення робочих місць для малокваліфікованих працівників. Крім того, мале підприємництво відіграє значущу роль у зменшенні соціальної напруги, будучи фундаментом для формування середнього класу, що сприяє пом'якшенню соціальної стратифікації, характерної для ринкової економіки [29, с. 50].

Таким чином, розвиток малого підприємництва є значущим фактором сталого соціоекономічного розвитку та ключовим елементом в реформуванні економіки України. Це передбачає створення регульованого, соціально орієнтованого ринкового механізму, що сприяє подоланню виробничої стагнації, стабілізації

економіки та забезпеченню умов для швидкого і стійкого економічного підйому. Реалізація цих процесів можлива лише за умови інтеграції малого підприємництва у більш широкий економічний контекст із середнім та великим бізнесом в рамках активної державної політики сприяння.

1.2 Фінансове забезпечення малого підприємництва та джерела його формування

Значення малого підприємництва для економіки та суспільства може бути оцінено через його вплив на економічний розвиток держави та соціальні аспекти. Економічний внесок малого підприємництва проявляється у збільшенні чисельності платників податків та підвищенні загальної стабільності економіки. З соціальної точки зору, мале підприємництво сприяє зниженню безробіття та криміногенності, відіграючи роль у покращенні соціального клімату.

Для оцінки ролі малого підприємництва використовуються такі показники, як кількість малих підприємств у країні, їхня частка від загальної кількості підприємств, чисельність зайнятих на малих підприємствах, обсяг виробленої продукції, а також їхня частка у загальному внутрішньому валовому продукті країни. Наприклад, у Європейському Союзі малі та середні підприємства становлять 99% від усіх підприємств, займаючи понад 50% працездатного населення. У ВВП європейських країн частка продукції малих підприємств досягає 40-50%. Такий аналіз підкреслює фундаментальну роль малого підприємництва в структурній та функціональній організації національної економіки, а також його значення у формуванні стійких соціально-економічних умов [40, с. 113].

З економічної точки зору, поняття «фінансове забезпечення» тісно пов'язане з терміном «фінансування», що передбачає алокацію ресурсів для підтримки певних видів діяльності. Однак, термін «фінансове забезпечення» включає більш широке значення, яке охоплює забезпечення умов, гарантій, або задоволення потреб для реалізації цілей. У контексті сприяння розвитку малого бізнесу, поняття «фінансове

забезпечення» більш адекватно віддзеркалює зміст економічних процесів, які вивчаються. Система фінансового забезпечення малих підприємств повинна бути структурована таким чином, щоб забезпечувати не тільки кількісний ріст, а і якісний розвиток. Це включає ретельне врахування особливостей фінансово-кредитної підтримки та орієнтацію на різні цілі — від підтримки поточної діяльності до стимулювання інвестиційно-інноваційних проєктів, які деталізовані на Рисунку 1.2



Рисунок 1.2 – Особливості фінансового забезпечення малого підприємства залежно від цілей його діяльності

Джерело: складено автором за даними [17, с.4]

Своєчасно залучені інвестиції відіграють вирішальну роль у розвитку окремих підприємств, стаючи каталізатором економічного зростання через підвищення обсягів виробництва. Для підприємств малого бізнесу, які оперують в динамічному бізнес-середовищі, адаптація до змін у виробничих технологіях та споживчих потребах є необхідною умовою для успіху. Особливо це стосується тих організацій, які очолюють підприємці-інноватори [45, с. 440].

Інвестиційно-інноваційний розвиток виступає ключовою стратегією, що забезпечує не тільки виживання підприємства, але і його прогрес у виробничій галузі. Ціль інвестиційно-інноваційної діяльності полягає у реагуванні на ринкові

вимоги, здійснюючи акцент насамперед у виробничій сфері. Комбінація інвестицій та інновацій сприяє не тільки кількісному зростанню виробленої продукції, а й підвищенню її якості, зниженню енергоємності, що, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність продукції, зменшує виробничі витрати, покращує рентабельність, умови праці та продуктивність, а також забезпечує зростання рівня оплати праці [13, с. 51].

Елементи фінансового забезпечення малих підприємств охоплюють як внутрішні (власні), так і зовнішні (позикові) джерела фінансування. Обсяги доступних коштів та можливості їх залучення в діяльність малого бізнесу зумовлені не тільки внутрішніми механізмами регуляції фінансових процесів в рамках підприємницьких структур, а й рівнем державної підтримки підприємництва. Важливим є аналіз рентабельності використання як власних, так і позикових ресурсів.

Підприємства, що активно використовують позиковий капітал, мають потенціал для розширення своїх активів та збільшення фінансової рентабельності, однак це також збільшує фінансові ризики та можливість банкрутства. У структурі капіталу малих підприємств в Україні спостерігається збільшення частки позикових коштів на фоні зменшення частки власних коштів, що свідчить про зростання залежності від зовнішнього фінансування, особливо через поточне кредитування.

Обсяги та джерела фінансування інвестиційного розвитку варіюються залежно від стадії, на якій перебуває підприємство, та конкретної фази реалізації інвестиційного проєкту. Вибір джерел фінансування для інвестиційного проєкту становить ключовий елемент його успіху. Некоректний підбір обсягів та джерел фінансування може призвести до невдачі інвестиційного проєкту, впливаючи на загальні результати його реалізації.

Інвестиційний розвиток малих підприємств фінансується як з внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Різні форми фінансування поточної діяльності та інвестиційно-інноваційного розвитку малих підприємств докладно викладені в (Додатку.А). Подробиці про джерела фінансування, що спрямовані на підтримку

інвестиційного та інноваційного розвитку малих підприємств, представлені у таблиці 1.3

Таблиця 1.3 – Джерела фінансування розвитку малих підприємств

№	Тип джерела	Джерела фінансування	Приклади
1.	Внутрішні джерела	Самофінансування	- Чистий прибуток; - Амортизаційні відрахування; - Страхові суми відшкодування збитків; - Імобілізовані надлишки основних та обігових коштів, нематеріальних активів.
2.	Зовнішні джерела	Бюджетне (державне) фінансування	- В рамках державних цільових програм і фінансової підтримки.
3.		Кредитне фінансування	- Банківське кредитування; - Міжнародний інвестиційний кредит; - Товарний інвестиційний кредит.
4.		Лізинг	- Комплекс майнових відносин, що виникають при передачі предмета лізингу в тимчасове користування на основі його придбання і здачу в довгострокову оренду.
5.		Венчурне фінансування	- Фінансові ресурси фірм і фондів венчурного капіталу, особисті заощадження підприємця, родичів, друзів і знайомих, бізнес-ангелів, спеціалізованих фондів з підтримки науки, інновацій, розвитку технологій.
6.		Грантове чи кредитне фінансування за участі міжнародних фінансових інституцій (ЄС)	- Фінансування за рахунок проектів ЄБРР, ЄІБ, міжнародних регіональних банків розвитку, НУФ та ін.

Джерело: складено автором за даними [16, с. 187]

Самофінансування класифікують як одне з внутрішніх джерел фінансування, що реалізується через нерозподілений чистий прибуток та інші власні фінансові ресурси підприємства. З іншого боку, зовнішні джерела фінансування інвестиційного розвитку охоплюють широкий спектр опцій, зокрема пайове фінансування, державне (бюджетне) фінансування, лізинг та кредитне фінансування, що включає банківське кредитування, міжнародне кредитування, облігаційні позики та товарний інвестиційний кредит. Також до зовнішніх джерел відносять фінансування з участю міжнародних фінансових інституцій, кошти Європейського Союзу, грантове фінансування, факторинг та венчурне фінансування [41, с. 219].

Кредитування малого бізнесу є поширеною практикою, що сприяє його розвитку. Зарубіжний досвід свідчить про значне зростання впливу альтернативних джерел фінансування, особливо для підприємств, які орієнтовані на інновації, що є помітною тенденцією останніх років (рис. 1.3).

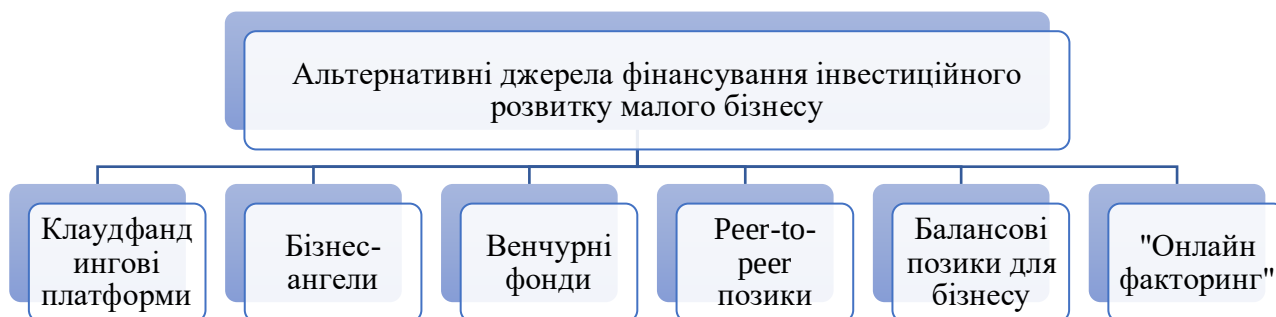


Рисунок 1.3 – Альтернативні джерела фінансування інвестиційного розвитку підприємств малого бізнесу

Джерело: складено автором за даними [5, с.15]

До альтернативних джерел фінансування, які можуть бути використані для підтримки інвестиційного розвитку малих підприємств, належать венчурне фінансування, онлайн-кредитування, краудфандинг, P2P-кредитування, фінансування з боку бізнес-ангелів, онлайн-факторинг, а також фінансування з підтримкою міжнародних організацій через гранти та програми мікрокредитування. Застосування цих джерел в українському контексті залишається обмеженим, що вказує на недостатню готовність місцевого менеджменту до інтеграції відносно нових механізмів капіталізації на українському ринку [31].

P2P-кредитування характеризується прямими фінансовими відносинами між рівноправними сторонами, зазвичай фізичними особами, де кредитори та позичальники взаємодіють без посередництва банківських установ. Це сприяє формуванню адекватних процентних ставок та оптимальних сум вкладень. Позитивне зростання в цьому фінансовому секторі, особливо серед малого та середнього бізнесу, відбувається завдяки зверненням до цього методу фінансування. Платформи для P2P-кредитування існують у різних форматах в

інтернеті, включаючи спеціалізовані сайти та сервіси у межах більших веб-ресурсів. FinHub став першою українською платформою для P2P-кредитування без посередників [51].

До переваг P2P-кредитування від FinHub належать:

1. Можливість оформлення як довгострокових (до 15 тис. грн. до 1 року), так і короткострокових кредитів (до 5 тис. грн. до 30 днів).
2. Процес оформлення та нарахування коштів відбувається онлайн.
3. Необхідний мінімальний пакет документів для отримання кредиту.
4. Відсутність прихованих платежів та комісій.
5. Можливість погашення позики онлайн через особистий кабінет.
6. Вартість кредиту значно нижча порівняно з банківськими сервісами [50].

Одним із недоліків кредитування за платформою FinHub є обмежена сума кредиту. Серед ключових характеристик рівноправного кредитування можна виділити надання позики на комерційній основі, економічність процесу завдяки онлайн-формату, а також відсутність попередніх відносин між кредиторами та позичальниками. Власний капітал є економічною основою для ініціації та подальшого функціонування малого бізнесу. Найчастіше джерелом фінансового забезпечення для малих підприємств слугує їх прибуток, який використовується для задоволення інвестиційних потреб, формування резервних фондів, виплат акціонерам та інших цілей. Підприємство може використовувати прибуток для фінансування інвестиційних проєктів лише в обмежених обсягах, зокрема для фінансування невеликих інвестиційних заходів або високоризикованих інноваційних проєктів.

Акціонерна форма фінансування інвестиційних проєктів має ряд переваг: можливість залучення не тільки грошового, але й матеріального та нематеріального капіталів; виплати за використання залучених ресурсів здійснюються залежно від фінансового результату діяльності; можливість використання інвестиційних ресурсів в широких масштабах та без часових обмежень; емісія акцій дозволяє формувати необхідний обсяг фінансів на початковому етапі реалізації проєкту.

Державна фінансова підтримка малого підприємництва здійснюється відповідно до вимог бюджетного законодавства, а кошти виділяються через регіональні фонди підтримки підприємництва, створені на обласному та районному рівнях [32, с.154].

Традиційним механізмом фінансування для малих підприємств виступає банківське кредитування. Комерційні банки пропонують малому бізнесу розмаїття кредитних програм, що включають інвестиційне кредитування, множинні кредити під одне заставне майно, кредити на придбання основних та нематеріальних активів, обладнання та автотранспорту, а також кредити для поповнення оборотних коштів і задоволення поточних потреб. Також доступно експрес-кредитування та факторинг для оборотного капіталу. Однак, можливості отримання банківського кредиту часто обмежені через низку факторів, зокрема, через неохоту банків надавати кредити невеликого обсягу, складність процедури кредитного рішення, відсутність у малого підприємства відповідного заставного майна та вагання позичальників розкривати банку інформацію про свій бізнес.

Серед всіх джерел фінансування інвестиційного розвитку виділяється інвестиційне кредитування, що має свої специфічні особливості. Цей тип кредиту зазвичай довгостроковий і має виразний інвестиційний характер, вимагаючи:

1. Ретельного аналізу інвестиційних намірів позичальника, що включає детальне дослідження техніко-економічних обґрунтувань проєкту;
2. Встановлення процентної ставки за кредитом, що є нижчою за дохідність від інвестицій, та розрахунку терміну кредитування, який відповідає періоду окупності проєкту;
3. Погашення кредиту та відсотків винятково за рахунок доходів, одержаних від реалізації інвестиційного проєкту [32, с.157].

Найбільш розповсюдженим видом інвестиційного фінансування є банківський інвестиційний кредит. Для кваліфікації на отримання такого кредиту позичальник повинен відповідати ряду критеріїв: мати стабільний фінансовий стан, професіоналізм у сфері залучення фінансування, зокрема досвід та кваліфікація персоналу, внесок власними коштами не менше 25%, позитивна кредитна історія та достатня платоспроможність, що підтверджується детально спроектованими

грошовими потоками та оптимальним графіком погашення кредиту. Умови інвестиційного кредитування відрізняються від звичайних споживчих кредитів. Термін такого кредитування зазвичай складає до 5 років, а процентні ставки варіюються та часто сягають близько 20% річних у гривні.

Наприклад, в АБ «Укргазбанк» річні ставки становлять: у гривні – 21%, у доларах США – від 9,1%, у євро – від 8,2%. Фінальна ставка та термін фінансування залежать від таких факторів, як галузь проєкту, склад учасників проєкту, їхню відповідальність, кредитну історію компанії-заявника. Проте ставки кредитування для малого бізнесу зазвичай вищі, ніж для великих підприємств, що ускладнює доступ малих підприємств до фінансових ресурсів [7].

Сучасною формою товарного кредитування є фінансовий лізинг, який передбачає придбання активів та їх передачу фізичним або юридичним особам за договором на певний термін (не менше одного року) зі сплатою встановленої плати та можливістю подальшого викупу активу лізингоотримувачем. Цей механізм дозволяє підприємцям оптимізувати витрати на придбання засобів виробництва, а отриманий від експлуатації майна прибуток спрямовувати на покриття його вартості. Фінансовий лізинг найчастіше застосовується для фінансування придбання технічного устаткування, зокрема сільськогосподарської техніки.

Одним із видів фінансового забезпечення інвестиційного розвитку малого підприємства є венчурне фінансування, що полягає у залученні капіталу зовнішніх інвесторів до статутного капіталу підприємств, які реалізують інноваційні проєкти. Джерела венчурного (ризикового) капіталу включають фінансові ресурси венчурних фірм і фондів, інституціональних інвесторів, особисті заощадження підприємців, родичів, друзів та знайомих, бізнес-ангелів, спеціалізовані фонди підтримки науки та інновацій. Венчурне фінансування включає участь на паях інвесторів у капіталі підприємства, здійснювану шляхом придбання акцій через варанти, опціони або конвертовані цінні папери. До прикладів компаній, які розвинулися зі стартапів до світових лідерів за рахунок венчурних інвестицій, належать Apple, Cisco, Compaq, eBay, Google, HP, Intel, Microsoft, Sun Microsystems,

Yahoo. Серед світових відомих компаній з українським корінням, які залучили венчурні інвестиції, — Paymentwall, Grammarly та Terrasoft [21].

Венчурне фінансування характеризується наданням коштів на безповоротній основі, часто без вимоги відсоткових виплат, у формі вкладу в статутний капітал фірми. Інвестори, вкладаючи капітал, зазвичай готові чекати від трьох до п'яти років для оцінки перспективності вкладень та від п'яти до десяти років для отримання прибутку на інвестовані кошти. В результаті фінансування інвестор стає співвласником венчурної фірми, а внесені кошти стають частиною її капіталу.

Крім внутрішнього фінансування, для розвитку малих підприємств також залучаються кошти міжнародних кредитних організацій, які можуть виступати у формі кредитування або грантів. Наприклад, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) впроваджує програми мікрокредитування, а також надає кредитні лінії та одноразові кредити для фінансування проєктів у секторах енергетики, транспорту, водопостачання, сільського та лісового господарства, промисловості та розвитку міської інфраструктури. Подібні програми реалізуються також Німецько-Українським фондом, Фондом Євразія та Агентством США з міжнародного розвитку (USAID), сприяючи доступу малих підприємств до необхідних фінансових ресурсів [21].

Основною метою діяльності Німецько-Українського фонду (НУФ) є підтримка розвитку мікро, малих та середніх підприємств в Україні шляхом забезпечення доступу до кредитних ресурсів. Фонд діє як фінансова установа другого рівня, реалізуючи свої програми через співпрацю з банками-партнерами, які безпосередньо надають кредити підприємствам. Ці кредити спрямовані на фінансування інвестицій в основні засоби та обіговий капітал, що сприяє їхньому економічному зростанню та розвитку. НУФ встановлює партнерські відносини з банками, що дозволяє забезпечити ефективний розподіл фінансових ресурсів серед цільової аудиторії малих та середніх підприємств, які потребують підтримки у своїх інвестиційних проєктах. Ця модель співпраці допомагає оптимізувати процеси кредитування та забезпечує більш гнучкий підхід до визначення умов фінансування, адаптованих до специфіки та потреб конкретних підприємств.

Умови фінансування малих підприємств за програмами НУФ наведено у (Додатку В) [48].

Фінансування проєктів за допомогою грантової підтримки є важливою складовою в ресурсній базі сучасних підприємств. Види грантової підтримки різноманітні та можуть включати фінансування специфічних проєктів у певній сфері діяльності, цільову підтримку організацій, що реалізують проєкти, капітальні інвестиції, а також часткове чи додаткове фінансування або ініціативні гранти для нових проєктів. На міжнародному рівні для українських підприємств доступні численні програми, спрямовані на грантове фінансування малого бізнесу, зокрема програми, як-от HORIZON 2020 UKRAINE, COSME, ініціативи для країн Східного партнерства, East Invest, та численні програми, що фінансуються посольствами та урядами окремих країн. Європейський Союз виступає як основний інвестор для України в цьому напрямку [14, с. 127].

Краудфандинг, як порівняно нова модель фінансування для українських підприємств, використовується для збору коштів від маси індивідуальних інвесторів, зокрема для підтримки постраждалих від природних катастроф, фінансування стартапів і розвитку малого бізнесу. Існують різні моделі краудфандингу, залежно від типу винагороди для інвесторів, включно з донатами, нематеріальними та фінансовими винагородами, а також позиками. В Україні добре відомими краудфандинговими платформами є na Starte та biggggidea.com. Важливо проаналізувати переваги та обмеження цих джерел фінансування для малого підприємництва, аналіз яких допоможе визначити оптимальні стратегії залучення ресурсів для розвитку та інвестицій (Додаток Б).

Під час надання фінансової підтримки підприємствам малого бізнесу інвестори та кредитори проводять ретельний аналіз потенційних ризиків інвестицій. Цей аналіз базується на оцінці трьох ключових аспектів: ефективність управління та розширення власного капіталу; забезпечення фінансової стабільності через адекватне регулювання активів і пасивів підприємства; та підтримання достатньої ліквідності активів. Разом, ці фактори визначають кредитоспроможність

підприємства і впливають на довіру кредиторів та інвесторів, а також впливають на оцінку рейтингів підприємств при конкурсному відборі державних підтримок [15].

Застосування комплексного підходу до фінансування, що дозволяє малим підприємствам використовувати різноманітні джерела фінансування, включаючи нетрадиційні методи, такі як краудфандинг, венчурне фінансування, чи інвестиції від бізнес-ангелів, є особливо ефективним. Цей підхід дозволяє підтримувати баланс між прийнятним рівнем фінансового ризику та вартістю капіталу. Важливо також правильно вибрати форми фінансування, відповідно до поточних потреб та стратегічного розвитку підприємства, з особливим акцентом на можливості залучення міжнародної фінансової підтримки та грантів для інноваційних проєктів і стартапів [35, с. 750].

Отже, фінансове забезпечення підприємств відіграє ключову роль у забезпеченні їх стабільного функціонування та сприяє інвестиційно-інноваційному розвитку, включаючи заходи, спрямовані на досягнення конкретних стратегічних цілей. Особливе значення фінансового забезпечення проявляється в контексті розвитку малого підприємництва в Україні, де існуюча структура фінансування часто виявляється неефективною. Хоча самофінансування залишається переважно консервативним методом, активне використання зовнішніх джерел фінансування могло б значно підвищити ефективність розвитку таких підприємств. Вдосконалення фінансових механізмів через державну підтримку та застосування інноваційних фінансових інструментів здатне розширити можливості для залучення капіталу та стимулювати активний розвиток малого бізнесу. Ефективна система фінансового забезпечення має орієнтуватися не лише на кількісні показники, а й на якісне вдосконалення діяльності підприємств, відповідаючи їх довгостроковим цілям та завданням.

1.3 Методичні підходи до аналізу та оцінки фінансового забезпечення суб'єктів малого бізнесу

Раціональне управління фінансами на малих підприємствах вимагає системного аналізу їх фінансової стійкості, рентабельності та платоспроможності, що є основою для прийняття управлінських рішень та стратегічного планування розвитку підприємства. Ці показники також дозволяють зовнішнім користувачам оцінювати можливості для співпраці з підприємством. Фінансовий аналіз має велике значення і залежить від якості інформаційного забезпечення, основою якого є фінансова звітність. Спрощена структура фінансової звітності малих підприємств потребує адаптації стандартних методів аналізу, що вимагає розробки спеціалізованих методичних підходів для ефективного аналізу [25].

Аналіз основних напрямків дослідження на малих підприємствах та розгляд спрощених форм їх фінансової звітності дозволяє ідентифікувати взаємозалежності між інформаційними елементами котрі представлені на рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Напрями фінансового аналізу в умовах інформаційного забезпечення малого підприємства

Джерело: складено автором за даними [4, с.123]

Особливості інформаційного забезпечення фінансового аналізу на малих підприємствах вимагають дослідження методики аналізу за виокремленими напрямками аналізу в розрізі спрощених форм фінансової звітності. Традиційна

методика фінансового аналізу передбачає послідовний аналіз доходів і витрат за різними видами діяльності (операційною, інвестиційною, фінансовою), а також процесу формування фінансового результату (прибутку або збитку) та базових показників, таких як рентабельність і прибутковість. Однак, узагальнення доходів і витрат у системі рахунків бухгалтерського обліку та в спрощених формах фінансової звітності ускладнює виконання аналітичних процедур, оскільки не дозволяє виокремити фінансові результати за різними видами діяльності або провести розрахунок відносних показників рентабельності та прибутковості.

Для адаптації загальноприйнятих методів аналізу до специфіки малих підприємств необхідно розробити спеціалізовані методики аналізу, які враховуватимуть обмеженість інформації та особливості структури спрощеної фінансової звітності. Адаптація методик повинна сприяти глибшому розумінню фінансової стійкості, рентабельності та платоспроможності малих підприємств, забезпечуючи при цьому інформаційну основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [53].

Серед загальновизнаних методів фінансового аналізу, таких як горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, трендовий аналіз, метод фінансових коефіцієнтів, порівняльний аналіз та факторний аналіз, доходи малого підприємства зазвичай аналізуються через горизонтальний аналіз. Такий аналіз включає порівняння кожної статті звітності з показниками попереднього періоду, що забезпечує змогу відстежувати динаміку доходів. Вертикальний аналіз, у свою чергу, дозволяє оцінити структуру доходів та виявити вплив кожної статті звітності на загальний результат діяльності.

Далі, важливим етапом фінансового аналізу є розгляд витрат малого підприємства в контексті спрощених форм Звіту про фінансові результати. Варто зазначити, що зміни в бухгалтерському обліку, такі як вилучення рахунків 8-го класу та введення рахунків 9-го класу, спричинили припинення виділення окремого розділу звіту «Витрати за елементами». Це зменшило можливості для аналізу елементів витрат, таких як матеріальні витрати, витрати на оплату праці, соціальні витрати, амортизація та інші операційні витрати, обмеживши інформаційну базу

для деталізованого вивчення витрат малого підприємства і ускладнивши проведення детального аналізу за вказаний період [26].

Як економічна категорія, прибуток репрезентує фінансовий результат господарської діяльності малого підприємства та індикатор його ефективності, що свідчить про адекватність управлінських рішень, прийнятих менеджментом підприємства. В контексті стандартної фінансової звітності існує п'ять видів прибутку: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування та чистий прибуток.

Однак, у спрощеній формі фінансової звітності подається інформація лише про фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток або збиток, що обмежує можливості для горизонтального та вертикального аналізу через мінімальну інформативність наданих даних [19, с. 63].

Тому актуальним є здійснення факторного аналізу прибутку від основної діяльності, зокрема реалізації продукції, надання послуг, або товарів. Факторний аналіз включає оцінку впливу чотирьох ключових аспектів на рівень прибутку: обсяги реалізованої продукції, структуру продукції, собівартість, а також зміни цін або тарифів.

Вплив цих факторів на загальний рівень чистого прибутку визначаються за допомогою методу ланцюгової підстановки, деталі якого викладені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції малого підприємства

Показник	Попередній період (0)	Дані попереднього періоду, перераховані на обсяг продажу звітного періоду	Звітний період (1)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Код рядка. 2000	Обсяг продажу ₀ * Ціна ₀	Обсяг продажу ₁ * Ціна ₀	Обсяг продажу ₁ * Ціна ₁
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Код рядка. 2050	Обсяг продажу ₀ * Собівартість ₀	Обсяг продажу ₁ * Собівартість ₀	Обсяг продажу ₁ * Собівартість ₁
Прибуток від реалізації продукції	стр.1-стр.2	стр.1-стр.2	стр.1-стр.2

Джерело: складено автором за даними [26]

Подальший блок фінансового аналізу включає оцінку ефективності діяльності малого підприємства та аналіз причинно-наслідкових зв'язків між показниками фінансового стану і фінансових результатів. Це включає обрахування показників прибутковості та рентабельності, які детально відображають результати господарської діяльності, оскільки вони вказують на взаємозв'язок між отриманим ефектом і вкладеними ресурсами чи капіталом. У процесі фінансового аналізу встановлюється рівень прибутковості капіталу загалом і його окремих складових, а також рівень прибутку по відношенню до інших ключових показників господарської діяльності.

Фінансова стійкість малого підприємства, що є заключним аспектом фінансового аналізу, ілюструє стан капіталу на певний момент та його здатність до саморозвитку в контексті кругообороту. Вона безпосередньо залежить від структури власного та позикового капіталу та динаміки їх змін. Такий аналіз вимагає систематичного вивчення показників, які відображають ці зміни, та оцінювання їх оптимального співвідношення для різних користувачів фінансових даних малого підприємства, яке підтверджується балансовими показниками (Додаток 3) [34, с. 71].

Дослідження фінансового стану підприємства має важливе значення для кредиторів, інвесторів та власників, адже управлінські рішення цих груп можуть суттєво відрізнитися. Кредитори вважають за краще вищий відсоток власного капіталу, що знижує фінансову залежність і ризик, тоді як власники малого підприємства, обмежені в ресурсах, частіше зацікавлені в залученні позикових коштів для підвищення оперативної гнучкості. Особливо важливим індикатором фінансового стану є ліквідність підприємства, що вказує на його здатність своєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями за допомогою наявних фінансових ресурсів, що є критичним в умовах ресурсної обмеженості малого бізнесу (інформація наведена у Додатку К). [19, с. 121].

Отже, глибокий аналіз методів фінансового аналізу, застосованих до малих підприємств в контексті діючих стандартів фінансової звітності, підтверджує, що

спрощені форми балансу та звіту про фінансові результати достатньо інформативні для аналізу фінансових результатів та стану малого підприємства. Такий підхід дозволяє розробити модель використання аналітичних даних для підтримки прийняття обґрунтованих управлінських та економічних рішень як внутрішньою системою управління, так і зовнішніми користувачами (рис. 1.5).



Рисунок 1.5 – Модель використання аналітичної інформації для прийняття інформаційно обґрунтованих економічних рішень

Джерело: розроблено автором. за даними[20, с. 44].

Розгорнуте дослідження методології фінансового аналізу, здійснене в межах малих підприємств, демонструє варіативність інформаційних інтересів серед різних категорій користувачів. Особливо помітні відмінності в потребах користувачів виявляються при розгляді трьох основних напрямів фінансового аналізу: аналізу фінансового стану, оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності та аналізу фінансових результатів. Різноманітність цих інформаційних вимог зумовлена специфікою інтересів кожної групи користувачів: внутрішні користувачі зосереджені на всебічному розумінні діяльності для стратегічного планування, тоді як зовнішні користувачі, такі як кредитори та інвестори,

інтенсивно фокусуються на аспектах фінансової стійкості та потенціалу для реалізації прибуткових операцій [29, с. 54].

Дослідження методології фінансового аналізу на малих підприємствах ідентифікує специфічні інформаційні потреби різних категорій користувачів, що варіюються залежно від їх ролей та цілей взаємодії з підприємством. Внутрішні користувачі, такі як менеджмент підприємства, потребують широкого спектру аналітичних даних, оскільки вони відповідають за стратегічне та оперативне планування, а також за прийняття рішень, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства на ринку. З іншого боку, зовнішні користувачі, як-от кредитори, інвестори, постачальники та клієнти, зацікавлені в обмеженій кількості фінансових показників, зосереджуючись на оцінці фінансової стабільності та ефективності підприємства для прийняття рішень про можливість і умови подальшої співпраці.

Таким чином, спрощені форми фінансової звітності дозволяють ефективно аналізувати фінансовий стан малих підприємств, що створює основу для прийняття обґрунтованих рішень інвесторами та регуляторами. Дослідження підкреслює потребу у розробці детальних методик фінансового аналізу, адаптованих до особливостей малих підприємств, з фокусом на важливі показники, які відповідають потребам усіх зацікавлених сторін.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1 Сучасний стан та ефективність фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.

Після воєнного вторгнення російської федерації в Україну, яке не мало слави, зусилля спрямовані на підтримку економічної стабільності України інтенсифікувалися. Акт агресії спричинив значні збитки виробничому капіталу та інфраструктурі, а також призвів до втрат життів та соціальних наслідків, інфляції, знеціненню національної валюти, скороченню місць роботи та доходів населення, падінню купівельної спроможності та загального обсягу активів.

За даними Державної служби статистики України, соціально-економічні показники за 2022 рік відзначаються найбільшим щорічним спадом в історії країни. Через зростання безпекових ризиків та зниження ділових очікувань у 2022 році реальний ВВП скоротився на 29,1%, споживання під час війни знизилося на 16,9%, витрати домогосподарств зменшилися на 26,7%, а валове нагромадження основного капіталу впало на 34,3%. Деструктивний вплив на експортоорієнтовані підприємства та блокування портів Чорного моря росією призвели до спаду експорту на 42,4%, а чистий експортний внесок у зміну ВВП склав мінус 9,5 відсоткових пунктів [1].

Держава-терорист, з початку повномасштабної війни систематично завдає ударів по цивільній інфраструктурі, у результаті чого 8,1 мільйона людей були змушені залишити свої домівки та виїхати за кордон, 4,2 мільйона стали внутрішніми переселенцями, більше 7 мільйонів опинилися за межею бідності, а рівень бідності серед населення сягнув 24% [1].

Завдяки державній підтримці було релоковано 800 підприємств з небезпечних регіонів. Незважаючи на складнощі, уряд України зберіг контроль над

економічними та соціальними процесами. Відновлення української економіки у 2023 році, за даними Міністерства економіки, за січень-вересень, свідчить про зростання реального ВВП на рівні 5,3% [2].

Основними драйверами економічного зростання є державний бюджет України, який під час війни значною мірою фінансується за рахунок зовнішніх інвестицій та грантових програм підтримки бізнесу. У бюджеті 2024 року передбачено більше ніж 40 мільярдів гривень на стимулювання підприємницької діяльності, зокрема на програму доступного кредитування під 5-7-9% та грантові програми для започаткування власної справи та переробних підприємств. Вперше в державному бюджеті на наступний рік передбачені кошти аграріям на суму 2 мільярди гривень для компенсації послуг з гуманітарного розмінування сільськогосподарських земель [18].

Воєнні умови спричинили значні зміни в законодавстві та державних програмах, що відображається в полегшенні умов для відкриття українськими громадянами бізнесу за кордоном, а також сприяє розширенню присутності українських франшиз і національних брендів на міжнародних ринках [9]. Ряд досліджень висвітлює сучасні проблеми, з якими стикається мале підприємництво в Україні в період воєнного стану, включаючи державні гарантії підтримки, стимулювання бізнесу, а також розробку політик для забезпечення конкурентоздатності жіночого підприємництва у цих умовах.

Автори вказують на недостатність досліджень з питань розвитку малого підприємництва з фінансової та кадрової безпеки в умовах воєнного стану. Використані методи включають загальнонаукові, емпіричні, теоретичні методи дослідження, а також опис і обробку отриманих результатів. Теоретичною і методологічною основою стали актуальні новини, статистичні дані та реальні показники з 2022–2023 років, а також наукові праці провідних вітчизняних дослідників у сфері розвитку малого підприємництва в умовах війни.

У чинному законодавстві України, зокрема в Господарському кодексі, визначається, що підприємницька діяльність є самостійною, ініціативною, систематичною та здійснюється на власний ризик суб'єктами господарювання

(підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних цілей та отримання прибутку [10, с. 42].

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» класифікує мікропідприємства за такими критеріями: балансова вартість активів до 350 тисяч євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 700 тисяч євро та середня кількість працівників до 10 осіб [11, с. 2].

За даними дослідження, що охоплює період 2019-2023 років, сектор малого бізнесу в Україні демонструє змінну динаміку через різні виклики, включаючи пандемію COVID-19 та військовий конфлікт. Зокрема, малий бізнес продовжує грати ключову роль в економіці країни, забезпечуючи значну частину зайнятості та виробничого виведення. Сектор малого бізнесу, зокрема роздрібна торгівля, займає лідируючі позиції в економіці України, проте впродовж 2020-2023 років відбувся помітний розвиток у сфері ІТ, яка показує значний ріст частки від загального числа підприємств [12]. Ця інформація наведена на рисунку 2.1 (1 кол.-торгівля, 2 кол.-індивідуальні послуги, 3 кол. - кафе та ресторани)

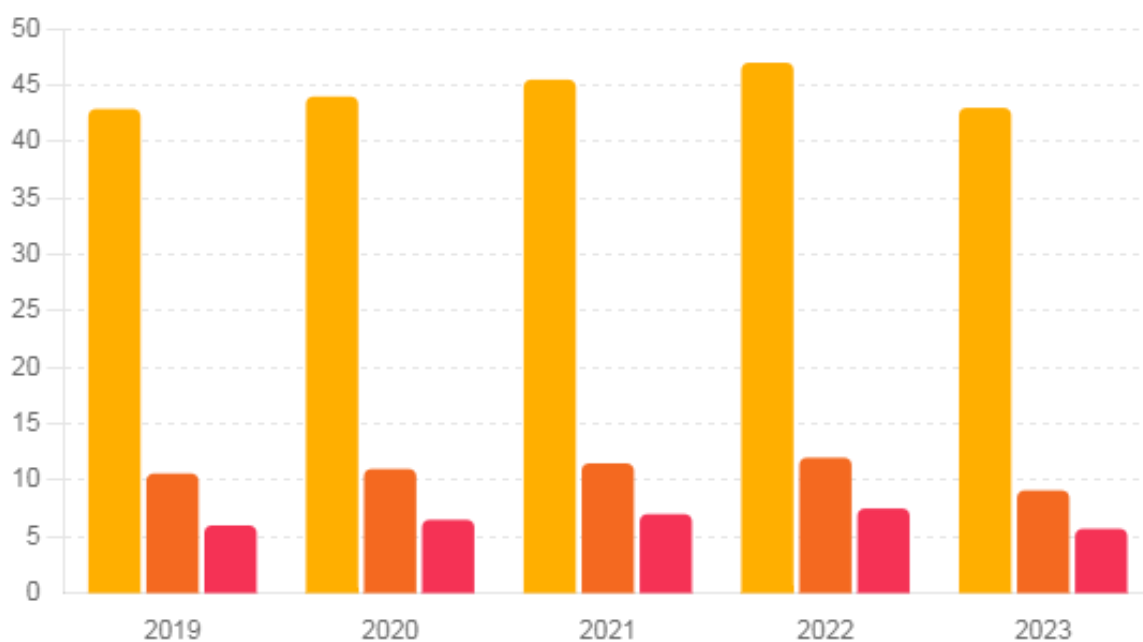


Рисунок 2.1 – Відсоток зростання різних секторів малого бізнесу в Україні 2019 - 2023 роки

Джерело: розроблено за даними CSIS та OECD [23].

У зв'язку з пандемією та воєнними діями, малий бізнес зазнав серйозних втрат, однак показав здатність до відновлення. Згідно з опитуваннями, проведеними Європейським банком реконструкції та розвитку, значна частина малих підприємств змогла стабілізувати свою діяльність в кінці 2022 року.

Наразі важливою задачею є підтримка малого бізнесу через забезпечення доступу до фінансування та розвиток потужностей, що дозволить підприємствам адаптуватися та розвиватися в умовах нових викликів. В цьому контексті, міжнародні фінансові інституції та програми підтримки відіграють ключову роль у підтримці українських малих підприємств, надаючи не тільки фінансування, але й важливі знання та інструменти для їх використання.

Основні інструменти зміцнення стійкості малого підприємництва в умовах війни включають фінансову підтримку для забезпечення економічної безпеки. Фінансова безпека малого підприємництва розуміється як такий стан захищеності його економічних інтересів (прибутковості, платоспроможності тощо) від внутрішніх та зовнішніх загроз, який не призводить до погіршення його продуктивності чи неможливості продовження функціонування та розвитку.

Отже, фінансова безпека малого підприємництва забезпечує стан економічної діяльності, що характеризується наступними ознаками:

- фінансовою стабільністю, платоспроможністю, ліквідністю та адекватною фінансовою незалежністю;
- самостійним визначенням стратегічних фінансових цілей та задач, зростанням вартості бізнесу та підтримкою фінансової рівноваги;
- формуванням оптимальної структури джерел фінансування та їхнім раціональним використанням;
- виявленням зовнішніх та внутрішніх загроз, розробленням стратегій та механізмів їх своєчасного усунення;
- застосуванням кількісних та якісних індикаторів та дотриманням нормативних вимог для зниження ризику банкрутства.

Для суб'єктів малого підприємництва ключовим індикатором фінансової безпеки є прибуток, який є результатом взаємодій підприємця з зовнішнім

середовищем. Прибуток підприємця виступає як ресурс, що залишається в його розпорядженні після покриття всіх витрат і може слугувати як індикатор фінансової стабільності бізнесу та задоволення його інтересів. Якщо діяльність підприємця не приносить прибуток або збиткова, це свідчить про потенційну фінансову нестабільність підприємства. Водночас, наявність фінансових ресурсів забезпечує можливість для стійкого розвитку та підтримки фінансової безпеки на фоні підвищених ризиків.

Система оцінки фінансової безпеки включає наступні ключові коефіцієнти:

- 1) Коефіцієнт покриття (Оборотні активи / короткострокові зобов'язання) – ідеальне значення $\leq 1,0$.
- 2) Коефіцієнт автономії (Власний капітал / загальна сума балансу) – ідеальне значення $\leq 0,3$.
- 3) Рівень фінансового левериджу (Довгострокові зобов'язання / власний капітал) – ідеальне значення $\leq 3,0$.
- 4) Коефіцієнт рентабельності (Чистий прибуток / загальна сума балансу) – ідеальне значення $\leq 5,0$.
- 5) Рентабельність власного капіталу (Чистий прибуток/Власний капітал) – ідеальне значення $\leq 100\%$.
- 6) Темпи зростання прибутку, продажів, активів – ідеальне співвідношення: темпи зростання прибутку $>$ темпи зростання продажів $>$ темпи зростання активів.
- 7) Співвідношення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості – ідеальне співвідношення: період обороту дебіторської заборгованості $>$ період обороту кредиторської заборгованості [11, с. 2].

Стан фінансової безпеки суб'єктів підприємництва може бути охарактеризований як стабільний, передкризовий, кризовий та критичний. Така класифікація є важливою для формулювання комплексної фінансової стратегії малого підприємництва та для визначення оптимального балансу між власними та залученими ресурсами. Стабільний фінансовий стан визначається адекватністю використання потенціалу та відповідністю індикаторів безпеки до прийнятих норм.

Наближення цих індикаторів до критичних значень та порушення одного з нормативних параметрів свідчать про передкризовий стан, однак, за допомогою превентивних заходів і використання внутрішніх ресурсів, можливе подолання тимчасових труднощів та покращення функціональності [22, с. 261].

Кризовий стан характеризується втратою виробничих потужностей, зниженням обсягу виробництва продукції чи послуг, скороченням кількості персоналу та несумісністю більшості ключових індикаторів безпеки з нормативними вимогами. Порушення усіх порогових значень, що характеризують стабільний та кризовий стан малого підприємництва, а також часткова або повна втрата потенціалу, необхідного для виживання, призводять до критичного фінансового стану.

У період воєнного стану, пріоритетом у веденні бізнесу є забезпечення кадрової безпеки, що передбачає здатність підприємницьких суб'єктів реагувати на зовнішні загрози, використовувати можливості, захищати інтереси колективу, впроваджувати ефективні управлінські практики, підвищувати кадровий потенціал, формувати безпечні умови праці та забезпечувати надійність персоналу. Наслідки війни спричинили масову еміграцію жінок-працівниць за кордон (самостійно або разом з дітьми) та мобілізацію чоловіків. Це створило нові виклики для малого бізнесу, пов'язані з необхідністю забезпечення фізичної безпеки працівників, збереження та релокації майна та виробничих потужностей у безпечні регіони, кадровою плинністю, та забезпеченням дистанційної роботи для тимчасово перебуваючих за кордоном співробітників. Важливою умовою для відновлення економіки та національної безпеки є стимулювання реєміграції молоді [35].

Кадрова безпека суб'єкта господарської діяльності охоплює всі аспекти взаємодії з найманими працівниками, включаючи постійних та залучених осіб. У воєнний час, кадрова безпека також пов'язана з істотними змінами в трудовому законодавстві, наприклад, можливістю призупинення трудового договору без розриву трудових відносин. Перебування працівника за кордоном не вважається перешкодою для переходу на дистанційну роботу та не є підставою для звільнення [36].

Індикатори кадрової безпеки в малому підприємстві включають інвестиції в розвиток інтелектуального потенціалу власників та їхніх працівників, щоб підвищити рівень знань і вмінь, впровадження передових методологій роботи, сприяння професійному зростанню персоналу, оптимізацію ефективності праці та систем винагород, створення умов для комфортної та екологічної роботи, поліпшення цифровізації та етичних стандартів. Підприємства малого бізнесу в поствоєнний період мають адаптувати свою діяльність до принципів Індустрії 5.0, яка орієнтована на людину, стійкість та сталість [15].

У контексті пост воєнної відбудови в Україні, інтеграція людських вмінь з передовими технологіями виявиться ключовою. Уряд має стимулювати інвестиції в розвиток інтелектуальних технологій та інноваційні галузі, зміцнювати міжнародні партнерства, створювати привабливий інвестиційний клімат, забезпечувати соціальну справедливість у розподілі ресурсів, формувати конкурентне середовище через підтримку прозорих регуляторних механізмів та ринкових умов, та сприяти переходу до екологічно-соціальної моделі управління.

Такий підхід до розвитку персоналу має значний позитивний вплив не лише на фінансову складову малого підприємництва, але й є виявом соціальної відповідальності підприємців. Забезпечення працівників необхідними знаннями та навичками дозволяє їм ефективно адаптуватися до різних робочих умов, включаючи критичні ситуації. Інвестиції в людські ресурси відіграють ключову роль у вирішенні проблеми дефіциту кваліфікованих кадрів в Україні, що посилилася через масову міграцію висококваліфікованих працівників за кордон.

Для зміцнення фінансової та кадрової безпеки малого підприємництва, Фонд розвитку підприємництва ініціював реалізацію Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%», яка має на меті допомогу бізнесам у протистоянні викликам воєнного часу та забезпеченні їхньої діяльності. Упродовж першого року дії програми до неї долучилася більшість українських банків, які спеціалізуються на кредитуванні малого підприємництва, що сприяло покращенню якості кредитних операцій та збільшенню прозорості процесів. З березня 2022 року за цією програмою підприємці отримали 37,451 кредит на суму 144,4 млрд грн, а загальна

сума кредитування з моменту запуску програми перевищила 234 млрд грн, у тому числі з державних банків на суму 101,01 млрд грн [16].

Програма «Доступні кредити 5-7-9%» може бути інтегрована з іншими інструментами фінансової підтримки, які виконуються Міністерством фінансів України через АТ «Укрексімбанк», зокрема з державними портфельними гарантіями. Під егідою Міністерства цифрової трансформації України, у співпраці з Міністерством економіки, порталом «Дія», Офісом з розвитку підприємництва та експорту та національним проєктом «Дія.Бізнес», було розроблено механізм реалізації грантової програми в рамках міжнародної програми «EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», реалізованої Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH за підтримки Європейського Союзу та уряду Німеччини. Гранти в рамках програми можуть сягати до 10 тис. євро або 400 тис. грн [43].

Грантова програма спрямована на підприємства, засновані в Україні не пізніше 31 грудня 2019 року, які постраждали від воєнних дій або були змушені релокуватися. Для участі в програмі підприємства повинні демонструвати зазначені збитки та мати амбіції до розвитку бізнесу в сферах, таких як виробництво першої необхідності товарів або послуг у сферах охорони здоров'я, архітектури, інженерії. Головна мета гранту полягає у збереженні та створенні робочих місць, а також відновленні фінансової стійкості. Одним із ключових інструментів фінансової та кадрової безпеки в секторі малого підприємництва є освітня підтримка. Завдяки співпраці з проєктом Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Зміцнення громадської довіри (UCBI)», була започаткована освітньо-грантова програма «Міцність», яка передбачає фінансування на суму 60 тис. дол. США [18].

Програма спрямована на підтримку підприємців малого бізнесу з регіонів Одещини, Харківщини та Кривого Рогу, постраждалих від війни. В межах програми у центрах «Дія.Бізнес» проводяться офлайн-заходи (воркшопи, майстер-класи, лекції, семінари) для 60 підприємств. Навчальні заходи охоплюють такі теми, як бізнес-планування, маркетинг, міжнародна торгівля, інновації, психологічна та фінансова стійкість, що сприяють підвищенню

конкурентоспроможності, створенню робочих місць та економічному розвитку регіонів. За підсумками програми 20 найбільш успішних учасників отримають фінансову підтримку по 3 тис. дол. США на відновлення приміщень, закупівлю нового обладнання, поповнення запасів сировини та інші потреби розвитку бізнесу.

З метою створення сприятливих умов для жіночого підприємництва на місцевому та національному рівнях, Центр міжнародного приватного підприємництва (CIPE) [19] оголосив про можливість отримання фінансової підтримки організаціями, які підтримують жіноче підприємство. Обрані організації отримають грант у розмірі 5 тис. дол, який має на меті проведення адвокаційних кампаній, створення комунікаційних платформ для обміну досвідом між жінками-підприємцями, усунення гендерних бар'єрів у законодавстві та ініціювання змін, що розширюють можливості для жінок, особливо залучаючи внутрішньо переміщених жінок. Важливість цієї програми велика, враховуючи, що 70% українських біженців становлять жінки працездатного віку, а їхнє повернення на Батьківщину є критично важливим для відновлення економіки [37, с. 46].

Таким чином, в умовах війни зусилля уряду та міжнародних партнерів зосереджені на розвитку малого підприємництва через розширення доступу до фінансування через грантові та кредитні програми. Покращення умов для малого бізнесу сприятиме започаткуванню нових підприємств, створенню та збереженню робочих місць, підвищенню продуктивності та стимуляції споживчого попиту, що відіграє ключову роль у зміцненні обороноздатності та економічній стабільності України.

2.2 Аналіз та оцінка фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу (на прикладі ПрАТ «ТерА»)

У сучасних умовах кондитерська індустрія України представляє одну з найбільш розвинутих секторів харчової промисловості. Ринок кондитерських виробів визначається як один із найбільш динамічних у цій сфері, де сучасні продукти завоювали популярність через свій вигляд, аромат і смак. Кондитерські вироби стають невід'ємною частиною різноманітних святкових заходів та часто використовуються як унікальні сувеніри для гостей і туристів, що сприяє формуванню позитивних асоціацій.

Об'єктом дослідження є діяльність приватного акціонерного товариства ПрАТ «ТерА», яке представляє соціально-економічний сегмент Тернопільської області та України в цілому. Кондитерська фабрика була заснована на основі рішення регіонального відділення Фонду державного майна України у Тернопільській області від 06.02.1996 року. У липні 2005 року організація була реорганізована у відкрите акціонерне товариство за рішенням загальних зборів акціонерів, а в лютому 2011 року та вересні 2016 року компанія зазнала подальших змін у своєму статусі, відповідно перейменувалася у публічне акціонерне товариство «ТерА». На сьогоднішній день, «ТерА» спеціалізується на виробництві та реалізації кондитерських виробів і має добре розгалужену організаційну структуру, яка відображена на рисунку 2.1. Керівництво компанії складається з осіб, які мають визначені частки власності та призначають директора компанії [44, с. 180].

Директор підприємства володіє значними повноваженнями, включаючи призначення та звільнення керівного персоналу, а також відповідає за стратегічний розвиток підприємства. У структурі підприємства існує декілька відділів, включно з виробничим, постачанням і збутом, бухгалтерією, планово-економічним відділом, відділом кадрів, та автотранспортним відділом.

Кадровий відділ, зокрема, відповідає за набір працівників, здійснення контролю за їх професійним розвитком, а також проводить регулярну атестацію персоналу. Бухгалтерія підприємства очолюється головним бухгалтером, який спільно зі своєю командою забезпечує складання фінансової звітності та проведення розрахунків за оплату праці. Дистрибуційна політика підприємства реалізується через відділ постачання та збуту, який також відповідає за забезпечення необхідними матеріалами та сировиною. Керівник відділу керує командою маркетологів та працівників логістики, що забезпечують ефективне функціонування збутових та постачальницьких операцій.

На аналізованому підприємстві діє планово-економічний відділ, основні завдання якого включають моніторинг та контроль за фінансовими процесами. Відділ займається розробкою фінансових планів та звітів, виконанням фінансового контролю та аналізом діяльності підприємства, а також плануванням ключових показників розвитку. Фінансові плани, які розробляються щокварталу головним економістом, охоплюють заплановані обсяги виробництва та збуту продукції, а також обсяги транспортних перевезень на визначений період. Ці плани після попередньої підготовки узгоджуються з директором підприємства за активної участі головного бухгалтера.

В кінці звітного періоду планово-економічний відділ проводить фінансовий та економічний аналіз господарської діяльності підприємства. В процесі аналізу оцінюються фінансові результати, порівнюються показники фінансового стану з попереднім періодом і на базі поточних даних формулюється фінансова стратегія. Окрім того, планово-економічний відділ розробляє інвестиційно-інноваційні проекти та бізнес-плани для них, спрямовані на розвиток підприємства і впровадження нових технологій.

Для дослідження фінансово-економічного становища ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр. здійснимо оцінювання показників діяльності підприємства (таблиця 2.1 представленої в Додатку У).

ПрАТ «ТерА», як об'єкт даного дослідження, представляє собою інтерес з точки зору аналізу трансформацій у його фінансовій структурі та економічних

показниках протягом 2018-2023 років. Зміни у вартості активів, динаміка основних засобів, запасів та готової продукції, а також коливання показників рентабельності та ліквідності розглядаються як індикатори стратегічного управління та оперативного реагування на зовнішні та внутрішні виклики.

Аналіз базується на оцінці абсолютних та відносних приростів показників, що дозволяє виявити напрямки зростання або спаду в різних сегментах діяльності.

1. Вартість активів (пасивів). Вартість активів ПрАТ «ТерА» зросла з 9090 млн грн у 2018 році до 57528 млн грн у 2023 році, що свідчить про зростання масштабів бізнесу і збільшення вартості операційних ресурсів. Позитивна динаміка, зокрема різкий приріст у 2023 році на 36404 млн грн, може бути обумовлена стратегічними інвестиціями у розширення виробничих потужностей або придбанням значних активів, що вказує на інтенсифікацію бізнес-активностей компанії.

2. Вартість основних засобів. Значне збільшення вартості основних засобів від 3088 млн грн у 2018 році до 7715 млн грн у 2023 році відображає стратегічну орієнтацію на модернізацію обладнання та розширення основних фондів. Це має на меті підвищення виробничих потужностей і може свідчити про впровадження новітніх технологій у виробничий процес, що забезпечує довгостроковий вплив на збільшення операційної ефективності.

3. Запаси та готова продукція. Зростання вартості запасів і готової продукції з 4815 млн грн до 8197 млн грн за аналізований період відображає підвищення обсягу виробництва і акцент на підтримку достатнього рівня запасів для забезпечення безперебійності виробничого процесу. Позитивна динаміка свідчить про адаптацію підприємства до ринкових вимог і потреб замовників.

4. Вартість власного капіталу. Динаміка власного капіталу, яка мала негативні значення у 2019-2022 роках і виросла до позитивного значення у 25416 млн грн у 2023 році, є індикатором серйозних фінансових турбулентностей в попередні роки та відновлення фінансової стабільності у 2023 році. Це зміни можуть бути результатом реструктуризації боргів, ефективного управління зобов'язаннями або залучення нових інвестицій.

5. Рентабельність. Значне підвищення рентабельності активів і власного капіталу в 2023 році свідчить про значне підвищення ефективності використання ресурсів підприємства. Рентабельність продукції, яка зросла до 267.8% у 2023 році, демонструє високу ефективність продажів та оптимізацію виробничих витрат.

Загальна картинка показує, що ПрАТ «ТерА» пройшло через значні виклики і досягло стабілізації та значного росту у більшості ключових фінансово-економічних показників. Різке збільшення власного капіталу і рентабельності в 2023 році вказує на успішну реалізацію стратегій оптимізації витрат і підвищення продажів.

Динаміку власного та позикового капіталу ПрАТ «ТерА» можна візуально прослідкувати на рисунку 2.2.

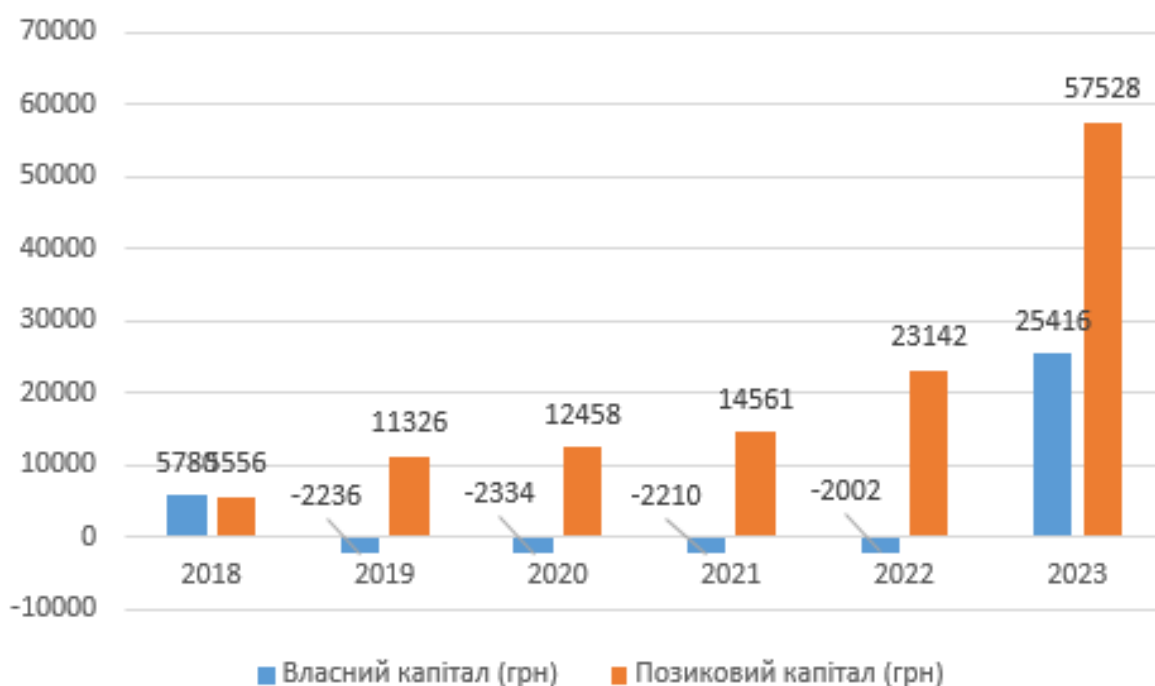


Рисунок 2.2 – Динаміка власного та позикового капіталу підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА» поданої у додатках А-К

Динаміка доходів від реалізації та собівартості реалізації продукції ПрАТ «ТерА» буде представлена на рисунку 2.3, що дозволить візуально оцінити зазначені тенденції.

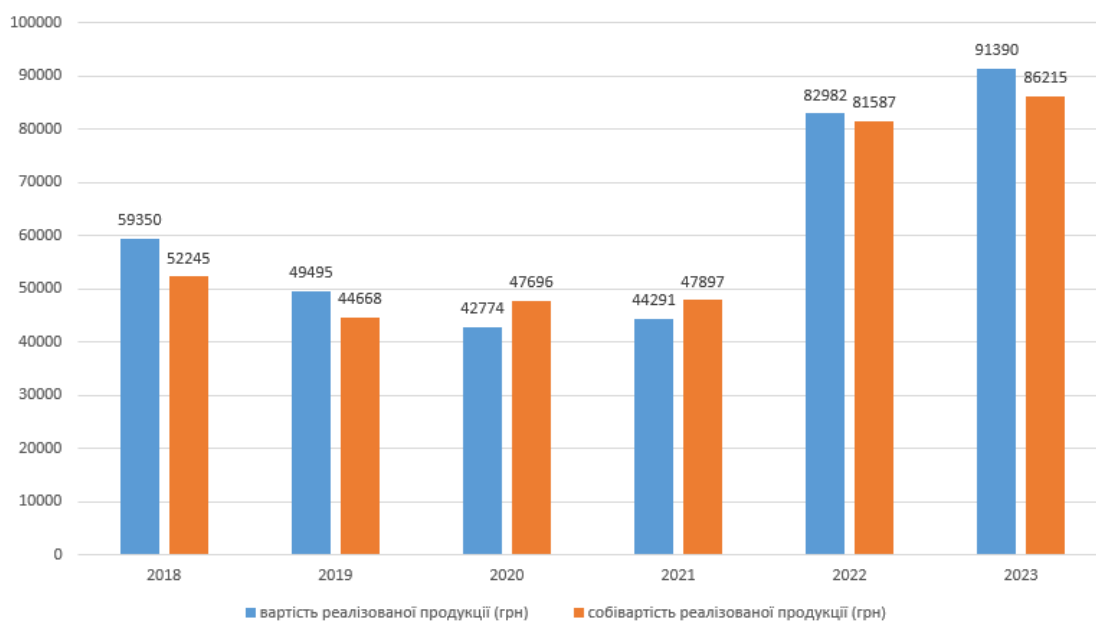


Рисунок 2.3 – Динаміка доходів від реалізації та собівартості реалізації продукції підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА»

Однак у останні два роки спостерігається покращення фінансового стану підприємства, яке у 2021 році отримало чистий прибуток у розмірі 124 грн, а у 2023 році — 47703 грн, що представлено на рисунку 2.4.



Рисунок 2.4 – Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА»

Також планується детальний розгляд формування фінансових ресурсів даного підприємства протягом аналізованого періоду, результати якого відображено у додатку Ф.

У сучасних умовах господарювання аналіз структури фінансових ресурсів є критичним аспектом оцінювання фінансової стійкості підприємства. Розгляд динаміки складових фінансових ресурсів ПрАТ «ТерА» за зазначений період дозволяє виявити ключові тенденції, що впливають на операційну та стратегічну діяльність компанії.

1) Вартість власного капіталу. Протягом аналізованого періоду відбулися значні зміни у структурі власного капіталу. Від'ємні значення у 2019-2022 роках, зокрема непокритий збиток, що досягав -90,79% у 2019 році, свідчили про серйозні фінансові труднощі. Проте, значне покращення у 2023 році, коли власний капітал займав 44,17% загальних фінансових ресурсів із позитивним значенням у 25416 млн грн, вказує на ефективне відновлення фінансового здоров'я підприємства.

2) Вартість позикового капіталу. Структура позикового капіталу також зазнала змін: якщо у 2018 році ця стаття становила 49,01%, то до 2023 року її частка зросла до 55,83%. Це свідчить про збільшення залежності від зовнішнього фінансування, що може бути пов'язано з потребою в додаткових ресурсах для покриття інвестиційних потреб і реструктуризації заборгованості.

3) Показники заборгованості. Значне зростання дебіторської заборгованості з 2716 млн грн у 2018 році до 13423 млн грн у 2023 році (+107,3%) свідчить про збільшення обсягів продажу та розширення ринкової діяльності. Проте, зниження кредиторської заборгованості в останньому році аналізу може вказувати на покращення умов платоспроможності та фінансової дисципліни.

4) Інші операційні витрати. Значне зростання інших операційних витрат у 2023 році (+518,8%) може відображати підвищення адміністративних витрат або інвестиції в маркетингові та інші операційні активності, що мають на меті підтримку зростання і розширення бізнесу.

Загальна динаміка фінансових показників ПрАТ «ТерА» відображає перехід від періоду фінансових труднощів до стадії відновлення і зростання. Підвищення

рентабельності та відновлення позитивних значень власного капіталу у 2023 році є позитивним сигналом для інвесторів та стейкхолдерів, що підтверджує ефективність вжитих заходів управління та стратегічного планування.

Після детального аналізу фінансових ресурсів ПрАТ «ТерА» можна зазначити виражену орієнтацію на залучений капітал, наявність значних непокритих збитків та високу собівартість виробництва, що зумовлювало збитковість діяльності підприємства.

Керування фінансовими ресурсами даного підприємства має комплексний характер та відображає взаємодію та взаємозалежність усіх елементів фінансової системи компанії, котрі визначають наявність, розміщення та використання ресурсів. Ефективність управління фінансовою сферою підприємства можна оцінювати через ключові показники фінансового стану, зокрема ліквідність, фінансову стійкість, рентабельність та ділову активність. Представлено детальний аналіз ключових фінансових показників, що визначають стабільність підприємства, які будуть представлені в таблиці 2.1, що демонструє фінансову стійкість ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 років.

Таблиця 2.1– Динаміка показників фінансової стійкості підприємства
ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр.

Назва показника	Роки						Відхилення (+/-) 2023-2018	Відхилення (+/-) 2023-2022
	2018	2019	2020	2021	2022	2023		
Коефіцієнт автономії	0,51	- 0,246	- 0,231	- 0,179	-0,095	0,441	-0,069	0,536
Коефіцієнт фінансової залежності	1,961	- 4,065	- 4,338	- 5,589	- 10,551	1,256	-0,705	11,807
Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,119	- 0,023	- 0,153	-0,05	-0,164	0,034	-0,085	0,198
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	2,068	-1,02	- 0,756	- 0,677	-0,591	1,497	-0,571	2,088
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,51	- 0,246	- 0,231	- 0,179	-0,095	0,441	-0,069	0,536
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,961	- 5,065	- 5,338	- 6,589	-11,56	0,269	-0,692	11,829
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	2,068	-1,02	- 0,756	- 0,677	-0,591	1,497	-0,571	2,088
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,49	1,246	1,231	1,179	1,095	0,559	0,069	-0,536

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА» [49].

Стабільність фінансового стану підприємства є фундаментальною умовою його довгострокового успіху на ринку. Вивчення динаміки показників фінансової стійкості ПрАТ «ТерА» дозволяє оцінити здатність компанії адаптуватися до зовнішніх викликів, управління своїми ресурсами та забезпечення фінансової незалежності.

1) Коефіцієнт автономії відображає долю власного капіталу у загальній сумі активів підприємства. Негативні значення цього коефіцієнта з 2019 по 2022 рік свідчать про переважання зобов'язань над активами, що вказує на високий фінансовий ризик і потенційну нестабільність. Позитивна динаміка в 2023 році (0,441) відзначає значне зменшення залежності від зовнішнього фінансування.

2) Коефіцієнт фінансової залежності показує співвідношення залучених і власних коштів. Його зменшення з негативних значень до 1,256 у 2023 році вказує на відновлення фінансової незалежності та поліпшення кредитної спроможності підприємства.

3) Коефіцієнт маневреності власних засобів вимірює долю власних оборотних коштів у структурі власного капіталу. Позитивне значення в 2023 році свідчить про збільшення гнучкості управління оборотними активами.

4) Коефіцієнт маневреності робочого капіталу рефлектує співвідношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань. Значне зростання цього показника у 2023 році підкреслює поліпшення ліквідності та здатності підприємства оперативно реагувати на поточні фінансові потреби.

5) Коефіцієнт фінансової стабільності є аналогічним до коефіцієнта автономії і також вказує на покращення в 2023 році, знову підкреслюючи зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування.

6) Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу ілюструє баланс між власними і позиковими коштами. Його покращення в 2023 році вказує на зменшення фінансового ризику.

7) Коефіцієнти концентрації власного і позикового капіталу відображають ступінь залежності компанії від власних ресурсів або зовнішнього фінансування. Значне зростання концентрації власного капіталу та зменшення

концентрації позикового капіталу у 2023 році підтверджують загальний тренд до фінансової незалежності та стабілізації.

Загалом, динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ «ТерА» за 2018-2023 роки відображає суттєве покращення фінансового стану компанії. Значне зменшення фінансової залежності та підвищення ліквідності і маневреності свідчать про ефективність управлінських рішень, прийнятих на шляху до забезпечення стабільності та незалежності підприємства.

Основні показники ділової активності, представлені в таблиці 2.2 (Додаток Х), є важливими для оцінки фінансового стану підприємства. Ділова активність відіграє ключову роль у оцінці ефективності використання наявних фінансових ресурсів.

Ділова активність підприємства відображає його оперативну ефективність і здатність управляти активами для генерації доходу. Аналіз цих показників важливий для оцінки загальної продуктивності та оптимізації ресурсів. Показники, такі як оборотність активів, тривалість оборотності активів та коефіцієнт фондівіддачі, є критичними для розуміння ліквідності та ефективності використання ресурсів ПрАТ «ТерА».

1) Коефіцієнт оборотності активів показує ефективність використання активів для генерації доходу. Зростання з 3,928 у 2022 році до 5,305 у 2023 році свідчить про покращення ефективності використання активів.

2) Коефіцієнт оборотності оборотних активів знижувався до 2022 року, але в 2023 році показник покращився до 6,221. Це може вказувати на збільшення швидкості обігу оборотних активів, що позитивно впливає на ліквідність.

3) Коефіцієнт оборотності запасів покращився, досягнувши 12,456 у 2023 році, що свідчить про зменшення періоду зберігання запасів і підвищення ефективності їх використання.

4) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився до 2022 року, що могло свідчити про проблеми з відновленням дебіторської заборгованості, але у 2023 році показник покращився до 14,789, свідчить про прискорення процесу стягнення боргів.

5) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2023 році покращився до 4,021, що може свідчити про більшу ефективність управління кредиторською заборгованістю.

6) Тривалість оборотності активів скоротилася в 2023 році до 68,79 днів, що є позитивною тенденцією, оскільки свідчить про швидшу ротацію активів.

7) Тривалість оборотності оборотних активів також покращилася у 2023 році до 58,66 днів, що свідчить про підвищення оперативності обігу.

8) Тривалість оборотності запасів покращилася, знизившись до 29,32 днів у 2023 році, підтверджуючи ефективнішу політику управління запасами.

9) Тривалість оборотності дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості також показали покращення, що свідчить про більш ефективне управління борговими зобов'язаннями.

10) Тривалість виробничого і операційного циклів знизилася, що вказує на оптимізацію виробничих процесів і скорочення часу від витрат ресурсів до отримання доходів.

11) Фондовіддача зазнала невеликого зниження, але загалом зберігається на прийнятному рівні. Фондомісткість показує стабільність у використанні основних фондів.

12) Коефіцієнт оборотності готової продукції показує зростання, що вказує на підвищення швидкості продажу продукції.

Загальний аналіз показників ділової активності ПрАТ «ТерА» свідчить про позитивні зміни в операційній ефективності та управлінні ресурсами. Покращення в оборотності активів, скорочення тривалості циклів і підвищення швидкості обігу продукції є ключовими індикаторами збільшення загальної ефективності підприємства.

Згідно з показниками ліквідності та платоспроможності, ПрАТ «ТерА» демонструє здатність своєчасно та у повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед іншими учасниками ринку, як це відображено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників ліквідності та платоспроможності діяльності підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр.

Назва показника	Роки						Відхилення (+/-) 2022- 2018	Відхилення (+/-) 2022- 2021	Відхилення (+/-) 2023- 2018	Відхилення (+/-) 2023- 2022
	2018	2019	2020	2021	2022	2023				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,050	0,010	0,069	0,024	0,052	0,045	0,002	0,027	-0,005	-0,007
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,355	0,544	0,474	0,494	0,603	0,821	-0,753	0,109	-0,534	0,218
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,419	0,569	0,551	0,518	0,685	0,967	-0,734	0,167	-0,452	0,282
Показник покриття	1,419	0,569	0,551	0,518	0,685	0,967	-0,734	0,167	-0,452	0,282
Показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,489	0,104	0,134	0,167	0,280	0,556	-0,209	0,113	0,067	0,276

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА» [49].

Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства є важливим інструментом для оцінки його здатності своєчасно виконувати короткострокові зобов'язання. Показники ліквідності відображають фінансову гнучкість підприємства, а платоспроможність вказує на його фінансову стабільність. Розглянемо детальніше аналіз динаміки цих показників для ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр.

1) Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Показник абсолютної ліквідності демонструє здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових коштів). У 2018 році цей коефіцієнт складав 0,050, що свідчило про низьку ліквідність. У 2023 році значення показника незначно зменшилося до 0,045, що є незначним покращенням у порівнянні з попередніми роками. Загалом показник коливався протягом аналізованого періоду, демонструючи деяку нестабільність.

2) Коефіцієнт проміжної ліквідності. Цей коефіцієнт відображає здатність підприємства погашати короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів, включаючи дебіторську заборгованість. У 2018 році коефіцієнт складав 1,355, що свідчило про високу ліквідність. Проте, у 2019-2022 роках показник значно знизився, але у 2023 році знову зріс до 0,821. Це свідчить про позитивну динаміку в управлінні ліквідністю.

3) Коефіцієнт поточної ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності показує, наскільки підприємство здатне покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. У 2018 році він складав 1,419, що є задовільним рівнем. Зниження до 0,518 у 2021 році свідчило про деякі фінансові труднощі, проте у 2023 році показник підвищився до 0,967, що демонструє покращення платоспроможності.

4) Показник покриття. Цей показник ідентичний коефіцієнту поточної ліквідності і має аналогічну динаміку. Зниження у 2021 році та подальше покращення у 2023 році свідчить про відновлення фінансової стійкості підприємства.

5) Показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості показує здатність підприємства управляти своїми боргами. У 2018 році цей показник складав 0,489, що свідчило про достатньо високий рівень дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською. Протягом аналізованого періоду цей показник значно коливався, але у 2023 році він зріс до 0,556, що свідчить про покращення управління заборгованістю та зниження кредитного ризику.

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр. показує, що підприємство пройшло через значні фінансові виклики, але в останній рік аналізованого періоду змогло покращити свої фінансові показники. Зростання коефіцієнтів ліквідності та покращення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості свідчать про ефективні заходи управління фінансовими ресурсами, що забезпечують стабільність та платоспроможність підприємства.

В рамках завершення нашого аналізу важливо провести оцінку показників рентабельності ПрАТ «ТерА», результати якої будуть представлені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Основні показники рентабельності підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр

Назва показника	Роки						2022-2018	2022-2021	2023-2018	2023-2022
	2018	2019	2020	2021	2022	2023				
Рентабельність активів, %	-6.95	-88.18	-0.97	1.00	0.98	15.63	7.94	-0.02	22.58	14.65
Рентабельність власного капіталу, %	-13.63	358.50	4.20	-5.61	-10.39	1370.9	3.24	-4.78	1384.53	1381.29
Рентабельність продукції, %	-1.45	-16.2	-0.23	0.28	0.25	267.8	1.70	-0.03	269.25	267.55
Валова рентабельність продажу, %	16.83	9.75	-11.27	-8.14	1.68	87.4	-15.15	9.82	70.57	85.72
Операційна рентабельність продажу, %	-0.91	-16.23	-0.29	0.42	0.54	518.8	1.45	0.12	519.70	518.26
Чиста рентабельність продажу, %	-1.45	-16.2	-0.23	0.28	0.47	22829.3	1.92	0.19	22830.75	22828.83

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА» [49].

Рентабельність є ключовим показником, який відображає ефективність управління підприємством та його здатність генерувати прибуток. Аналіз рентабельності дозволяє оцінити не тільки оперативну ефективність, але й стратегічну доцільність інвестицій і загальне фінансове здоров'я компанії. Огляд основних показників рентабельності ПрАТ «ТерА» вказує на значні зміни в їх динаміці за аналізований період.

1) Рентабельність активів (%). Рентабельність активів показує, скільки кожна гривня активів генерує прибутку. Після значного падіння в 2019 році (-88.18%), цей показник стабілізувався і значно зріс до 15.63% у 2023 році. Це свідчить про значне покращення ефективності використання ресурсів підприємства.

2) Рентабельність власного капіталу (%). Цей показник відображає ефективність управління капіталом, який належить акціонерам. Величезне зростання до 1370.9% у 2023 році з негативних значень у попередні роки свідчить про значний прибуток, генерований підприємством, особливо з урахуванням попередніх втрат.

3) Рентабельність продукції (%). Значне зростання цього показника від -1.45% у 2018 році до 267.8% у 2023 році вказує на драматичне покращення валового

прибутку від продажу продукції. Це може бути результатом оптимізації витрат або збільшення цін на продукцію.

4) Валова рентабельність продажу (%). Цей показник вимірює відсоток валового прибутку від продажів. Відновлення з -11.27% у 2020 році до 87.4% у 2023 році демонструє значні зміни в політиці ціноутворення або в структурі витрат.

5) Операційна рентабельність продажу (%). Цей показник зазнав величезного зростання з негативних значень у попередні роки до 518.8% у 2023 році, що вказує на ефективність операційного управління та може свідчити про значне зниження операційних витрат або збільшення ефективності операцій.

6) Чиста рентабельність продажу (%). Значення чистої рентабельності зросло до неймовірних 22829.3% у 2023 році з -1.45% у 2018 році. Це може вказувати на значні одноразові доходи, реструктуризацію або інші фінансові операції, що кардинально змінили чистий прибуток підприємства.

Загальний аналіз показників рентабельності ПрАТ «ТерА» демонструє значне поліпшення фінансового стану компанії протягом аналізованого періоду. Це свідчить про успішну адаптацію до змін на ринку, ефективне управління витратами та інноваційні підходи в операційній діяльності, що дозволило підприємству значно збільшити свою рентабельність.

Аналіз фінансового стану та розвитку ПрАТ «ТерА» дозволяє оцінити ефективність управління ресурсами та стратегії фінансування, які можуть бути прикладом для інших суб'єктів малого бізнесу.

Ліквідність і платоспроможність. Аналіз показників ліквідності ПрАТ «ТерА» свідчить про значні коливання в здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання. Зокрема, покращення коефіцієнта поточної ліквідності до 2023 року до рівня 0.967 вказує на підвищення загальної платоспроможності компанії, що є позитивним сигналом для інвесторів та кредиторів.

Рентабельність. Показники рентабельності виявляють драматичне зростання ефективності операцій і здатність компанії генерувати прибуток. Валова рентабельність продажу, яка зросла до 87.4% у 2023 році, та чиста рентабельність

продажу, яка сягнула 22829.3%, демонструють значне підвищення прибутковості бізнесу.

Ділова активність. Коефіцієнти, які відображають швидкість обігу активів та ефективність управління запасами та дебіторською заборгованістю, показують покращення у 2023 році. Це свідчить про успішні стратегії оптимізації операцій, що дозволяють швидше реагувати на ринкові вимоги та ефективніше управляти ресурсами.

З аналізу фінансового забезпечення розвитку ПрАТ «ТерА» видно, що компанія успішно пододала ряд фінансових викликів і досягла значного покращення ключових показників своєї діяльності. Ці результати можуть слугувати як приклад для інших суб'єктів малого бізнесу щодо важливості стратегічного планування фінансів, управління ризиками та постійного моніторингу фінансових показників.

Для подальшого розвитку малих підприємств рекомендується:

- Розвивати стратегії зміцнення фінансової стабільності, зокрема через збільшення власного капіталу.
- Оптимізувати управління оборотними активами для підвищення оперативної ліквідності.
- Впроваджувати інноваційні підходи в управлінні витратами і ціноутворенні для збільшення рентабельності.

Ці заходи допоможуть малим підприємствам не тільки виживати у складних ринкових умовах, але й забезпечувати їх сталий розвиток і зростання.

2.3 Рекомендації щодо покращення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва (на прикладі ПрАТ «ТерА»)

Сучасні дослідження акцентують на тому, що досягнення корпоративних цілей можливе лише через застосування інтегрованого підходу до управління виробничими, маркетинговими та фінансовими процесами. Вибір стратегії управління фінансовими ресурсами здійснюється на базі комплексного аналізу фінансового стану, виробничих можливостей та економічних умов діяльності підприємства, що в подальшому формує його фінансову стратегію. Стратегічне управління фінансами в компанії ПрАТ «ТерА» є неодмінним елементом стратегічного планування, яке має бути узгодженим з загальними цілями організації та має вказувати на перспективи її розвитку [24, с. 20].

Процес стратегічного управління фінансами на підприємстві ПрАТ «ТерА» орієнтований на раціональне розподілення та формування фінансових ресурсів, а також на їх оптимальне використання для досягнення стратегічних завдань компанії. Ефективність даного процесу залежить від адекватності обраного напрямку розвитку, який має відповідати потребам та можливостям підприємства.

Організації формують різні цілі в залежності від своїх потреб та умов діяльності, які можуть включати збільшення прибутку, підвищення рентабельності, зміцнення та розширення ринкових позицій. Певні компанії можуть також концентруватися на завданнях виживання, стабілізації чи реструктуризації в умовах економічних труднощів [38, с. 261].

Таким чином, ключові напрямки стратегії управління фінансами ПрАТ «ТерА» включають:

- оптимізацію структури фінансових ресурсів та джерел їх залучення;
- збільшення обсягу власних фінансових ресурсів;
- зниження обсягу та вартості залучених фінансових ресурсів;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

На завершення аналізу фінансового стану ПрАТ «ТерА» проведемо SWOT-аналіз, враховуючи результати фінансового аналізу, представленого у розділі 2, зокрема виявлені тенденції до зниження фінансової автономії, орієнтації на залучений капітал, зниження ключових показників ділової активності та інших. Здобуті дані будуть представлені в матриці SWOT-аналізу в рисунку 2.5.

Отже, важливо зауважити, що на підприємстві ПрАТ «ТерА» перевага сильних сторін над слабкими є помітною (за результатами оцінки, 26 балів проти 23). Ось деякі з ключових позитивних аспектів діяльності підприємства:

Сильні сторони	Бали	Слабкі сторони	Бали
Орієнтація на якісну продукцію	5	Неоптимальна структура капіталу	3
Хороше місце розташування підприємства	3	Відсутність кваліфікованого персоналу	4
Наявність значного основного капіталу	3	Швидкий моральний знос основного капіталу	4
Сформована організаційна структура управління	4	Неготовність керівництва до управління ризиками	3
Зростання рівня оплати праці	3	Низька оплата праці персоналу	3
Зростання ліквідності використання основного капіталу	4	Недостатній розмір фінансових ресурсів та орієнтація на позикові кошти	3
Пришвидшення обороту капіталу підприємства	4	Високий рівень цін та значні матеріальні витрати	4
Всього:	26	Всього:	23
Можливості	Бали	Загрози	Бали
Диверсифікація продукції підприємства	3	Зниження платоспроможності споживачів	4
Розробка та реалізація фінансової стратегії розвитку підприємства	5	Зростання закупівельних цін на сировину та матеріали	5
Зростання прибутковості та орієнтування на власний капітал	5	Збільшення кількості конкурентів на регіональному ринку	5
Налагодження якісних ділових відносин та підвищення іміджу підприємства	4	Жорсткий державний контроль та обмеження продажу продукції	3
Зростання вмотивованості працівників, орієнтування на результат	5	Війна в Україні та наслідки її впливу на діяльність підприємства	5
Інноваційна активність підприємства	5	Переорієнтування уподобань споживачів продукції	3
Всього:	27	Всього:	25

Рисунок 2.5– SWOT-аналіз діяльності підприємства ПрАТ «ТерА»

Джерело: самостійна розробка автора

Сильні сторони (Strengths):

- 1) Висока якість продукції (5 балів): Продукція підприємства відрізняється високою якістю, що сприяє швидкому знаходженню споживачів та конкурентоспроможності на ринку.
- 2) Стратегічне розташування (3 бали): Розташування підприємства забезпечує легкий доступ до ключових ринків та ресурсів.
- 3) Значний обсяг основного капіталу (3 бали): Достатній основний капітал дозволяє підприємству розширювати операції та інвестувати в нові проекти.
- 4) Ефективна організаційна структура (4 бали): Організоване управління сприяє ефективному використанню ресурсів та лідерству в галузі.
- 5) Зростання заробітної плати (3 бали): Підвищення заробітної плати підвищує мотивацію персоналу та продуктивність.
- 6) Підвищення ліквідності основного капіталу (4 бали): Оптимізація використання основних фінансових ресурсів покращує фінансову гнучкість.
- 7) Швидкий оборот капіталу (4 бали): Ефективний оборот капіталу сприяє зростанню прибутку [66, с. 45].

Слабкі сторони (Weaknesses):

- 1) Неоптимальна структура капіталу (3 бали): Неадекватна балансова структура може спричинити фінансові труднощі.
- 2) Брак кваліфікованого персоналу (4 бали): Відсутність висококваліфікованих фахівців обмежує інноваційний потенціал.
- 3) Швидкий моральний знос основних фондів (4 бали): Потреба в постійному оновленні обладнання збільшує капітальні витрати.
- 4) Слабке управління ризиками (3 бали): Недоліки в управлінні ризиками можуть призводити до непередбачених збитків.
- 5) Низька заробітна плата (3 бали): Низькі зарплати можуть негативно впливати на моральний стан персоналу.
- 6) Обмежені фінансові ресурси (3 бали): Залежність від позикових коштів підриває фінансову стабільність.

7) Високі ціни та значні матеріальні витрати (4 бали): Великі витрати можуть знижувати конкурентоспроможність.

Розглядаючи можливості та загрози, важливо пам'ятати про потенціал для покращення діяльності, хоча існуючі загрози заслуговують на серйозне врахування у стратегічному плануванні.

Можливості (Opportunities):

1) Розширення асортименту продукції (3 бали): Диверсифікація продуктової лінійки може відкрити нові ринкові ніші.

2) Розробка комплексної фінансової стратегії (5 балів): Впровадження добре продуманої фінансової стратегії може забезпечити довгострокову стабільність і розвиток.

3) Підвищення прибутковості (5 балів): Зосередження на збільшенні прибутковості та оптимізація використання власного капіталу можуть покращити фінансовий стан компанії.

4) Покращення бізнес-відносин та репутації (4 бали): Розвиток якісних комерційних відносин і підвищення іміджу можуть привернути нових клієнтів та партнерів.

5) Мотивація персоналу (5 балів): Підвищена мотивація працівників може сприяти збільшенню продуктивності та ефективності роботи.

6) Інноваційна діяльність (5 балів): Запровадження інновацій може вести до впровадження передових продуктів та процесів.

Загрози (Threats):

1) Падіння платоспроможності споживачів (4 бали): Економічні складнощі можуть знизити споживчий попит.

2) Зростання закупівельних витрат (5 балів): Підвищення цін на сировину та матеріали може збільшити виробничі витрати.

3) Посилення конкуренції (5 балів): Збільшення кількості конкурентів може утруднити доступ до ринку.

4) Збільшення державного регулювання (3 бали): Посилення контролю з боку держави може обмежити комерційну діяльність.

5) Геополітична нестабільність в Україні (5 балів): Військові дії та їх наслідки можуть серйозно вплинути на бізнес-операції.

6) Зміни в уподобаннях споживачів (3 бали): Швидкі зміни в споживацьких трендах вимагають адаптації продукції підприємства.

За результатами аналізу, ПрАТ «ТерА» володіє низкою стратегічних переваг, які можуть сприяти його подальшому розвитку. Проте, підприємство також зіткнулося з певними слабкими аспектами, що вимагають уваги та оптимізації. Хоча перед підприємством відкриваються значні можливості, їх реалізація може зустрічати перешкоди у вигляді зовнішніх загроз, які необхідно враховувати при формулюванні фінансової стратегії. Ключовим є розроблення такої фінансової стратегії, яка би використовувала сильні сторони компанії для максимізації можливостей та мінімізації потенційних ризиків.

Для ефективного вирішення цих завдань важливо створити стратегію фінансового розвитку, яка б включала активне залучення та використання капіталу для підсилення фінансової основи та реалізації потужної фінансової політики на довгострокову перспективу [6, с. 18].

Пропонується наступна модель для формулювання стратегічних альтернатив з використанням наявного капіталу на підприємстві ПрАТ «ТерА», яка детально представлена на рисунку 2.6.

Запропонована модель стратегічного управління фінансовими ресурсами передбачає п'ять взаємопов'язаних етапів реалізації, кожен з яких спрямований на оптимізацію фінансового стану та досягнення стратегічних цілей компанії. На першому етапі формування стратегії керування фінансовими ресурсами підприємства ПрАТ «ТерА» критично важливим є вибір стратегічних показників, що дозволять адекватно оцінити структуру пасивів та фінансову стабільність організації. Визначення дефіциту чи профіциту фінансових ресурсів дасть змогу спрогнозувати реалізацію майбутньої фінансової стратегії. Основні напрями цієї стратегії мають включати налаштування оптимального балансу між джерелами формування капіталу, регулювання темпів збільшення обсягу реалізації та ідентифікацію потенційних напрямів для інвестування капіталу [63, с. 154].

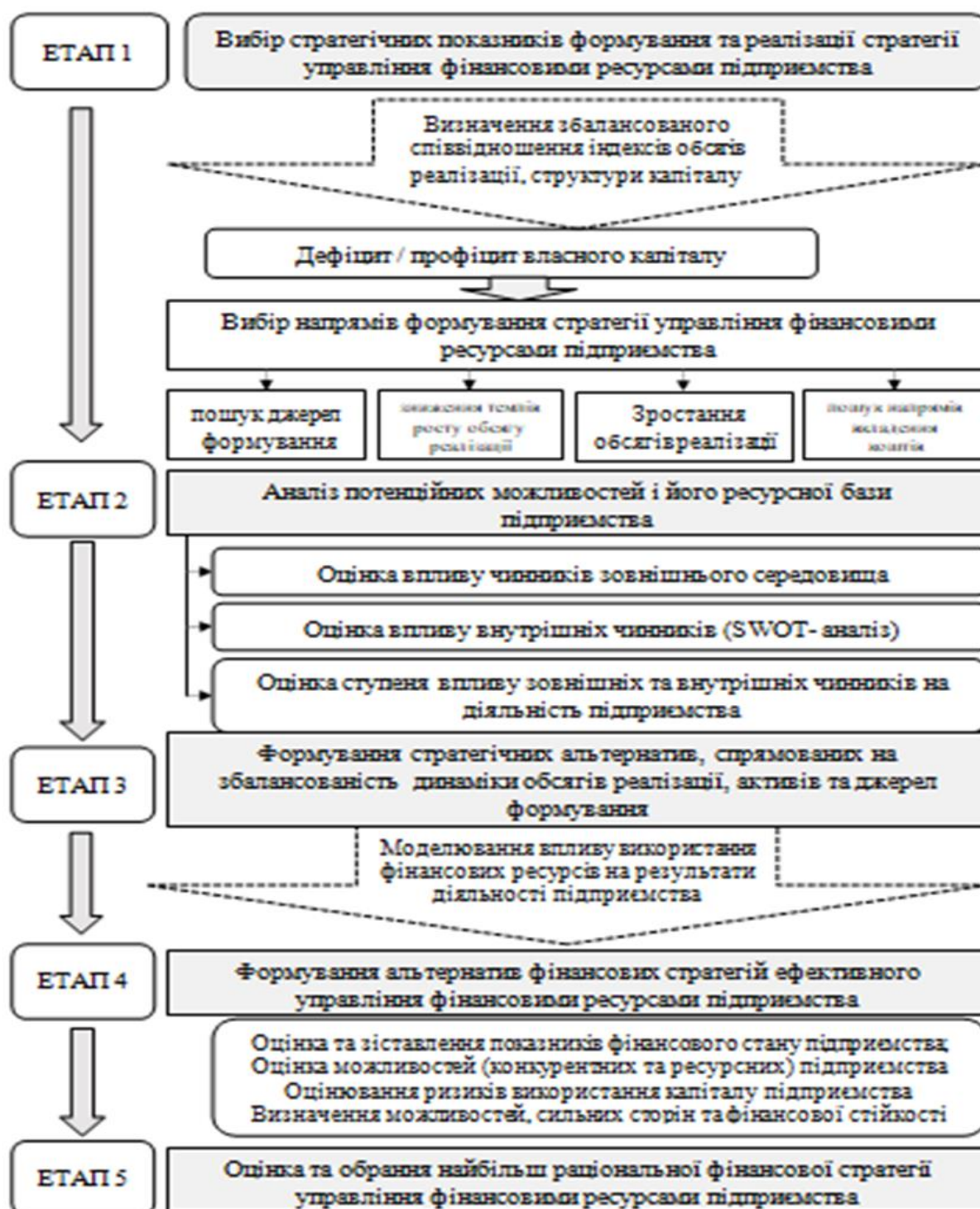


Рисунок 2.6 – Запропонована модель реалізації фінансової стратегії підприємства

ПрАТ «ТерА» в контексті управління фінансовими ресурсами

Джерело: створено автором за даними [20, с. 44]

На другому, аналітичному етапі, основним завданням є збір інформації про капітал, аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність підприємства. Це включає використання SWOT-аналізу для оцінки внутрішніх

сильних та слабких сторін, а також можливостей та загроз з зовнішнього середовища, що дозволяє визначити стратегічні напрями розвитку та потенційні виклики для ПрАТ «ТерА».

На третьому етапі визначаються стратегічні альтернативи, спрямовані на забезпечення збалансованості в динаміці обсягів реалізації, використання активів та джерел капіталу. Важливо також прогнозувати та моделювати вплив різних стратегій використання фінансових ресурсів на майбутню ефективність підприємства. Аналіз структури капіталу та його впливу на рентабельність дозволить оптимізувати обсяги фінансування, необхідні для забезпечення успішної діяльності ПрАТ «ТерА» в майбутньому.

На четвертому етапі розробки стратегії управління капіталом важливо зосередитися на наступних аспектах: кореляція фінансових показників зі стратегічними перевагами підприємства, аналіз ресурсного потенціалу та конкурентних переваг, а також урахування потенційних ризиків фінансово-економічної діяльності в контексті наявних можливостей і сильних сторін підприємства. Це дозволяє оцінити ступінь відповідності між фінансовими можливостями та стратегічними імперативами.

На п'ятому, заключному етапі, вибирається найбільш адекватна та ефективна стратегія управління фінансовими ресурсами, яка спрямована на оптимізацію капіталізації, максимізацію прибутковості, зниження залежності від залученого капіталу та покращення загального фінансового іміджу підприємства.

Було розроблено науково обґрунтований алгоритм вибору стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства ПрАТ «ТерА», що враховує важливі внутрішні та зовнішні чинники. Цей алгоритм дозволяє адаптувати корпоративну стратегію до змінюваних ринкових умов. Формування набору стратегічних альтернатив допомагає визначити, яким чином стратегія управління фінансовими ресурсами відповідає критеріям фінансової стабільності та ризикованості. Цей процес сприяє установленню реальних границь можливих змін фінансових ризиків, які повинен враховувати менеджмент при виборі стратегії, орієнтованої на забезпечення конкурентної переваги. Важливим є не лише

наявність фінансових ресурсів, але і їхнє ефективне організування та використання відповідно до специфіки діяльності підприємства, що передбачає залучення коштів на період, який оптимально відповідає терміну їх використання для досягнення максимальної ефективності.

На першому етапі формування стратегії капіталів, ключовою задачею є визначення оптимального співвідношення джерел капіталу. Це передбачає аналіз призначення капіталу, зокрема його інвестицій у довгострокові чи короткострокові активи, що згодом повертаються у формі прибутку. На цій стадії підприємство також має вирішити, чи варто залучати зовнішнє фінансування чи опиратися на внутрішні ресурси, особливо якщо вільні власні кошти обмежені.

Оптимізація структури капіталу є важливим компонентом стратегічного аналізу, де необхідно знайти баланс між вартістю активів, що приносять доходи, та коштами, інвестованими для отримання цих доходів, враховуючи ефективність управління підприємством. Головною метою є мінімізація витрат на залучення фінансування та максимізація вартості вкладень власників. В 2023 році ПрАТ «ТерА» потрібно вжити заходів для оптимізації структури фінансових ресурсів.

Таким чином, серед заходів, на перше місце ставиться підвищення ефективності використання активів для збільшення доходу, що дозволяє покривати відсотки та податки. Це зменшить залежність від коливань процентних ставок при залученні кредитів і дозволить накопичувати кошти, що можуть бути використані не лише для погашення боргів, але й для розширення капіталу підприємства. Реінвестування оновленого капіталу у виробництво стане ключем до розвитку. По-друге, ПрАТ «ТерА» має підтримувати мінімально можливий рівень власного капіталу, забезпечуючи таким чином захист від ризику банкрутства, коли втрати не можуть бути повністю покриті навіть після продажу активів. Зменшення залежності від кредитних ресурсів також сприятиме нижчим процентним ставкам для стабільних підприємств. Ця стратегія дозволить ПрАТ «ТерА» зберегти прибутки в компанії та стимулювати активне розширення ресурсної бази, підвищуючи фінансову стабільність та платоспроможність організації.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

3.1 Зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва

Мале підприємництво виступає як основний двигун економічного розвитку країн з ринковою економікою, відіграючи роль найбільш масової, динамічної та адаптивної форми господарювання. Інтегровані показники розвинутих країн свідчать про важливу роль малого підприємництва в соціально-економічному та політичному контекстах національних економік. У розвинутих країнах малий бізнес забезпечує значний приріст зайнятості, успішно адаптуючись до змін, включно з автоматизацією процесів. В контексті України, влада поки що не надає адекватної підтримки малому підприємництву, часто розглядаючи його як джерело несплати податків. Таке ставлення стимулює спроби легалізації доходів через збільшення мінімальної зарплати. Тим не менш, недавня фінансова криза демонструє, що малі та середні підприємства в Україні виявилися більш стійкими до економічних шоків порівняно з великими корпораціями [55, с. 230].

У зв'язку з цим, вивчення зарубіжного досвіду набуває особливого значення для України, акцентуючи на теоретичну та практичну релевантність подібних досліджень. У світі підприємства класифікуються як «малі», «середні» та «великі», проте визначення «малого бізнесу» варіюється в залежності від країни, що відображає різні економічні, історичні та галузеві особливості. Більшість країн визначають декілька критеріїв для класифікації малих підприємств з метою ефективнішої державної підтримки та регулювання цього сектора. Критерії можуть включати чисельність працівників, річний дохід, а в окремих випадках — вид діяльності підприємства. Деякі країни враховують показники як річний прибуток, активи підприємства, статутний капітал, оборот.

Дослідження представляє таблицю порівняння, в якій наведені критерії, за якими підприємства у різних країнах класифікуються як малі бізнеси. Для уніфікації валютних різниць, економічні показники в таблиці вказано в євро станом на 04.06.2019.

В Україні існує класифікація підприємств за розмірами, відповідно до статті 55 Господарського кодексу України [1], яка включає наступні категорії: суб'єкти мікропідприємництва (до 10 працівників, оборот до 2 млн євро), малі підприємства (до 50 працівників, оборот до 10 млн євро), середні підприємства (до 250 працівників, оборот до 50 млн євро), і великі підприємства (більше 250 працівників, оборот понад 50 млн євро). Для перерахунку показників у євро використовується офіційний курс гривні від Національного банку України, який визначається як середній за аналізований період [46]. Критерії для визначення малого бізнесу у різних країнах світу наведено у таблиці 3.1

Таблиця 3.1 – Порівняльний аналіз критеріїв для визначення малого бізнесу у різних країнах світу

Країна	Критерії	Малий бізнес
США	Працівники	До 500 осіб
	Активи	До 5 мільйонів доларів (близько 4,5 мільйонів євро)
	Річний прибуток	До 2 мільйонів доларів (близько 1,8 мільйонів євро)
Німеччина	Працівники	Від 50 до 500 осіб
	Річний товарооборот	До 55 мільйонів доларів (близько 49,2 мільйонів євро)
Японія	Працівники (обробна пром.)	До 300 осіб
	Працівники (гуртова торгівля)	До 100 осіб
	Статутний капітал (обробна пром.)	До 1100 мільйонів ієн (близько 9 мільйонів євро)
	Статутний капітал (гуртова торгівля)	До 30 мільйонів ієн (близько 250 тисяч євро)
Велика Британія	Працівники (обробна пром.)	До 200 осіб
	Працівники (будівництво)	До 50 осіб
	Працівники (торгівля)	Не обмежені
	Річний оборот (торгівля)	До 400 тисяч фунтів стерлінгів (близько 450 тисяч євро)
Польща	Працівники	До 50 осіб
	Річний товарооборот	До 10 млн. євро
Греція	Працівники	До 50 осіб
	Річний товарооборот	До 1,5 млн. доларів США (близько 1,3 млн. євро)

Джерело: самостійна розроблено автором [2,10,16]

Досвід багатьох країн свідчить про те, що активне підприємництво сприяє прискореному розвитку національних економік. У розвинутих державах базою для підприємницької активності служать малі та середні підприємства, які є домінантами за чисельністю та обсягами виробництва та послуг. Малий та середній бізнес відіграє ключову роль у забезпеченні гнучкості та резистентності економіки, адаптуючи її до потреб споживачів, і виконує значущу соціальну функцію, створюючи робочі місця та доходи для широких верств населення.

Розуміння значення малого бізнесу для стабільності економіки спонукає розвинуті країни до активної підтримки цього сектору через різноманітні державні інструменти, такі як податкові пільги, правова підтримка, консультаційні та освітні програми, а також програми підтримки кредитування.

Багато країн створили спеціальні органи, які фокусуються на підтримці малого бізнесу. Наприклад, у 1953 році у Сполучених Штатах Америки було засновано Адміністрацію з питань малого бізнесу (U.S. Small Business Administration – SBA), яка досі відіграє ключову роль у захисті інтересів малих підприємств на державному рівні. Основні завдання цієї адміністрації включають:

- Технічну та інформаційну підтримку;
- Допомогу в отриманні кредитів та надання кредитних гарантій;
- Сприяння у залученні державних замовлень та контрактів з великими компаніями;
- Пряме субсидіювання та кредитування малого бізнесу за рахунок коштів державного бюджету [3].

Американський досвід показує, що гарантування позик є однією з найефективніших форм державної підтримки підприємництва, адже це вирішує питання залучення банківських кредитів і активізує ресурси та ініціативу підприємців.

В Японії функціонує Національна фінансова корпорація, яка забезпечує фінансування малих підприємств. Існує дворівнева система кредитних гарантій, яка включає 52 префектурні приватні асоціації кредитних гарантій та національну корпорацію зі страхування кредитів, що знижують ризик невиклати кредитів. У

випадку неплатоспроможності підприємця, держава бере на себе відповідальність за погашення більшої частини боргу. Фінансова підтримка в Японії пропорційна розміру фірми, з найбільшою допомогою, що надається малим підприємствам та новачкам у бізнесі. Управління малими підприємствами, що підпорядковується Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості Японії, регулює діяльність цього сектора, забезпечуючи дотримання антимонопольного законодавства і захист державних інтересів малого бізнесу, встановлюючи обмеження для власників та визначаючи обов'язки контрактних сторін [3].

У Китаї за підтримку малого підприємництва відповідає Китайський центр координації та співпраці у сфері бізнесу, який створює сприятливі умови для взаємодії китайських та зарубіжних підтримуючих організацій.

Державна інформаційна служба CSMEО, створена у 2001 році, займається наданням інформаційних та консультаційних послуг для малого та середнього бізнесу через власний вебсайт. Мережа CSMEО охоплює всі регіони Китаю, інформуючи населення про стан ринку праці, зміни законодавства, науково-технічні досягнення, а також про розвиток сектору МСП. Пріоритети CSMEО включають підтримку МСП у проведенні міжнародної діяльності, зокрема через компенсацію витрат на участь у виставках, сертифікацію ISO, допомогу в оформленні прав на інтелектуальну власність і створення онлайн-майданчиків для торгівлі. В Китаї діє також мережа підтримки МСП, до якої входить близько 1800 центрів, у тому числі 800 державних і 1000 комерційних [4].

Таким чином, характерною рисою економічно розвинених держав є систематична державна підтримка малого бізнесу та створення спеціалізованих установ з метою надання інформаційної підтримки. Натомість в Україні адекватна підтримка малого бізнесу ще не налагоджена, проблемою залишається низький рівень обізнаності підприємців про податкові зміни та загальну державну стратегію щодо малого бізнесу. Наприклад, у Німеччині малі та середні підприємства генерують понад половину внутрішнього валового продукту, а в США та Японії вони становлять близько 60% ВВП. Яскравим прикладом успішного розвитку малого бізнесу є Польща, яка, маючи схожі з Україною вихідні умови, досягла

значного економічного прогресу: з моменту здобуття незалежності частка МСБ у ВВП зростає з менше 30% до приблизно 54%. У Польщі діє Агентство розвитку підприємництва, яке взаємодіє з мережею регіональних центрів, що надають безоплатні або пільгові послуги з інформаційного консультування, навчання та допомоги у залученні державних та ЄС фондів [6].

Слід зазначити, що в таких країнах, як Німеччина, Японія, Велика Британія, США та Канада, малий бізнес відіграє визначну роль у економіці. За даними німецького Міністерства економіки, малі підприємства становлять 99,7% всіх компаній у країні, забезпечуючи 57% доданої вартості і експортуючи продукцію на світові ринки.

Важливо відзначити, що успішний розвиток малого підприємництва у розвинутих країнах базується на принципах кооперації між великими та малими економічними суб'єктами. Країни, такі як Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США, Данія, Норвегія та Велика Британія, вважаються лідерами у забезпеченні оптимальної інтеграції великого та малого бізнесу. Таке усвідомлення значущості малого бізнесу для загальної економіки країни спонукає до всебічної підтримки, особливо через механізми кредитування. Особливості умов кредитування малого та середнього бізнесу у порівнянні з зарубіжними країнами і Україною представлено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Характеристика процесів кредитування малих та середніх підприємств у зарубіжних державах порівняно з Україною

Країна	Середній відсоток за кредитами	Максимальний розмір кредиту (у євро)
Японія	0,1%	Не встановлено верхньої межі
США	2,75%	до 1,79 млн.
Канада	2,0%	до 223 тис.
Великобританія	2,0%	до 286 тис.
Україна	19,4%	Не вказано

Джерело: самостійна розроблено автором [18,20,42]

Як видно з таблиці 3.2, представлені процентні ставки по кредитах для малого та середнього бізнесу в Україні вказують на необхідність реалізації кардинальних змін у сфері фінансово-кредитного забезпечення цього сектору. Реформування має відбуватися за двома ключовими напрямками: підтримка на

стартовій стадії заснування підприємства та створення сприятливих умов для розвитку існуючих малих підприємств.

Основними перепонами, які стримують надання банками доступних кредитів для малих бізнесів в Україні, є:

- відсутність достатньої застави;
- недостатня прозорість фінансової звітності;
- брак дешевих ресурсів;
- відсутність офіційно декларованих доходів.

Забезпечення макроекономічної стабільності є критичним для поліпшення фінансового стану малих підприємств, збільшення рівня заощаджень населення і відновлення позитивних тенденцій на фінансовому ринку України.

Різноманітні форми податкової підтримки є поширеним інструментом стимулювання малого бізнесу у Європі. У Великобританії застосовують ліберальну податкову систему для малого бізнесу зі спрощеними вимогами до звітності та прогресивним оподаткуванням з численними пільгами. У Франції діють спеціальні податкові режими для малих та середніх підприємств залежно від їхнього обороту, зі спрощеною системою декларації прибутків і сплати податків. У США багато малих фірм користуються особливими положеннями, які полегшують облік та звітність для оподаткування прибутків за прогресивною шкалою.

Слід підкреслити, що протягом останніх років в Україні відбувалися деякі зміни у застосуванні спрощених методик оподаткування, обліку та звітності, хоча ряд значущих питань залишається неврегульованими:

- модифікація процесів податкового адміністрування;
- забезпечення відкритості відносин між представниками малого бізнесу та наглядовими органами;
- вдосконалення механізмів обліку та подання звітності;
- розширення ресурсної бази для підтримки розвитку малого підприємництва [8].

Розвиток малого підприємництва є важливою передумовою для формування ринкових відносин та забезпечення стабільного й динамічного зростання

економіки. Аналіз міжнародного досвіду демонструє критичну необхідність створення всебічної підтримки цього сектору, яка включає законодавче та фінансове сприяння. Опираючись на аналіз порівняльних показників діяльності малих підприємств у зарубіжних країнах та в Україні, зокрема, участі у формуванні доданої вартості, обсязі реалізованої продукції та рівні виробництва, можна зробити висновок про відносно низьку економічну активність малого підприємництва в Україні.

Підсумовуючи результати дослідження, можна стверджувати, що система підтримки малого підприємництва, яка функціонує у розвинених країнах Європи та світу, є важливою для України. На основі аналізу зарубіжного досвіду та сучасного розвитку вітчизняного малого підприємництва можна виділити ключові напрями підтримки малого бізнесу в Україні:

- по-перше, слід переглянути систему оподаткування малого бізнесу, розглянути можливість запровадження прогресивної шкали оподаткування та стимулювання окремих напрямів діяльності малого бізнесу через спеціальні податкові режими;

- по-друге, на державному рівні необхідно забезпечити належну підтримку малому бізнесу в сфері навчання ведення бізнесу, надання інформаційної, юридичної та консультаційної допомоги щодо отримання пільгових кредитів, змін у законодавстві та вибору оптимальної системи оподаткування;

- по-третє, необхідно здійснити суттєві зміни у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малого підприємництва, знизивши процентні ставки за кредитами та спростивши процедуру їх отримання;

- по-четверте, слід приділити особливу увагу розширенню та диверсифікації експорту українських товарів і послуг, реалізації експортного потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу. Підтримувати український малий і середній бізнес у виході на міжнародні ринки шляхом участі у міжнародних торговельних заходах.

3.2 Ризики та проблеми фінансового забезпечення малого підприємництва у сучасних умовах ведення бізнесу

Український малий бізнес понад рік перебуває під тиском війни. До її початку малий бізнес грав ключову роль на українському ринку праці, забезпечуючи зайнятість для 48% від усіх працівників в Україні, що становить 4,3 млн осіб. Ситуація значно погіршилася після повномасштабного військового вторгнення російської федерації. Згідно з опитуваннями, проведеними Центром розвитку інновацій разом з Офісом розвитку підприємництва та експорту та національним проектом Дія.Бізнес, влітку 2022 року 46,8% підприємств повністю або майже повністю припинили свою діяльність [21, с. 45].

Лише 4,5% підприємств змогли збільшити обсяги робіт порівняно з довоєнним періодом. Близько 19% підприємств (переважно зі Сходу країни) здійснили релокацію. Скорочення економічної активності призвело до скорочення кількості працівників у малому бізнесі. Згідно з дослідженнями, 20% персоналу було відправлено у відпустку, 27% працюють на умовах скороченої заробітної плати, а 20% було звільнено (понад 1 млн осіб).

З метою посилення ролі малого бізнесу у стимулюванні внутрішніх економічних процесів, покращенні умов роботи на ринку, підтримці обороноздатності та відновленні бізнес-процесів, все більшої актуальності набувають питання пошуку ефективних інструментів підтримки розвитку малого бізнесу в Україні. За результатами опитування, проведеного Європейською Бізнес Асоціацією в рамках проекту Unlimit Ukraine за участі Міністерства цифрової трансформації України, Офісу з розвитку підприємництва та експорту та національного проекту Дія.Бізнес, у 2022 році 58% представників малого бізнесу були незадоволені поточним станом справ (у 2021 році цей показник становив 52%), і лише 24% вважали стан справ задовільним (у 2021 році – 32%) [21, с. 153].

Проте, спостерігаються і певні позитивні тенденції: 76% підприємств малого бізнесу України планують розширення бізнесу у 2023 році. З них 28% мають намір

розширити географічну присутність, 26% – забезпечити розвиток за новими напрямками, 25% – розглядають можливість виходу на зовнішні ринки [23].

Згідно з даними ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій», опитування «Український бізнес під час війни» показало незначне зростання частки респондентів, які вважають поточну фінансово-економічну ситуацію на підприємстві задовільною, від 65,7% до 71,5%. Позитивною є динаміка індексу очікуваних змін фінансово-економічної ситуації, його величина збільшилася з 0,15 до 0,34. Частка «песимістів» зменшилася з 14,9% до 8,3%, а частка «оптимістів» зросла з 28,6% до 39,9%. Частка тих, хто не очікує змін, зменшилася з 54,5% до 51,8% [23].

Варто зазначити, що ситуація відрізняється залежно від регіону. Позитивні очікування щодо змін ділової активності у перспективі двох років є характерними для підприємств малого бізнесу в Одеській, Чернігівській та Полтавській областях. У той же час, дві області демонструють переважання негативних очікувань: Кіровоградська та Житомирська [8]. Зростання малого бізнесу очікується переважно у західних та центральних областях України, тоді як у північних, східних та південних регіонах прогнозується зниження. Близько 20% респондентів зі східних та південних регіонів, які найбільше страждають від бойових дій, зазначають, що можуть зовсім не працювати протягом всього 2023 року [10].

Загалом, регіони України можна умовно поділити на чотири категорії: «тимчасово окуповані регіони» (зони ведення бойових дій), «прифронтові регіони» (регіони під загрозою вторгнення), «опорні регіони» (регіони, що відіграють вирішальну роль у логістиці оборонних та гуманітарних вантажів) та «безпечні регіони» (регіони, які є умовно безпечними для підприємницької діяльності та мають мінімальний ризик вторгнення) [11].

Найгіршою з точки зору поточного стану розвитку малого бізнесу є ситуація у прифронтових та частково окупованих регіонах: частка підприємств малого бізнесу, які можуть припинити свою діяльність, становить близько 45% для первинного сектору (сільське господарство та видобуток), 35% – для вторинного

сектору (заводи, фабрики, промислове виробництво) та 37% – для третинного сектору (послуги).

Серед найбільш пріоритетних проблем, з якими стикається малий бізнес з початку 2023 року, можна виділити такі (ТОП-10):

- перебої з електро-, водо- та теплопостачанням (68% опитаних підприємств);
 - зростання цін на сировину та матеріали (68% опитаних підприємств);
 - складнощі з перевезенням сировини або товарів територією України та розрив ланцюжків постачання (47% опитаних підприємств);
 - проблема безпеки праці (40% опитаних підприємств);
 - зменшення попиту на продукцію або послуги (35% опитаних підприємств);
 - брак робочої сили (26% опитаних підприємств);
 - брак обігових коштів (16% опитаних підприємств);
 - державне регулювання курсу валют (14% опитаних підприємств);
 - пошкодження майна або товару внаслідок бойових дій (12% опитаних підприємств);
 - корупція та блокування податкових накладних (12% опитаних підприємств)
- [25].

Однак, проблеми, з якими стикаються підприємства малого бізнесу, значно відрізняються в залежності від їх регіонального розташування та географії діяльності. Їх можна класифікувати наступним чином: проблеми, актуальні для всіх підприємств; проблеми, характерні для переміщених (релокованих) підприємств; проблеми, специфічні для підприємств на тимчасово окупованих та деокупованих територіях (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Ключові виклики, з якими стикаються малі підприємства

Загальні проблеми для всіх підприємств	Проблеми переміщених (релокованих) підприємств	Проблеми підприємств на тимчасово окупованих та деокупованих територіях
Нестабільне постачання електроенергії, води та тепла	Пошук нових виробничих площ	Пошкодження майна або товарів через бойові дії
Зростання вартості сировини та матеріалів	Перевезення обладнання та персоналу	Питання безпеки на робочих місцях
Труднощі з транспортуванням сировини або товарів по країні та розрив ланцюгів постачання	Створення нових логістичних маршрутів	Розмінування територій
Зниження попиту на продукцію або послуги	Встановлення нових внутрішніх та зовнішніх ринкових умов	Відновлення критично важливої інфраструктури
Недостатня кількість робочої сили	Подолання адміністративних бар'єрів	Недостатня кількість робочої сили
Недостатність обігових коштів	Недостатність обігових коштів	Подолання адміністративних бар'єрів

Джерело: самостійна розроблено автором [1,8,25]

У таблиці 3.4 наведено найтипівіші інструменти державної підтримки розвитку малого бізнесу, які були впроваджені протягом останнього десятиліття.

Таблиця 3.4 – Основні інструменти державної підтримки розвитку малого бізнесу

Інструменти державної підтримки розвитку малого бізнесу	Країни
Розширення обсягів підтримки через надання кредитних гарантій для малого і середнього бізнесу	Канада, Данія, Фінляндія, Угорщина, Італія, Південна Корея, Нідерланди, Словаччина, Словенія, Швейцарія, Великобританія, США
Запровадження спеціальних умов гарантій для стартапів	Канада, Данія, Нідерланди, Південна Корея
Підвищення державних гарантій для експортних операцій	Канада, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Нова Зеландія, Швеція, Швейцарія, Іспанія, Великобританія
Збільшення частки прямого фінансування малого і середнього бізнесу	Канада, Угорщина, Південна Корея, Сербія, Словенія, Іспанія, Франція
Розширення та вдосконалення спеціалізованих урядових установ і організацій з державним або змішаним капіталом, які координують підтримку малого і середнього бізнесу	США – Адміністрація малого бізнесу; Японія – Агентство малих і середніх підприємств; Великобританія – Служба малого бізнесу; Канада – Мережа бізнес-послуг; Польща – Департамент ремісництва, малого і середнього підприємництва та інші

Джерело: самостійна розроблено автором [21,33]

Світовий досвід свідчить про два основні підходи до вирішення проблем створення та функціонування підприємств малого бізнесу:

Вертикальний підхід – система безпосередніх заходів, спрямованих виключно на підтримку розвитку підприємств малого бізнесу;

Горизонтальний підхід – базується на захисті інтересів підприємств малого бізнесу у таких сферах діяльності, як політика в галузі досліджень і технічних розробок, регіональна політика, міжнародні відносини, та зміцнення позицій малого бізнесу у відповідному виді діяльності. Зважаючи на поточну ситуацію та значний обсяг проблем, які постають перед підприємствами малого бізнесу, особливого значення набуває застосування принципів вертикального підходу, який передбачає розробку вузькоспеціалізованих заходів, орієнтованих на вирішення конкретних проблем [26, с. 18].

На сьогодні вже розроблено низку урядових програм, спрямованих на покращення діяльності підприємств малого бізнесу:

- Створено комплекс інформаційних ресурсів, які спрощують пошук потенційних постачальників та організацію комунікації з військово-цивільними адміністраціями та міжнародними організаціями;

- Запущено єдиний експортний веб-портал в рамках національного проєкту Дія.Бізнес, який дозволяє вирішити питання, пов'язані з експортною діяльністю, включаючи підприємства малого бізнесу;

- Запропоновано кілька програм пільгового кредитування для створення та діяльності підприємств малого бізнесу [27].

Для української економіки особливо важливим є державне сприяння розвитку кредитних відносин між підприємствами малого бізнесу та комерційними банками. Відповідно до цілей цієї програми, державні і комерційні банки повинні активізувати кредитну діяльність, щоб тисячі підприємців змогли відновити та модернізувати свою господарську діяльність, адаптувавши її до нових умов.

За інформацією Міністерства фінансів України, на початок 2023 року за Державною програмою «Доступні кредити 5-7-9%» суб'єкти підприємництва отримали від уповноважених банків 53637 кредитів на загальну суму 167,73 млрд

грн, з яких 34514 кредитів на загальну суму 67,48 млрд грн були надані банками державного сектору економіки. Мінреінтеграції також зазначило, що за період дії воєнного стану в рамках цієї програми було видано майже 24 тисячі пільгових кредитів на загальну суму понад 95 млрд грн.

У квітні 2023 року Кабінет Міністрів дозволив підприємцям з територій можливих бойових дій та деокупованих територій брати участь у державній програмі «Доступні кредити 5-7-9%». За думкою фахівців, доступ до цієї програми для малого бізнесу зі звільнених регіонів та територій можливих бойових дій сприятиме їх економічному відродженню та працевлаштуванню внутрішніх переселенців і місцевих жителів [30].

Таким чином, фінансове забезпечення малого підприємництва в сучасних умовах ведення бізнесу часто супроводжується низкою значних ризиків та проблем. Однією з найбільших перешкод є обмежений доступ до кредитних ресурсів, що особливо відчутно в умовах економічної невизначеності. Малі підприємства часто зіштовхуються з високими відсотковими ставками або ж з жорсткими вимогами до забезпечення кредиту, що робить фінансування через зовнішні джерела менш доступним.

Крім того, малі підприємства відчують залежність від внутрішніх фінансових накопичень та ризик економічних коливань, які можуть раптово змінити умови ринку або вартість ресурсів, необхідних для виробництва. Це ставить під загрозу їх стабільність та можливості для розширення діяльності. В умовах такої нестабільності, необхідність у розробці та впровадженні цілеспрямованих програм підтримки малого бізнесу стає вкрай актуальною. Урядам та фінансовим інституціям важливо зосередитися на створенні гнучких кредитних програм, субсидій, а також освітніх та консультативних ініціатив, які можуть допомогти підприємцям адаптуватися до швидкозмінних ринкових умов.

3.3 Напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні

Для підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні необхідно реалізувати комплексні заходи, які б сприяли залученню фінансових ресурсів і стимулювали б діяльність малих підприємств. Ці напрями включають розвиток фінансової інфраструктури, створення сприятливих умов для доступу до кредитів та грантів, а також вдосконалення законодавчої бази.

Розвиток фінансової інфраструктури, орієнтованої на малий бізнес, є ключовим фактором у забезпеченні його стабільного розвитку та адаптації до ринкових умов. Покращення діяльності фінансових інституцій, що обслуговують малий бізнес, може включати кілька напрямків діяльності. Перш за все, це стосується розширення мережі регіональних фондів підтримки підприємництва. Ці фонди можуть забезпечувати не лише доступ до фінансових ресурсів, а й консультативну підтримку, допомагаючи малим підприємствам розробляти бізнес-плани, готувати інвестиційні проєкти та управляти ризиками. Наприклад, у деяких країнах існують успішні моделі регіональних фондів, які поєднують у собі кредитні та грантові програми, спрямовані на підтримку стартапів та інноваційних проєктів [53, с. 84].

Другим важливим напрямком є розвиток мікрофінансових організацій. Ці організації забезпечують фінансування малим підприємствам, які не можуть отримати доступ до традиційних банківських кредитів через високі бар'єри або вимоги до забезпечення. Мікрофінансування може бути вкрай корисним в регіонах з недостатньо розвиненою банківською інфраструктурою та високим рівнем інформаційної асиметрії.

Також, важливою є інтеграція новітніх технологічних рішень у діяльність фінансових інституцій. Цифровізація дозволяє значно спростити процеси надання фінансових послуг, знижуючи оперативні витрати та підвищуючи швидкість обробки заявок на фінансування. Цифрові платформи можуть автоматизувати

багато процедур, включаючи оцінку кредитоспроможності, управління портфелем та взаємодію з клієнтами. Розвиток цих аспектів фінансової інфраструктури дозволить малому бізнесу більш ефективно інтегруватися в економіку, мінімізувати свої фінансові ризики та розширити масштаби діяльності.

Підвищення доступності кредитування та грантів є критично важливим для підтримки та розвитку малого бізнесу, особливо в умовах економічних викликів. Одним з ефективних механізмів забезпечення доступу до фінансування є впровадження державних програм гарантування кредитів. Ці програми дозволяють знизити ризики для банків та інших фінансових інститутів, що спонукає їх до надання кредитів малим підприємствам на сприятливіших умовах. Наприклад, державні гарантії можуть покривати значну частину потенційних кредитних втрат, що знижує загальний кредитний ризик банку [57, с. 89].

Крім того, співпраця з міжнародними фінансовими організаціями може стати ключовим фактором у залученні зовнішнього фінансування. Організації такі як Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку та інші міжнародні фінансові інститути часто надають гранти та пільгові кредити, спрямовані на підтримку малого та середнього бізнесу. Ці кошти можуть бути спрямовані на реалізацію проектів, які сприяють відновленню економіки, зокрема в умовах пост-конфліктної відбудови або під час глобальних криз.

Впровадження таких програм та активізація співпраці з міжнародними інституціями не тільки забезпечує додаткові ресурси для малого бізнесу, але й сприяє інтеграції національної економіки в глобальні фінансові та економічні процеси. Це також відкриває шлях для впровадження інноваційних технологій та методик, що можуть підвищити конкурентоспроможність підприємств на міжнародному рівні. Вдосконалення законодавчої бази має стати ще одним пріоритетом для підвищення ефективності фінансового забезпечення малого бізнесу. Це включає перегляд податкового законодавства з метою введення податкових пільг для нових та існуючих малих підприємств, а також спрощення процедур реєстрації бізнесу та його ліцензування. Такі заходи можуть значно

знизити адміністративний тягар для підприємців та стимулювати їхню інвестиційну активність [58, 268].

Таким чином, реалізація цих напрямів вимагає комплексного підходу з боку держави та приватного сектору, і має бути орієнтована на створення стабільних умов для розвитку малого підприємництва, що зможе забезпечити його вклад у стійке економічне зростання України. Розвиток малого підприємництва в Україні в умовах післявоєнної відбудови потребує комплексного підходу з боку держави та бізнес-середовища, зокрема створення безпекового фундаменту, що забезпечує захист та підтримку найбільш уразливих верств населення, включно з жінками та сім'ями фронтовиків. На перше місце необхідно поставити відновлення освітніх закладів, забезпечення надійних укриттів, скорочення гендерного розриву в оплаті праці, а також створення програм, які би дозволяли дружинам військовослужбовців розпочати власний бізнес, формуючи таким чином основу для стабілізації сімейного та соціального життя.

Використання принципів Індустрії 5.0, які включають інтеграцію людських навичок з передовими технологіями, може значно підсилити інноваційний потенціал малого підприємництва. Уряд має стимулювати впровадження розумних технологій в виробництво, підтримувати міжнародне співробітництво і сприяти створенню інвестиційно привабливого клімату для технологічних інвестицій, які б сприяли екологічно та соціально відповідальному розвитку бізнесу [61, с. 232].

На завершення, необхідно легалізувати та врегулювати діяльність малого підприємництва, забезпечуючи правові основи для функціонування в умовах повної прозорості та відповідальності. Важливим аспектом є укладання трудових договорів, інвестиції в розвиток персоналу, захист інтелектуальної власності та гарантії соціального захисту працівників. Забезпечення синергії між фінансовою безпекою та кадровим потенціалом є ключем до створення стабільного та інноваційного бізнес-середовища в країні.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній бакалаврській роботі досліджено теоретико-методичні і практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва, що дало змогу зробити такі висновки та пропозиції:

1. Дослідження показало, що мале підприємництво має фундаментальне значення для національної економіки України, відіграючи важливу роль у забезпеченні зайнятості, підтримці інновацій та сприянні соціальній стабільності. Малі підприємства сприяють розвитку економічної диверсифікації, зменшуючи ризики економічної концентрації та монополізму. Вони є динамічним елементом економіки, здатним швидко реагувати на ринкові зміни, впроваджувати інновації та задовольняти специфічні потреби споживачів, тим самим підтримуючи економічне зростання та забезпечуючи конкурентний ринковий баланс.

2. Аналіз фінансового забезпечення малих підприємств в Україні виявив, що вони використовують широкий спектр фінансових ресурсів для своєї діяльності, включаючи внутрішні джерела, такі як прибуток, амортизаційні відрахування та особисті інвестиції власників, а також зовнішні джерела, зокрема банківські кредити, лізингові угоди та державну підтримку. Однак доступ до зовнішнього фінансування часто обмежений через високі кредитні ставки, жорсткі умови кредитування та обмежену доступність інвестиційних ресурсів. Це вимагає від малого бізнесу знаходити баланс між внутрішнім фінансуванням та залученням зовнішніх інвестицій, що визначає стратегічні напрями їх розвитку та стабільності.

3. Ретельний аналіз та оцінка фінансової стійкості малих підприємств вимагають застосування інтегрованих методичних підходів, що включають не тільки фінансовий аналіз за допомогою традиційних коефіцієнтів ефективності, але й оцінку зовнішніх та внутрішніх ризиків, які можуть вплинути на їх діяльність. Ці методики дозволяють не тільки діагностувати поточний стан фінансів, але й прогнозувати можливі сценарії розвитку, визначати стратегії мінімізації ризиків та підвищення фінансової надійності. Вони сприяють формуванню глибшого

розуміння фінансової здатності малих підприємств до адаптації у динамічних умовах ринку, забезпечуючи їхню конкурентоспроможність і стійкість.

4. Дослідження показало, що фінансове забезпечення малого підприємництва в Україні стикається з рядом викликів. Попри існування державних програм, таких як «Доступні кредити 5-7-9%», малий бізнес часто має труднощі з доступом до фінансових ресурсів. Станом на початок 2023 року, у рамках цієї програми підприємці отримали 53 637 кредитів на загальну суму 167,73 млрд грн. Однак, значна частина підприємств стикається з високими процентними ставками та недостатнім рівнем інвестицій.

5. На прикладі ПрАТ «ТерА» проведено детальний аналіз фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу. Встановлено, що підприємство має обмежений доступ до кредитних ресурсів через високі вимоги до заставного забезпечення. Підприємство також стикається з проблемами залучення інвестицій для розширення своєї діяльності. Аналіз фінансових показників ПрАТ «ТерА» показав, що недостатнє фінансування обмежує його розвиток та конкурентоспроможність на ринку.

6. На основі проведеного аналізу розроблено рекомендації щодо покращення фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні, зокрема для ПрАТ «ТерА»:

- Удосконалення державних програм підтримки: Рекомендується знизити процентні ставки за кредитами в рамках державних програм та спростити вимоги до заставного забезпечення. Це може включати збільшення обсягів підтримки через надання кредитних гарантій.

- Розширення доступу до фінансових ресурсів: Запровадження спеціалізованих інвестиційних фондів для підтримки малого бізнесу та створення умов для залучення іноземних інвестицій. Це може сприяти збільшенню прямого фінансування МСБ.

- Покращення інфраструктури фінансової підтримки: Розвиток та вдосконалення спеціалізованих урядових установ і організацій з державним або змішаним капіталом, що координують підтримку малого бізнесу.

7. Виявлено, що такі країни як Канада, Данія, Нідерланди та Південна Корея використовують ефективні інструменти підтримки, зокрема програми державних гарантій за кредитами, спеціальні умови для стартапів та підтримку експортних операцій. Наприклад, у Канаді та Данії значно розширено обсяги підтримки через надання кредитних гарантій для малого і середнього бізнесу. Крім того, в Японії та Великобританії успішно функціонують спеціалізовані урядові установи, що координують підтримку малого бізнесу. Такі заходи дозволяють суттєво знизити фінансові ризики для малих підприємств і сприяють їхньому зростанню та конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Впровадження подібних програм в Україні може стати ефективним засобом для стабілізації та розвитку малого підприємництва.

8. Аналіз сучасних умов ведення бізнесу в Україні показав, що малий бізнес стикається з численними фінансовими викликами та ризиками. Основні проблеми включають нестабільність економічної ситуації, високу вартість кредитних ресурсів та обмежений доступ до фінансування. Виявлено, що під час війни близько 46,8% підприємств малого бізнесу були змушені повністю або частково припинити свою діяльність, а майже 20% підприємств зі східних та південних регіонів можуть не працювати протягом усього 2023 року. Ці фактори негативно впливають на можливості залучення інвестицій, оскільки високі ризики стримують інвесторів. Крім того, зниження попиту на продукцію та послуги, перебої у постачанні сировини та зростання цін на матеріали створюють додаткові труднощі для малих підприємств. Необхідність адаптації до нових умов вимагає розробки ефективних стратегій для подолання цих викликів.

9. З метою підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні розроблено ряд рекомендацій. По-перше, необхідно вдосконалити державні програми підтримки, зокрема програму «Доступні кредити 5-7-9%». Це передбачає зниження процентних ставок за кредитами та спрощення вимог до заставного забезпечення, що зробить кредити доступнішими для малих підприємств. По-друге, слід створити спеціалізовані інвестиційні фонди, які будуть спрямовані на підтримку малого бізнесу та

залучення іноземних інвестицій. Такі фонди можуть забезпечити необхідні фінансові ресурси для розширення та модернізації підприємств, а також сприяти їх адаптації до нових умов ведення бізнесу.

По-третє, важливим напрямом є розвиток інфраструктури фінансової підтримки. Це включає створення комплексних інформаційних ресурсів, які полегшують комунікацію з військово-цивільними адміністраціями та міжнародними організаціями. Такі ресурси можуть допомогти підприємцям знайти потенційних постачальників, отримати юридичну та консультаційну підтримку, а також забезпечити доступ до актуальної інформації про зміни у законодавстві та можливості фінансування. Реалізація цих заходів сприятиме підвищенню фінансової стійкості малого підприємництва в Україні, забезпечить його стабільний розвиток та підвищить конкурентоспроможність на внутрішньому і міжнародному ринках. Це, у свою чергу, сприятиме економічному відродженню країни в умовах невизначеності та дозволить малим підприємствам ефективно адаптуватися до нових викликів.

Таким чином, фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва є критичним чинником для його сталого зростання та конкурентоспроможності. Ефективне управління фінансовими ресурсами дозволяє малим підприємствам інвестувати в інновації, розширювати ринки збуту та підвищувати продуктивність. Державна підтримка, спрямована на полегшення доступу до фінансових ресурсів, а також розвиток фінансової інфраструктури, є необхідною для створення сприятливого бізнес-середовища. Разом з тим, важливим є розвиток фінансової грамотності підприємців, що сприятиме ефективнішому використанню фінансових інструментів та підвищенню рівня фінансової стійкості підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдуллаєва А. Є. Особливості здійснення стратегічного управління фінансовими ресурсами на вітчизняних підприємствах. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2020, № 1. С. 189 – 191.
2. Аранчій В. І., Томілін О. О., Дорогань-Писаренко Л. О. Фінансовий менеджмент. Полтава: РВВ ПДАУ. 2021. 300 с.
3. Аранчій В.І., Зоря О.П. Фінансова стратегія в системі управління підприємством. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2020. № 2.С. 156–159.
4. Ачкасова Л. М. Аспекти управління фінансовими потоками в логістиці. *Економіка транспортного комплексу*, 2018. Вип. 31. С. 110–121.
5. Бабій І., Баксалова О., Остапчук О. Механізм формування конкурентної політики малого підприємництва в післявоєнний період. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 2. С. 123–130.
6. Бердар М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства на основі логістичного підходу. *Актуальні проблеми економіки*, 2018. № 5 (83). С. 133—138.
7. Білорус О.Г. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу. *Банківська справа*, 2014. № 1. С. 14–18.
8. Бражник Л., Аранчій Д., Чоп В. (2023). Фінансові ресурси підприємства: управління та їх вплив на фінансовий стан. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (5 (05), 2023. С.115-120. URL: <https://doi.org/10.32782/dees.5-18> (дата звернення: 10.05.2024р.)
9. Василець Н. М. Наукові підходи до розвитку малого бізнесу в умовах війни. *Науково-освітній інноваційний центр суспільних трансформацій*, 2022. Розділ 1.8. С. 110–121. URL: <https://doi.org/10.54929/monograph-02-2022-01-08> (дата звернення: 10.05.2024р.)

10. Волкова Н.А. Аналітична оцінка оптимізації фінансових ресурсів URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/> (дата звернення 13.05.2024р.)
11. Волощук Н.Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка*, 2015. Вип. 2(2). С. 13–17.
12. Воробйова Н.П., Музиченко Н.П. Аналіз фінансового стану підприємств: сутність та необхідність. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*, 2017. № 13. С. 116–123.
13. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво як засіб адаптації до ринкових форм господарювання. Київ.: Т-во «Знання» України, 2016. С. 4.
14. Грантове фінансування. URL: http://chern-rayrada.cg.gov.ua/web_docs/1730/2016/08/ (дата звернення 11.05.2024р.)
15. Гриньов А.В. Якість формування фінансової стратегії підприємства. *Фінанси України*. 2016. №6. С.121-128.
16. Громова А.Є. Аналіз фінансового стану підприємства з огляду ефективного використання фінансових ресурсів. *Молодий вчений*. 2016. № 5(32). С. 44–48.
17. Григоренко Т. М. Франчайзинг в Україні: реалії та перспективи розвитку в умовах воєнного стану. *БІЗНЕС-ІНФОРМ*, 2022. № 12. С. 145–153. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2022-12_0-pages-145_153.pdf (дата звернення 16.05.2024р.)
18. Даценко Г.В. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії в системі регулювання діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 5. Т. 2. С. 162–165.
19. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 16.05.2024р.)
20. Дзеніс О.О. Обґрунтування стратегії фінансування розвитку підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2021. 20 с.

21. Дикань В., Фролова Н. Напрями та інструменти державної підтримки розвитку малий та середній бізнес в Україні у воєнний час. *Економіка та суспільство*, 2022. № 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-56> (дата звернення 17.05.2024р.)
22. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства. *Фінанси України*. 2018. № 3. С. 12-18.
23. Дропа Я.Б., Терешко О.М. Формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах розвитку фінансової системи. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2017/01/60-1.pdf> (дата звернення 18.05.2024р.)
24. Жигалкевич Ж. М., Кам'янська О. В. Фінансовий менеджмент. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 214 с.
25. Журавльова Т.О. Формування фінансових ресурсів підприємства в умовах кризи. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 42 – 45.
26. За час дії воєнного стану в межах Державної програми «Доступні кредити 5-7-9 %» видано 36 191 пільгових кредитів на суму близько 140 млрд грн. URL: https://www.mof.gov.ua/uk/news/minfin_za_chas_dii_voennogo_stanu_v_mez (дата звернення 19.05.2024р.)
27. Закон України «Про інвестиційну діяльність». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення 20.05.2024р.)
28. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 1.07.2018 № 996– XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 20.05.2024р.)
29. Закон України Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення 20.05.2024р.)
30. Іванець, М. Підходи до аналізу фінансових результатів підприємства. *Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті* : програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 10–11 квітня 2014 р. Київ. : НУХТ, 2014. Ч. 3. С. 71-72.

31. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. К.: Знання, 2020. 485 с.
32. Коробка С. В. Особливості релокації малого підприємництва в умовах війни. Проблеми сучасних трансформацій. *Серія: економіка та управління*, 2023. № 7. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-04-14> (дата звернення 21.05.2024р.)
33. Краус Н., Краус К., Поченчук Г. Жіноче підприємництво: ризики, інструменти підтримки, механізми реалізації. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 2. С. 46–59. DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.2.46.59> (дата звернення 21.05.2024р.)
34. Кропівцова Н. Особливості формування фінансових ресурсів підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг*. 2021. Вип. 1. С. 261—268.
35. Кузьменко А. Ю. Джерела фінансування розвитку малих підприємств. *Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції*, 08.11.2018р. Полтава: ПолтНТУ, 2018. 187 с.
36. Лазорчин, В. А. Теоретико-методичні основи формування фінансової стратегії підприємства. *Український журнал прикладної економіки*, 2020. Том 5. №3.С.185-191.URL:http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2021/05/ujae_2020_r03_a20.pdf (дата звернення 21.05.2024р.)
37. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. *Фінанси України*. 2018. № 3 С. 113.
38. Ляшенко В.І. Мале інноваційне підприємство як об'єкт державної інноваційної політики. *Економічні інновації*. Випуск № 59, 2015. С.219 – 227.
39. Матусова О.М. Сутність і класифікація малого сільського підприємництва. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*, 2016. № 1. С. 12–17.
40. Міністерство цифрової трансформації України. 60 000 доларів для малих та середніх підприємців: стартує освітньо-грантова програма «Міцність».

URL: <https://thedigital.gov.ua/news/60-000-dolariv-dlya-malikh-ta-serednikh> (дата звернення 22.05.2024р.)

41. Москаленко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. №6. С. 180-191.

42. Нікола С. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2020. 206 с.

43. Оксенюк К. І. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні, 2017. *Молодий вчений*. Випуск № 7 (47). С. 440 – 443.

44. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: [https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=7f377e09-2aea4882-8b28-130e5f753c6f&title=UkrainskaE konomika](https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=7f377e09-2aea4882-8b28-130e5f753c6f&title=UkrainskaE%20konomika) (дата звернення 24.05.2024р.)

45. Офіційний сайт Європейський інвестиційний банк в Україні. URL: <https://iceg.com.ua/european-investment-bank-in-ukraine/> (дата звернення 24.05.2024р.)

46. Офіційний сайт Німецько-Українського фонду. URL: <http://guf.gov.ua/uk/principi-roboti> (дата звернення 24.05.2024р.)

47. Офіційний сайт ПрАТ «ТерА». URL: <http://tera.ua/> (дата звернення 24.05.2024р.)

48. Перша платформа Р2Р-кредитування в Україні. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/420417/v-ukrayini-zyavylasya-persha-platforma-p2p-kredytuvannya> (дата звернення 24.05.2024р.)

49. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: станом на 5.09.2017 р. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>. (дата звернення 24.05.2024р.)

50. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 03.07.1998 № 727/98 / База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua>. (дата звернення 24.05.2024р.)

51. Проєкт Закону про Державний бюджет України на 2024 рік. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/42796> (дата звернення 25.05.2024р.)
52. Рібун Л.В., Лех Г.А., Васькович І.М. Зарубіжний досвід розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2016. Вип. 26.2. С. 230–235.
53. Романишин В. О., Бернацька, А. О. Фінансова стратегія та її роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*, (2), 2020. 54-62. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2020/11.pdf (дата звернення 25.05.2024р.)
54. Рубанова П. М. Альтернативне онлайн-фінансування для малого підприємництва: крос- країновий аналіз, «Інтелект ХХІ». 2017. № 5. С. 89 – 95.
55. Сафронська І. М. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. *Вісник. Х.*, 2015. Вип.55: *Економічні науки*. С.268–273.
56. Семенов А.Г., Беженар А.Г. Оцінка фінансового стану промислового підприємства. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*, 2016. № 4–5(91–92). С. 48–54.
57. Тарасенко І.О., Любенко Н.М. Фінанси підприємств : підручник. Київ: КНУТД, 2015. 360 с.
58. Тимошик Н.С., Семчишин Є.В. Організаційні аспекти формування та оптимізації фінансових ресурсів підприємств. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). № 2 С. 232-238.
59. Устинова І. Г. Теоретичні аспекти оцінювання фінансового стану підприємства. *Вісник. Львів*, 2014. №577: *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. С.389–393.
60. Фальченко О.О. Особливості формування фінансових результатів . *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: *Технічний прогрес та ефективність виробництва*, 2015. № 26. С. 154-157.
61. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.

62. Фролова В.Ю. Актуальні проблеми діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*, 2017. № 1(37). С. 16–34.

63. Черняєва О.В. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 2017. Вип. 3(08). С. 33–42.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Джерела та форми фінансування поточної діяльності та інвестиційно-інноваційного розвитку малих підприємств

Джерела та форми фінансування малих підприємств			Напрямок використання
Внутрішні джерела фінансування			
1	Самофінансування (виступає основою започаткування й розвитку бізнесу)	чистий прибуток;	Ф/Р
		амортизаційні відрахування;	Ф/Р
		страхові суми відшкодування збитків;	Ф
		імобілізовані надлишки основних та обігових коштів, нематеріальних активів тощо.	Ф
Зовнішні джерела фінансування			
2	Пайове фінансування (акціонування)	залучення коштів на фінансування проекту шляхом випуску акцій.	Р
3	Бюджетне фінансування (у рамках державних цільових програм і фінансової підтримки)	часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами;	Ф/Р
		надання гарантії та поруки за кредитами;	Ф/Р
		надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;	Ф/Р
		надання позик на впровадження нових технологій;	Р
		компенсація видатків на розвиток кооперації між МСБ та великими підприємствами;	Ф
		фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій тощо.	Р
4	Кредитне фінансування	банківський кредит,	Ф/Р
		облігаційні позики,	Ф/Р
		інвестиційний кредит,	Р
		товарний кредит та факторинг	Ф
5	Лізинг	майнові відносини, що виникають при передачі предмета лізингу (рухомого і нерухомого майна) в тимчасове користування на основі його придбання і здачу в довгострокову оренду	Ф/Р
6	Фінансування за участі міжнародних фінансових інституцій	фінансування проектів від ЄБРР, ЄІБ, НУФ, міжнародними та регіональними банками розвитку, фінансування проектів за участю експортно-кредитних агентств (ЕКА) та ін.	Ф/Р
7	Фінансування за рахунок коштів ЄС (грантове фінансування)	кредити на спорудження та реконструкцію об'єктів, які становлять інтерес для країн ЄС;	Р
		підтримка проектів, які забезпечують значний внесок в економічне зростання і зайнятість в Європі;	Р
		підтримка інноваційних підприємств (у т.ч. мікропідприємств), особливо на стадії стартапу чи виходу на нові ринки.	Ф/Р
8	Венчурне фінансування	фінансування ризикових (інноваційних) проектів або фінансування новостворюваних інноваційних компаній (Start-up);	Ф/Р
		фінансування ранньої стадії розвитку інноваційних підприємств зі значним потенціалом комерціалізації, а також пізніших стадій зростання і розвитку підприємств з метою отримання у подальшому вигоди шляхом продажу підприємства стратегічному інвесторові або через IPO;	Р
		довгострокові фінансові інвестиції з високим рівнем ризику в акції новостворюваних малих інноваційних компаній у сфері високих технологій задля їх розвитку й розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів.	Р
9	Краудфандинг	об'єднання зусиль людей, які спрямовують свої кошти для підтримки та реалізації проектів перспективних інноваторів.	Р

Переваги та недоліки форм фінансування малих підприємств

Форми фінансування	Переваги	Недоліки
Самофінансування	- відносно швидке залучення; - низький ризик неплатоспроможності та банкрутства підприємства; - не вимагає сплати будь-якого позикового відсотка.	- обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів; - можливі небажані фінансові наслідки для підприємства, за умови некваліфікованого управління.
Державне фінансування	- відносно недорогий вид фінансування;	- довготривалий процес надання коштів; - труднощі в отриманні фінансування.
Банківське кредитування	- значна кількість спеціальних банківських продуктів; - можливість отримати значні за обсягами фінансові ресурси;	- високі відсоткові ставки; - необхідне забезпечення по кредиту; - труднощі в отриманні; - тривалий термін розгляду заявки;
	- тривалий термін кредитування	- зниження фінансової стійкості підприємства.
Лізинг	- забезпечує отримання обладнання без його повної оплати; - унеможливорює нецільове використання фінансових ресурсів; - відсутність застави та поручителів; - знижує базу оподаткування.	- велика сума першого лізингового платежу (до 30 % вартості майна); - можливе моральне старіння предмета лізингу; - ризик, пов'язаний з пошкодженням предмета лізингу;
Факторинг	- швидкість отримання коштів; - аутсорсинг дебіторської заборгованості.	- висока вартість послуг; - обмежена пропозиція спеціалізованих факторингових продуктів для малого бізнесу.
Венчурне фінансування	- відсутність без надання підприємствами застави.	- зміна структури власності; - застосовується для реалізації лише високоефективних проєктів.
Краудфандинг	- легкість отримання, безоплатне фінансування.	- використовується переважно на етапі старту.
Грантове фінансування	- дозволяє отримати достатню суму коштів на тривалий період; - отримання грантів на безповоротній основі.	- процес прийняття рішень щодо надання гранту, як правило, є досить тривалим; - грантові кошти надходять поетапно і повільно.

ДОДАТОК В

**Умови фінансування підприємств за програмами
Німецько-Українського фонду**

Умови фінансування	Програма мікрокредитування	Програма з підтримки інвестицій МП
Позичальники	1. Фізичні особи-підприємці (ФОП) 2. Мікропідприємства (≤ 20 постійних працівників) 3. Малі підприємства (≤ 250 постійних працівників)	1. Фізичні особи-підприємці (ФОП) 2. Мікропідприємства (≤ 20 постійних працівників) 3. Малі підприємства (≤ 250 постійних працівників)
Призначення кредиту	Фінансування виробництва, сфери послуг, сільського господарства, торгівлі (тільки для ФОП та мікропідприємств)	Фінансування виробництва, сфери послуг, сільського господарства
Валюта кредиту	Євро, гривня	Гривня
Максимальний розмір кредиту	25 000 євро (для ФОП та мікропідприємств); 100 000 євро (для малих підприємств)	250 000 євро (гривневий еквівалент)
Відсоткова ставка	Ринкова, визначається банками-партнерами	Максимальна номінальна визначена як $UIRD \times 1,1$
Максимальний термін кредиту	3 роки (для фінансування обігового капіталу); 5 років (для фінансування інвестицій в основні засоби)	2 роки (для фінансування обігового капіталу) 6 років (для фінансування інвестицій в основні засоби)
Банки-партнери	Мегабанк; Укргазбанк; Ощадбанк;	ПроКредитбанк; Укргазбанк; Кредобанк

Джерело: складено автором за даними [5, с.15]

ДОДАТОК Д

Методичні аспекти використання наявного інструментарію фінансового аналізу для малих підприємств

Напрямок аналізування	Показники	Методика обчислення	Можливість застосування для підприємств, які ведуть	
			звітність малих п-в (ф. № 1м та № 2м)	скорочену звітність малих п-в (ф. № 1мс та № 2мс)
1	2	3	4	5
Майновий стан	Валюта балансу	Активи	+	+
	Середня величина основних засобів	Основні засоби	+	+
	Фондовіддача	Чистий дохід (виручка) / Основні засоби	+	+
	Частка основних засобів в активах	Основні засоби / Активи	+	+
	Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос ОЗ / Первісну вартість ОЗ	+	+
	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Приріст ОЗ / Первісну вартість ОЗ	+	+
	Коефіцієнт мобільності активів	Оборотні активи / Необоротні активи	+	+
Ліквідність та платоспроможність	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	+	+
	Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	+	+
	Коефіцієнт критичної (швидкої) ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання	+	+
Рентабельність	Коефіцієнт рентабельності активів	Прибуток від звичайної діяльності / Активи	+	+
	Коефіцієнт рентабельності реалізації	Прибуток від реалізації / Чистий дохід	-	-
	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	+	+
	Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	Чистий прибуток / Виробничі фонди	+	+
	Коефіцієнт рентабельності витрат	Прибуток від реалізації / Собівартість	-	-
Фінансова стійкість	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Пасиви	+	+

	Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал	+	+
	Коефіцієнт фінансової стійкості (стабільності)	Власний капітал / Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання	+	+

Додаток Д 2

Коефіцієнт фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання / Власний капітал	+	+
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід (виручка) / Активи	+	+
Період обороту активів (днів)	360*Активи / Чистий дохід (виручка)	+	+
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід (виручка) / Власний капітал	+	+
Період обороту власного капіталу (днів)	360* Власний капітал / Чистий дохід (виручка)	+	+
Коефіцієнт оборотності основних засобів	Чистий дохід (виручка) / Основні засоби	+	+
Період обороту основних засобів (днів)	360*Основні засоби / Чистий дохід (виручка)	+	+
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід (виручка) / Дебіторська заборгованість	+	+
Період обороту дебіторської заборгованості (днів)	360* Дебіторська заборгованість / Чистий дохід (виручка)	+	+
Коефіцієнт оборотності запасів	Чистий дохід (виручка) / Запаси	+	+
Період обороту запасів (днів)	360*Запаси / Чистий дохід (виручка)	+	+

ДОДАТОК Ж

Методика розрахунку показників рентабельності малого підприємства

Показник	Порядок розрахунку	Джерело отримання інформації	Характеристика показника
Показники рентабельності капіталу малого підприємства			
Рентабельність діяльності підприємства (сукупного капіталу)	<i>чистий прибуток / сума власного і позикового капіталу</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 380 + р. 480 + р. 620 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості всього капіталу підприємства, що використовується в діяльності
Рентабельність власного капіталу	<i>чистий прибуток / сума власного капіталу</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 380 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості власних коштів малого підприємства
Рентабельність основного (необоротного) капіталу	<i>чистий прибуток / сума основного капіталу</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 080 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості основного капіталу
Рентабельність операційного капіталу	<i>чистий прибуток / сума операційного капіталу</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 080 + р. 260 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості використання необоротних і оборотних активів
Показники рентабельності продажу малого підприємства			
Рентабельність реалізованої продукції	<i>чистий прибуток / чистий дохід від реалізації продукції</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 030 ф. 2-м	характеризує ефективність діяльності малого підприємства
Рентабельність доходів	<i>чистий прибуток / всього доходів</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 070 ф. 2-м	характеризує рівень прибутковості отриманих доходів
Показники рентабельності виробництва малого підприємства			
Рентабельність виробництва продукції	<i>чистий прибуток / собівартість реалізованої продукції</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 080 ф. 2-м	характеризує рівень прибутковості виробничої діяльності
Рентабельність продукції (виробництва, діяльності) в цілому	<i>чистий прибуток / всього витрати</i>	р. 150 ф. 2-м / р. 120 ф. 2-м	характеризує рівень прибутковості виробництва продукції

ДОДАТОК 3

Методика розрахунку показників фінансової стійкості малого підприємства

Показник	Порядок розрахунку	Джерело отримання інформації (ф. 1-м та 1-мс)	Характеристика показника
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	<i>власний капітал / загальна валюта балансу</i>	р. 080 / р. 280	показує, яка частка активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності	<i>загальна валюта балансу / власний капітал</i>	р. 280 / р. 380	показує, яка сума активів припадає на 1 грн власних коштів
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<i>позикові кошти / загальна валюта балансу</i>	(р. 480 + р. 500) / р. 280	показує, яка частка позикових коштів приходить на одиницю капіталу, що використовується в діяльності
Коефіцієнт поточної заборгованості	<i>поточні зобов'язання / загальна валюта балансу</i>	р. 620 / р. 280	показує, яка частина активів сформована за рахунок позикових ресурсів короткострокового характеру
Коефіцієнт стійкого фінансування	<i>власний капітал + довгострокові зобов'язання / загальна валюта балансу</i>	(р. 380 + р. 480) / р. 280	показує, яка частка активів сформована за рахунок стійких джерел
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	<i>власний капітал / власний капітал + довгострокові зобов'язання</i>	р. 380 / (р. 380 + р. 480)	показує, яка частка стійких джерел сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел	<i>довгострокові зобов'язання / власний капітал + довгострокові зобов'язання</i>	р. 480 / (р. 380 + р. 480)	показує, яка частка стійких джерел сформована за рахунок кредитних ресурсів
Коефіцієнт покриття боргів власним капіталом	<i>власний капітал / залучений капітал</i>	р. 380 / (р. 480 + р. 500)	показує, яка частка залучених коштів може бути покрита за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	<i>залучений капітал / власний капітал</i>	(р. 480 + р. 500) / р. 380	показує, яка частка позикового капіталу залучена підприємством у розрахунок на одиницю власного капіталу
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат	<i>власний оборотний капітал / запаси</i>	(р. 260 – р. 620) / р. 100	показує, якою мірою виробничі запаси покриті власними джерелами і не потребують залучення позикових коштів
Частка власного капіталу	<i>власний оборотний капітал* / оборотні активи</i>	(р. 260 – р. 620) / р. 260	показує, яка частина оборотних коштів підприємства була сформована за рахунок власних джерел
Частка позикового капіталу	<i>поточні зобов'язання / оборотні активи</i>	р. 620 / р. 260	показує, яка частка оборотних активів була сформована за рахунок поточних зобов'язань
Коефіцієнт маневреності	<i>власний оборотний капітал / власний капітал</i>	(р. 260 – р. 620) / р. 380	показує, яка частка власного капіталу вкладена в оборотний капітал

Примітка: власний оборотний капітал = оборотні активи – поточні зобов'язання

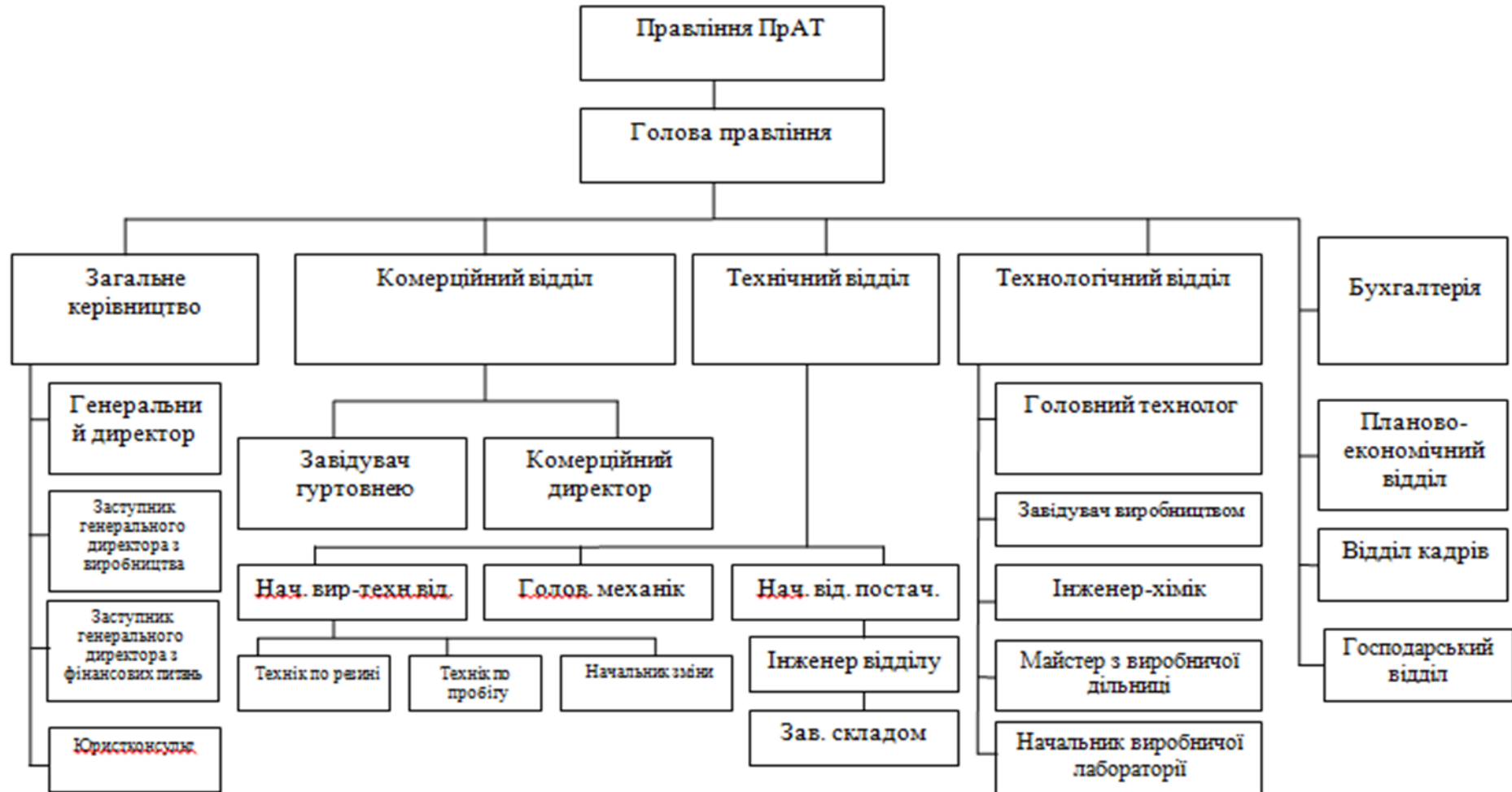
ДОДАТОК К

Методика розрахунку показників ліквідності малого підприємства

Показник	Порядок розрахунку	Джерело отримання інформації (ф. 1-м та 1-мс)	Характеристика показника
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	<i>грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення / поточні зобов'язання</i>	р. 220 + р. 230 + р. 240 / р. 620	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок готівкових коштів
Коефіцієнт швидкої ліквідності	<i>грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення + короткострокова ДЗ / поточні зобов'язання</i>	р. 160 + р. 170 + р. 210 + р. 220 + р. 230 + р. 240 / р. 620	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок високоліквідних активів
Коефіцієнт поточної ліквідності	<i>сума оборотних активів / поточні зобов'язання</i>	р. 260 / р. 620	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок оборотних активів

ДОДАТОК Л

Організаційна структура ПрАТ «ТерА»



Джерело: складено автором на основі [47]

ДОДАТОК М

Стан та динаміка фінансових ресурсів підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2022 рр.

Показник	Роки					Абсолютний приріст, тис.грн.					Відносний приріст, %				
	2018	2019	2020	2021	2022	2019-2018	2020-2019	2021-2020	2022-2021	2022-2018	2019-2018	2020-2019	2021-2020	2022-2021	2022-2019
Вартість власного капіталу, в тому числі	5780	-2236	-2334	-2210	-2002	-8016	-98	124	208	-7782	-138,69	4,38	-5,31	-9,41	-134,64
Зареєстрований капітал	1750	1750	1750	1750	1750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Додатковий капітал	4217	4217	4217	4217	4217	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Резервний капітал	50	50	50	50	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Непокритий збиток	-237	-8253	-8351	-8018	-8227	-8016	-98	333	-209	-7990	3382,28	1,19	-3,99	2,61	3371,31
Вартість позикового капіталу, в тому числі	5556	11326	12458	14561	23144	5770	1132	2103	8583	17588	103,85	9,99	16,88	58,95	316,56
Заборгованість за товари, роботи та послуги	3513	5104	4408	5220	9895	1591	-696	812	4675	6382	45,29	-13,64	18,42	89,56	181,67
Розрахунки з бюджетом	367	20	233	135	109	-347	213	-98	-26	-258	-94,55	1065,00	-42,06	-19,26	-70,30
Розрахунки із страхування	70	99	122	128	187	29	23	6	59	117	41,43	23,23	4,92	46,09	167,14
Розрахунки з оплати праці	392	464	525	560	750	72	61	35	190	358	18,37	13,15	6,67	33,93	91,33
Поточні забезпечення	149	176	157	184	833	27	-19	27	649	684	18,12	-10,80	17,20	352,72	459,06
Інші поточні зобов'язання	1065	5463	7013	8334	11340	4398	1550	1321	3006	10275	412,96	28,37	18,84	36,07	964,79
Всього фінансових ресурсів	11336	9090	10124	12351	21124	-1212	2246	2227	8773	12034	-10,69	24,71	22,00	71,03	132,39

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА»

ДОДАТОК Н

**Фінансова звітність малого підприємства ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ
ТОВАРИСТВО "ТЕРА" за 2023 рік**

Дата звіту	13.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
КАТОТТГ	UA61040490010069060
Кількість працівників	188

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	414.00	281.00
первісна вартість	1001	683.00	683.00
накопичена амортизація	1002	269.00	402.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	
Основні засоби	1010	7 715.00	15 428.00
первісна вартість	1011	22 706.00	33 922.00
знос	1012	14 991.00	18 494.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	8 129.00	15 709.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	11 071.00	11 267.00
Виробничі запаси	1101	8 197.00	8 042.00
Незавершене виробництво	1102	284.00	402.00
Готова продукція	1103	2 590.00	2 823.00
Товари	1104	0.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13 423.00	14 699.00

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	956.00	
з бюджетом	1135	11.00	13.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	50.00	14 408.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	20 885.00	44 125.00
Готівка	1166	319.00	254.00
Рахунки в банках	1167	20 565.00	43 871.00
Витрати майбутніх періодів	1170	7.00	11.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	2 996.00	7 101.00
Усього за розділом II	1195	49 399.00	91 624.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	57 528.00	107 333.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 750.00	1 750.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	4 217.00	4 217.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	50.00	50.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	19 399.00	67 102.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	25 416.00	73 119.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	

резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	0.00	0.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	10 406.00	6 974.00
розрахунками з бюджетом	1620	2 992.00	6 091.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 744.00	2 952.00
розрахунками зі страхування	1625	349.00	332.00
розрахунками з оплати праці	1630	1 382.00	13 293.00
за одержаними авансами	1635	0.00	
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	1 869.00	2 177.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	15 114.00	5 347.00
Усього за розділом III	1695	32 112.00	34 214.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	57 528.00	107 333.00

Додаток Н 2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**Фінансові результати**

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	305 277.00	208 232.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	176 745.00	162 683.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00

Валовий: прибуток	2090	128 532.00	45 549.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	7 447.00	8 177.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	58 020.00	6 941.00
Витрати на збут	2150	14 675.00	13 221.00
Інші операційні витрати	2180	5 109.00	1 848.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	58 175.00	31 716.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		0.00
Інші доходи	2240		0.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250		0.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270		10.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	58 175.00	31 706.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-10 472.00	-4 289.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	47 703.00	27 417.00

Додаток Н 3

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	47 703.00	27 417.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	130 908.00	119 473.00
Витрати на оплату праці	2505	83 561.00	30 547.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 693.00	6 110.00
Амортизація	2515	3 636.00	2 058.00
Інші операційні витрати	2520	30 298.00	27 990.00
Разом	2550	256 096.00	186 178.00

Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	6 998 546.00	6 998 546.00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	6 998 546.00	6 998 546.00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	6.82	3.92
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	6.82	3.92
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0.00

Додаток Н 4

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

Рух коштів у результаті операційної діяльності

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	332 616.00	230 509.00
Повернення податків і зборів	3005		0.00
у тому числі податку на додану вартість	3006		0.00
Цільового фінансування	3010		0.00
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011		0.00
Надходження авансів від покупців і замовників	3015		0.00
Надходження від повернення авансів	3020	91.00	3.00

Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025		2.00
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035		0.00
Надходження від операційної оренди	3040		0.00
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045		0.00
Надходження від страхових премій	3050		0.00
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055		0.00
Інші надходження	3095	544.00	5 094.00
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	203 229.00	175 752.00
Праці	3105	55 040.00	23 051.00
Відрахувань на соціальні заходи	3110	8 275.00	6 220.00
Зобов'язань з податків і зборів	3115	23 941.00	7 738.00
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	10 264.00	1 545.00
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	10.00	318.00
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	13 667.00	5 875.00
Витрачання на оплату авансів	3135		0.00
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	23.00	11.00
Витрачання на оплату цільових внесків	3145		0.00
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150		0.00
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155		0.00
Інші витрачання	3190	10 631.00	122.00
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	32 112.00	22 714.00

Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200		0.00
необоротних активів	3205		0.00
Надходження від отриманих: відсотків	3215		0.00
дивідендів	3220		0.00
Надходження від деривативів	3225		0.00
Надходження від погашення позик	3230		0.00
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235		0.00
Інші надходження	3250		0.00
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255		0.00
необоротних активів	3260	11 222.00	4 932.00
Виплати за деривативами	3270		0.00
Витрачання на надання позик	3275		0.00
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280		0.00
Інші платежі	3290		0.00
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-11 222.00	-4 932.00

Рух коштів у результаті фінансової діяльності

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Надходження від: Власного капіталу	3300		0.00
Отримання позик	3305		0.00
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310		0.00
Інші надходження	3340		0.00
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345		0.00
Погашення позик	3350		0.00
Сплату дивідендів	3355		0.00
Витрачання на сплату відсотків	3360		0.00
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365		0.00
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370		0.00
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375		0.00
Інші платежі	3390		0.00
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	0.00	0.00
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	20 890.00	17 782.00
Залишок коштів на початок року	3405	20 855.00	1 195.00
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	2 380.00	1 908.00
Залишок коштів на кінець року	3415	44 125.00	20 885.00

ДОДАТОК О

Фінансова звітність підприємства ПрАТ «ТерА» за 2022 рік

Підприємство	Приватне акціонерне товариство "ТерА"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2023
Територія		за ЄДРПОУ	00375697
			UA6104049001 0069060
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КАТОТТГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	за КВЕД	10.72

Середня кількість працівників: 163

Адреса, телефон: 46006 м.Тернопіль, вул.Пирогова, 11, (0352) 52-44-38

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2022 р.
Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	625	516	
первісна вартість	1001	635	653	
накопичена амортизація	1002	(10)	(137)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	29	0	
Основні засоби	1010	4 152	4 747	
первісна вартість	1011	16 523	18 582	
знос	1012	(12 371)	(13 835)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	

додаток О 2

Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	4 806	5 263
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 752	7 471
Виробничі запаси	1101	3 582	5 467
Незавершене виробництво	1102	69	197
Готова продукція	1103	1 101	1 807
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 075	5 858
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	268	552
з бюджетом	1135	0	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	91	66
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	353	1 195
Готівка	1166	131	73
Рахунки в банках	1167	222	1 121
Витрати майбутніх періодів	1170	6	6
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	730
Усього за розділом II	1195	7 545	15 879
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	12 351	21 142

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 750	1 750
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	4 217	4 217
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	50	50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8 227	-8 019
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)

додаток О 3

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом І	1495	-2 210	-2 002
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом ІІ	1595	0	0
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	5 220	9 895
розрахунками з бюджетом	1620	135	109
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	128	187
розрахунками з оплати праці	1630	560	750
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	184	833
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	8 334	11 370
Усього за розділом ІІІ	1695	14 561	23 144
ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	12 351	21 142

Примітки: д/н

Керівник

Мамай Олександр Васильович

Головний бухгалтер

Жукова Ірина Йосипівна

Підприємство

Приватне акціонерне товариство "ТерА"

Дата
за ЄДРПОУ

КОДИ
01.01.2022
00375697

Звіт про фінансові результати

(Звіт про сукупний дохід)

за 2022 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	82 984	44 291
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(81 587)	(47 897)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	1 397	0
збиток	2095	(0)	(3 606)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	16 881	16 516
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(5 825)	(5 573)
Витрати на збут	2150	(11 418)	(6 829)
Інші операційні витрати	2180	(826)	(324)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	209	184
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

додаток О 4

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(1)	(60)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	208	124
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	208	124
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	208	124

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	62 341	35 433
Витрати на оплату праці	2505	19 369	15 679
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 823	3 433
Амортизація	2515	1 597	1 220
Інші операційні витрати	2520	13 485	6 097
Разом	2550	100 615	61 862

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	6 998 546	6 998 549
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	6 998 546	6 998 549
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,029720	0,017720

ДОДАТОК П

Фінансова звітність підприємства ПрАТ «ТерА» за 2021 рік

			КОДИ
		Дата	01.01.2022
Підприємство	Приватне акціонерне товариство "ТерА"	за ЄДРПОУ	00375697
Територія	Тернопільська область, м.Тернопіль	за КОАТУУ	6110100000
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	за КВЕД	10.72

Середня кількість працівників: 157

Адреса, телефон: 46006 м.Тернопіль, вул.Пирогова, 11, (0352) 52-44-38

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	v
за міжнародними стандартами фінансової звітності	

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.2021 р.
 Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	10	625	
первісна вартість	1001	74	635	
накопичена амортизація	1002	(64)	(10)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	29	
Основні засоби	1010	3 254	4 152	
первісна вартість	1011	14 929	16 523	
знос	1012	(11 675)	(12 371)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	0	0	

додаток П 2

Усього за розділом I	1095	3 264	4 806
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 234	4 752
Виробничі запаси	1101	3 204	3 582
Незавершене виробництво	1102	0	69
Готова продукція	1103	1 030	1 101
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 481	2 075
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	268
з бюджетом	1135	3	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	187	91
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	859	353
Готівка	1166	74	131
Рахунки в банках	1167	785	222
Витрати майбутніх періодів	1170	6	6
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	90	0
Усього за розділом II	1195	6 860	7 545
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	10 124	12 351

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 750	1 750
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	4 217	4 217
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	50	50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8 351	-8 227
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0

додаток ПЗ

Усього за розділом I	1495	-2 334	-2 210
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	4 408	5 220
розрахунками з бюджетом	1620	233	135
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	122	128
розрахунками з оплати праці	1630	525	560
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	157	184
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	7 013	8 334
Усього за розділом III	1695	12 458	14 561
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	10 124	12 351

Керівник

Мамай Олександр Васильович

Головний бухгалтер

Жукова Ірина Йосипівна

Підприємство

Приватне акціонерне товариство "ТерА"

Дата
за ЄДРПОУ

КОДИ

01.01.2022

00375697

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2021 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	44 291	42 774
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(47 897)	(47 596)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	0	0
збиток	2095	(3 606)	(4 822)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	16 516	16 378
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(5 573)	(4 615)
Витрати на збут	2150	(6 829)	(6 710)
Інші операційні витрати	2180	(324)	(353)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	184	0
збиток	2195	(0)	(122)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

Інші доходи	2240	0	25
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(60)	(1)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	124	0
збиток	2295	(0)	(98)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	124	0
збиток	2355	(0)	(98)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	124	-98

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	35 433	38 146
Витрати на оплату праці	2505	15 679	15 243
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 433	3 361
Амортизація	2515	1 220	639
Інші операційні витрати	2520	6 097	1 886
Разом	2550	61 862	59 275

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	6 998 549	6 998 549
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	6 998 549	6 998 546
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,017720	-0,014000

ДОДАТОК Р

Фінансова звітність підприємства ПрАТ «ТерА» за 2020 рік

		КОДИ	
		Дата	01.01.2021
Підприємство	Приватне акціонерне товариство "ТерА"	за ЄДРПОУ	00375697
Територія	Тернопільська область, м.Тернопіль	за КОАТУУ	6110100000
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	за КВЕД	10.72
Середня кількість працівників: 190			
Адреса, телефон: 46006 м.Тернопіль, вул.Пирогова, 11, (0352) 52-44-38			
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		v	
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2020 р.
Форма №1

		Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10	10
первісна вартість	1001	74	74
накопичена амортизація	1002	(64)	(64)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	150	0
Основні засоби	1010	2 486	3 254
первісна вартість	1011	13 707	14 929
знос	1012	(11 221)	(11 675)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0

додаток Р 2

Усього за розділом І	1095	2 646	3 264
ІІ. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 978	4 234
Виробничі запаси	1101	3 879	3 204
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	1 099	1 030
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	913	1 481
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	23	3
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	243	187
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	160	859
Готівка	1166	130	74
Рахунки в банках	1167	30	785
Витрати майбутніх періодів	1170	10	6
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	117	90
Усього за розділом ІІ	1195	6 444	6 860
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	9 090	10 124

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
І. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 750	1 750
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	4 217	4 217
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	50	50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8 253	-8 351
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0

додаток Р 3

Усього за розділом I	1495	-2 236	-2 334
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	5 104	4 408
розрахунками з бюджетом	1620	20	233
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	99	122
розрахунками з оплати праці	1630	464	525
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	176	157
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	5 463	7 013
Усього за розділом III	1695	11 326	12 458
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	9 090	10 124

Керівник

Мамай Олександр Васильович

Головний бухгалтер

Кобилецька Галина Романівна

Підприємство

Приватне акціонерне товариство "ТерА"

Дата
за ЄДРПОУ

КОДИ
01.01.2021
00375697

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2020 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	42 774	49 495
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(47 596)	(44 668)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	0	4 827
збиток	2095	(4 822)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	16 378	539
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(4 615)	(4 317)
Витрати на збут	2150	(6 710)	(7 501)
Інші операційні витрати	2180	(353)	(1 583)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	0	0
збиток	2195	(122)	(8 035)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

Інші доходи	2240	25	20
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(1)	(1)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(98)	(8 016)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(98)	(8 016)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-98	-8 016

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	38 146	36 267
Витрати на оплату праці	2505	15 243	13 741
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 361	2 826
Амортизація	2515	639	636
Інші операційні витрати	2520	1 886	4 600
Разом	2550	59 275	58 070

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	6 998 549	6 998 546
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	6 998 546	6 998 546
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-0,014000	-1,145380

ДОДАТОК С

Фінансова звітність підприємства ПрАТ «ТерА» за 2019 рік

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	Приватне акціонерне товариство "ТерА" Тернопільська область, м.Тернопіль Акціонерне товариство Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	Дата	КОДИ
		за ЄДРПОУ	01.01.2020
		за КОАТУУ	00375697
		за КОПФГ	6110100000
		за КВЕД	230
			10.72

Середня кількість працівників: 190

Адреса, телефон: 46006 м.Тернопіль, вул.Пирогова, 11, (0352) 52-44-38

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.2019 р.
 Форма №1

			Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	11	10	
первісна вартість	1001	74	74	
накопичена амортизація	1002	(63)	(64)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	353	150	
Основні засоби	1010	3 088	2 486	
первісна вартість	1011	14 604	13 707	
знос	1012	(11 516)	(11 221)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	0	0	

додаток С 2

Усього за розділом І	1095	3 452	2 646
ІІ. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 815	4 978
Виробничі запаси	1101	3 209	3 879
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	1 606	1 099
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 393	913
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	22	23
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	301	243
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	276	160
Готівка	1166	13	130
Рахунки в банках	1167	263	30
Витрати майбутніх періодів	1170	8	10
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	69	117
Усього за розділом ІІ	1195	7 884	6 444
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	11 336	9 090

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
І. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 750	1 750
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	4 217	4 217
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	50	50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-237	-8 253
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0

додаток С 3

Усього за розділом I	1495	5 780	-2 236
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	3 513	5 104
розрахунками з бюджетом	1620	367	20
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	70	99
розрахунками з оплати праці	1630	392	464
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	149	176
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 065	5 463
Усього за розділом III	1695	5 556	11 326
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	11 336	9 090

Примітки: д/н

Керівник

Мамай Олександр Васильович

Головний бухгалтер

Кобилецька Галина Романівна

ДОДАТОК Т

Підприємство

Приватне акціонерне товариство "ТерА"

Дата
за ЄДРПОУ

КОДИ

01.01.2020

00375697

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)

за 2019 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	49 495	54 350
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(44 668)	(45 202)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	4 827	9 148
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	539	255
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(4 317)	(3 160)
Витрати на збут	2150	(7 501)	(6 462)
Інші операційні витрати	2180	(1 583)	(273)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	0	0
збиток	2195	(8 035)	(492)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

додаток Т 2

Інші доходи	2240	20	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(296)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(1)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(8 016)	(788)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(8 016)	(788)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-8 016	-788

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	36 267	34 200
Витрати на оплату праці	2505	13 741	11 939
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 826	3 982
Амортизація	2515	636	683
Інші операційні витрати	2520	4 600	4 293
Разом	2550	58 070	55 097

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	6 998 546	6 998 546
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	6 998 546	6 998 546
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1,145380	-0,112590
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1,145380	-0,112590
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Мамай Олександр Васильович

Головний бухгалтер

Кобилецька Галина Романівна

Таблиця 2.1 – Динаміка основних фінансово-економічних показники діяльності ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023

рр.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Абс. приріст 2019- 2018	Відн. приріст 2019- 2018 (%)	Абс. приріст 2020- 2019	Відн. приріст 2020- 2019 (%)	Абс. приріст 2021- 2020	Відн. приріст 2021- 2020 (%)	Абс. приріст 2022- 2021	Відн. приріст 2022- 2021 (%)	Абс. приріст 2023- 2022	Відн. приріст 2023- 2022 (%)
Вартість активів (пасивів)	9090	11336	10124	12351	21124	57528	+2,246	+24.7	-1,212	-10.7	+2,227	+22.0	+8,773	+71.0	+36,404	+172.4
Вартість основних засобів	3088	2486	3254	4152	4747	7715	-602	-19.5	+768	+30.9	+898	+27.6	+595	+14.3	+2,968	+62.5
Запаси та готова продукція	4815	4978	4234	4752	7471	8197	+163	+3.4	-744	-14.9	+518	+12.2	+2,719	+57.2	+726	+9.7
Вартість власного капіталу	5780	-2236	-2334	-2210	-2002	25416	-8,016	-138.7	-98	+4.4	+124	-5.3	+208	-9.4	+27,418	+1370.9
Вартість реалізованої продукції	54350	49495	42774	44291	82982	305277	-4,855	-8.9	-6,721	-13.6	+1,517	+3.5	+38,691	+87.4	+222,295	+267.8
Собівартість реалізованої продукції	45202	44668	47596	47897	81587	176745	-534	-1.2	+2,928	+6.6	+301	+0.6	+33,690	+70.3	+95,158	+116.6
Інші операційні витрати	1583	273	324	353	826	5109	-1,310	-82.8	+51	+18.7	+29	+9.0	+473	+134.0	+4,283	+518.8
Кредиторська заборгованість	5556	11326	12458	14561	23144	10406	+5,770	+103.9	+1,132	+10.0	+2,103	+16.9	+8,583	+58.9	-12,738	-55.0
Дебіторська заборгованість	2716	1179	1671	2434	6476	13423	-1,537	-56.6	+492	+41.7	+763	+45.7	+4,042	+166.1	+6,947	+107.3
Чистий прибуток	-788	-8016	-98	124	208	47703	-7,228	-917.3	+7,918	-98.8	+222	+226.5	+84	+67.7	+47,495	+22829.3
Рентабельність реалізації, %	-1.45	-16.2	-0.23	0.28	0.25	15.63	-14.75	1017.2	+15.97	-6988.9	+0.51	+182.1	-0.03	-12.0	+15.38	+6152.0
Рентабельність активів, %	-8.67	-70.74	-0.97	1.00	0.98	82.9	-62.07	715.8	+69.77	-7281.4	+1.97	+197.0	-0.02	-2.0	+81.92	+8355.1
Питома вага собівартості в структурі реалізації продукції, %	83.17	90.25	111.27	108.14	98.32	57.87	+7.08	+8.5	+21.02	+23.3	-3.13	-2.8	-9.82	-9.1	-40.45	-41.0

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА»

ДОДАТОК Ф

Таблиця 2.2 – Структура фінансових ресурсів підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр. у %.

Показник	2018	%	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%	2023	%
Вартість власного капіталу, в тому числі	5780	50,99	-2236	-24,6	-2334	-23,05	-2210	-17,89	-2002	-9,48	25416	44,17
Зареєстрований капітал	1750	15,44	1750	19,25	1750	17,29	1750	14,17	1750	8,28	1750	3,04
Додатковий капітал	4217	37,20	4217	46,39	4217	41,65	4217	34,14	4217	19,96	4217	7,33
Резервний капітал	50	0,44	50	0,55	50	0,49	50	0,40	50	0,24	50	0,09
Непокритий збиток	-237	-2,09	-8253	-90,79	-8351	-82,49	-8018	-64,92	-8227	-38,95	19499	33,71
Вартість позикового капіталу, в тому числі	5556	49,01	11326	124,6	12458	123,05	14561	117,89	23144	109,56	32112	55,83
Заборгованість за товари, роботи та послуги	3513	30,99	5104	56,15	4408	43,54	5220	42,26	9895	46,84	14670	25,51
Розрахунки з бюджетом	367	3,24	20	0,22	233	2,30	135	1,09	109	0,52	145	0,25
Розрахунки із страхування	70	0,62	99	1,09	122	1,21	128	1,04	187	0,89	259	0,45
Розрахунки з оплати праці	392	3,46	464	5,1	525	5,19	560	4,53	750	3,55	1250	2,17
Поточні забезпечення	149	1,31	176	1,94	157	1,55	184	1,49	833	3,94	1002	1,74
Інші поточні зобов'язання	1065	9,39	5463	60,1	7013	69,27	8334	67,48	11340	53,68	15786	27,71
Всього фінансових ресурсів	11336	100	9090	100	10124	100	12351	100	21124	100	57528	100

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА» [49].

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ділової активності підприємства ПрАТ «ТерА» за період 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Відхилення (+/-) 2022-2018	Відхилення (+/-) 2022-2021	Відхилення (+/-) 2023-2018	Відхилення (+/-) 2023-2022
Коефіцієнт оборотності активів (трансформації)	4,794	5,445	4,225	3,586	3,928	5,305	-0,866	0,342	0,511	1,377
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	6,894	7,681	6,235	5,870	5,232	6,221	-1,662	-0,638	-0,673	0,989
Коефіцієнт оборотності запасів	11,288	9,943	10,103	9,320	11,107	12,456	-0,180	1,787	1,168	1,349
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	20,011	41,980	25,598	18,197	12,814	14,789	-7,197	-5,383	-5,222	1,975
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	9,782	4,370	3,433	3,042	3,585	4,021	-6,197	0,544	-5,761	0,436
Тривалість оборотності активів, дні	76,13	67,03	86,39	101,78	92,91	68,79	16,785	-8,869	-7,34	-24,12
Тривалість оборотності оборотних активів, дні	52,95	47,52	58,54	62,18	69,77	58,66	16,818	7,587	5,71	-11,11
Тривалість оборотності запасів, дні	32,34	36,71	36,13	39,16	32,86	29,32	0,525	-6,299	-3,02	-3,54
Тривалість оборотності дебіторської заборгованості, дні	18,24	8,69	14,26	20,06	28,48	24,68	10,245	8,426	6,44	-3,80
Тривалість оборотності кредиторської заборгованості, дні	37,31	83,52	106,31	120,00	101,80	90,83	64,487	-18,197	53,52	-10,97
Тривалість виробничого циклу, дні	32,34	36,71	36,13	39,16	32,86	29,32	0,525	-6,299	-3,02	-3,54
Тривалість операційного циклу, дні	50,58	45,40	50,39	59,22	61,35	54,00	10,770	2,127	3,42	-7,35
Тривалість фінансового циклу, дні	13,26	-38,12	-55,92	-60,78	-40,45	-36,83	-53,717	20,324	-50,09	3,62
Фондовіддача	17,600	19,909	13,145	10,667	17,481	14,897	-0,119	6,814	-2,703	-2,584
Фондомісткість	0,057	0,050	0,076	0,094	0,057	0,067	0,000	-0,037	0,010	0,010
Коефіцієнт оборотності готової продукції	33,842	45,036	41,528	40,228	45,923	50,321	12,081	5,695	16,479	4,398

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства ПрАТ «ТерА» [49].