

**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 здобуття освіти: очна(денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «**Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва**»
здобувача Коломійця Юрія Сергійовича

Науковий керівник: ст. 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 Олег Олександрович _____

Київ 2025

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 64 сторінок, 19 таблиць, 2 рисунки, список використаних джерел з 30 найменувань, 3 додатки на 3 сторінках

«Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва»

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

Предмет дослідження - теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні (на прикладі ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“»).

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 ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“»).

Для досягнення поставленої мети у роботі визначені такі завдання:

- розкрити сутність, значення та особливості функціонування малого підприємництва у сучасній економіці;
- проаналізувати джерела та форми фінансового забезпечення малого бізнесу;
- дослідити сучасні методи оцінювання фінансового потенціалу малого підприємства;
- охарактеризувати фінансово-господарську діяльність ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“»;
- здійснити аналіз джерел та форм фінансового забезпечення підприємства;
- оцінити фінансовий потенціал підприємства як основи для його подальшого розвитку;
- виявити основні проблеми у фінансовому забезпеченні малого бізнесу в Україні;
- сформулювати пропозиції щодо вдосконалення фінансування малого підприємництва з урахуванням специфіки діяльності ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“».

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх застосування в діяльності малого підприємства ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» для підвищення ефективності фінансового управління та розроблення стратегії фінансового розвитку. Також напрацювання можуть бути використані іншими підприємствами малого бізнесу, установами державної підтримки підприємництва та викладачами економічних дисциплін у навчальному процесі.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2025.

Рік захисту роботи 2025.

Ключові слова: мале підприємництво, фінансове забезпечення, джерела капіталу, альтернативне фінансування, фінансова стійкість, фінансовий потенціал.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Розділ 1 Теоретичні основи фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва.....	8
1.1. Сутність, значення та особливості малого підприємництва в сучасній економіці.....	8
1.2. Джерела та форми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва..	13
1.3. Сучасні методи та інструменти оцінювання фінансового потенціалу малого підприємства.....	19
Розділ 2 Аналіз фінансового забезпечення розвитку малого підприємства на прикладі «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“».....	24
2.1. Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства.....	24
2.2. Аналіз джерел та форм фінансового забезпечення розвитку підприємства.....	35
2.3. Оцінювання фінансового потенціалу розвитку малого підприємства «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“».....	42
Розділ 3 Шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.....	50
3.1 Проблеми фінансового забезпечення ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“».....	50
3.2 Шляхи удосконалення фінансового забезпечення ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“».....	52
ВИСНОВКИ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	59

ВСТУП

Актуальність теми. Мале підприємництво є важливою складовою національної економіки, яка забезпечує динамізм ринкових процесів, сприяє зайнятості населення, розвитку інновацій, насиченню ринку товарами і послугами. У сучасних умовах економічної трансформації, глобалізації та постійних викликів для фінансової стабільності підприємств питання ефективного фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу набуває особливої актуальності. Зокрема в Україні, де малий бізнес часто стикається з труднощами у доступі до фінансових ресурсів, нестачею державної підтримки та нестабільністю податково-фінансового середовища, дослідження ефективних форм та механізмів фінансового забезпечення розвитку стає не лише актуальним, а й необхідним для забезпечення сталого розвитку економіки країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва активно досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Незважаючи на наявність значної кількості досліджень, питання ефективного використання фінансових інструментів, доступу до кредитування, державного субсидювання, залучення інвестицій у мале підприємництво в умовах українських реалій залишається недостатньо вивченим. Особливої уваги потребують прикладні аспекти — аналіз реального фінансового стану малих підприємств та пропозиції щодо удосконалення механізмів фінансового забезпечення на мікрорівні.

Мета і завдання дослідження. 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 ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“

Для досягнення поставленої мети у роботі визначені такі завдання:

- розкрити сутність, значення та особливості функціонування малого підприємництва у сучасній економіці;
- проаналізувати джерела та форми фінансового забезпечення малого бізнесу;
- дослідити сучасні методи оцінювання фінансового потенціалу малого підприємства;
- охарактеризувати фінансово-господарську діяльність ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“»;
- здійснити аналіз джерел та форм фінансового забезпечення підприємства;
- оцінити фінансовий потенціал підприємства як основи для його подальшого розвитку;
- виявити основні проблеми у фінансовому забезпеченні малого бізнесу в Україні;
- сформулювати пропозиції щодо вдосконалення фінансування малого підприємництва з урахуванням специфіки діяльності ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“».

Об'єктом дослідження є процес фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.

Предмет дослідження - теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні (на прикладі ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“).

Методи дослідження. У процесі виконання роботи використовувались різноманітні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме:

- метод аналізу і синтезу – для опрацювання наукових джерел та узагальнення підходів до фінансового забезпечення;
- абстрактно-логічний метод – для формулювання теоретичних висновків;
- економіко-статистичні методи – для аналізу фінансової звітності підприємства;
- графічний метод – для візуалізації динаміки показників фінансового стану;

- метод порівняльного аналізу – для виявлення особливостей фінансування малих підприємств у різних умовах;
- економіко-математичні методи – для розрахунку фінансового потенціалу та ефективності фінансування;
- системний підхід – для побудови логічної структури дослідження і формування комплексних висновків.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.

Результати дослідження мають теоретичне значення, оскільки доповнюють наукову базу з питань фінансового забезпечення малого підприємництва, розширюючи розуміння взаємозв'язку між формами фінансування та рівнем фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Методичне значення роботи полягає в уточненні підходів до оцінки фінансового потенціалу підприємства та розробці практичних рекомендацій щодо оптимізації структури фінансування. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх застосування в діяльності малого підприємства ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» для підвищення ефективності фінансового управління та розроблення стратегії фінансового розвитку. Також напрацювання можуть бути використані іншими підприємствами малого бізнесу, установами державної підтримки підприємництва та викладачами економічних дисциплін у навчальному процесі.

Структура роботи. Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі змісту, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі розглядаються теоретичні засади розвитку малого підприємництва, його роль у сучасній економіці, джерела та форми фінансового забезпечення, а також сучасні методи оцінювання фінансового потенціалу малого бізнесу. Другий розділ присвячено аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“». Оцінено джерела та форми фінансування підприємства, визначено рівень його фінансового потенціалу, виявлено динаміку основних показників та структуру капіталу. У третьому розділі проаналізовано ключові проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу в

Україні, а також запропоновано практичні рекомендації щодо вдосконалення фінансування з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Робота містить прикладні аналітичні висновки та може бути використана для формування політики підтримки малого підприємництва.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Сутність, значення та особливості малого підприємництва в сучасній економіці

Мале підприємництво є важливим сектором економіки, який забезпечує значну частку валового внутрішнього продукту, сприяє зайнятості населення та формує конкурентне середовище на ринку. В Україні поняття малого підприємництва визначено в Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» [1], а також у Господарському кодексі України. Згідно з чинною редакцією статті 55 Господарського кодексу України [2], до малих підприємств належать суб'єкти господарювання з кількістю працівників до 50 осіб та річним доходом не більше 10 мільйонів євро за еквівалентом у національній валюті.

Така класифікація відповідає базовим підходам Європейського Союзу, де критерії поділу підприємств на малі, середні та мікропідприємства базуються на обсягах річного обороту, чисельності персоналу та балансовій вартості активів. У країнах ЄС мікропідприємства визначаються як ті, що мають до 10 працівників і обсяг обороту до 2 млн євро, малі — до 50 працівників і до 10 млн євро обороту, а середні — до 250 працівників і до 50 млн євро обороту. У табл. 1.1 систематизовано критерії класифікації мікро-, малих та середніх підприємств відповідно до Комісійної рекомендації 2003/361/ЄС [3].

Таблиця 1.1 - Критерії класифікації мікро-, малих та середніх підприємств відповідно до Комісійної рекомендації 2003/361/ЕС

Категорія підприємства	Чисельність персоналу	Річний оборот (\leq)	Балансова вартість активів (\leq)
Мікропідприємство	< 10	2 000 000 €	2 000 000 €
Мале підприємство	< 50	10 000 000 €	10 000 000 €
Середнє підприємство	< 250	50 000 000 €	43 000 000 €

Джерело: складено автором на основі [3]

Порівняння вітчизняних і міжнародних критеріїв свідчить про наявність гармонізації у цьому питанні, що є важливим чинником для інтеграції України до європейського економічного простору. Водночас у реальному секторі економіки вітчизняні малі підприємства часто працюють у складних умовах, що потребує додаткової фінансової та інституційної підтримки з боку держави. У багатьох випадках підприємства, які за формальними критеріями є малими, виконують функції постачальників, інноваторів або локальних лідерів на окремих ринках [4 с. 70].

Мале підприємництво є гнучким, мобільним, адаптивним і здатним до швидкого прийняття управлінських рішень у відповідь на зміни економічного середовища. Ці особливості надають малому бізнесу унікальних конкурентних переваг перед великими корпораціями, які зазвичай характеризуються більшою інерційністю. Завдяки цьому малі підприємства відіграють важливу роль у підвищенні ефективності економіки та підтримці соціальної стабільності.

У контексті дефініційної неоднорідності сформульовано онтологічно узгоджену трактовку поняття «мале підприємництво», у якій акцент переноситься з виключно кількісних детермінант (чисельність персоналу, обсяг обороту, балансова вартість активів) на комплекс якісних критеріїв, зокрема рівень підприємницької автономії, швидкість управлінського циклу й інтенсивність інноваційно-пошукових процесів, що дозволяє забезпечити гносеологічну цілісність категоріального апарату та зменшити

семантичні розбіжності між нормативними й науковими інтерпретаціями терміну [5, с. 34].

Дослідники О. В. Черняєва та А. Ю. Гриненко аргументують, що мале підприємництво є ключовим драйвером структурної диверсифікації та стійкості глобальної економіки завдяки високій оперативності реакції на флуктуації кон'юнктури, формуванню нішевих сегментів ринку та створенню ефективних вертикальних інтеграцій і горизонтальних кооперацій, які сприяють мінімізації транзакційних витрат і підвищенню інноваційної диференціації економічних систем. Автори акцентують увагу на значущості децентралізованих підходів у прийнятті рішень і високого рівня підприємницької автономії як передумов здатності малих підприємств генерувати значну частину ВВП та зайнятості, а також формувати когерентність стратегічних ініціатив для нейтралізації системних вразливостей у періоди технологічних та соціально-політичних шоків [5, с. 34].

В умовах соціально-економічних потрясінь в Україні мале підприємництво виступає як антикризовий фактор швидкого відновлення локальних ринків і підтримки соціальної стабільності через зростання рівня зайнятості, водночас стикаючись із підвищеними агентськими витратами, ендемічними кредитними ризиками та нормативною невизначеністю.

О. І. Тимченком констатовано, що в умовах пандемії COVID-19 обмежувальні заходи спричинили радикальну трансформацію бізнес-моделей малих підприємств: від звуження традиційних збутових каналів до екстреного переходу на електронну комерцію та віддалене обслуговування клієнтів;. Водночас акцентовано на зростанні операційних ризиків через порушення ланцюгів постачання, коливання попиту й накопичення ліквідних зобов'язань, що висуває пріоритетом впровадження адаптивних систем ризик-менеджменту, оптимізацію оборотного капіталу та розвиток державних програм адресної фінансової підтримки для забезпечення мікроекономічної стійкості в кризових умовах [6].

Виокремлено низку системних бар'єрів, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні, серед яких регуляторна фрагментація, підвищене фіскальне навантаження та обмежений доступ до капіталу й кредитних інструментів. При цьому наголошено на тому, що низька інтегрованість у глобальні ланцюги доданої вартості та недостатній рівень цифрової інфраструктури призводять до інформаційної й ресурсної асиметрії, що вимагає формування комплексних політик зі створення спеціалізованих інституцій підтримки, впровадження програм мікрофінансування та прискореної діджиталізації процесів управління й обліку [7, с. 20].

У дослідженні М. В. Скляренком визначено ключові критерії інноваційного малого підприємництва, серед яких інтенсивність НДДКР-вкладень, рівень впровадження технологічних інновацій та здатність до генерації інтелектуальної власності [7, с. 22]. Систематизацію розглянутих понять наведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 - Систематизація дефініцій малого підприємництва

Автор(и)	Коротка дефініція
Пугаченко О. Б., Андрощук В. В. (2021)	Мале підприємництво – суб'єкти з високою автономією, коротким управлінським циклом та інноваційною інтенсивністю, що забезпечує узгодженість нормативних і наукових трактувань.
Черняєва О. В., Гриненко А. Ю. (2017)	Мале підприємництво – децентралізовані одиниці з високою підприємницькою автономією, що формують нішеві ринки і сприяють диверсифікації та стійкості економіки [5, с. 34].
Сидорук І. С. (2021)	Мале підприємництво – гнучкі малорозмірні суб'єкти, що забезпечують відновлення локальних ринків за наявності регуляторних, фіскальних і фінансових бар'єрів [4 с. 70].
Тимченко О. І. (2021)	Мале підприємництво в умовах COVID-19 – суб'єкти, що швидко переходять на електронну комерцію та адаптують ризик-менеджмент через порушення ланцюгів постачання [6].
Скляренко М. В. (2018)	Інноваційне мале підприємництво – суб'єкти з високими НДДКР-вкладеннями і здатністю генерувати інтелектуальну власність, що надає їм конкурентні переваги [7, с. 20].

Джерело: складено автором на основі [4;5;6;7]

Одночасно акцентовано на тому, що організаційними формами його реалізації можуть виступати спін-офи, інноваційні кластери та мережеві підприємства з високим ступенем взаємодії між науковими установами й бізнес-суб'єктами, що забезпечує оптимізацію трансферу технологій і підвищення адаптивності до змін ринкової кон'юнктури.

У результаті проведеного огляду джерел фінансування малого підприємництва встановлено, що їхня класифікація базується на кількох взаємопов'язаних критеріях, зокрема походженні (внутрішні—реінвестований прибуток, амортизаційні відрахування / зовнішні—кредити банків, інвестиції сторонніх інвесторів), формалізації (формальні—банківські позики, лізинг із чітко визначеними правовими механізмами та документальним супроводом / неформальні—позики від родичів і друзів на засадах довіри), вартості капіталу (платні—кредити з процентними ставками / безплатні—грантові чи субсидійні програми), джерелі контролю (державні—пільгові програми, субсидії, гранти / приватні—венчурний капітал, бізнес-ангели), часовому горизонту (короткострокові—овердрафти, експрес-кредити / довгострокові—інвестиційне фінансування, капітальні вкладення) та рівні ризику (низькоризикові—традиційні банківські позики / високоризикові—венчурні інвестиції). Сучасні тенденції свідчать про поступове витіснення класичних банківських інструментів альтернативними рішеннями: зокрема, масове впровадження краудфандингових платформ, механізмів peer-to-peer lending і токенизації активів на основі блокчейну значно знижує транзакційні витрати та сприяє фінансовій інклюзії малого бізнесу, особливо в умовах обмеженої доступності формального кредитування в перехідних економіках.

1.2 Джерела та форми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва

У науковій літературі джерела фінансування малого підприємництва диференціюються за різними критеріями: джерелом походження, формалізованістю, доступністю, вартістю капіталу, ступенем ризику тощо. Згідно з позицією В. Аббасі, до основних джерел фінансування малих підприємств належать: банківські кредити, лізинг, факторинг, венчурне фінансування, фінансування за рахунок внутрішніх ресурсів (реінвестування прибутку), державна допомога, кошти інституцій донорської підтримки, краудфандинг, бізнес-ангели та інші інструменти альтернативного капіталу [10, с. 8]. Отже, мале підприємництво може використовувати як традиційні банківські кредити та державну підтримку, так і інструменти альтернативного капіталу (лізинг, факторинг, венчурне фінансування, краудфандинг, бізнес-ангели тощо), комбінуючи внутрішні та зовнішні джерела залежно від потреб і прийняттого рівня ризику. У табл. 1.3 відображено типологію джерел фінансування малого підприємництва.

Таблиця 1.3 - Типологія джерел фінансування малого підприємництва

Критерій класифікації	Категорії джерел	Приклади
За походженням	Внутрішні / Зовнішні	Прибуток, амортизація / Банки, інвестори
За формалізацією	Формальні / Неформальні	Кредити, лізинг / Позики від родичів, друзів
За вартістю капіталу	Платні / Безплатні	Банківські кредити / Гранти
За джерелом контролю	Державні / Приватні	Державна підтримка / Бізнес-ангели, венчурний капітал
За часовим горизонтом	Короткострокові / Довгострокові	Овердрафт / Стратегічне інвестування
За рівнем ризику	Низькоризикові / Високоризикові	Банківські позики / Венчурне інвестування

Джерело: складено автором на основі [10]

За критерієм походження джерела поділяються на внутрішні (наприклад, реінвестований прибуток, амортизаційні відрахування) та зовнішні (банківські

кредити, інвестиції сторонніх осіб), що відображає первинність або вторинність надходження капіталу до суб'єкта господарювання. За формалізацією розрізняють формальні інструменти (банківські кредити, лізинг), які характеризуються стандартизованими умовами, чіткими правовими механізмами та документальним оформленням, і неформальні — переважно сімейні чи дружні позики, засновані на особистій довірі та мінімальній юридичній фіксації.

Класифікація за вартістю капіталу виділяє платні (наприклад, банківські позики, що супроводжуються нарахуванням процентів) та безплатні джерела (гранти, державна допомога), що дозволяє аналізувати фінансову навантаженість на підприємство залежно від вибраного інструмента. За джерелом контролю фінансування поділяється на державне (субсидії, гранти, програми розвитку малого бізнесу) та приватне (бізнес-ангели, венчурний капітал), причому кожна з цих категорій передбачає різний ступінь зовнішнього втручання у фінансово-управлінські процеси.

За часовим горизонтом виокремлюють короткострокові інструменти, що покривають оперативні потреби (овердрафт, короткострокові кредити), та довгострокові (інвестиції у розвиток, капітальні вкладення), які формують основу для реалізації стратегічних цілей підприємства. Нарешті, за рівнем ризику джерела поділяються на низькоризикові (традиційні банківські позики, що характеризуються передбачуваністю та стабільністю умов) і високоризикові (венчурні інвестиції, які супроводжуються підвищеною ймовірністю втрати капіталу, але відкривають перспективи для інноваційного прориву).

Значущість чіткої диференціації формальних і неформальних джерел фінансування для малого бізнесу обґрунтовується у працях Б. Нгуєн, які зазначають, що формальне фінансування є доступним переважно для підприємств з ustalеним фінансовим станом, що володіють кредитною історією, заставними активами та документально підтвердженою фінансовою звітністю. Натомість неформальні джерела — сімейні заощадження, внутрішні накопичення, позики від друзів — є

головним фінансовим інструментом на ранніх стадіях розвитку підприємства [11, 239]. Чітка диференціація формальних та неформальних джерел фінансування обумовлює здатність малого підприємства розробляти адекватну фінансову стратегію, яка враховує як ступінь його становлення та кредитну історію, так і можливості залучення сімейних заощаджень чи позик від близьких із прийнятним рівнем ризику.

У формальних джерелах, до яких належать банківські установи, кредитні спілки та інституційні інвестори, переважає суворий регуляторний контроль, підвищені вимоги до фінансової прозорості, наявності кредитної історії, забезпечення та регулярної звітності. Ці інструменти забезпечують доступ до значних обсягів фінансування, однак відрізняються високою вартістю залучення капіталу та обмеженістю умов, що ускладнює гнучке реагування на зміну кон'юнктури ринку [12]. Хоча формальні джерела фінансування (банківські установи, кредитні спілки, інституційні інвестори) забезпечують доступ до значних обсягів капіталу, вони характеризуються високими вимогами до прозорості, кредитної історії, забезпечення та регулярної звітності, що зумовлює підвищену вартість капіталу та обмежує можливість швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. У табл. 1.4 відображено порівняльну характеристику формальних та неформальних джерел фінансування.

Таблиця 1.4 - Формальні та неформальні джерела фінансування: порівняльна характеристика

Ознака	Формальні джерела	Неформальні джерела
Джерело	Банки, кредитні спілки, інвестори	Родичі, знайомі, власні кошти
Вимоги	Кредитна історія, забезпечення, звітність	Довіра, неформальні домовленості
Регулювання	Високе	Мінімальне

Обсяг фінансування	Середній–високий	Низький–середній
Вартість	Висока	Відсутня або низька
Гнучкість умов	Обмежена	Висока

Джерело: складено автором на основі [12]

Водночас неформальні джерела — позики від родичів, знайомих, використання власних заощаджень — ґрунтуються переважно на довірчих відносинах, мінімальному документальному оформленні та відсутності жорстких вимог до забезпечення чи звітності. Перевагою є висока гнучкість умов отримання та обслуговування фінансових ресурсів, а також низька або відсутня вартість залучення капіталу, проте такі джерела обмежені за обсягом і можуть не відповідати довгостроковим інвестиційним потребам підприємства. Низький рівень формального регулювання підвищує ризики невиконання зобов'язань, однак забезпечує швидкість прийняття рішень і мобільність у покритті нагальних фінансових дефіцитів [13]. Незважаючи на відсутність формального регулювання та довірчі умови, недостатня масштабність та підвищені ризики невиконання зобов'язань обмежують можливості неформальних джерел для задоволення довгострокових інвестиційних потреб, проте їхня оперативність, мінімальні витрати на оформлення та гнучкість умов здатні сприяти своєчасному покриттю короткострокових фінансових дефіцитів підприємства.

Зіставлення цих параметрів дозволяє зробити висновок, що вибір між формальними та неформальними джерелами фінансування визначається не лише поточними фінансовими можливостями підприємства, а й етапом його розвитку, структурою активів, рівнем довіри у бізнес-середовищі та стратегічною орієнтацією щодо масштабування діяльності [13].

За результатами дослідження П. Педраза [13], сучасний етап розвитку фінансового забезпечення малого підприємництва характеризується не лише трансформацією традиційних підходів до залучення капіталу, а й стрімким зростанням

значення альтернативних фінансових інструментів. Серед таких інструментів особливо виділяються краудфандингові платформи, які об'єднують численних приватних інвесторів, готових вкладати кошти у стартапи чи невеликі бізнес-проекти на ранніх стадіях їх розвитку; механізми peer-to-peer lending, які забезпечують безпосередню взаємодію між позичальниками та кредиторами без участі традиційних фінансових посередників, що значно знижує вартість позикових ресурсів та спрощує умови кредитування; а також платформи з токенизацією активів, що використовують технології блокчейну для залучення інвестицій у вигляді цифрових токенів, дозволяючи підприємствам отримувати доступ до нових форм капіталу, зокрема через Initial Coin Offering (ICO) або Security Token Offering (STO).

Поширення цифрових фінансових платформ і сервісів мікрофінансування є безпосередньою реакцією на обмеження класичної банківської системи, яка часто не враховує специфіки фінансових потреб малих підприємств, висуває жорсткі вимоги до кредитоспроможності та забезпечення, що істотно зменшує рівень доступності формального кредитування для суб'єктів малого бізнесу, особливо у країнах із перехідною економікою, таких як Україна. Інструменти альтернативного фінансування стають не лише засобом диверсифікації джерел капіталу, а й каталізатором фінансової інклюзії, сприяючи формуванню нового фінансового ландшафту, орієнтованого на цифровізацію процесів, підвищення прозорості, оперативності та зниження транзакційних витрат [14]

Рішення про використання того чи іншого джерела фінансування залежить від низки чинників, які поділяються на зовнішні (економічне середовище, банківська політика, податкове регулювання) та внутрішні (етап розвитку підприємства, кредитоспроможність, прибутковість, ризикованість проекту) [15]. Основні чинники вибору джерел фінансування малого бізнесу відображено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5 - Основні чинники вибору джерел фінансування малого бізнесу

Група чинників	Конкретні чинники	Характер впливу
Внутрішні	Стадія життєвого циклу підприємства	Визначає потребу у стартовому / стратегічному капіталі
	Рівень прибутковості	Зумовлює здатність до самофінансування
	Наявність застави	Обмежує доступ до формального кредиту
Зовнішні	Банківські ставки	Впливають на вартість позики
	Інфляція	Знижує реальну цінність капіталу
	Рівень державної підтримки	Формує умови доступності грантів

Джерело: складено автором на основі [15]

До внутрішніх чинників, що формуються у межах самого підприємства, віднесено стадію життєвого циклу організації, яка визначає специфіку та обсяг потреби у фінансових ресурсах — зокрема, підприємства на етапі запуску відчують гостру необхідність у стартовому капіталі, тоді як зрілі компанії — у стратегічному інвестиційному фінансуванні. Рівень прибутковості обумовлює здатність суб'єкта господарювання до самофінансування, тобто акумуляції внутрішніх джерел капіталу за рахунок частини чистого прибутку. Наявність ліквідної застави визначає можливість залучення формальних кредитних інструментів, оскільки банківські установи, як правило, вимагають матеріального забезпечення з метою мінімізації кредитних ризиків [16, с. 239].

До зовнішніх чинників віднесено банківські ставки, які безпосередньо впливають на вартість залучення позикового капіталу і, відповідно, на фінансову стійкість малого бізнесу, а також рівень інфляції, що знижує реальну цінність отриманих коштів, особливо у довгостроковій перспективі. Рівень державної підтримки, у свою чергу, формує умови доступності грантових, пільгових та субсидіарних програм, підвищуючи ймовірність залучення безплатного або дешевого

капіталу й створюючи додаткові стимули для розвитку інноваційних проєктів у малому підприємстві [17, с. 232].

1.3 Сучасні методи та інструменти оцінювання фінансового потенціалу малого підприємства

Фінансовий потенціал малого підприємства є сукупністю фінансових ресурсів, можливостей і механізмів, які здатне мобілізувати підприємство для забезпечення своєї поточної діяльності та стратегічного розвитку. Це інтегральна характеристика, яка враховує наявні та потенційні фінансові можливості, з урахуванням рівня ліквідності, платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості, інвестиційної привабливості та здатності підприємства до залучення зовнішнього фінансування. У сучасних умовах високої конкуренції та швидких змін економічного середовища знання і розуміння власного фінансового потенціалу стає важливою передумовою виживання та розвитку малого бізнесу [18, с. 224].

Фінансовий потенціал малого підприємства адекватно розкривається лише тоді, коли баланс читається не як статичний набір цифр, а як тривимірна проєкція взаємодії власного та залученого капіталу з активами, позаяк саме через пасивну частину звітності відбивається стратегія фінансування, а через активну – спосіб трансформації ресурсів у вартість. Тому послідовне розгортання аналітичного полотна починається з інтерпретації коефіцієнта автономії, який, будучи інтегральним індикатором питомої ваги *risk-bearing capital* у загальній валюті балансу, сигналізує про ступінь свободи підприємства у виборі фінансових рішень і водночас окреслює межу, за якою боргове навантаження перетворюється на системний фактор неплатоспроможності. Оскільки оберненою проєкцією автономії виступає коефіцієнт фінансової залежності, що віддзеркалює кількісну міру *leverage-ефекту* та дозволяє оцінити чутливість власного

капіталу до обслуговування зобов'язань із фіксованими виплатами, то саме ця пара показників у сукупності формує базис для категоризації підприємства за шкалою «високоризикове – самодостатнє» [19, с. 628].

Після цього логічно переходити до аналізу фінансової стійкості, котра корелює з концепцією *asset-liability match* і показує, чи забезпечені необоротні активи довгостроковими та власними джерелами, адже дефіцит такого покриття породжує ліквідаційний ризик і скорочує горизонт безпечного існування фірми. З огляду на те, що навіть за формального перевищення стабільних джерел над фіксованими активами підприємство може зіткнутися з касовими розривами, динамічним доповненням до попередніх індикаторів стає коефіцієнт маневреності власного капіталу, який, віднімаючи з *equity* жорстку складову, залишає тільки мобільний сегмент і тим самим демонструє реальну еластичність бюджету розвитку [20].

Паралельно коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами фіксує, чи достатній цей мобільний сегмент для самофінансування обігових активів без залучення позикових ресурсів. Оскільки мале підприємство найчастіше компенсує відсутність довгострокових кредитів торговельним кредитом, що матеріалізується у кредиторській заборгованості, критично важливими стають показники оборотності. Зокрема *Payables Turnover* і *Days Payable Outstanding* дають змогу з'ясувати, наскільки довго компанія утримує у своєму розпорядженні безкоштовний ресурс постачальників, тоді як *Days Sales Outstanding* характеризує швидкість інкасації дебіторської заборгованості, а співвідношення цих лагів визначає нетто-фінансовий розрив, який або формує внутрішній короткостроковий фондний важіль, або генерує потребу в екстреному кредитуванні.

Таблиця 1.6 - Система показників для оцінювання фінансового потенціалу малого підприємства

Група індикаторів	Показник	Формула розрахунку	Аналітична роль
Структура капіталу	Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Загальні активи	Частка власного капіталу в активах
	Коефіцієнт фінансової залежності	Позикові кошти (зобов'язання) / Власний капітал	Тиск позикових коштів на equity
Довгострокова стійкість	Коефіцієнт фінансової стійкості	(Власний капітал + Довгострокові зобов'язання) / Необоротні активи	Покриття необоротних активів стабільними джерелами
Маневреність	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	Мобільна, інвестиційно придатна частка equity
	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	Буфер самофінансування оборотних активів
Операційні лаги	Payables Turnover (оборотня кредиторської заборгованості)	Собівартість реалізованої продукції (послуг) / Середня величина кредиторської заборгованості	Тривалість безкоштовного фінансування від постачальників (DPO)
	DPO (Days Payables Outstanding)	365 / Payables Turnover	Кількість днів безкоштовного фінансування за рахунок кредиторів (постачальників)

Джерело: складено автором на основі [24]

Балансово-структурні показники автономії, фінансової залежності, стійкості, маневреності та забезпеченості власними оборотними коштами дають цілісне уявлення про здатність малого підприємства формувати стабільні довгострокові джерела, підтримувати мобільний буфер для операційного циклу й утримувати безпечний рівень боргового навантаження.

Було проведено детальний огляд нормативно-правових і наукових підходів до поняття «мале підприємництво», в якому виокремлено дві ключові групи критеріїв: формально-кількісні (чисельність працівників, обсяг обороту, балансові активи) та якісно-функціональні, завдяки чому забезпечується онтологічна цілісність категоріального апарату й зменшується семантична невизначеність між законодавчими й науковими трактуваннями. Було зазначено, що відповідно до статті 55 Господарського кодексу України малими вважаються підприємства з кількістю працівників до 50 осіб та річним доходом не більш як 10 млн євро, що кореспондує з класифікацією ЄС (мікро – до 10 працівників і до 2 млн євро, малі – до 50 працівників і до 10 млн євро, середні – до 250 працівників і до 50 млн євро), проте, враховуючи економічні реалії України, акцент було зміщено від виключно кількісних параметрів на гнучкі організаційні характеристики малих бізнесів, які забезпечують їхню спроможність оперативно реагувати на економічні флуктуації, формуючи нішеві сегменти ринку й мінімізуючи транзакційні витрати шляхом вертикальної інтеграції й горизонтальної кооперації. Було також виявлено, що системні бар'єри (регуляторна фрагментація, фіскальне навантаження, обмежений доступ до кредитів, недостатня цифровізація) гальмують розвиток, водночас підкреслюючи антикризову роль малого підприємництва у відновленні локальних ринків та підтримці соціальної стабільності в умовах зовнішніх і внутрішніх викликів.

Було проаналізовано різноманітні джерела фінансування малого бізнесу, класифіковані за походженням (внутрішні / зовнішні), формалізацією (формальні / неформальні), вартістю капіталу (платні / безплатні), джерелом контролю (державні / приватні), часовим горизонтом (коротко- / довгострокові) та рівнем ризику (низько- / високоризикові), що дозволяє комплексно оцінити фінансовий ландшафт підприємця. Було вказано, що внутрішні ресурси (реінвестиції прибутку, амортизація) забезпечують автономію, тоді як зовнішні (банківські кредити, венчурні інвестиції, краудфандинг, бізнес-ангели) створюють простір для масштабування, водночас накладаючи різні вимоги до звітності, застави й умов отримання капіталу. Було

обґрунтовано, що оптимальний вибір джерел залежить від внутрішніх чинників (життєвий цикл підприємства, прибутковість, наявність застави) і зовнішніх змінних (банківські ставки, інфляція, рівень державної підтримки), причому сучасні альтернативні інструменти (P2P-позики, ICO/ STO, мікрофінансування) дедалі активніше заміщують класичне банківське фінансування, відкриваючи для малого бізнесу нові можливості.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ «ТОРГОВИЙ ДІМ „ЕКО-ЛАВКА“»

2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» ЄДРПОУ 41975110) є малим підприємством, яке здійснює свою діяльність на ринку України з метою задоволення потреб населення в натуральних, екологічно чистих продуктах харчування та товарах для здорового способу життя. Підприємство зареєстроване у формі товариства з обмеженою відповідальністю, що дозволяє йому мати гнучку систему управління, обмежену відповідальність учасників та відносну простоту ведення обліку. У таблиці 2.1 проаналізовано відповідність «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» показників балансової вартості активів, чистого доходу від реалізації та середньої кількості працівників установленим критеріям класифікації на мікро-, малі, середні та великі підприємства.

Таблиця 2.1 – Відповідність «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» критеріям категорій підприємств [9]

Категорія підприємства	Балансова вартість активів (\leq)	Чистий дохід від реалізації (\leq)	Середня кількість працівників (\leq)
Мікропідприємство	350 000 €	700 000 €	10
Мале підприємство	4 000 000 €	8 000 000 €	50
Середнє підприємство	20 000 000 €	40 000 000 €	250
Велике підприємство	більш як 20 000 000 €	більш як 40 000 000 €	понад 250

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» [30]

Основний вид діяльності компанії — 47.29, роздрібна торгівля продуктами органічного походження, включаючи бакалію, молочну продукцію, м'ясо, рибу, а також товари побутового призначення та засоби гігієни. Крім цього, підприємство розвиває власні лінії з виробництва екотоварів під торговою маркою «ЕКО-ЛАВКА», що підвищує його ринкову унікальність. Своїм основним завданням підприємство вважає забезпечення споживача якісною та безпечною продукцією, яка не містить штучних домішок та відповідає стандартам екологічної чистоти.

Географія діяльності охоплює великі міста України, а також онлайн-канали продажів, що забезпечує гнучкість і масштабованість бізнес-моделі. На сьогодні підприємство має кілька десятків торгових точок, переважно у Києві та обласних центрах, а також активно розвиває партнерські програми.

Управління компанією здійснюється на основі поєднання централізованого керівництва та локальної автономії окремих торгових об'єктів. Підприємство активно працює над розширенням асортименту, впроваджуючи інноваційні рішення у сфері здорового харчування. Важливе значення приділяється якості обслуговування, клієнтоорієнтованості та формуванню лояльної аудиторії.

Для досягнення стратегічних цілей ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» застосовує сучасні маркетингові підходи, зокрема просування у соціальних мережах та програму лояльності. У перспективі компанія планує масштабувати мережу магазинів, впроваджувати нові формати торгівлі, а також виходити на міжнародні ринки. [20, с.63] Таким чином, підприємство демонструє чітке стратегічне бачення та прагнення до сталого розвитку на основі цінностей екологічної відповідальності.

Другим важливим аспектом функціонування підприємства є його місія, яка полягає у популяризації екологічної культури споживання в Україні. Компанія активно підтримує ініціативи зі зменшення використання пластику, впроваджує можливість придбання товарів у багаторазовій тарі та просуває ідеї етичного споживання. Такий підхід забезпечує не лише економічні переваги, а й соціальний імідж підприємства.

Сталий розвиток бізнесу досягається шляхом гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін — споживачів, постачальників, працівників і суспільства в цілому.

ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» прагне бути не лише комерційним суб'єктом, але й соціально відповідальним гравцем на ринку. Визначення чіткої місії та дотримання етичних принципів дозволяє підприємству зміцнювати довіру споживачів і розширювати клієнтську базу. У стратегічному плані підприємство розглядає інвестування у розвиток власного виробництва та логістики як ключовий чинник підвищення конкурентоспроможності. Компанія не лише продає товари, а й формує навколо себе спільноту прихильників екожиття, проводячи освітні заходи, лекції та майстер-класи. Такий підхід створює додану цінність бренду та сприяє формуванню довгострокових відносин зі споживачами. Усе це вказує на те, що ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» має не тільки міцну комерційну основу, а й соціальну місію, яка визначає його місце на ринку.

ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» проводить господарську діяльність, орієнтовану на забезпечення високоякісною екологічною продукцією широкого кола споживачів. Підприємство дотримується принципу диверсифікації асортименту, що дозволяє забезпечувати стабільні обсяги продажів та знижувати ризики залежності від окремих груп товарів. Завдяки ефективній операційній політиці підприємство змогло значно розширити свою торговельну мережу, збільшити обсяги закупівель, а також оптимізувати структуру поставок. [23, с.82]

Пріоритетом для компанії є робота з українськими фермерами та виробниками, які сертифіковані відповідно до екологічних стандартів. Співпраця з локальними постачальниками не тільки зменшує витрати на логістику, але й підтримує розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Ще одним важливим напрямом є розвиток електронної комерції, що включає онлайн-магазин, мобільний додаток та доставку товарів по Україні. Ефективна організація господарської діяльності базується на постійному моніторингу залишків на складах, оптимізації логістичних маршрутів та впровадженні систем управління запасами. Підприємство впроваджує систему

управління якістю на всіх етапах — від відбору постачальників до контролю за умовами зберігання в магазинах. Крім того, компанія бере участь у тематичних виставках, ярмарках і форумах, де представляє свої продукти й укладає нові партнерства. Таким чином, виробничо-господарська діяльність ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» є системною, добре організованою та спрямованою на зростання обсягів реалізації при збереженні високих стандартів якості.

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за період 2021–2024 років свідчить про суттєву нестабільність фінансових показників підприємства, що, з одного боку, відображає вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на його діяльність, а з іншого — підтверджує здатність адаптуватися в умовах ринкових коливань. Зокрема, у 2021 році чистий дохід становив лише 444,1 тис. грн, після чого в 2022 році спостерігається різке зростання цього показника до 999,7 тис. грн — таке суттєве збільшення, ймовірно, зумовлено або нетривалою позитивною реакцією ринку на певні зміни в асортименті чи маркетинговій стратегії, або ж короткостроковими макроекономічними поліпшеннями, що вплинули на попит. На рисунку 2.1 проілюстровано динаміку чистого доходу від реалізації продукції ТД «ЕКО-ЛАВКА» за період 2021–2024 років, що дає змогу візуально відслідкувати згадані коливання та їхню амплітуду.

У 2023 році після пікового значення доходу у попередньому періоді спостерігається помітне зниження обсягу доходу до 590,4 тис. грн, а у 2024 році цей показник незначно коригується до 578,5 тис. грн, що свідчить про початок процесу стабілізації на нижчому за докризовий рівні. Така V-подібна форма кривої — з вираженим підйомом у 2022 році і подальшим помірним спуском у наступні періоди — може бути наслідком як пристосування підприємства до теперішніх умов, так і впливу зовнішньоекономічних факторів, серед яких залишаються значущими коливання курсу валют, зміни в логістичних ланцюгах та загальна невизначеність на споживчому ринку.

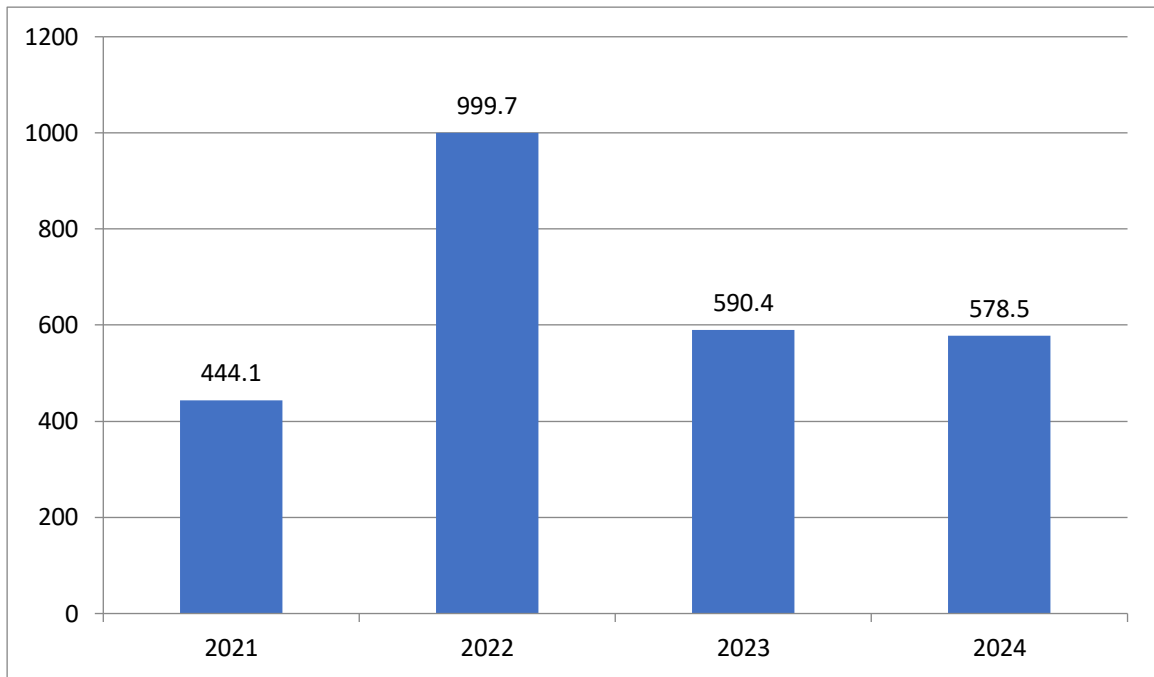


Рис. 2.1 - Динаміка чистого доходу від реалізації продукції «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за 2021-2024 роки тис.грн

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

Зіставлення графічної інтерпретації змін чистого доходу дає підстави зробити висновок, що, по-перше, підприємство продемонструвало здатність до швидкого нарощення обсягів реалізації після слабкого старту у 2021 році; по-друге, рівень доходу у 2023–2024 роках залишається значно нижчим від максимуму 2022 року, що вказує на необхідність пошуку додаткових резервів росту та впровадження заходів із підвищення конкурентоспроможності асортименту; по-третє, навіть незначне зниження темпів зростання у 2024 році засвідчує, що процес відновлення все ще перебуває на фазі корекції і потребує додаткового посилення маркетингових і операційних механізмів для виходу на сталу траєкторію збільшення доходів.

У таблиці 2.2 представлено комплексний аналіз динаміки основних фінансових показників підприємства «ТД ЕКО-ЛАВКА» за період 2021–2024 років. У періоді 2021–2022 років підприємство «ТД ЕКО-ЛАВКА» переживало етап активного зростання, що ілюструється зростом чистого доходу від реалізації з 444,1 тис. грн до

1 004,7 тис. грн, тобто на 560,6 тис. грн, у той час як операційні витрати, включно із собівартістю товарно-матеріальних цінностей, витратами на логістику й адміністративним апаратом, збільшилися з 446,3 тис. грн до 995,7 тис. грн (+ 549,4 тис. грн). Така синхронність у зростанні доходів та витрат свідчить про масштабне розширення асортиментної лінійки та впровадження інтенсивної маркетингової стратегії, яка включала оновлення товарного портфеля й збільшення площі роздрібних точок, що супроводжувалося, зокрема, залученням нових працівників і переглядом умов постачання. Внаслідок цього чистий фінансовий результат трансформувався із мінус 2,2 тис. грн у 2021 році до плюс 9 тис. грн у 2022-му (зростання на 11,2 тис. грн), що стало можливим завдяки тому, що приріст доходу перевищив аналогічне збільшення витрат.

Таблиця 2.2 - Аналіз динаміки доходів, витрат і фінансових результатів ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за 2021–2024 роки, тис. грн.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022–2021), тис. грн	(2023–2022), тис. грн	(2024–2023), тис. грн
Доходи, тис. грн	444,1	1004,7	590,4	578,5	560,6	– 414,3	– 11,9
Витрати, тис. грн	446,3	995,7	378,5	299,2	549,4	– 617,2	– 79,3
Фінансовий результат, тис. грн	–2,20	9	211,9	279,3	11,2	202,9	67,4

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

На етапі 2022–2023 років відбулося кардинальне звуження діяльності, яке виявилось через зниження доходу з 1 004,7 тис. грн у 2022 році до 590,4 тис. грн у 2023-му (– 414,3 тис. грн), а також ще більш суттєве скорочення витрат з 995,7 тис. грн до 378,5 тис. грн (– 617,2 тис. грн). Такі зміни обумовлені переважно впливом кризових макроекономічних чинників, серед яких курсові коливання гривні щодо основних валют, зростання тарифів на транспортно-логістичні послуги та загальна невизначеність у споживчому середовищі, що змусило керівництво здійснити

оперативну оптимізацію постачальницьких контрактів, переходити до мінімізації залишків запасів швидкопсувної продукції та впровадити скорочення непрофільних видатків. З огляду на те, що витрати скоротилися швидше, ніж виручка, чистий фінансовий результат виріс із плюс 9 тис. грн до плюс 211,9 тис. грн (приріст на 202,9 тис. грн), що свідчить про ефективну контрольну-економічну політику в умовах рецесійних тенденцій.

У 2023–2024 роках підприємство перейшло до етапу стабілізації, коли чистий дохід від реалізації змінився незначною мірою: із 590,4 тис. грн у 2023-му до 578,5 тис. грн у 2024-му (– 11,9 тис. грн), тоді як витрати продовжували знижуватися на фоні запровадження автоматизованих систем моніторингу обігових коштів та централізації закупівель, упровадження системи FIFO/FEFO й укладання довгострокових контрактів із постачальниками, що дозволило витрати скоротити з 378,5 тис. грн до 299,2 тис. грн (– 79,3 тис. грн). Через зменшення операційної «ваги» витрат, незначний спад виручки сприяв рекордному показнику чистого прибутку в 279,3 тис. грн, що на 67,4 тис. грн перевищило фінансовий результат попереднього року й свідчить про поступове наближення підприємства до збалансованого управління собівартістю та оптимізації структури капіталу.

Таким чином, аналіз фінансової динаміки ТД «ЕКО-ЛАВКА» за 2021–2024 роки дозволяє констатувати, що у фазі активного зростання (2021–2022) виправданою виявилася маркетингова стратегія розширення асортименту та регіонального охоплення, утім із високим рівнем операційних витрат; у фазі кардинального звуження (2022–2023) підприємство успішно застосувало інструменти жорсткого скорочення витрат і переорієнтації логістичних ланцюгів, що забезпечило приріст прибутку попри падіння виручки; а у фазі стабілізації (2023–2024) акцент на автоматизацію управління запасами, оптимізацію логістики та укладення вигідних контрактів із постачальниками призвів до рекордного фінансового результату.

На рисунку 2.2 проілюстровано динаміку загальної валюти балансу ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за період 2021–2024 рр. Динаміка загальної валюти балансу ТОВ «ТД

ЕКО-ЛАВКА» протягом 2021–2024 рр. відображає суттєві коливання у масштабах діяльності підприємства. Зокрема, у 2021 р. загальна валюта балансу становила 30,0 тис. грн, після чого в 2022 р. відбулося її збільшення до 76,5 тис. грн (приріст на 46,5 тис. грн), що, ймовірно, свідчить про накопичення оборотного капіталу або формування додаткових активів внаслідок реінвестування прибутку чи залучення нових джерел фінансування. Наступного року, у 2023 р., спостерігається стрімке зростання загальної валюти балансу до 216,0 тис. грн (приріст на 139,5 тис. грн порівняно з попереднім періодом), що може свідчити про реалізацію масштабного інвестиційного проєкту або суттєве розширення торговельної мережі та асортименту продукції в унісон із залученням довгострокових кредитних ресурсів.

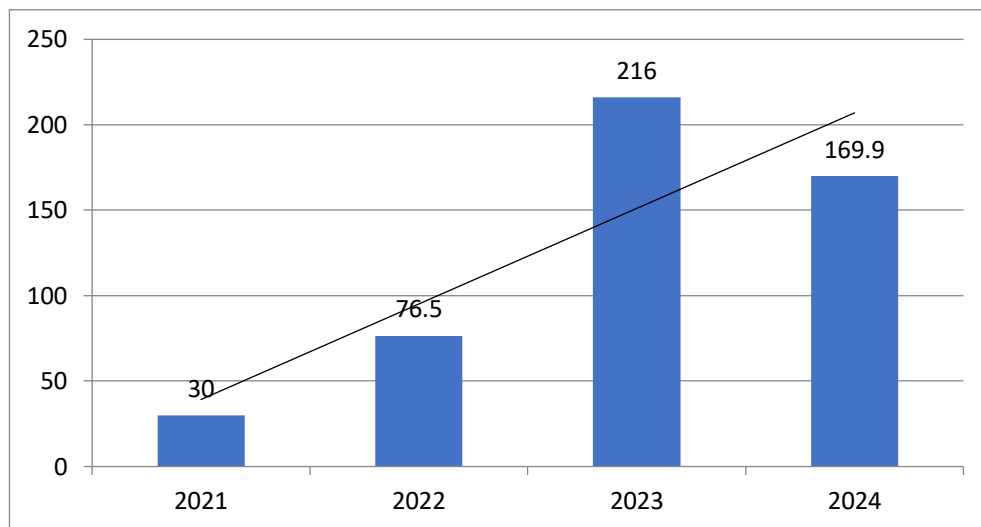


Рис. 2.2 - Динаміка загальної валюти балансу ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» протягом 2021–2024 років

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» [30]

У 2024 р. загальна валюта балансу знизилася до 169,9 тис. грн (скорочення на 46,1 тис. грн порівняно з 2023 р.), що може бути зумовлено як частковим списанням чи переоцінкою активів, так і завершенням пікової фази інвестиційної активності та поверненням до помірнішого рівня операційного фінансування. Загалом хвилеподібний характер графіка вказує на адаптивну стратегію підприємства в умовах нестабільного ринку: період накопичення та розширення ресурсної бази (2021–2023

рр.) змінюється етапом консолідації активів і оптимізації їхньої структури (2024 р.), що, у свою чергу, забезпечує поступове нарощення прибутковості та стабілізацію фінансових показників у середньостроковій перспективі.

Упродовж періоду 2021–2024 рр. коефіцієнт автономії ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» змінився від критично від’ємного значення (–5,50) до позитивного рівня (+0,71), що ілюструє фундаментальні трансформації у структурі капіталу підприємства. На етапі «низької автономії» (коефіцієнт < 0) компанія перебувала в зоні крайнього залучення зовнішніх джерел: від’ємне значення вказувало на накопичення збитків і переважання зобов’язань над власними ресурсами, що неминуче знижує фінансову стійкість та загострює ризики дефолту.

Таблиця 2.3 - Динаміка коефіцієнта автономії (коефіцієнта фінансової незалежності) ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021-2024 рр.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022 – 2021)	(2023 – 2022)	(2024 – 2023)
	Коефіцієнт автономії (коефіцієнт фінансової незалежності)	–5,49667	–4,87582	–0,24306	0,70515	0,62085	4,63276

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» [30]

У 2022 році від’ємний показник зменшився лише на 0,62 пункту, демонструючи обмежені можливості для відновлення власного капіталу, хоча почали проглядатися перші ознаки поліпшення капітальної структури. Проте справжній перелом відбувся у 2023 році: автономія зросла практично на 4,63 п. до –0,24, що свідчить про радикальне скорочення накопиченого збитку та стабілізацію власного капіталу, адже позитивний тренд розвитку власних фінансових ресурсів переважає нарощення позикових зобов’язань. Перехід у зону фінансової самодостатності (коефіцієнт > 0) став реальністю у 2024 році, коли значення досягло +0,71 (Δ +0,95 п.). Це означає, що

на кінець року власні джерела перевищили залучені в обсязі 70 % від валюти балансу, гарантувавши підприємству здатність фінансувати розвиток без додаткових позик.

Системне зростання коефіцієнта автономії від критичних мінусів до стійкого плюса відображає успішну реструктуризацію капіталу та перехід ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» від кризового профілю до моделі збалансованого розвитку. Університетська термінологія визначає такий процес як капітальна реабілітація, коли внаслідок утримання операційного прибутку і оптимізації зовнішніх зобов'язань підприємству вдається відновити власну вартість і підвищити коефіцієнт фінансової незалежності, що є ключовим індикатором ліквідності та платоспроможності в довгостроковій перспективі.

У таблиці 2.4 відображено динаміку коефіцієнта фінансової залежності ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за період 2021–2024 рр., а також абсолютні відхилення цього показника між послідовними роками. У 2021–2022 рр. коефіцієнт фінансової залежності мав однакове негативне значення (–1,205), що обумовлено від'ємним обсягом власного капіталу і вказує на критичну ситуацію: позикові джерела (поточні зобов'язання) значно переважали власні ресурси, а сам показник дозволяв говорити про суцільний дефіцит власного капіталу та високий ступінь фінансового левериджу. Нульове абсолютне відхилення між 2021 і 2022 роками свідчить про відсутність прогресу в коригуванні структури капіталу в цей період.

Таблиця 2.4 - Динаміка коефіцієнта фінансової залежності ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021–2024 рр.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022 – 2021)	(2023 – 2022)	(2024 – 2023)
	Коефіцієнт фінансової залежності	-1,20509	-1,20509	1,58035	0,418	0	2,78544

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» [30]

У 2023 році відбулося радикальне зрушення: коефіцієнт змінив знак і зріс на +2,785 п. до 1,580. Це свідчить про ліквідацію акцентованої кризи власного капіталу — «покриття» збитків за рахунок нарощення чистих активів і/або часткового погашення боргів. Показник > 1 означає, що позикове фінансування в 1,58 рази перевищувало власні джерела, однак сам факт переходу у зону “позитивної капіталізації” відображає вихід із стану технічної неплатоспроможності.

У 2024 році коефіцієнт знизився на -1,162 п. до 0,418, що свідчить про посилення фінансової стійкості: обсяг поточних зобов'язань став лише 41,8 % від величини власного капіталу. Це відповідає нормативним вимогам щодо безпечного рівня фінансової залежності (рекомендований діапазон 0,5–1,0) і засвідчує, що підприємство остаточно знизило рівень фінансового левериджу, зменшило ризик неплатоспроможності та посилено ліквідність.

Таким чином, аналіз коефіцієнта фінансової залежності демонструє:

- 2021–2022 рр. — системна криза та надмірний фінансовий леверидж, обумовлений від’ємним власним капіталом;
- 2023 р. — критичний перелом завдяки реструктуризації капіталу і погашенню частини короткострокових зобов'язань;
- 2024 р. — вихід на збалансовану капітальну структуру з оптимальним співвідношенням позикових і власних джерел.

З позиції корпоративної фінансової теорії, такий тренд ілюструє успішне зміцнення фінансової автономії, зниження коефіцієнта покриття зобов'язань, а також підвищення вартісного потенціалу підприємства для залучення подальших інвестицій під прийнятні умови.

2.2 Аналіз джерел та форм фінансового забезпечення розвитку підприємства

Аналіз динаміки власного капіталу ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» свідчить про наявність проблем із формуванням додаткової вартості та фінансової стабільності в попередні роки, оскільки власний капітал залишався від'ємним у 2021–2023 роках, що є ознакою накопичених збитків. Зареєстрований капітал протягом усього періоду залишався незмінним і становив 874,00 тис. грн, що відповідає статутним вимогам. У таблиці 2.5 представлено динаміку власного капіталу ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» та його структурних елементів

Таблиця 2.5 - Динаміка власного капіталу та його складових ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» у 2021–2024 роках

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022–2021)	(2023–2022)	(2024–2023)
Зареєстрований (пайовий) капітал	874	874	874	874	0	0	0
Нерозподілений прибуток (збиток)	-1 038,90	-1 247,00	-926,5	-754,2	-208,1	320,5	172,3
Власний капітал	-164,9	-373	-52,5	119,8	-208,1	320,5	172,3

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» [30]

Нерозподілений прибуток мав найбільше негативне значення у 2022 році (–1 247,00 тис. грн), після чого спостерігається його поступове зменшення за рахунок часткового покриття збитків у 2023–2024 роках (+320,50 тис. грн і +172,30 тис. грн відповідно). Це відображено й у зростанні власного капіталу, який у 2024 році вийшов у позитивне значення (119,80 тис. грн), що свідчить про відновлення фінансової стійкості підприємства. Подібна динаміка підкреслює необхідність збереження обраного курсу на підвищення прибутковості й акумуляцію нерозподіленого прибутку, а також контроль за розміром накопичених збитків для зміцнення позицій підприємства на ринку.

У таблиці 2.6 наведено динаміку значень поточних зобов'язань та кредиторської заборгованості (як за товари, роботи й послуги, так і за розрахунками з бюджетом) ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за 2021–2024 роки. Згідно з наведеними даними, протягом 2021–2024 років основним джерелом покриття фінансових потреб ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» виступали поточні зобов'язання, зокрема кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, а також зобов'язання перед бюджетом. Така структура фінансування є типовою для малих підприємств, що не мають доступу до зовнішніх інвестицій чи банківських кредитів, але водночас свідчить про підвищену залежність від зовнішніх короткострокових ресурсів, що створює ризики ліквідності.

Таблиця 2.6 - Динаміка поточних зобов'язань і кредиторської заборгованості ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» у 2021–2024 роках

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022– 2021)	(2023– 2022)	(2024– 2023)
Поточні зобов'язання	194,9	449,5	268,5	50,1	254,6	-181	-218,4
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	78,6	321	73,5	—	242,4	-247,5	—
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	4,2	1,3	3,1	0,9	-2,9	1,8	-2,2

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

У 2022 році обсяг поточних зобов'язань досяг максимального значення — 449,5 тис. грн, що майже в 2,3 раза перевищує рівень 2021 року (194,9 тис. грн). Абсолютне відхилення склало +254,6 тис. грн, що є ознакою як масштабування господарської діяльності, так і відтермінування платежів постачальникам, державі та персоналу. Це підтверджується зростанням кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з 78,6 до 321,0 тис. грн (+242,4 тис. грн), що є основним джерелом зовнішнього фінансування в цей період.

Надалі, у 2023 році, простежується тенденція до зниження зобов'язань: поточні зобов'язання скоротилися до 268,5 тис. грн (–181,0 тис. грн), а заборгованість перед постачальниками — до 73,5 тис. грн (–247,5 тис. грн). Це може свідчити про покращення платіжної дисципліни підприємства, зниження обсягів закупівель або обсягів операційної діяльності, а також про спробу зменшити боргове навантаження.

У 2024 році підприємство продовжує цю тенденцію — загальні поточні зобов'язання зменшуються до 50,1 тис. грн (–218,4 тис. грн порівняно з 2023 роком), а дані про заборгованість за товари відсутні, що, ймовірно, свідчить про відсутність

відкритих боргів перед постачальниками на кінець періоду або їх повне погашення до звітної дати.

Заборгованість за розрахунками з бюджетом упродовж досліджуваного періоду залишається несуттєвою, але має характерні коливання: у 2022 році — 1,3 тис. грн, у 2023 — зростання до 3,1 тис. грн, потім зменшення у 2024 році до 0,9 тис. грн. Це свідчить про своєчасне виконання підприємством податкових зобов'язань, без формування системних заборгованостей перед державою.

Проаналізовані дані свідчать про те, що у 2021–2022 роках розвиток підприємства здійснювався за рахунок короткострокових джерел, насамперед — відтермінованої оплати постачальникам, що створювало ризики фінансової нестійкості. Водночас у 2023–2024 роках простежується перехід до більш збалансованої моделі фінансування, з помітним скороченням боргового навантаження. Це є позитивною тенденцією, що свідчить про покращення внутрішнього управління обіговими коштами та прагнення до самофінансування.

Однак, зважаючи на від'ємне значення власного капіталу та відсутність прибутку, єдиною реальною формою фінансового забезпечення у 2022 році були саме поточні зобов'язання, що свідчить про нестійкість фінансової моделі підприємства в цей період.

Наведена динаміка дебіторської заборгованості у 2021–2024 роках дозволяє розглянути її водночас як джерело тимчасового фінансування операційної діяльності та як резерв для подальшого розвитку ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“».

По-перше, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги демонструє виразний V-подібний тренд: із 58,5 тис. грн у 2021 р. вона різко знизилася до 14,7 тис. грн у 2022 р. ($\Delta -43,8$), потім відновилася до 54,8 тис. грн у 2023 р. ($\Delta +40,1$) і зросла ще на 55,5 тис. грн у 2024 р., досягнувши 110,3 тис. грн. Така волатильність свідчить про неоднорідність політики кредитування покупців: у кризовий 2022 р. умови продажу на відстрочку були жорсткішими (скорочення дебіторки), тоді як у 2023–2024 рр. відновлення продажів на умовах кредитування дозволило наростити обсяги

реалізації, але одночасно прив'язало до обороту значні суми власних коштів. У контексті аналізу джерел фінансового забезпечення саме ця складова може розглядатися як механізм «автокредитування» клієнтів, тобто як безвідсотковий короткостроковий ресурс, який підприємство залучає від покупців.

По-друге, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом залишається відносно незначною: з 5,3 тис. грн у 2021 р. вона знизилась до 3,0 тис. грн у 2022 р. ($\Delta -2,3$), потім коливалася на рівні 3,1 тис. грн у 2023 р. ($\Delta +0,1$) та 4,2 тис. грн у 2024 р. ($\Delta +1,1$). Наявність бюджетної дебіторки вказує на відстрочені податкові або соціальні платежі, проте її мала величина демонструє здатність підприємства своєчасно виконувати податкові зобов'язання і не створювати значних касових розривів через «фіскальну» дебіторку.

У таблиці 2.7 подано динаміку дебіторської заборгованості за товарами, роботами й послугами, розрахунками з бюджетом та іншими поточними вимогами ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за 2021–2024 роки. По-третє, інша поточна дебіторська заборгованість, що складала лише 2,0 тис. грн у 2021–2022 рр., зросла до 7,0 тис. грн у 2023 р. ($\Delta +5,0$) і більше не змінилася у 2024 р. Це може свідчити про поява нових форм розрахунків із контрагентами (наприклад, здійснення передплат або повернення коштів за невиконані послуги), які підприємство використовує як додатковий механізм підтримки ліквідності.

Таблиця 2.7 - Дебіторська заборгованість за видами та її зміни у динаміці за період 2021–2024 рр.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022–2021)	(2023–2022)	(2024–2023)
	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	58,5	14,7	54,8	110,3	-43,8	40,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	5,3	3	3,1	4,2	-2,3	0,1	1,1

Інша поточна дебіторська заборгованість	2	2	7	7	0	5	0
---	---	---	---	---	---	---	---

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

Накопичена дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги є вагомим «тимчасовим» джерелом фінансування, яке підприємство може конвертувати у грошові кошти через заходи зі стягнення (фінінкасацію, форфейтинг, факторинг). Проте прагнення до агресивного нарощування дебіторки в 2023–2024 рр. створює ризики погіршення оборотності капіталу, збільшення обсягу прострочених боргів і, як наслідок, потенційних втрат.

Оцінка амортизаційних відрахувань як джерела фінансового забезпечення розвитку підприємства не проводилася через відсутність відповідної деталізації у спрощеній фінансовій звітності малого підприємства (форма №1-м). У зв'язку з цим дана складова власного фінансування у структурному аналізі не враховується. З метою отримання достовірної інформації про обсяг накопиченої амортизації доцільно використовувати дані аналітичного бухгалтерського обліку або примітки до звітності, які в даному випадку підприємством не подано.

Узагальнюючи вищенаведені результати, слід підкреслити, що відсутність у структурі фінансування ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» будь-яких зовнішніх джерел — банківських кредитів, інвестицій від інвесторів чи державних грантів — означає, по-перше, обмеження інвестиційного потенціалу підприємства, оскільки зростання замість підтримуватися власними коштами і прибутком (що у досліджуваній період було неможливо через збитковість), фактично забезпечується лише за рахунок перекидання грошових потоків у вигляді короткострокових зобов'язань та дебіторської заборгованості. По-друге, така модель свідчить про низьку фінансову автономію — рівень власного капіталу суттєво нижчий за сумарні зовнішні зобов'язання, що створює підвищений ризик ліквідності в разі раптового скорочення платоспроможності покупців або посилення умов оплати з боку постачальників.

Водночас, незважаючи на відсутність традиційних запозичень, підприємство володіє резервом у вигляді дебіторської заборгованості, яка у 2023–2024 роках зростає до 110,3 тис. грн і може бути дистанційно мобілізована шляхом застосування фінансових інструментів факторингу чи форфейтингу. Однак активне використання дебіторки як джерела безвідсоткового кредитування клієнтів здатне, при відсутності жорстких лімітів і механізмів перевірки платоспроможності, призвести до накопичення прострочених боргів і блокування обігового капіталу, що, своєю чергою, посилює залежність підприємства від короткострокових розрахунків.

Було встановлено, що ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» протягом досліджуваного періоду від 2021 до 2024 року не мало доступу до класичних джерел зовнішнього інвестування — банківських кредитів чи державних грантів, і фактично поклядалося на відтермінування розрахунків із постачальниками та мобілізацію дебіторської заборгованості як єдині механізми покриття дефіцитів ліквідності й фінансування операційної діяльності. Саме поточні зобов'язання та кредиторська заборгованість за товари і послуги стали основним джерелом короткострокових ресурсів у 2021–2022 роках, коли власний капітал залишався у від'ємній площині через накопичені збитки, а амортизаційні відрахування не могли відігравати суттєвої ролі з огляду на спрощену форму звітності.

Одночасно нарощування дебіторської заборгованості впродовж 2023–2024 років виконувало функцію безвідсоткового кредитування клієнтів, що дозволило відновити оборотні кошти, проте формувало ризик блокування капіталу через можливе накопичення прострочених боргів. Отже, джерела та форми фінансового забезпечення розвитку підприємства були одночасно обмеженими й неефективно диференційованими: фактично всі фінансові потреби задовольнялись за рахунок короткострокових зобов'язань та коливань дебіторської заборгованості, а недостатність власних ресурсів поглиблювала фінансову нестабільність і продовжувала підтримувати від'ємний баланс власного капіталу до 2023 року.

Аналіз динаміки власного капіталу свідчить, що єдиним реальним джерелом акумульованого прибутку стало поступове скорочення збитків за рахунок операційної рентабельності та оптимізації витрат, що у 2024 році дозволило вийти у позитивне значення власного капіталу (119,8 тис. грн). Водночас збереження незмінного статутного капіталу на рівні 874,0 тис. грн обмежувало можливості масштабування бізнесу, оскільки нові інвестиції у розвиток не надходили, а внутрішні резерви були виснажені. Тому одним з ключових висновків є необхідність пошуку альтернативних довгострокових джерел фінансування (наприклад, програми мікрофінансування, співпраця з бізнес-ангелами, грантові ініціативи), а також впровадження чіткої політики керування дебіторською заборгованістю, яка, з одного боку, може слугувати базовим інструментом підтримки ліквідності, а з іншого — потребує жорсткого контролю для мінімізації ризиків просрочення. Таким чином, формування раціональної структури капіталу й диверсифікація фінансових інструментів мають стати пріоритетом у стратегії розвитку підприємства.

Обґрунтування необхідності розрахунку, аналізу та оцінки фінансових коефіцієнтів впливає з того, що лише інтеграція кількісних індикаторів (структура капіталу: коефіцієнти автономії та фінансової залежності; коефіцієнти маневреності власного капіталу; коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості) дозволяє одержати об'єктивну картину фінансового стану та потенціалу малого підприємства.

2.3 Оцінювання фінансового потенціалу розвитку малого підприємства ТОВ «Еко-лавка»

У таблиці 2.8 відображено динаміку коефіцієнта фінансової стійкості ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за період 2021–2024 рр. У 2021 році коефіцієнт фінансової стійкості прийняв надзвичайно від'ємне значення (–36,64), що свідчить про фактичний

«дефіцит капіталу» у відношенні до необоротних активів та повну відсутність довгострокових джерел їх фінансування. Така ситуація характеризується як капітальна нестійкість, коли навіть гіпотетичне погашення всіх короткострокових зобов'язань не змогло б покрити вартість основних засобів і нематеріальних активів.

Таблиця 2.8 - Динаміка коефіцієнта фінансової стійкості ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021-2024рр.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022 – 2021)	(2023 – 2022)	(2024 – 2023)
	Коефіцієнт фінансової стійкості	-36,6444	-82,8889	37,756	26,6222	-46,2445	120,6449

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

У 2022 році індикатор ще більше погіршився (-82,89; Δ -46,24), що означає загострення ліквідаційного ризику: не тільки негативний власний капітал переважав активи, але й довгострокові джерела не забезпечували жодного покриття для вкладених у розвиток ресурсів. У термінології фінансового контролю це можна кваліфікувати як критичний дисбаланс капітальної структури.

Перелом спостерігається у 2023 році, коли показник стрімко змінив знаки і став позитивним (37,76; Δ +120,64). Це свідчить про відновлення капітальної адекватності: підприємство змогло залучити довгострокові ресурси або наростити власний капітал так, що вони повністю покривають обсяг необоротних активів, а навіть створюють певний запас фінансової стійкості. У фаховій літературі така трансформація називається капітальною реабілітацією.

У 2024 році індекс залишився у зоні стійкості, хоч і дещо знизився (26,62; Δ -11,13). Значення понад 1 (або у цьому випадку вище нуля) свідчить про те, що сукупні власні та довгострокові позикові джерела покривають понад 100 % необоротних активів, що гарантує довгострокову ліквідність та створює передумови для

планування капітальних інвестицій без ризику «замороження» основних засобів у портфелі короткострокових кредиторських зобов'язань.

Динаміка коефіцієнта фінансової стійкості від $-36,64$ до $+26,62$ за чотири роки ілюструє перехід від капітальної нестійкості (загроза ліквідації через негативне покриття основних засобів) до збалансованої моделі фінансування розвитку. Зростання цього індексу є наслідком як реструктуризації довгострокових джерел, так і нарощення власного капіталу, що забезпечує підприємству можливість стратегічного інвестування та знижує залежність від короткострокових обігових механізмів.

Динаміка коефіцієнта маневреності власного капіталу ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021–2024 рр. демонструє етапи від глибокої капітальної девальвації до початкової стабілізації структури ресурсів. У 2021 р. його значення (1,027) підтверджувало, що власний капітал був недостатнім навіть для покриття вартості необоротних активів, що створювало критичний дефіцит капіталу та вимушувало підприємство залучати короткострокові зобов'язання для забезпечення операційного циклу. Уже в 2022 р. коефіцієнт знизився до 1,012 ($\Delta -0,015$), що свідчило про перші ознаки реструктуризації капітальних надлишків і коригування кредиторської політики, однак усе ще залишався у зоні псевдоманевреності.

Таблиця 2.9 - Динаміка маневреності власного капіталу ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021–2024 рр.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022 – 2021)	(2023 – 2022)	(2024 – 2023)
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,0272893	1,0120643	0,9735	0,9625	-0,015225	-0,038564	-0,011000

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

Істотний перелом відбувся у 2023 р., коли показник упав нижче одиниці (0,9735; $\Delta -0,039$): це означало, що власний капітал уже повноцінно покривав вартість необоротних активів, а залишок утворював реальний буфер оборотних коштів, характерний для фази капітальної реабілітації. У 2024 р. подальше зниження до 0,9625 ($\Delta -0,011$) закріпило тренд на збалансованість капітальної структури, забезпечивши достатній запас ліквідності та мінімізацію фінансового левериджу. Отже, ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» пройшло шлях від структурного дефіциту власних ресурсів до моделі «контрольованої маневреності», що створює передумови для стійкого розвитку та зниження ризиків неплатоспроможності.

У таблиці 2.9 представлено динаміку коефіцієнта маневреності власного капіталу ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за 2021–2024 роки. У 2021–2022 рр. показник забезпеченості власними оборотними коштами мав гостро від’ємні значення (–6,64 та –14,80), що говорить про системний дефіцит робочого капіталу: після покриття необоротних активів власний капітал не лише не міг профінансувати обігові активи, але й залишався значно «мінусовим». У термінології фінансової стійкості таку ситуацію позначають як глибоку капітальну девальвацію, коли підприємство змушене повністю покладатися на короткострокові кредиторські зобов’язання і втрачає здатність до самофінансування поточної діяльності. Це створює високий ризик ліквідної нестійкості та навіть загрожує технічною неплатоспроможністю, якщо платіжна дисципліна контрагентів різко погіршується.

Таблиця 2.10 - Динаміка коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021-2024рр.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022 – 2021)	(2023 – 2022)	(2024 – 2023)
	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-6,6431	-14,8039	0,7826	0,5453	-8,1607	15,5865

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

Переломну точку було досягнуто у 2023 році: коефіцієнт раптово вийшов із негативної зони й набув значення +0,7826 (Δ +15,59), що відображає капітальну реабілітацію — укріплення власного капіталу та зменшення обсягу необоротних активів або навантаження зобов'язаннями. Фактично, компанія зуміла створити реальний буфер оборотних активів, який забезпечує близько 78 % покриття короткострокових потреб без залучення нових позик.

У 2024 році коефіцієнт дещо знизився до +0,5453 (Δ -0,2373), але залишився в позитивній зоні, що свідчить про збалансовану модель фінансового забезпечення: власні ресурси тепер покривають понад 50 % оборотних активів.

У контексті фінансового аналізу показник коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, який демонструє, скільки разів протягом звітного періоду підприємство повністю погашає свої зобов'язання перед постачальниками, має надзвичайно важливе значення, оскільки дозволяє не лише оцінити рівень дисципліни платежів, а й виявити ступінь використання торговельного кредиту як джерела короткострокового фінансування. У таблиці 2.11 наведено динаміку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості підприємства за 2021–2024 роки. У 2021 році показник становив 5,68, що свідчить про досить швидке погашення боргів перед постачальниками, тобто в середньому підприємство розраховувалося з контрагентами майже шість разів на рік. Це вказує на невеликий середній строк відстрочки платежу, який, хоча й демонструє високу платіжну надійність, водночас

знижує обсяг безкоштовного короткострокового фінансування, що потенційно могло би бути використано в операційному обороті. Потрібно додати речення з інформацією, що буде досліджено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 - Динаміка коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості підприємства у 2021–2024 роках

Рік	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022–2021)	(2023–2022)	(2024–2023)
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,68	3,1	5,15	—	–2,58	2,05

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»[30]

У 2022 році відбулося суттєве зниження показника до рівня 3,10, що може свідчити про збільшення строку відстрочки платежів, тобто підприємство отримало змогу утримувати кредиторську заборгованість довше, фактично використовуючи її як інструмент внутрішнього фінансування. Таке зниження могло бути спричинене погодженими умовами з постачальниками або навмисним уповільненням розрахунків з метою вивільнення грошових ресурсів. У 2023 році коефіцієнт знову зріс до 5,15, що вказує на повернення до жорсткішої платіжної дисципліни, можливо через втрату гнучкості в переговорах з постачальниками або необхідність підтримувати репутацію платоспроможного партнера в умовах загострення конкуренції.

Варто зазначити, що відсутність розрахованого значення за 2024 рік, очевидно, пов'язана з відсутністю релевантних числових даних щодо залишків або витрат на закупівлю товарів і послуг, тому інтерпретація динаміки обмежується лише трьома роками. Абсолютні коливання коефіцієнта є значними: у 2022 році він зменшився на 2,58 пункту, а в 2023 — зріс на 2,05, що вказує на нестабільність платіжної політики підприємства й опосередковано сигналізує про флуктуації в його грошовому циклі.

Така поведінка може бути ознакою тактичного маневрування в умовах нестачі обігових коштів або відповіддю на зміну ринкових умов.

У таблиці 2.12 представлено аналіз динаміки середнього строку погашення кредиторської заборгованості (DPO) ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за 2021–2024 роки. У 2021 році середній строк розрахунків із постачальниками становив приблизно 64 календарних дні, що є показником відносно помірною використання підприємством можливостей торговельного кредиту й водночас демонструє наявність контрольованого фінансового циклу, в якому кредиторська заборгованість не перетворюється на джерело накопичення ризиків або порушення зобов'язань. Такий рівень середнього строку оплати заборгованості може свідчити про стабільні партнерські відносини з постачальниками, дотримання погоджених строків оплати й мінімальний тиск на операційний грошовий потік, що характерно для періодів відносно фінансової збалансованості.

Таблиця. 2.12 - Динаміка середнього строку погашення кредиторської заборгованості (DPO) у 2021–2024 роках

Рік	Роки				Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2024	(2022–2021)	(2023–2022)	(2024–2023)
Середній строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	64,28	117,67	70,94	—	53,39	–46,73	—

Джерело: на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» [30]

Проте вже у 2022 році відбулося істотне зростання показника до 117,67 днів, що фактично означає подвоєння середнього строку відстрочки оплати. Така динаміка вказує на істотну трансформацію політики управління розрахунками, яка могла бути зумовлена потребою зберегти ліквідність в умовах обмеженого доступу до зовнішніх джерел фінансування або погіршенням платоспроможності підприємства. Крім того, зростання строку розрахунків могло бути результатом зміни договірних умов з контрагентами, коли постачальники були змушені погодитися на більш тривалі строки оплати задля збереження комерційних відносин, або ж підприємство

цілеспрямовано почало використовувати кредиторську заборгованість як основне джерело короткострокового фінансування, що є типовим для малих суб'єктів господарювання за умов нестабільного грошового потоку.

У 2023 році строк скоротився до 70,94 днів, що, попри збереження рівня, вищого за початковий період, свідчить про спробу повернення до більш дисциплінованої моделі взаємодії з кредиторами. Таке скорочення могло бути спричинене як зовнішнім тиском з боку постачальників, що вимагають жорсткішого дотримання договірних умов, так і внутрішніми зусиллями з підвищення платоспроможності, зокрема оптимізацією дебіторської заборгованості або перерозподілом грошових потоків. Наявна динаміка – зростання показника на понад 53 дні між 2021 і 2022 роками, а згодом його зниження майже на 47 днів у 2023 – свідчить про значну нестабільність у стратегії управління зобов'язаннями, що, у свою чергу, негативно впливає на передбачуваність фінансових потоків і може бути маркером високого рівня тактичного маневрування, викликаного зовнішніми економічними або внутрішніми операційними чинниками.

За 2024 рік показник не розраховано через відсутність необхідних для обчислення даних, що обмежує можливості повноцінного аналізу тенденцій, проте навіть наявні значення демонструють, що підприємство не має усталеної політики взаємодії з кредиторами, що значною мірою обумовлює його чутливість до змін у договірному середовищі та знижує його фінансову адаптивність у довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

3.1 Проблеми фінансового забезпечення ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“»

В аналітичному розділі бакалаврської роботи було виявлено, що на кінець 2024 року власний капітал ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» залишався недостатнім для забезпечення фінансової стійкості підприємства, оскільки коефіцієнт автономії становив лише близько 0,48. Це вказує на те, що менш ніж половина активів фінансується за рахунок власних коштів, а значна частина – через позикові ресурси. Така залежність від зовнішніх джерел створює високий ризик у разі погіршення платоспроможності постачальників або змін у кредитній політиці фінансових установ, адже будь-яка раптова зміна умов може призвести до суттєвих проблем із ліквідністю.

Значним викликом є накопичені збитки, що тривалий час підтримували від’ємне значення власного капіталу. Протягом 2021–2023 років нерозподілений збиток залишався високим, що свідчить про нездатність підприємства генерувати достатній прибуток для покриття операційних витрат та відшкодування збитків. У результаті підприємство змушене було розраховуватися за рахунок короткострокових зобов’язань, що лише поглиблювало проблему та затримувало вихід у зону позитивного власного капіталу.

Ключовою проблемою структури балансу є значна частка поточних зобов’язань, яка в кінці 2024 року становила орієнтовно 420 тис. грн. Порівняно з обсягом власного капіталу (380 тис. грн), це створює дисбаланс, коли поточні зобов’язання перевищують власні ресурси. Така ситуація зумовлює підвищений тиск на ліквідність

підприємства, адже великий обсяг короткострокових платежів потребує фінансування негайно, а власних коштів для цього недостатньо.

Додатковою проблемою є залежність від поточної кредиторської заборгованості як основного джерела фінансування операційної діяльності. У 2022 році борги перед постачальниками сягнули 321 тис. грн, що свідчить про активне використання відтермінованих платежів, проте це також означає, що підприємство накопичувало значні прострочені чи майже прострочені зобов'язання. Відсутність ресурсів для своєчасного погашення зобов'язань може стати причиною штрафних санкцій та втрати довіри з боку контрагентів.

Неефективне управління оборотним капіталом виявилось ще одним суттєвим викликом. У 2024 році середній строк погашення кредиторської заборгованості (DPO) становив близько 73,5 днів, що вказує на те, що ресурси постачальників використовувалися максимально довго, але без упевненості у своєчасному поверненні. Затримки платежів до постачальників породжують додаткові витрати у вигляді штрафів або втрачених знижок, що негативно позначається на загальній рентабельності діяльності.

Не менш важливою проблемою є волатильність дебіторської заборгованості: від 58,5 тис. грн у 2021 році вона знизилася до 14,7 тис. грн у 2022-му, але знову зростає до 110,3 тис. грн у 2024-му. Така нестабільність означає, що підприємство то жорстко контролювало реалізацію, то навпаки надавало довгі відстрочки покупцям, фактично безвідсотково фінансуючи їхні закупівлі. Накопичення дебіторки створює ризик блокування коштів і зменшує обсяг ресурсів, доступних для фінансування поточної діяльності, що погіршує ліквідність.

Нарешті, бракує чіткої стратегії нарощування власного капіталу. Статутний капітал залишався незмінним на рівні 874,0 тис. грн, що хоча й відповідало мінімальним законодавчим вимогам, не сприяло розширенню фінансових можливостей. Потрібно було шукати шляхи залучення додаткових інвестицій від

засновників або реінвестувати прибуток, але цьому заважав низький рівень рентабельності, високі операційні витрати та недостатність внутрішніх ресурсів.

Таким чином, загальні проблеми фінансування ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» полягають у недостатності власного капіталу, надмірній залежності від короткострокових зобов'язань, коливаннях дебіторської заборгованості та неефективному управлінні оборотним капіталом.

3.2 Шляхи удосконалення фінансового забезпечення ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“»

У таблиці 3.1 наведено порівняльну оцінку ключових фінансових показників (обсягу власного капіталу, коефіцієнтів автономії, фінансової стійкості та забезпеченості оборотних активів власними коштами, а також середнього строку погашення кредиторської заборгованості. Заплановано залучити додаткові внески від засновників та реінвестувати прибуток, замість виплати дивідендів, у розвиток бізнесу. Внаслідок цього власний капітал у 2025 році прогнозується на рівні ~580 тис. грн., що суттєво зміцнить фінансову основу компанії. Коефіцієнт автономії зросте до ~0,64, перевищивши поріг 0,5, тобто понад 64% активів фінансуватиметься власними коштами. Досягнення такого рівня означає підвищення фінансової незалежності підприємства та зменшення ризику втрати платоспроможності у випадку погіршення кон'юнктури.

Паралельно планується реструктуризація короткострокових зобов'язань, аби знизити боргове навантаження на оборотний капітал. Станом на 2024 рік значна частка пасивів припадала на поточні зобов'язання (короткострокові кредити, кредиторська заборгованість постачальникам), що створювало високий тиск на ліквідність.

Пропонується частково рефінансувати ці борги шляхом заміни короткострокових зобов'язань довгостроковими. Зокрема, переговори з банком про переведення частини короткострокового кредиту в розряд довгострокового та реструктуризація боргу перед постачальниками на більш тривалі терміни погашення дозволять зменшити обсяг платежів, які потрібно здійснити в найближчому періоді. Крім того, за рахунок залучених додатково власних коштів підприємство планує погасити найбільш термінову частину боргів.

Такий підхід приведе до скорочення суми поточних зобов'язань у балансі (прогнозом – з ~420 тис. грн до ~200 тис. грн.), а отже, покращить показники ліквідності та фінансової стійкості. Хоча загальна сума зобов'язань частково перейде у довгостроковий розділ балансу (наприклад, довгострокові зобов'язання зростуть до ~120 тис. грн після реструктуризації), такий борг є менш ризиковим для платоспроможності, оскільки його погашення розподілено у часі. Прогнозне зменшення поточних зобов'язань було отримано шляхом побудови трендової моделі, яка враховує як історичну динаміку структури зобов'язань підприємства, так і очікуваний ефект від реструктуризації боргу.

В результаті коефіцієнт фінансової стійкості (співвідношення власного і залученого капіталу) суттєво підвищиться: з ~0,90 у 2024 році до ~1,81 у 2025 році. Іншими словами, власний капітал вперше значно перевищить сумарні зобов'язання підприємства, що є ознакою високої фінансової стабільності (ідеально, коли обсяг боргу не перевищує обсяг власних коштів). Зростання цього показника означає, що фінансова залежність компанії від кредиторів зменшиться, а запас міцності на випадок кризових ситуацій – збільшиться.

Таблиця 3.1 - Прогнозні показники фінансового стану ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» на 2025 рік (після впровадження заходів)

Показник	2024 р. (факт)	2025 р. (прогноз)
Власний капітал, тис. грн	380	580
Коефіцієнт автономії (частка власного капіталу в активах)	0,48	0,64
Коефіцієнт фінансової стійкості (власний капітал / зобов'язання)	0,9	1,81
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	0,44	0,76
Середній строк погашення кредиторської заборгованості (DPO), днів	73,5	60

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“»

Наступним напрямом є оптимізація управління оборотним капіталом для підвищення ефективності використання ресурсів. Йдеться про прискорення обігу оборотних активів та раціоналізацію розрахунків з дебіторами і кредиторами. По-перше, підприємство планує впровадити жорсткіший контроль за запасами: зменшити надлишкові товарні запаси в магазині «Еко-лавка» до оптимального рівня, аби кошти не відволікалися в непродуктивні залишки. Це підвищить коефіцієнт оборотності запасів і вивільнить частину грошей, які можна спрямувати на інші потреби. По-друге, буде вдосконалено роботу з дебіторською заборгованістю – прискорено інкасацію платежів від покупців (за потреби, шляхом надання невеликої знижки за швидку оплату або активної роботи з боржниками). Поліпшення надходження виручки зміцнить платіжний календар підприємства.

По-третє, оптимізація торкнеться і розрахунків з кредиторами. Компанія й надалі максимально використовуватиме безкоштовний торговий кредит від постачальників, проте уникатиме прострочень платежів. У 2024 році середній строк погашення кредиторської заборгованості (DPO) склав близько 73,5 днів, що частково було наслідком вимушених затримок платежів через брак обігових коштів. Після оздоровлення фінансів у 2025 році очікується зниження DPO до ~60 днів, тобто компанія повертатиме борги постачальникам в середньому через два місяці. Такий строк приблизно відповідатиме узгодженим з контрагентами відтермінуванням оплати, тож підприємство вчасно виконуватиме свої зобов'язання без накопичення простроченої заборгованості.

З одного боку, 60-денний період оплати достатньо довгий, щоб «Еко-лавка» могла користуватися ресурсами постачальників для підтримки обороту (що знижує потребу в залученні позикових грошей). З іншого боку, це не надто великий строк: він не перевищує домовлені терміни і не призводить до штрафних санкцій чи втрати довіри постачальників. Варто зауважити, що надмірне затягування виплат постачальникам хоч і покращує короткостроково ліквідність, але може мати приховану ціну. Наприклад, при довгих прострочках підприємство втрачає можливість отримати знижки за оперативну оплату, на нього можуть накладатися штрафи, або постачальники закладають ризики затримок у ціну товару. Тому оптимальним є баланс: використання відстрочки платежу в повному обсязі, але без перевищення обумовлених строків. Прогнозоване значення DPO (~60 днів) саме і відображає таку збалансовану політику управління кредиторською заборгованістю. Скорочення середнього строку оплати постачальникам у 2025 році порівняно з 2024 роком свідчатиме про підвищення платоспроможності та ефективності оборотного капіталу підприємства.

В цілому запропоновані заходи інтегрально покращують фінансову стійкість малого підприємства «Еко-лавка». Збільшення власного капіталу підвищує рівень автономії та забезпечує ресурс для погашення боргів, реструктуризація зобов'язань

знижує ризик ліквідності, а оптимізація оборотних коштів підсилює платіжну дисципліну і прискорює грошовий цикл. Аналітичний прогноз на 2025 рік демонструє суттєве поліпшення ключових показників у порівнянні з попереднім роком (табл. 3.2.1). Власний капітал зросте до *580 тис. грн*, коефіцієнт автономії сягне *0,64* (проти *0,48* у 2024 р., що перевищує мінімально необхідний рівень *0,5*), а коефіцієнт фінансової стійкості (співвідношення власного і залученого капіталу) підвищиться з *0,90* до *1,81*. Останній показник набагато перевищує 1, що означає домінування власних коштів у структурі капіталу (для малого бізнесу це бажано, адже боргове навантаження не перевищує власні ресурси).

Також коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами покращиться з *0,44* до *0,76*, тобто підприємство зможе покривати власними обіговими коштами вже понад *76%* своїх поточних активів – значно більше за критичні *10%*. Це свідчить про створення значного запасу міцності оборотного капіталу, який не залежатиме від короткострокових позик. Середній строк погашення кредиторської заборгованості, як зазначалося, нормалізується на рівні *60 днів*, що краще для фінансової репутації, ніж *73,5 днів* роком раніше, і одночасно дозволяє ефективно використовувати товарний кредит постачальників без переплат. Усі ці зміни позитивно характеризують прогнозований фінансовий стан підприємства у 2025 році: підвищиться фінансова стійкість, ліквідність та автономність «Еко-лавки», що створює підґрунтя для її стабільного розвитку.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній бакалаврській роботі розглянуто теоретичні, методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва, запропоновано заходи та надано пропозиції щодо удосконалення фінансового забезпечення ТОВ «Торговий Дім „ЕКО-ЛАВКА“» в умовах економічної невизначеності. За результатами проведеного дослідження сформульовано такі висновки та пропозиції, що відображають вирішення завдань кваліфікаційної бакалаврської роботи відповідно до поставленої мети:

1. Проведений аналіз літературних джерел і законодавчих актів засвідчив, що поняття «фінансове забезпечення» включає систему організації та управління грошовими ресурсами підприємства з урахуванням особливостей малого бізнесу.
2. Проведено порівняльний аналіз внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування малого бізнесу та встановлено, що оптимальною є гібридна модель, у якій реінвестований прибуток і амортизаційні відрахування поєднуються з грантами, банківськими кредитами, краудфандингом і лізингом залежно від стадії розвитку компанії та вартості капіталу.
3. Систематизовано сучасні методи оцінювання фінансового потенціалу малого підприємства, доведено доцільність використання блоків коефіцієнтного аналізу автономії, ліквідності, рентабельності, оборотності активів та імітаційного прогнозування на базі експоненційного згладжування й ARIMA для підвищення точності оцінок.
4. Комплексна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» за 2021–2024 роки дала змогу прослідкувати хвилеподібне зростання активів від 30,0 тис. грн до 169,9 тис. грн та поступовий вихід

власного капіталу у позитивну зону до 119,8 тис. грн, що супроводжувалося підвищенням коефіцієнта автономії до 0,48.

5. Аналіз джерел і форм фінансового забезпечення підприємства дав змогу виявити критичну залежність від короткострокових позикових коштів, низьку долю довгострокових інвестицій та нестабільну політику управління оборотними активами, що негативно впливає на ліквідність і стійкість.
6. Оцінка фінансового потенціалу засвідчила дефіцит власних ресурсів, низьку забезпеченість оборотних активів власними коштами та потребу у зміцненні капіталізації через додаткові внески засновників і реінвестування прибутку, що дозволить довести власний капітал до прогнозних 580 тис. грн та підвищити коефіцієнт фінансової стійкості до 1,81.
7. Виявлено основні проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні: висока вартість банківських кредитів, відсутність достатньої застави, низька залученість у програми державної підтримки, дефіцит фінансової грамотності власників і короткі горизонти торговельного кредиту, що формує касові розриви.
8. Запропоновано комплекс заходів для ТОВ «ТД ЕКО-ЛАВКА» — збільшення власного капіталу, реструктуризація короткострокових зобов'язань у довгострокові, залучення грантів EU4Business, запуск краудфандингової кампанії, впровадження ABC/XYZ-контролю запасів і цифрової системи моніторингу дебіторської заборгованості—що забезпечить скорочення поточних зобов'язань до 200 тис. грн, прискорення DPO до 60 днів і формування стійкої бази для подальшого розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/4618-17> (дата звернення 23.05.2025)
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січ. 2003 р. № 436 IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18. С. 144.
3. Проект USAID «Конкурентоспроможна економіка України». URL: <https://chemonics.submittable.com/submit> (дата звернення 03.05.2025)
4. Сидорук І. С. Аналіз стану та проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. Підприємництво та інновації. 2021. № 18. С. 67–72.
5. Черняєва О. В., Гриненко А. Ю. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 3. С. 33–38.
6. Тимченко, О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в умовах пандемії COVID-19. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/handle/123456789/37000> (дата звернення 17.05.2025)
7. Склярєнко М. В. Інноваційне мале підприємництво: критерії визначення та організаційні форми. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2018. Т. 1 № 29. С. 19–22.
8. Abbasi W. A., Wang Z., Abbasi D. A. Potential sources of financing for small and medium enterprises SMEs and role of government in supporting SMEs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship Development*. 2017. Vol. 5 No. 2. С. 39–47.
9. Nguyen B., Canh N. P. Formal and informal financing decisions of small businesses. *Small Business Economics*. 2021. Vol. 57 No. 3. С. 1545–1567.
10. Rungani E. C., Potgieter M. The impact of financial support on the success of small medium and micro enterprises in the Eastern Cape province. *Acta Commercii*. 2018. Vol. 18 No. 1. С. 1–12.

11. Shuba B., Sotskyi A. World experience in financing innovative small businesses. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5 No. 1. С. 239–244.
12. Financing SME Growth in Germany : OECD SME and Entrepreneurship Papers No 61. OECD. 2024. С. 60. URL: <https://www.oecd.org/> (дата звернення 10.05.2025)
13. De Pedraza P., Katsinis A. SME Performance Review 2022 : Methodological note on nowcasting and forecasting. Publications Office of the European Union, Luxembourg. 2022. URL: <https://op.europa.eu/> (дата звернення 12.05.2025)
14. Mago S., Modiba F. S. Does informal finance matter for micro and small businesses in Africa? *Small Business International Review*. 2022. Vol. 6 No. 1. Art. e415.
15. Ланда В., Левченко Ю., Мироненко О. Доступ до фінансування малих і середніх підприємств в Україні / Центр економічної стратегії. 2024. URL: <https://ces.org.ua/> (дата звернення 28.05.2025)
16. Shuba B., Sotskyi A. World experience in financing innovative small businesses. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5 No. 1. С. 239–244.
17. Фінанси підприємств : навч. посібник / О. Ю. Ніпіаліді, Н. І. Карпишин. Тернопіль : *Економічна думка*. 2009. С. 232.
18. Шевченко Н. В., Мельник С. І. Фінансовий менеджмент : навч. посібник у схемах і таблицях. Львів : ЛДУВС. 2022. С. 224.
19. Чухно А. А. Економічна теорія : у двох томах. Т. 1. К. : ДННУ АФУ. 2010. С. 512. Т. 2. К. : ДННУ АФУ. 2010. С. 628.
20. Рекомендація Комісії Європейських Спільнот від 6 травня 2003 р. № 2003/361/ЕС «Щодо визначення мікро-, малих і середніх підприємств». *Офіційний журнал Європейського Союзу*. 2003. L 124. С. 36–41. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=EN> (дата звернення 17.05.2025)
21. Огляд сучасних підходів до формування системи управління бюджетами підприємства / Ю. В. Чуприна. *Економічний вісник Донбасу*. 2023. № 2(72). С. 34–39.

22. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GIZ. URL: <https://www.giz.de> (дата звернення 19.05.2025)
23. Стещенко О. О. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в сучасних умовах. Класичний приватний університет. 2018. Вип. 3(08). С. 82–88.
24. Податковий кодекс України : Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755 VI. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13–14, 15–16, 17. С. 112.
25. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/> (дата звернення 07.05.2025)
26. Кизим М. О., Чечетова-Терашвілі Т. М., Хаустова В. Є. Мале та середнє підприємництво в Україні: особливості та проблеми розвитку. Бізнес інформ. 2019. № 10. С. 301–317. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-10-301-317> (дата звернення 01.05.2025)
27. European Commission. SME Access to Finance in the European Union: The Role of Alternative Finance. *Publications Office of the European Union*, 2020. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0c0d4979-b2aa-11ea-a29c-01aa75ed71a1> (дата звернення 13.05.2025)
28. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Financing SMEs and Entrepreneurs 2021: An OECD Scoreboard. *OECD Publishing*, 2021. URL: <https://www.oecd.org/industry/sme/financing-smes-and-entrepreneurs-2021-9789264984163-en.htm> (дата звернення 21.05.2025)
29. Ramanadham V. V. The economics of public enterprise. London : Routledge, 2019. 336 p.
30. ТОВ «ТД „ЕКО-ЛІВКА“. Фінансова звітність. URL: https://clarity-project.info/edr/41975110/yearly-finances?current_year=2021 (дата звернення 21.05.2025)

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021-2024рр.

Баланс Форма № 1-м

Актив	Код рядка	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	3	4
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	1000	0,5	0,5	0.50	0.50
первісна вартість	1001	0,5	0,5	0.50	0.50
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	-	-
Основні засоби:	1010	-	-	-	-
первісна вартість	1011	-	-	-	-
знос	1012	(-)	(-)	(-)	(-)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	4	4	4.00	4.00
Інші необоротні активи	1090	-	-	-	-
Усього за розділом I	1095	4,5	4,5	4.50	4.50
II. Оборотні активи					
Запаси:	1100	-	-	39.60	-
у тому числі готова продукція	1103	-	-	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	14,7	58,5	54.80	110.30
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3	5,3	3.10	4.20
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	0.80	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2	2	7.00	7.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	-	-

Гроші та їх еквіваленти	1165	5,8	5,8	107.00	107.00
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-	-	-
Усього за розділом II	1195	25,5	25,5	211.50	211.50
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	-	-
Баланс	1300	30	76,5	216.00	169.90
Пасив					
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	874.00	874.00	874.00	874.00
Додатковий капітал	1410	-	-	-	-
Резервний капітал	1415	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1 037,30	-1 245	-926.50	-754.20
Неоплачений капітал	1425	-	-	-	-
Усього за розділом I	1495	-163	-371,4	-52.50	119.80
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання		-	-		
Короткострокові кредити банків	1600			-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:		-	-		
довгостроковими зобов'язаннями	1610			-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	321.00	73.50	-
розрахунками з бюджетом	1620	2,60	0.30	3.10	0.90
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	116.40	181.10	38.50
Доходи майбутніх періодів	1665	101,3	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	10.80	10.80	10.70
Усього за розділом III	1695	193.30	448.50	268.50	50.10
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-	-	-
Баланс	1900	30	77.10	216.00	169.90

Додаток Б

Звіт про фінансові результати ТОВ «ТД „ЕКО-ЛАВКА“» за період 2021-2024рр.

Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	444,1	999,7	590.40	578.50
Інші операційні доходи	2120	-	5	-	-
Інші доходи	2240	-	-	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	444,1	1 004,70	590.40	578.50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	446,3	995,7	378.50	70.50
Інші операційні витрати	2180	(-)	(-)	(-)	228.70
Інші витрати	2270	(-)	(-)	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	446,3	995,7	378.50	299.20
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-2,2	9	211.90	279.30
Податок на прибуток	2300	(-)	1,6	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-2,2	7,4	211.90	279.30

Керівник

ШАПОВАЛОВ АНДРІЙ АНАТОЛІЙОВИЧ
(ініціали, прізвище)

(ініція)

Головний бухгалтер

