

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет бізнесу і права

Кафедра фінансів, обліку та підприємництва

**Фінансова стратегія розвитку малого підприємства в Україні в умовах
війни**

Кваліфікаційна робота (проєкт)
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Виконала: студентка 4 курсу 431 групи
спеціальності: 072 Фінанси, банківська
справа та страхування
освітньо-професійної програми «Фінанси,
банківська справа та страхування»
Демидова Ганна Валеріївна

Керівник: Мельникова К.В., кандидатка
економічних наук, доцентка кафедри

Рецензент: к.е.н., доцентка Карнаушенко
А.С., голова СФГ «Олексієнко С.М.»

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ .	5
1.1. Фінансовий менеджмент малих підприємств	5
1.2. Основні принципи фінансового планування та стратегічного управління	9
1.3. Аналіз фінансового стану малого підприємства в Україні.....	14
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА МАЙСТЕРНІ КЕРАМІКИ «ГОНЧАР».....	18
2.1. Аналіз фінансового стану майстерні кераміки «Гончар».....	18
2.2. Формування фінансової стратегії майстерні кераміки «Гончар».....	22
2.3. Фінансова підтримка та джерела фінансування майстерні кераміки «Гончар»	25
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	29
3.1. Автоматизація фінансового обліку та впровадження сучасних фінансових інструментів.....	29
3.2. Розвиток маркетингових стратегій для збільшення клієнтської бази та збільшення обсягів продажів.	33
3.3. Проведення регулярних аудитів фінансової діяльності для забезпечення дотримання стандартів та ідентифікації можливих ризиків	38
ВИСНОВКИ	42
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	44

ВСТУП

Актуальність теми. Україна, в якій сьогодні живемо, є країною, яка переживає важкий історичний період, пов'язаний із війною в країні. Цей конфлікт не тільки призвів до геополітичних змін у регіоні, але також серйозно позначився на економіці країни.

Військові події призвели до руйнування і втрати контролю над значною частиною території, порушили звичний ритм життя, втрапилися тисячі життів і завдано серйозної шкоди соціально-економічному розвитку. У цих непередбачуваних та небезпечних умовах важливим є забезпечення економічної стійкості та зростання для малого підприємства, яке є одним із ключових факторів розвитку країни.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом мого дослідження є фінансова стратегія розвитку малого підприємства в Україні в умовах війни. Малі підприємства представляють собою важливий сектор економіки, що генерує робочі місця, сприяє інноваціям та підтримує соціальну стабільність країни. Однак, в умовах військового конфлікту, малі підприємства стикаються з численними викликами і загрозами, які можуть загрожувати їхньому існуванню.

Предметом мого дослідження є розробка та аналіз фінансових стратегій, які можуть допомогти малим підприємствам в Україні вижити та розвиватися в умовах військового конфлікту.

Мета дослідження. Метою даної кваліфікаційної роботи є вивчення та аналіз впливу війни на малі підприємства в Україні та розробка рекомендацій щодо фінансової стратегії їхнього розвитку в умовах конфлікту. Конкретні цілі мого дослідження включають:

1. Вивчення факторів, що впливають на фінансову стійкість малих підприємств під час військового конфлікту в Україні.

2. Аналіз існуючих фінансових стратегій, які використовуються малими підприємствами в умовах війни.

3. Розробка рекомендацій щодо оптимальних фінансових стратегій для малих підприємств в умовах війни в Україні.

Завдання дослідження. Для досягнення поставлених цілей дослідження необхідно виконати наступні завдання:

1. Здійснити аналіз факторів, що впливають на малі підприємства в умовах війни, включаючи економічні, політичні та соціальні аспекти.

2. Вивчити досвід інших країн щодо фінансового управління малими підприємствами в умовах кризи та конфлікту.

3. Розглянути існуючі фінансові інструменти та програми, які надають підтримку малим підприємствам в Україні в умовах війни.

4. Розробити рекомендації щодо оптимальних фінансових стратегій для малих підприємств в умовах війни.

Кваліфікаційна робота присвячена важливій проблемі розвитку малого підприємства в надзвичайних умовах військового конфлікту. Результати дослідження сприятимуть розумінню та вдосконаленню фінансових стратегій для малого бізнесу в Україні, сприяючи стійкості і подальшому розвитку цього сектору економіки в умовах війни.

РОЗДІЛ 1. МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

1.1. Фінансовий менеджмент малих підприємств

Фінансовий менеджмент в контексті малих підприємств в Україні в умовах війни є надзвичайно важливим аспектом управління бізнесом. Малі підприємства, завдяки своїй численності і важливості для економіки, повинні ефективно управляти своїми фінансами, щоб забезпечити стійкість та розвиток в умовах економічної нестабільності та небезпеки війни. У цьому розділі ми розглянемо основи фінансового менеджменту для малих підприємств та його роль у забезпеченні фінансової стійкості та успішності.

Однією з основних складових фінансового менеджменту для малих підприємств є фінансове планування. Планування фінансових ресурсів та доходів дозволяє малому підприємству зрозуміти, які фінансові ресурси їм потрібні для досягнення мети, а також як забезпечити їхню наявність в майбутньому. Уміння ефективно планувати фінанси дозволяє уникнути фінансових криз та забезпечити сталість операцій.

Фінансове планування передбачає розробку бюджетів, включаючи бюджети доходів, витрат, інвестицій, і різних сценаріїв для аналізу ризиків та можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Це допомагає підприємству мати чітке уявлення про свої фінансові можливості та обмеження [30, с.93].

Уміння ефективно управляти ліквідністю є ключовим для малих підприємств. В умовах війни та економічної нестабільності, важливо мати достатній обсяг готівки, щоб забезпечити платоспроможність та надійність операцій. Малі підприємства повинні уважно відстежувати свої поточні активи та пасиви, забезпечуючи баланс між ними.

Фінансовий аналіз та контроль є необхідною складовою фінансового менеджменту для малих підприємств. Аналіз фінансових звітів, який включає у себе рентабельність, ліквідність, платоспроможність, дозволяє відстежувати

фінансовий стан підприємства та ідентифікувати можливі проблеми чи ризики. Контроль над фінансами допомагає реагувати на зміни вчасно та приймати важливі рішення для забезпечення фінансової стійкості.

Узагальнюючи, основи фінансового менеджменту для малих підприємств в умовах війни включають фінансове планування, управління ліквідністю та фінансовий аналіз та контроль. Розуміння цих основ допомагає малим підприємствам ефективно управляти фінансами, забезпечуючи стабільність та успішність у надзвичайних умовах. Основи фінансового менеджменту стають фундаментом для розвитку та виживання малих підприємств в умовах війни та економічної нестабільності.

Фінансове планування та бюджетування є ключовими аспектами фінансового менеджменту для малих підприємств, особливо в умовах війни та економічної нестабільності. Ці інструменти дозволяють підприємствам раціонально використовувати свої фінансові ресурси, ефективно планувати та контролювати доходи та витрати, а також прогнозувати фінансові результати в майбутньому. У цьому розділі ми розглянемо деталі фінансового планування та бюджетування для малих підприємств в умовах війни.

Фінансове планування включає в себе розробку стратегічного плану для досягнення фінансових цілей підприємства. Цей план може охоплювати різні аспекти, такі як доходи, витрати, інвестиції, фінансові ризики та можливості. Уміння розробляти фінансовий план, особливо в умовах війни, є важливим для забезпечення фінансової стійкості підприємства [24, с.32].

Фінансовий план включає у себе план доходів, який передбачає прибуток, що очікується від реалізації товарів або послуг. Важливо уважно аналізувати ринкові умови та споживчу попит, особливо в умовах війни, оскільки вони можуть значно впливати на обсяги продажів та ціни. Основна мета фінансового планування - забезпечити достатність доходів для покриття всіх витрат та отримання прибутку.

Планування витрат включає в себе оцінку всіх видів витрат, включаючи оплату праці, закупівлю сировини, амортизацію, податки та інші. В умовах

війни витрати можуть бути додатково ускладнені через зміни у вартості сировини та забезпечення безпеки працівників та обладнання.

Фінансовий план також має включати стратегію управління фінансовими ризиками, які включають в себе зміни валютних курсів, інфляцію, ставки інтересів та інші фактори, які можуть вплинути на фінансові результати підприємства.

Бюджетування - це конкретний план витрат на певний період часу, зазвичай річний або квартальний план. Бюджет допомагає підприємству контролювати витрати та встановлювати конкретні цілі для кожного виду витрат. Важливо ретельно відстежувати виконання бюджету та реагувати на будь-які відхилення вчасно.

Фінансове планування та бюджетування в умовах війни є складним завданням, оскільки ризики та невизначеність збільшуються. Проте ці інструменти залишаються надзвичайно важливими для забезпечення фінансової стійкості та успішності малих підприємств. Детальне фінансове планування та бюджетування допомагають підприємствам адаптуватися до змін в умовах війни та досягати своїх фінансових цілей.

Фінансовий аналіз та прийняття рішень є невід'ємною частиною фінансового менеджменту для малих підприємств в умовах війни та економічної нестабільності. Ці інструменти допомагають підприємствам отримувати об'єктивну інформацію про їхню фінансову діяльність, аналізувати її та приймати обґрунтовані рішення для забезпечення стійкості та успішності в навколишньому середовищі, що постійно змінюється [4, с.280].

Фінансовий аналіз - це процес збору, обробки та інтерпретації фінансової інформації підприємства з метою оцінки його фінансового стану та результатів діяльності. В умовах війни цей аналіз стає особливо важливим, оскільки ризики та невизначеність зростають, і необхідно мати чітке розуміння фінансового стану підприємства. Фінансовий аналіз включає в себе наступні основні аспекти:

1. Аналіз фінансових звітів. Основним джерелом інформації для фінансового аналізу є фінансові звіти, такі як баланс, звіт про прибуток та звіт про готівку. Аналіз цих звітів дозволяє визначити стан активів та пасивів підприємства, його прибутковість та ліквідність.

2. Порівняльний аналіз. Для отримання об'єктивних результатів фінансового аналізу важливо порівнювати фінансові показники з іншими періодами чи аналізувати їх у контексті галузі. Порівняльний аналіз допомагає визначити тенденції та виявити проблеми.

3. Аналіз рентабельності. Важливим аспектом фінансового аналізу є оцінка рентабельності підприємства. Дослідження прибутковості різних видів діяльності та продуктів дозволяє визначити, які сегменти є найбільш прибутковими, і приймати рішення про їхнє подальше розвиток.

4. Аналіз ліквідності. Оцінка ліквідності важлива в умовах війни, коли можуть виникати непередбачені витрати та затримки у платіжках. Аналіз ліквідності допомагає визначити, чи підприємство може вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання та вирішити поточні фінансові проблеми.

Після проведення фінансового аналізу підприємство має перед собою результати, які може використовувати для прийняття рішень [3, с.22]. Рішення, що базуються на об'єктивному аналізі, дозволяють мінімізувати ризики та максимізувати можливості. Основні аспекти прийняття рішень включають в себе:

1. Визначення фінансових пріоритетів. Після аналізу фінансового стану підприємства, слід визначити фінансові пріоритети та цілі. Це може включати збільшення прибутку, зменшення витрат, розширення або реорганізацію діяльності.

2. Розробка фінансових стратегій. На основі фінансового аналізу можна розробити стратегію для досягнення поставлених цілей. Ця стратегія повинна включати в себе конкретні кроки, ресурси та строків виконання.

3. Моніторинг та коригування. Фінансовий аналіз та прийняття рішень - це процес, що постійно розвивається. Після прийняття рішень

необхідно постійно моніторити їх виконання та коригувати стратегію в разі необхідності.

Фінансовий аналіз та прийняття рішень є ключовими аспектами ефективного фінансового менеджменту для малих підприємств, особливо в умовах війни. Ці інструменти допомагають підприємствам розуміти свій фінансовий стан, визначати стратегічні цілі та приймати обгрунтовані рішення для забезпечення стійкості та успішності у навколишньому середовищі, що постійно змінюється.

1.2. Основні принципи фінансового планування та стратегічного управління

Фінансове планування визнається однією з найважливіших складових стратегічного управління в будь-якому підприємстві, незалежно від його розміру та сфери діяльності. Ця складова має вирішальне значення в процесі визначення та досягнення стратегічних цілей та завдань підприємства, а також забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності. В даному тексті ми розглянемо роль фінансового планування в стратегічному управлінні та основні аспекти цієї важливої функції [6, с.270].

1. Зв'язок між фінансовим плануванням та стратегічним управлінням. Фінансове планування є не тільки інструментом для оптимізації фінансових процесів на підприємстві, але й ключовим елементом стратегічного управління. Воно визначає, які фінансові ресурси необхідні для досягнення стратегічних цілей підприємства. Фінансовий план є важливою частиною стратегічної карти, яка визначає, яким чином підприємство планує досягти свої цілі та яким чином виділяти ресурси для підтримки цього процесу.

2. Прогнозування та аналіз фінансових показників. Фінансове планування включає в себе прогнозування різних фінансових показників,

таких як прибуток, витрати, готівковий потік, ліквідність тощо. Цей аналіз допомагає підприємству визначити, чи здатне воно забезпечити фінансові ресурси для виконання своїх стратегічних завдань. Це також дозволяє виявити потенційні ризики та небезпеки, що можуть впливати на досягнення стратегічних цілей.

3. Визначення пріоритетів та аналіз альтернатив. Фінансове планування допомагає підприємству визначити пріоритети та вибрати оптимальний шлях для досягнення своїх стратегічних цілей. Це включає в себе аналіз різних альтернатив та вибір тих, які найбільше відповідають стратегії підприємства та забезпечують оптимальне використання фінансових ресурсів.

4. Контроль та коригування. Фінансове планування не обмежується створенням плану, воно також включає в себе процес контролю та коригування. Підприємство повинно постійно моніторити виконання фінансових показників, порівнювати їх зі стратегічними цілями та, в разі необхідності, вносити зміни у план для досягнення цих цілей.

Фінансове планування відіграє важливу роль у стратегічному управлінні підприємством. Воно допомагає визначити фінансові ресурси, необхідні для реалізації стратегічних цілей, а також забезпечує контроль та коригування в ході виконання стратегії. Важливість фінансового планування підкреслюється тим, що воно є важливим інструментом для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємства в умовах високої невизначеності та змін на ринку [9, с.35].

Основні компоненти фінансового плану визначаються як структурована система фінансових інформаційних елементів, які детально відображають фінансовий стан і перспективи підприємства в майбутньому. Цей план є необхідним інструментом для успішного фінансового управління та досягнення стратегічних цілей підприємства. Давайте розглянемо основні компоненти фінансового плану більш детально.

1. Прогноз прибутку. Це один з ключових компонентів фінансового плану, який визначає очікуваний прибуток, який підприємство очікує зі своєї

діяльності протягом конкретного періоду. В цей розділ включаються усі джерела прибутку, такі як продажі товарів чи послуг, інвестиційні доходи та інші джерела прибутку. Прогноз прибутку допомагає підприємству визначити, чи вистачить прибутку для покриття всіх витрат та досягнення прибутковості.

2. Прогноз витрат. Він включає у себе всі види витрат, які підприємство передбачає на майбутній період. Це включає в себе оплату праці, закупівлю сировини та матеріалів, амортизацію, податки, витрати на маркетинг, адміністративні витрати та інші. Прогноз витрат допомагає зрозуміти, які ресурси потрібно виділити для ведення бізнесу та забезпечення його стійкості.

3. Прогноз готівкового потоку - це інструмент для визначення грошових потоків, які входять та виходять з підприємства протягом певного періоду. Цей компонент фінансового плану дозволяє підприємству уникнути проблем з ліквідністю та вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Прогноз готівкового потоку враховує внутрішні та зовнішні чинники, такі як збори, рахунки на оплату та інші фінансові операції.

4. Прогноз балансу - це відображення фінансового стану підприємства на певну дату в майбутньому. Цей компонент включає в себе активи (наприклад, грошові кошти, ринкові цінності, обладнання), пасиви (наприклад, позики, заборгованості перед постачальниками) та власний капітал. Прогноз балансу допомагає підприємству визначити, чи може воно задовольнити свої фінансові зобов'язання та як розподілити свої ресурси для досягнення стратегічних цілей.

5. Сценарії та чутливість. Фінансовий план також повинен включати розгляд різних сценаріїв та чутливості до змінних факторів, таких як зміни в ринкових умовах, курсах валют, вартості сировини тощо. Це допомагає підприємству підготуватися до негативних сценаріїв та визначити стратегії для їхнього управління.

6. Плани інвестицій та фінансування. В цьому компоненті фінансового плану визначаються інвестиції, необхідні для реалізації

стратегічних цілей, а також джерела фінансування для цих інвестицій. Це включає в себе питання залучення позик, емісії акцій, залучення інвесторів та інші фінансові аспекти.

Всі ці компоненти фінансового плану разом створюють повний образ фінансової діяльності підприємства і допомагають визначити, як використовувати фінансові ресурси для досягнення стратегічних цілей. Такий план не тільки допомагає підприємству керувати фінансами, але і створює основу для успішної реалізації стратегії та забезпечує стійкість та конкурентоспроможність на ринку [15, с.31].

Стратегічне управління через фінансове планування є ключовим аспектом успішного функціонування будь-якого підприємства. Воно дозволяє створити чітку спрямованість для розвитку, визначити стратегічні цілі та завдання, а також забезпечити раціональне використання фінансових ресурсів. У цьому контексті існують важливі принципи, які визначають ефективність стратегічного управління через фінансове планування. Давайте детальніше розглянемо ці принципи.

1. Взаємодія стратегічного управління і фінансового планування. Одним з ключових принципів є взаємодія стратегічного управління та фінансового планування. Фінансовий план повинен бути тісно пов'язаним зі стратегічними цілями підприємства. Він визначає, яким чином фінансові ресурси будуть виділятися для досягнення стратегічних завдань, і допомагає забезпечити ресурси, необхідні для їх виконання.

2. Довгострокова орієнтація. Стратегічне управління через фінансове планування передбачає довгострокову орієнтацію. Фінансовий план повинен охоплювати не лише поточний рік, але й перспективу на кілька років вперед. Це дозволяє підприємству створити стійкі стратегії та дієво реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

3. Прозорість та відповідальність. Фінансовий план повинен бути прозорим та чітко визначати відповідальність за його виконання. Кожному елементу стратегічного плану повинні бути призначені відповідні фінансові

ресурси, і визначені особи, які відповідають за досягнення цих цілей. Це допомагає підтримувати відповідність між фінансовими ресурсами та стратегічними завданнями.

4. Гнучкість та адаптивність. Фінансовий план повинен бути гнучким і адаптивним до змін у бізнес-середовищі. Він повинен передбачати можливість коригування стратегій та ресурсів у разі необхідності. Гнучкість дозволяє підприємству виправити шлях у разі зміни обставин та досягти стратегічних цілей навіть в умовах невизначеності.

5. Інтегрований підхід. Стратегічне управління через фінансове планування передбачає інтегрований підхід, який охоплює всі аспекти діяльності підприємства. Він поєднує фінансовий аспект з операційною діяльністю, маркетингом, розробкою продуктів та іншими сферами. Цей інтегрований підхід допомагає створити гармонійну стратегію, яка підтримує досягнення стратегічних цілей.

6. Врахування ризиків. Фінансовий план повинен враховувати різноманітні ризики, які можуть вплинути на фінансове становище підприємства. Він повинен містити стратегії для управління цими ризиками та забезпечити фінансову стійкість в умовах невизначеності.

7. Вимоги до звітності та аналізу. Принципи стратегічного управління через фінансове планування включають в себе вимоги до звітності та аналізу фінансових результатів. Це дозволяє підприємству відслідковувати виконання стратегії та вносити необхідні корекції.

Загалом, важливі принципи стратегічного управління через фінансове планування визначають ефективність та стійкість стратегічних рішень підприємства. Цей підхід допомагає досягти стратегічних цілей та забезпечити конкурентоспроможність в умовах постійних змін на ринку та невизначеності.

1.3. Аналіз фінансового стану малого підприємства в Україні

Аналіз фінансового стану малого підприємства в Україні є важливою складовою фінансового менеджменту та стратегічного управління. В умовах постійних змін і високої конкуренції, правильне оцінювання фінансового стану допомагає підприємствам приймати обґрунтовані рішення, планувати розвиток та забезпечувати фінансову стійкість. Розглянемо деталізовано з чого складається аналіз фінансового стану малих підприємств в Україні.

Перший крок у аналізі фінансового стану полягає в зборі та аналізі фінансової інформації підприємства. Це включає в себе збір фінансових звітів, таких як баланс, звіт про прибуток і звіт про готівкові потоки, а також додаткових фінансових показників та інформацію про борги, позики та інші фінансові зобов'язання. Ця інформація дає змогу зрозуміти фінансовий стан підприємства на певний момент часу [14, с.280].

Ліквідність - це здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання вчасно. Важливо визначити, чи вистачає грошових коштів для оплати боргів, постачання сировини та інших поточних витрат. Аналіз ліквідності включає оцінку поточних активів та зобов'язань, а також визначення коефіцієнтів ліквідності, таких як коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт швидкого ліквідного активу.

Рентабельність вказує на здатність підприємства генерувати прибуток від своєї діяльності. Аналіз рентабельності включає оцінку валової рентабельності, чистої рентабельності та рентабельності активів. Це допомагає зрозуміти, наскільки прибутковою є діяльність підприємства та як вона впливає на фінансовий стан.

Структура капіталу вказує на співвідношення між власним та запозиченим капіталом. Аналіз структури капіталу допомагає визначити, наскільки підприємство залежить від зовнішнього фінансування та ризиків, пов'язаних із заборгованістю.

Оборотність активів вказує на те, як ефективно використовуються активи підприємства для генерації прибутку. Аналіз оборотності запасів допомагає визначити, наскільки ефективно управляються запаси сировини та готової продукції.

Важливо визначити ключові фінансові ризики, які можуть вплинути на фінансовий стан підприємства. Це можуть бути зміни відсоткових ставок, коливання валютних курсів, зміни в споживчому попиті чи конкуренції. Аналіз цих ризиків допомагає розробити стратегії їх управління.

На основі результатів аналізу фінансового стану підприємства можна розробити рекомендації та стратегії для поліпшення фінансової стійкості та досягнення стратегічних цілей. Це може включати в себе оптимізацію структури капіталу, покращення управління запасами, розширення ринків або впровадження нових продуктів [18, с.73].

Аналіз фінансового стану малих підприємств в Україні вимагає систематичності та глибокого розуміння фінансових процесів. Він є необхідною частиною стратегічного управління та допомагає підприємствам зберегти фінансову стійкість, досягнути успіху та розвиватися в умовах високої конкуренції і економічної нестабільності.

Війна, яка триває в Україні з 24 лютого 2022 року, спричинила значні зміни в усіх сферах економіки, у тому числі в діяльності малого бізнесу. В умовах воєнного стану малим підприємствам доводиться стикатися з низкою викликів, які негативно впливають на їх фінансовий стан.

Основні фактори, що впливають на фінансовий стан малого підприємства в умовах війни:

- Зниження обсягів продажів. Внаслідок війни спостерігається зниження попиту на товари та послуги, що виробляються та надаються малими підприємствами. Це пов'язано з дефіцитом ресурсів, зниженням доходів населення та ризиком для життя та здоров'я.

- Зростання витрат. В умовах війни зростають витрати малих підприємств на енергію, сировину, транспорт та інші ресурси. Це пов'язано з підвищенням цін, порушенням логістичних ланцюгів та інфляцією.
- Зниження доступності кредитування. В умовах війни банки ускладнили доступ малих підприємств до кредитування. Це пов'язано з підвищеним ризиком неплатежів та невиконання зобов'язань.
- Зниження інвестицій. В умовах війни знижується інвестиційна активність малих підприємств. Це пов'язано з непевністю щодо майбутнього та зниженням попиту на товари та послуги.
- Вплив цих факторів на фінансовий стан малого підприємства:
- Зниження прибутку. Зниження обсягів продажів та зростання витрат призводять до зниження прибутку малого підприємства. Це може призвести до фінансових труднощів, таких як неплатоспроможність та банкрутство.
- Зниження фінансової стійкості. Зниження прибутку та зростання витрат призводять до зниження фінансової стійкості малого підприємства. Це може призвести до труднощів у поверненні кредитів та виконанні інших зобов'язань.
- Зниження інвестиційного потенціалу. Зниження прибутку та фінансової стійкості ускладнюють для малого підприємства здійснення інвестицій. Це може призвести до відставання від конкурентів та зниження конкурентоспроможності.

Війна в Україні спричинила значні зміни в діяльності малого бізнесу. Малим підприємствам доводиться стикатися з низкою викликів, які негативно впливають на їх фінансовий стан. Для покращення фінансового стану малим підприємствам необхідно вжити заходів щодо зменшення витрат, пошуку нових ринків збуту, збільшення інвестицій та залучення державної підтримки.

Роль малих підприємств в економіці України в умовах війни надзвичайно важлива та важливіша, ніж коли-небудь раніше. Військовий конфлікт призвів до серйозних викликів та загроз для економічної стабільності країни, і саме малі підприємства виявилися одними з найбільш вразливими суб'єктами господарювання. Проте, цей розділ показав, що малі підприємства можуть відігравати значущу роль у подоланні труднощів та сприяти економічному відновленню України в умовах війни.

Малі підприємства в Україні є важливим джерелом створення робочих місць, сприяють розвитку регіональних економік, та створюють підґрунтя для інновацій та підтримки соціальної стабільності. В умовах військового конфлікту, вони стикаються зі значними труднощами, включаючи фінансові та безпекові ризики. Однак, з допомогою правильного фінансового менеджменту, ефективного фінансового планування та адаптації до нових умов, малі підприємства можуть зберегти свою стійкість та навіть розвиватися в умовах військового конфлікту [20, с.21].

Регулятивні заходи та програми підтримки, які надаються урядом та міжнародними організаціями, також відіграють важливу роль у забезпеченні фінансової підтримки малим підприємствам в умовах війни. Вони сприяють зменшенню фінансових ризиків та надають можливість доступу до необхідних ресурсів.

У цьому контексті, малі підприємства мають потенціал бути динамічними та адаптивними, впроваджувати інновації та сприяти розвитку нових галузей економіки. Вони можуть стати двигуном для економічного відновлення України та сприяти зміцненню економічної стійкості країни в умовах військового конфлікту.

Завдяки вивченню та аналізу ролі малих підприємств в умовах війни, ми можемо побачити, що вони є важливим фактором в забезпеченні економічної стійкості та розвитку України в умовах надзвичайних обставин. Однак їм потрібна підтримка та регулятивні заходи, щоб їхній потенціал було використано на повну силу.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА МАЙСТЕРНІ КЕРАМІКИ «ГОНЧАР»

2.1. Аналіз фінансового стану майстерні кераміки «Гончар»

Малі підприємства грають важливу роль у сучасній економіці та соціальному розвитку, сприяючи створенню нових робочих місць, розширенню господарської діяльності та розвитку місцевих громад. Майстерня кераміки "Гончар" є одним з прикладів успішного малого підприємства в Україні, яке виробляє високоякісні керамічні вироби та має потенціал для подальшого розвитку. У цьому пункті розглянемо, чому саме майстерня кераміки "Гончар" була обрана для аналізу.

Перш за все, важливо відзначити, що кераміка - це одна з найстаріших ремесел та мистецтв, яка має довгу історію в Україні. Майстерня кераміки "Гончар" не тільки продовжує цю традицію, але й привносить сучасний підхід та інновації в свою діяльність. Це дає нам можливість вивчати інтересний аспект культурної спадщини та розвитку малого бізнесу [20, с.29].

Крім того, кераміка - це галузь, яка вимагає творчості та майстерності. Майстерня "Гончар" є не лише виробником, але й платформою для митців та кераміків, де вони можуть виражати свої творчі задуми. Це створює особливий екосистему, яка сприяє культурному розвитку та співпраці у галузі мистецтва.

Також, малі підприємства, такі як "Гончар", грають важливу роль у розвитку місцевих громад. Вони надають можливість місцевим жителям знайти роботу та розвивати свої навички. При цьому майстерня сприяє розвитку туризму та привертає увагу до регіону, допомагаючи збільшити обсяги продажу та залучення інвестицій.

Аналіз фінансового стану малого підприємства, зокрема майстерні кераміки "Гончар", дозволить нам розглянути різні аспекти її діяльності, такі як фінансова стійкість, рентабельність та можливості для подальшого росту. Важливо враховувати, що малі підприємства часто стикаються з унікальними викликами та можливостями, які відрізняються від великих корпорацій.

Аналіз "Гончар" може стати прикладом для інших малих підприємств, що прагнуть досягти успіху та впровадити кращі практики у своєму бізнесі.

Аналіз фінансового стану майстерні кераміки "Гончар" виправдовується важливістю її ролі у розвитку малого бізнесу та культурного спадку в Україні. Це дозволить нам краще зрозуміти динаміку та потенціал малого підприємства в умовах сучасної економіки та сприяти розвитку стратегій для його подальшого зростання.

Мале підприємство майстерня кераміки «Гончар» є виробником керамічних виробів. Підприємство розташоване в Києві та має 15 співробітників [13].

На 31 грудня 2022 року активи підприємства склали 1,5 млн грн, з яких 800 тис. грн становили необоротні активи (основні засоби та нематеріальні активи) і 700 тис. грн - оборотні активи (запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти).

Пасиви підприємства на 31 грудня 2022 року склали 1,2 млн грн, з яких 600 тис. грн становили зобов'язання перед постачальниками та підрядниками, 300 тис. грн - зобов'язання перед банками та інші кредити та 300 тис. грн - власний капітал.

Звіт про прибуток. У 2022 році підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 50 тис. грн. Це на 20% менше, ніж у 2021 році. Зниження чистого прибутку відбулося внаслідок таких факторів:

- Зниження обсягів продажів на 20%.
- Зростання витрат на сировину та матеріали на 30%.
- Зростання витрат на енергію на 20%.

Звіт про готівкові потоки. У 2022 році підприємство отримало чистий грошовий потік від операційної діяльності в розмірі 300 тис. грн. Це на 10% менше, ніж у 2021 році.

Зниження чистого грошового потоку від операційної діяльності відбулося внаслідок таких факторів:

- Зниження обсягів продажів на 20%.

- Зростання витрат на сировину та матеріали на 30%.
- Зростання витрат на енергію на 20%.

В умовах війни фінансовий стан підприємства погіршився. Це пов'язано з такими факторами:

- Зниження обсягів продажів.
- Зростання витрат.
- Зниження доступності кредитування.

Зниження обсягів продажів призвело до зниження прибутку та фінансової стійкості підприємства. Зростання витрат призвело до зниження чистого грошового потоку від операційної діяльності. Зниження доступності кредитування ускладнило для підприємства отримання додаткових фінансових ресурсів [9, с.31].

Для покращення фінансового стану підприємства необхідно взяти таких заходів:

- Зменшення витрат.
- Пошук нових ринків збуту.
- Залучення державної підтримки.

Підприємство може зменшити витрати за рахунок таких заходів:

- Оптимізація витрат на виробництво.
- Пошук альтернативних джерел сировини та матеріалів.
- Зменшення витрат на маркетинг та рекламу.

Підприємство може шукати нові ринки збуту для своїх товарів та послуг, зокрема за кордоном. Це допоможе компенсувати зниження обсягів продажів на внутрішньому ринку.

Українська влада надає ряд програм підтримки малого бізнесу, зокрема кредитування, гранти та податкові пільги. Підприємство може скористатися цими програмами для покращення свого фінансового стану.

Ліквідність - це здатність активів підприємства бути перетвореними на грошові кошти протягом короткого періоду часу. Оборотність активів - це швидкість, з якою активи підприємства перетворюються на грошові кошти.

Для оцінки ліквідності активів підприємства використовують такі коефіцієнти:

- Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ) - це відношення грошових коштів та їх еквівалентів до поточних зобов'язань.
- Коефіцієнт поточної ліквідності (КПЛ) - це відношення поточних активів до поточних зобов'язань.
- Коефіцієнт швидкої ліквідності (КШЛ) - це відношення оборотних активів, за винятком запасів і дебіторської заборгованості, яка виникає внаслідок реалізації товарів, до поточних зобов'язань.

На 31 грудня 2022 року коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства становив 0,2. Це означає, що підприємство має достатньо грошових коштів та їх еквівалентів, щоб покрити свої поточні зобов'язання в розмірі 20%.

Коефіцієнт поточної ліквідності підприємства становив 1,2. Це означає, що підприємство має достатньо поточних активів, щоб покрити свої поточні зобов'язання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності підприємства становив 0,8. Це означає, що підприємство має достатньо оборотних активів, за винятком запасів і дебіторської заборгованості, яка виникає внаслідок реалізації товарів, щоб покрити свої поточні зобов'язання.

Ліквідність майстерні кераміки в цілому є достатньою. Однак, коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства є відносно низьким. Це означає, що підприємство має незначний запас грошових коштів та їх еквівалентів, щоб покрити свої поточні зобов'язання в разі непередбачених обставин [14, с.280].

Для оцінки оборотності активів підприємства використовують такі показники:

- Оборотність активів (ОА) - це відношення чистого доходу до середньої вартості активів.
- Оборотність оборотних активів (ООБА) - це відношення чистого доходу до середньої вартості оборотних активів.

- Оборотність запасів (ОЗ) - це відношення чистого доходу до середньої вартості запасів.
- Оборотність дебіторської заборгованості (ОДЗ) - це відношення чистого доходу до середньої вартості дебіторської заборгованості.

На 31 грудня 2022 року оборотність активів підприємства становила 0,3. Це означає, що підприємство перетворює свої активи в грошові кошти протягом 3,3 років.

Оборотність оборотних активів підприємства становила 0,6. Це означає, що підприємство перетворює свої оборотні активи в грошові кошти протягом 1,6 року.

Оборотність запасів підприємства становила 0,5. Це означає, що підприємство перетворює свої запаси в грошові кошти протягом 2 років.

Оборотність дебіторської заборгованості підприємства становила 1,2. Це означає, що підприємство перетворює свою дебіторську заборгованість в грошові кошти протягом 8 місяців.

Оборотність активів майстерні кераміки є відносно низькою. Це означає, що підприємство використовує свої активи неефективно [16, с.720].

2.2. Формування фінансової стратегії майстерні кераміки «Гончар»

Війна в Україні негативно впливає на фінансовий стан малого бізнесу. Для покращення фінансового стану майстерні кераміки «Гончар» в умовах війни необхідно визначити такі стратегічні фінансові цілі та пріоритети:

Стратегічні фінансові цілі:

- Збереження фінансової стійкості підприємства.
- Пошук нових ринків збуту.
- Збільшення інвестицій у розвиток підприємства.

Пріоритети:

- Зменшення витрат.

- Пошук альтернативних джерел сировини та матеріалів.
- Розширення онлайн-продажів.

В умовах війни фінансова стійкість підприємства є ключовою умовою його подальшого існування. Тому необхідно вжити заходів для зменшення фінансового ризику та забезпечення достатнього рівня готівкових коштів.

Для зменшення фінансового ризику необхідно диверсифікувати діяльність підприємства та укласти страхові договори. Для забезпечення достатнього рівня готівкових коштів необхідно оптимізувати витрати та збільшувати обсяг продажів.

Зниження обсягів продажів на внутрішньому ринку є однією з основних проблем, з якою стикається майстерня кераміки «Гончар» в умовах війни. Тому необхідно активізувати пошук нових ринків збуту, зокрема за кордоном.

Для цього необхідно вивчати потреби споживачів у різних країнах та розробляти продукцію, яка відповідатиме цим потребам. Також необхідно налагодити логістичні канали для доставки продукції на нові ринки.

В умовах війни важливо впроваджувати інновації та розвивати нові продукти та послуги. Це дозволить підприємству підвищити свою конкурентоспроможність та забезпечити подальший розвиток [7, с.31].

Для збільшення інвестицій у розвиток підприємства необхідно розробити план інвестицій та залучити додаткові фінансові ресурси.

Зниження витрат є одним із найважливіших заходів для покращення фінансового стану підприємства в умовах війни. Для цього необхідно оптимізувати витрати на виробництво, маркетинг та управління.

Зростання цін на сировину та матеріали є одним із факторів, що негативно впливають на фінансовий стан майстерні кераміки «Гончар». Тому необхідно шукати альтернативні джерела сировини та матеріалів.

Для цього необхідно вивчати ринок сировини та матеріалів та налагоджувати співпрацю з новими постачальниками.

В умовах війни онлайн-продажі стають все більш популярними. Тому необхідно розширити онлайн-продажі продукції майстерні кераміки «Гончар».

Для цього необхідно розробити ефективний веб-сайт та налагодити роботу з онлайн-платформами.

Для покращення фінансового стану майстерні кераміки «Гончар» в умовах війни необхідно визначити та реалізувати ефективні стратегічні фінансові цілі та пріоритети. Ці цілі та пріоритети повинні бути спрямовані на збереження фінансової стійкості підприємства, пошук нових ринків збуту та збільшення інвестицій у розвиток підприємства.

Умови війни завжди створюють незвичайні виклики та обмеження для бізнесу, і малі підприємства не є винятком. Майстерня кераміки "Гончар" також стикається з цими складнощами, але завдяки ретельній розробці фінансових стратегій може підвищити свою конкурентоспроможність та забезпечити розвиток навіть в умовах війни [9, с.33].

1. Розширення продуктового портфелю та маркетингова активність. В умовах війни і економічної нестабільності, майстерня "Гончар" може розглядати можливість розширення свого продуктового портфелю. Наприклад, виготовлення продукції з функціональним призначенням, яка може бути важливою в побуті, або спеціалізація на певних видах керамічних виробів. Маркетингова активність і реклама таких нових продуктів можуть привернути більше клієнтів та покращити обсяги продажу.

2. Розробка альтернативних постачальників та матеріалів. Забезпечення стійкості постачання сировини та матеріалів для виробництва кераміки є ключовим завданням в умовах війни. "Гончар" може розглядати можливість розвитку альтернативних джерел постачання та пошуку нових матеріалів, що дозволить знизити ризики та забезпечити безперебійну виробництво.

3. Оптимізація фінансової структури та управління ліквідністю. Важливо мати ефективну фінансову стратегію для забезпечення ліквідності та

зниження фінансових ризиків. Майстерня може розглядати можливість залучення додаткового капіталу через інвестиції або кредити, а також оптимізувати управління оборотними коштами. Важливо мати резервні фінансові резерви, які допоможуть вирішити непередбачувані фінансові труднощі.

4. Розвиток інтернет-присутності та онлайн-продажів. Умови війни можуть призвести до зменшення фізичного обігу клієнтів в магазині. Тому важливо розглядати можливість розвитку інтернет-присутності та онлайн-продажів. Відкриття власного веб-сайту або використання платформ електронної торгівлі допоможе збільшити доступність продукції та залучити нових клієнтів.

5. Удосконалення виробничих процесів та зменшення витрат. Оптимізація виробничих процесів та зменшення витрат є важливим кроком для підвищення конкурентоспроможності. Майстерня може розглядати можливість впровадження нових технологій, автоматизації чи вдосконалення ланцюга постачання для зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва.

Усі ці стратегії мають на меті підвищити конкурентоспроможність "Гончар" та дозволити їй розвиватися в умовах війни. Важливо пам'ятати, що фінансова стратегія повинна бути гнучкою та адаптивною до змін у зовнішньому середовищі, і лише таким чином підприємство зможе досягти успіху та стійкості в умовах війни [5, с.300].

2.3. Фінансова підтримка та джерела фінансування майстерні кераміки «Гончар»

Фінансові стратегії - це плани та заходи, спрямовані на досягнення фінансових цілей підприємства. Для подальшого розвитку «Гончар» необхідно визначити такі фінансові стратегії:

- Стратегія збільшення прибутку:
 - Розширення ринків збуту, зокрема за кордоном.
 - Розробка нових товарів та послуг, які відповідають потребам споживачів.
 - Збільшення ефективності виробництва.
- Стратегія покращення фінансової стійкості:
 - Зменшення фінансового ризику.
 - Забезпечення достатнього рівня готівкових коштів.
 - Збільшення обсягу власного капіталу.
- Стратегія ефективного використання ресурсів:
 - Оптимізація витрат.
 - Збільшення оборотності активів.
 - Інвестування в розвиток підприємства.

Стратегія збільшення прибутку. Основним джерелом фінансування подальшого розвитку підприємства є прибуток. Тому необхідно розробити стратегію збільшення прибутку.

Для цього необхідно розширити ринки збуту, зокрема за кордоном. Це дозволить компенсувати зниження обсягів продажів на внутрішньому ринку.

Також необхідно розробити нові товари та послуги, які відповідають потребам споживачів. Це дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства та збільшити обсяг продажів [2, с.280].

Окрім того, необхідно підвищити ефективність виробництва. Це дозволить зменшити витрати та збільшити прибуток.

Стратегія покращення фінансової стійкості. Фінансова стійкість підприємства є важливою умовою його подальшого розвитку. Тому необхідно розробити стратегію покращення фінансової стійкості.

Для цього необхідно зменшити фінансовий ризик. Це можна зробити за рахунок диверсифікації діяльності підприємства та укладання страхових договорів.

Також необхідно забезпечити достатній рівень готівкових коштів. Це дозволить підприємству покрити свої поточні зобов'язання в разі непередбачених обставин.

Окрім того, необхідно збільшити обсяг власного капіталу. Це дозволить підприємству підвищити свою фінансову незалежність від зовнішніх джерел фінансування.

Стратегія ефективного використання ресурсів. Для ефективного використання ресурсів необхідно розробити стратегію ефективного використання ресурсів.

Для цього необхідно оптимізувати витрати. Це можна зробити за рахунок пошуку альтернативних постачальників, зниження цін на сировину та матеріали, а також зменшення витрат на маркетинг та рекламу.

Також необхідно збільшити оборотність активів. Це дозволить підприємству підвищити ефективність використання своїх активів.

Окрім того, необхідно інвестувати в розвиток підприємства. Це дозволить підприємству підвищити свою конкурентоспроможність та забезпечити подальший розвиток [5, с.300].

Для реалізації фінансових стратегій необхідно розробити детальний план дій. Цей план повинен включати такі пункти:

- Цілі та завдання. У цьому пункті необхідно визначити конкретні цілі та завдання, які необхідно досягти для реалізації кожної фінансової стратегії.
- Методи та інструменти. У цьому пункті необхідно визначити методи та інструменти, які будуть використовуватися для реалізації кожної фінансової стратегії.
- Календарний план. У цьому пункті необхідно визначити терміни виконання кожної дії, передбаченої планом.
- Відповідальні особи. У цьому пункті необхідно визначити відповідальних осіб за виконання кожної дії, передбаченої планом.

Важливо регулярно контролювати виконання плану та вносити необхідні корективи.

Для подальшого розвитку «Гончар» необхідно розробити та реалізувати ефективні фінансові стратегії. Ці стратегії повинні бути спрямовані на збільшення прибутку, покращення фінансової стійкості та ефективного використання ресурсів.

Фінансовий аналіз малого підприємства "Майстерня кераміки «Гончар»" надає можливість глибоко дослідити фінансовий стан та діяльність цього підприємства. В цьому розділі ми розглянули різні аспекти, включаючи ліквідність, рентабельність, структуру капіталу, оборотність активів та інші важливі показники. Висновок з цього аналізу може бути наступним:

Майстерня кераміки «Гончар» є стабільним та перспективним малим підприємством в Україні. Фінансовий аналіз підтверджує, що вона демонструє рівновагу між ліквідністю та рентабельністю, що свідчить про здатність ефективно керувати фінансовими ресурсами. Структура капіталу вказує на відсутність значних фінансових ризиків та залежності від запозиченого капіталу, що є позитивним сигналом для інвесторів та кредиторів.

Особливо важливим є висока оборотність активів, що свідчить про ефективне використання активів підприємства для генерації прибутку. Результати аналізу також вказують на наявність потенціалу для подальшого росту та розвитку, який може бути використаний підприємством у майбутньому [9].

Фінансовий аналіз також дозволяє визначити ключові фінансові ризики та виявити можливі стратегії для їх управління. Це допомагає підприємству зберігати стійкість у невизначених умовах та розвиватися в умовах конкуренції.

Загалом, фінансовий аналіз малого підприємства "Майстерня кераміки «Гончар»" підтверджує його успішність та перспективи. Цей аналіз служить основою для подальших стратегічних рішень та може бути використаний для привертання інвестицій та підтримки розвитку підприємства в майбутньому.

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Автоматизація фінансового обліку та впровадження сучасних фінансових інструментів

Автоматизація фінансового обліку є ключовим елементом ефективного фінансового менеджменту в сучасному бізнесі. Важливість цього процесу важко переоцінити, оскільки він впливає на всі аспекти фінансової діяльності підприємства. Давайте розглянемо деталі цієї важливості та переваги автоматизації фінансового обліку.

1. Збільшення ефективності та точності. Автоматизація фінансового обліку дозволяє виконувати рутинні фінансові завдання швидше та точніше, ніж це робилося б вручну. Комп'ютерні програми та фінансові системи здатні обробляти великі обсяги даних без помилок, що зменшує ризик виникнення фінансових неточностей та помилок в обліку.

2. Підвищення продуктивності. Автоматизація дозволяє звільнити співробітників від рутинних завдань та зосередити їх на важливих аналітичних завданнях та стратегічному плануванні. Це підвищує продуктивність команди та допомагає краще використовувати ресурси підприємства.

3. Зменшення ризиків та підвищення контролю. Автоматизовані системи фінансового обліку дозволяють встановлювати строгий контроль над фінансами підприємства. Вони спрощують виявлення та усунення фінансових ризиків, таких як шахрайство, зловживання та помилки в обліку. Крім того, автоматизовані системи забезпечують збереження та резервне копіювання фінансових даних, що захищає їх від втрати.

4. Відстеження фінансових показників у реальному часі. Автоматизація дозволяє стежити за фінансовими показниками у реальному часі. Підприємство може оперативно відслідковувати витрати, прибуток, заборгованість, оборотність активів та інші фінансові показники. Це

допомагає приймати швидкі та обґрунтовані рішення щодо фінансового управління.

5. Зручність та доступність. Сучасні фінансові системи зазвичай доступні у віддалених режимах, що дозволяє команді працювати з фінансовими даними з будь-якого місця, де є Інтернет. Це особливо важливо в умовах, коли співробітники можуть працювати віддалено або відвідувати різні локації.

6. Підвищення прозорості та звітності. Автоматизація фінансового обліку сприяє підвищенню прозорості та звітності перед всіма зацікавленими сторонами, включаючи інвесторів, партнерів та регуляторів. Це допомагає зберігати довіру та підвищує привабливість підприємства для інвестицій.

Автоматизація фінансового обліку має велику важливість для сучасних підприємств. Вона спрощує рутинні фінансові завдання, підвищує продуктивність, зменшує ризики та дозволяє власникам та менеджменту підприємства краще контролювати фінанси та приймати обґрунтовані рішення. Автоматизація фінансового обліку - це інвестиція в успішну та стабільну майбутню фінансову діяльність підприємства.

Вибір та впровадження сучасних фінансових інструментів важливі для будь-якого підприємства, незалежно від його розміру чи галузі діяльності. Сучасні фінансові інструменти можуть значно полегшити фінансовий облік та управління ресурсами, а також підвищити конкурентоспроможність підприємства. Давайте розглянемо, чому вибір та впровадження сучасних фінансових інструментів є настільки важливими та які кроки потрібно вжити для їх успішного реалізації [15, с.32].

Сучасні фінансові інструменти, такі як програми для фінансового обліку та управління ресурсами, дозволяють автоматизувати багато фінансових процесів. Це спрощує роботу бухгалтерів та фінансових аналітиків, зменшує ризик виникнення помилок та дозволяє швидше обробляти великі обсяги даних.

Вони також допомагають підприємствам оптимізувати витрати та ресурси. Вони надають можливість планувати витрати, контролювати запаси та виробництво більш ефективно. Це дозволяє підприємствам економити кошти та ресурси.

Сучасні фінансові інструменти надають можливість проводити глибокий фінансовий аналіз та моделювання різних фінансових сценаріїв. Це допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо інвестицій, фінансового планування та стратегічного розвитку підприємства.

Багато сучасних фінансових інструментів доступні у віддалених режимах через хмарні та веб-платформи. Це означає, що команда може працювати з фінансовими даними з будь-якого місця, де є Інтернет. Це важливо в умовах, коли співробітники можуть працювати віддалено або відвідувати різні локації.

Використання сучасних фінансових інструментів допомагає зберігати докладну та структуровану інформацію про фінанси підприємства. Це сприяє підвищенню прозорості перед інвесторами, партнерами та регуляторами, а також дозволяє підприємству відповідати вимогам фінансової звітності.

Сучасні фінансові інструменти дозволяють вести фінансовий облік та звітність у відповідності з законодавством та регуляціями. Це допомагає уникнути штрафів та правових проблем, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства [18, с.73].

Вибір та впровадження сучасних фінансових інструментів є складним завданням, яке вимагає аналізу потреб підприємства, вибору відповідних програм та платформ, навчання персоналу та забезпечення підтримки під час впровадження. Однак відповідно підготовлена та інтегрована фінансова система може стати ключовим фактором у забезпеченні стабільності та успіху підприємства в сучасному бізнес-середовищі.

Автоматизація фінансового обліку є важливим кроком у розвитку сучасних підприємств. Вона надає численні переваги, але також вносить

виклики, які потрібно ураховувати та вирішувати. Розглянемо детально переваги та виклики в процесі автоматизації фінансового обліку.

Переваги автоматизації фінансового обліку:

1. Збільшення точності та вірогідності даних. Автоматичний облік мінімізує ризик помилок та невірностей, які можуть виникнути внаслідок людського фактору.

2. Зменшення ручної роботи. Автоматизація дозволяє виконувати рутинні завдання швидше та ефективніше, звільняючи співробітників від монотонної роботи.

3. Ефективність та продуктивність. Фінансовий облік може бути проведений швидше та з меншою кількістю робочих годин завдяки автоматизованим процесам.

4. Легкий доступ до інформації. Автоматизовані системи надають можливість зручно відстежувати фінансові дані та звіти, доступ до яких можливий з будь-якого місця з Інтернетом.

5. Покращення аналітики та прийняття рішень. Завдяки збору та аналізу великих обсягів даних, автоматизовані системи допомагають приймати обґрунтовані рішення щодо фінансового управління та стратегічного планування.

6. Зменшення фінансових ризиків. Автоматизовані системи дозволяють швидко виявляти та вирішувати фінансові проблеми та ризики, зменшуючи можливі збитки для підприємства.

7. Прозорість та звітність. Автоматизація сприяє збереженню докладної та структурованої інформації про фінанси підприємства, що полегшує звітність перед інвесторами, регуляторами та партнерами.

Виклики в процесі автоматизації фінансового обліку:

1. Високі витрати на впровадження. Впровадження автоматизованих систем може бути дорогим та часовим ресурсом, що ставить виклик перед фінансами та ресурсами підприємства.

2. Необхідність перепідготовки персоналу. Щоб ефективно використовувати автоматизовані системи, співробітники повинні бути навчені та підготовлені до роботи з ними.

3. Питання щодо безпеки даних. Зберігання та передача фінансових даних в онлайн-середовищі може створити питання щодо безпеки та конфіденційності інформації.

4. Можливі технічні проблеми. Технічні неполадки або відмови систем можуть призвести до призупинення роботи та втрати даних.

5. Супровід та підтримка. Автоматизовані системи потребують постійного супроводу та підтримки, щоб забезпечити їх правильну роботу та актуалізацію.

6. Зміна корпоративної культури. Впровадження нових технологій може вимагати зміни корпоративної культури та процесів на підприємстві, що може бути складним завданням.

Щоб успішно автоматизувати фінансовий облік, підприємству потрібно уважно розглядати переваги та виклики, розробляти чіткий план впровадження та забезпечення підтримки, а також розвивати навички персоналу та забезпечувати безпеку фінансових даних. Автоматизація може бути вагомим кроком уперед, але вона вимагає виваженого та комплексного підходу до реалізації.

3.2. Розвиток маркетингових стратегій для збільшення клієнтської бази та збільшення обсягів продажів.

Аналіз ринку та конкурентного середовища є ключовим етапом в розробці маркетингової стратегії для будь-якого підприємства. Цей процес дозволяє оцінити зовнішнє середовище, визначити потенційні можливості та загрози, а також зрозуміти ступінь конкуренції на ринку [20, с.32]. Аналіз ринку та конкурентного середовища надає підприємству об'єктивну

інформацію для розробки стратегії, спрямованої на збільшення конкурентоспроможності та розвиток. Давайте детально розглянемо цей процес.

Аналіз ринку допомагає виявити нові можливості для розвитку підприємства. Це включає в себе визначення ринкових трендів, змін у споживчому попиті та інших факторів, які можуть стати основою для нових продуктів або послуг. Наприклад, якщо аналіз показує зростання попиту на екологічно чисті продукти, підприємство може розглядати можливості для розробки таких продуктів.

Аналіз ринку також допомагає ідентифікувати можливі загрози для підприємства. Це може бути зміна в законодавстві, зміна попиту на ринку, зміна у споживчих уподобаннях або інші чинники, які можуть вплинути на бізнес. Розпізнавши ці загрози, підприємство може розробити стратегії для їх запобігання або адаптації.

Маркетингові стратегії є одним з найважливіших інструментів для будь-якого бізнесу, який прагне до зростання. Вони допомагають компанії визначити свою цільову аудиторію, розробити ефективні маркетингові кампанії та досягти своїх бізнес-цілей [24, с.31].

Розробка маркетингових стратегій для збільшення клієнтської бази та збільшення обсягів продажів передбачає вирішення наступних завдань:

- Визначення цільової аудиторії. Першим кроком у розробці маркетингової стратегії є визначення цільової аудиторії. Це група людей, які, швидше за все, будуть зацікавлені в продуктах або послугах компанії. Розуміння цільової аудиторії допоможе компанії розробити маркетингові кампанії, які будуть найбільш ефективними.
- Розробка ефективних маркетингових кампаній. Після визначення цільової аудиторії компанія може приступити до розробки маркетингових кампаній. Ці кампанії повинні бути спрямовані на досягнення певних цілей, таких як збільшення обізнаності про бренд, підвищення конверсії або залучення нових клієнтів.

- Впровадження маркетингових кампаній. Після розробки маркетингових кампаній компанія повинна впровадити їх. Це означає, що компанія повинна виділити ресурси на реалізацію кампаній, таких як фінанси, персонал та час.
- Оцінка ефективності маркетингових кампаній. Після завершення маркетингових кампаній компанія повинна оцінити їх ефективність. Це допоможе компанії визначити, які кампанії були успішними, а які потребують вдосконалення.

Ось кілька конкретних маркетингових стратегій, які можуть бути ефективними для збільшення клієнтської бази та збільшення обсягів продажів:

- Контент-маркетинг. Контент-маркетинг - це створення та поширення цінного контенту, такого як статті, відео та інфографіка. Цей контент може допомогти компанії підвищити обізнаність про бренд, залучити нових клієнтів і зміцнити відносини з існуючими клієнтами.
- Соцмережі. Соцмережі - це потужний інструмент для взаємодії з цільовою аудиторією. Компанії можуть використовувати соціальні мережі для просування своїх продуктів або послуг, залучення нових клієнтів і надання підтримки існуючим клієнтам.
- Email-маркетинг. Email-маркетинг - це ефективний спосіб залишатися на зв'язку з клієнтами та просувати свої продукти або послуги. Компанії можуть використовувати email-маркетинг для розсилки новин, спеціальних пропозицій та інших маркетингових матеріалів.
- Партнерство. Партнерство з іншими компаніями може допомогти компанії розширити свою клієнтську базу. Компанії можуть співпрацювати з іншими компаніями для спільного просування продуктів або послуг, обміну клієнтськими базами або надання додаткових послуг клієнтам.

При виборі маркетингових стратегій важливо враховувати такі фактори, як цільова аудиторія компанії, її бюджет і цілі бізнесу [28].

Ось кілька порад щодо розробки ефективних маркетингових стратегій:

- Почніть з аналізу ринку. Перш ніж розробляти маркетингові стратегії, важливо провести аналіз ринку. Це допоможе компанії зрозуміти, як конкуренти позиціонують свої продукти або послуги, і визначити, які маркетингові канали є найбільш ефективними в даній ніші.
- Визначте свої цілі. Перед тим, як розробляти маркетингові стратегії, важливо визначити свої цілі. Це допоможе компанії зосередити свої зусилля на досягненні конкретних результатів.
- Вибирайте правильні маркетингові канали. Не всі маркетингові канали є однаково ефективними для всіх компаній. Важливо вибрати маркетингові канали, які будуть найбільш релевантними для цільової аудиторії компанії.
- Міряйте результати. Після запуску маркетингових кампаній важливо вимірювати їх результати. Це допоможе компанії визначити, які кампанії є ефективними, і внести необхідні корективи.

Розробка ефективних маркетингових стратегій є важливим кроком для будь-якого бізнесу, який прагне до зростання. Виконуючи ці поради, компанії можуть розробити маркетингові стратегії, які допоможуть їм досягти своїх бізнес-цілей.

Ще одною складовою аналізу є оцінка конкурентного середовища. Це включає вивчення конкурентів, їхніх продуктів, ціноутворення, маркетингових стратегій та частки ринку. Оцінка конкурентного середовища допомагає підприємству зрозуміти своє положення на ринку та визначити конкурентні переваги [29, с.29].

Аналіз ринку допомагає також визначити цільову аудиторію для продуктів або послуг підприємства. Це важливо для розробки маркетингових стратегій та комунікації з клієнтами.

На основі результатів аналізу ринку та конкурентного середовища, підприємство може розробити маркетингову стратегію, спрямовану на

збільшення конкурентоспроможності та розвиток. Ця стратегія повинна враховувати виявлені можливості та загрози та використовувати їх для досягнення конкретних цілей.

Аналіз ринку та конкурентного середовища - це процес, який повинен бути постійним. Ринок постійно змінюється, і підприємство повинно слідкувати за цими змінами та адаптувати свою стратегію відповідно. Моніторинг ринку та конкурентного середовища є важливою частиною успішного маркетингового плану.

Аналіз ринку та конкурентного середовища - це важливий інструмент для розробки маркетингових стратегій, які дозволять підприємству збільшити свою конкурентоспроможність та розвиток. Ретельний аналіз допомагає підприємству розуміти зовнішні фактори, які впливають на його діяльність, і реагувати на них вчасно.

Розробка та впровадження маркетингових ініціатив є важливим процесом для підприємства, орієнтованого на залучення нових клієнтів та збільшення обсягів продажів. Цей процес передбачає розробку стратегій та заходів, спрямованих на збільшення відомості про продукт чи послугу, підвищення зацікавленості цільової аудиторії та стимулювання покупок. Розглянемо детальніше цей процес.

Першим етапом є розробка маркетингових стратегій, які визначають загальну спрямованість маркетингової діяльності підприємства. Стратегії повинні враховувати цільову аудиторію, конкурентне середовище, унікальні особливості продукту чи послуги та мету, яку підприємство прагне досягти.

Для ефективної маркетингової ініціативи важливо визначити цільову аудиторію. Це означає ідентифікацію потенційних клієнтів, їхніх потреб, уподобань та поведінки. Ця інформація дозволяє створити персоналізовані підходи та комунікаційні стратегії [30, с.93].

На цьому етапі розробляються конкретні заходи, спрямовані на досягнення маркетингових цілей. Це може включати в себе створення рекламних кампаній, проведення промо-акцій, участь у виставках та ярмарках,

оновлення веб-сайту та соціальних медіа, а також інші маркетингові інструменти.

Сприйняття продукту або послуги покупцями часто залежить від креативності та дизайну маркетингових матеріалів. Ефективне використання кольорів, графіки та тексту допомагає зробити маркетингові ініціативи привабливими та запам'ятовуваними.

Цей етап передбачає впровадження розроблених маркетингових заходів. Це може бути впровадження рекламних кампаній, оновлення веб-сайту, створення контенту для соціальних медіа, співпраця з партнерами тощо. Важливо виконувати всі заходи відповідно до розробленого плану.

3.3. Проведення регулярних аудитів фінансової діяльності для забезпечення дотримання стандартів та ідентифікації можливих ризиків

Проведення регулярних аудитів фінансової діяльності є важливим елементом фінансового управління підприємства. Цей процес спрямований на забезпечення дотримання стандартів фінансової звітності та ідентифікацію можливих ризиків, які можуть вплинути на фінансовий стан підприємства. Регулярні аудити допомагають зберегти фінансову стійкість та довіру зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори та регулюючі органи. Давайте детально розглянемо важливість та процедури проведення фінансових аудитів [19, с.280].

Важливість фінансових аудитів:

1. Дотримання стандартів. Фінансові аудити допомагають підприємствам забезпечити дотримання стандартів фінансової звітності, таких як Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) або національні стандарти.

2. Виявлення помилок та шахрайства. Аудитори допомагають виявити будь-які помилки чи випадки фінансового шахрайства, які можуть виникнути в процесі ведення обліку та складання фінансової звітності.

3. Забезпечення достовірності інформації. Фінансові аудити підвищують довіру до фінансової інформації, яка надається зацікавленим сторонам, включаючи інвесторів і кредиторів.

4. Ідентифікація можливих ризиків. Аудитори допомагають ідентифікувати можливі фінансові ризики та надають рекомендації щодо їхнього управління.

5. Покращення фінансового управління. Аудиторські результати можуть слугувати джерелом інформації для покращення систем фінансового управління та контролю.

Процедури проведення фінансового аудиту:

1. Планування. Перший етап - це розробка плану аудиту, включаючи визначення обсягу та методів аудиту, складання робочого графіка та призначення аудиторської команди.

2. Збір і аналіз інформації. Аудитори збирають та аналізують фінансову інформацію, включаючи фінансові звіти, документацію про операції та контрольні процедури.

3. Перевірка дотримання стандартів. Аудитори перевіряють, чи дотримується підприємство стандартів фінансової звітності та чи відповідають його методи обліку вимогам законодавства.

4. Виявлення ризиків та шахрайства. Аудитори проводять аналіз фінансових ризиків та шукають можливі вказівки на факти фінансового шахрайства.

5. Підготовка аудиторського звіту. На основі результатів аудиту аудитори складають аудиторський звіт, який містить їхні висновки та рекомендації.

6. Коригування та управління ризиками. Після аудиту підприємство вживає заходів для коригування виявлених помилок та управління ідентифікованими ризиками.

Регулярні фінансові аудити допомагають підприємствам зберегти високий стандарт фінансової діяльності, збільшити довіру інвесторів та ефективно управляти ризиками, сприяючи тим самим сталому розвитку підприємства.

В розділі "Пропозиції та рекомендації для фінансового розвитку малого підприємства" було ретельно проаналізовано різні аспекти фінансового управління та розвитку малих підприємств в умовах війни. На основі цього аналізу можна зробити наступні висновки:

1. Фінансовий розвиток малих підприємств в умовах війни вимагає комплексного підходу та ретельного фінансового планування. Зрозуміння фінансових ризиків та можливостей є важливим для прийняття обґрунтованих рішень.

2. Важливо звернути увагу на диверсифікацію джерел фінансування, щоб зменшити вплив економічних труднощів та військових конфліктів на фінансову стабільність підприємства.

3. Розробка і впровадження фінансової стратегії є важливим елементом управління малим підприємством. Вона дозволяє підприємству адаптуватися до змін в економічному середовищі та досягати фінансової стійкості.

4. Автоматизація фінансового обліку та використання сучасних фінансових інструментів може спростити процес фінансового управління та полегшити відстеження фінансових показників.

5. Ефективний фінансовий аналіз та контроль за витратами є важливими складовими фінансового успіху малого підприємства в умовах війни. Вони дозволяють вчасно виявляти проблеми та приймати відповідні заходи.

Усі ці рекомендації та пропозиції мають на меті покращити фінансовий розвиток та стійкість малих підприємств в умовах війни. Важливо враховувати унікальні обставини та виклики, з якими стикаються підприємства в умовах конфлікту, і розвивати стратегії, що відповідають їхнім потребам та можливостям.

ВИСНОВКИ

Вивчення та аналіз фінансової стратегії розвитку малого підприємства в Україні в умовах війни розкриває важливі аспекти, які вимагають серйозного уваги та розв'язання. У роботі були розглянуті фактори, які впливають на фінансову стійкість малих підприємств в умовах військового конфлікту, а також аналіз існуючих фінансових стратегій та програм підтримки, які доступні малим підприємствам в Україні. Результати дослідження можуть бути корисними для розробки та впровадження ефективних фінансових стратегій для малих підприємств в умовах військового конфлікту.

Актуальність теми дослідження очевидна, оскільки Україна переживає найважчий період своєї історії, пов'язаний з війною на сході країни. Цей конфлікт не тільки призвів до втрат території та людських життів, але також викликав серйозні економічні виклики та загрози. Малі підприємства в цьому контексті виявилися особливо вразливими, оскільки вони не мають достатніх ресурсів та можливостей для оптимального ведення бізнесу.

Однак, результати дослідження свідчать про те, що існують шляхи подолання фінансових труднощів для малих підприємств в умовах війни. Розвиток фінансових інструментів та програм підтримки, а також використання інноваційних стратегій може сприяти збільшенню стійкості та розвитку малих підприємств. Крім того, активна взаємодія між владою, громадськістю та підприємцями може сприяти створенню сприятливого середовища для малого бізнесу в умовах війни.

Важливим аспектом є інтеграція малих підприємств в глобальні ринки та використання можливостей міжнародного співробітництва. Це дозволить малим підприємствам розширити горизонти та забезпечити стабільність у непередбачуваних умовах.

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що розвиток фінансової стратегії для малих підприємств в Україні в умовах війни є актуальним завданням, яке потребує комплексного підходу та взаємодії всіх

зацікавлених сторін. Важливо надавати підтримку малим підприємствам через створення сприятливого законодавчого середовища, розвиток фінансових інструментів та програм підтримки, а також стимулювати інновації та підприємництво. Тільки таким чином можна забезпечити сталість та розвиток малого підприємства в умовах війни і сприяти економічному відновленню України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко В. В. Фінанси малого бізнесу. Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2022. 280 с.
2. Бойчук О. Ю., Мазур О. В. Фінансові стратегії розвитку малого підприємництва в умовах війни в Україні // Економіка та управління. 2023. № 1 (41). С. 21-27.
3. Боровік Л.В., Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Роль інформації у формуванні глобальної економіки та економічного розвитку суспільства. Вісник ХНТУ. 1(76), 2021. С.192-197.
4. Боровік Л.В., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Роль шкільної освіти в розвитку молодіжного підприємництва. Ефективна економіка. Вип.3. 2021. doi: 10.32702/2307-2105-2021.3.6
5. Войчак В. В. Фінанси малого та середнього підприємництва: Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2020. 280 с.
6. Гальчинський А. В., Самсоненко В. В. Фінанси малого та середнього підприємництва. Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2021. 300 с.
7. Гальчинський А. В., Самсоненко В. В. Фінанси підприємств: Підручник. Київ: КНЕУ, 2022. 720 с.
8. Горб В. В. (2017). Фінансові аспекти розвитку малих підприємств в умовах кризи: досвід інших країн. Економіка та підприємництво, 5(80), 28-33.
9. Державна служба статистики України. (2021). Статистичні дані щодо розвитку малого підприємництва в Україні. Онлайн джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>(<http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Довідник підприємця. (2020). Фінансові інструменти підтримки малих підприємств в Україні. Київ: Видавництво "Довідник підприємця".
11. Дзюба Г. В., Осадча Т. В. Фінансові стратегії розвитку малого підприємництва в умовах інфляції // Економіка та управління. 2022. № 6 (38). С. 32-38.

12. Закон України "Про державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" від 22 березня 2012 року № 4616-VI (зі змінами)
13. Закон України "Про мале підприємництво" від 06.02.2018 № 2245-VIII.
14. Зверев, Ю. В. (2019). Фінансовий менеджмент малих підприємств в умовах кризи. Київ: Видавництво "Фінанси і статистика".
15. Карнаушенко А. С., Петренко В.С., Лопатньов Д.К. Пасивний дохід в Україні: джерела та перспективи. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, вип. 13, 2024, doi:10.54929/2786-5738-2024-13-08-01
16. Карнаушенко А.С. Гребенюк Н.В. Петренко В.С. Агропромислова інтеграція – важливий чинник інвестиційної привабливості сільського господарства. Вісник ХНТУ. 2022. № 3(82). doi:10.35546/kntu2078-4481.2022.3.26
17. Карнаушенко А.С., Петренко В.С., Боровік Л.В. Сучасні тенденції та перспективи розвитку європейського ринку страхування. Таврійський науковий вісник. Вип. 14. 2022. С.85–94. doi:10.32782/2708-0366/2022.
18. Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Активізація розвитку торговельної галузі України. Таврійський науковий вісник. Серія «Економіка». 2020. Вип. 1. С. 139–147.
19. Ковальчук О. О., Бондаренко Ю. В. Фінансовий менеджмент: Практикум. Київ: КНЕУ, 2021. 280 с.
20. Ковальчук О. О., Бондаренко Ю. В. Фінансові стратегії розвитку малого підприємництва в умовах цифрової економіки // Економіка та управління. 2021. № 5 (35). С. 27-33.
21. Мельник В. М. Фінансовий менеджмент: Підручник. Київ: КНЕУ, 2022. 720 с.
22. Мельникова К.В., Петренко В.С., Белугіна Т.І. Діагностика фінансового стану на прикладі ПП 'Віннер Форд Рівне' в умовах зростаючої невизначеності. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, вип. 12. 2024, doi:10.54929/2786-5738-2024-12-04-07.

23. Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України. (2021). Програми підтримки малого підприємництва. Онлайн джерело: <https://www.me.gov.ua/>(<https://www.me.gov.ua/>)
24. Мохненко А.С., Антонов Р.А. Сучасні тенденції розвитку маркетингу на підприємстві. Менеджмент та маркетинг у складі сучасної економіки, науки, освіти, практики: матеріали XI міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 21 березня 2024р. Харків: НФаУ, 2024. С. 384–385.
25. Мохненко А.С., Антонов Р.А., Казакова А.Ю. Фінанси суб'єктів малого підприємництва в умовах воєнного стану. Фінансові механізми забезпечення відновлення економіки України в сучасних умовах: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 22 лютого 2024р. Ірпінь: ДПУ, 2024. С. 312–314.
26. Мохненко А.С., Гайдичук А.М., Сергієнко М.В. Фінанси малих підприємства в сучасних умовах господарювання. Сучасна економіка та право: проблеми та перспективи розвитку: матеріали VIII Студ. наук.-практ. конф., м. Херсон, 29 березня 2024р. Івано-Франківськ: ХДУ, 2024. С. 71–73.
27. Орел А. В. (2017). Фінансовий аналіз діяльності малих підприємств в Україні в умовах війни. Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки, 1(289), 70-74.
28. Осадча Т. В., Дзюба Г. В. Фінанси малого підприємництва: Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2019. 280 с.
29. Осадча Т. В., Дзюба Г. В. Фінансові стратегії розвитку малого підприємництва в умовах ризику // Економіка та управління. 2021. № 6 (36). С. 28-33.
30. Петренко В.С., Карнаушенко А. С., Мельникова К. В. Альтернативні джерела фінансування Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 49. 2023. doi:10.32999/ksu2307-8030/2023-49-9.
31. Петренко В.С., Карнаушенко А. С., Мельникова К. В. Соціальні стандарти ЄС та їх вплив на українську економіку. Проблеми сучасних

трансформацій. Серія: економіка та управління, вип. 10, Грудень 2023, doi:10.54929/2786-5738-2023-10-02-03.

32. Петренко В.С., Карнаушенко А.С., Петренко Д.О. Аналіз впливу воєнного стану на ринок праці України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 49. 2023. doi: 10.32999/ksu2307-8030/2023-48-6
33. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
34. Положення про мале підприємство в Україні. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 27.03.2019 № 246.
35. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання державної підтримки малому і середньому підприємництву в Україні" від 18 жовтня 2012 року № 975 (зі змінами)
36. Швець, Ю. П. (2020). Вплив податкової політики на розвиток малого підприємництва в Україні. Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства, 1(59), 66-71.
37. Shvets, Y. P., Boychuk, O. Y., & Mazur, O. V. (2023). Financial strategies for the development of small enterprises under war conditions in Ukraine. *Economy and Management*, 1(41), 21-27.