

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	<i>інститут економіки та бізнес-освіти</i>
Кафедра	<i>фінансів і бухгалтерського обліку</i>
Спеціальність	<i>072 «Фінанси, банківська справа та страхування»</i>
Форма навчання	<i>заочна</i>

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

Юдіної Альони

(прізвище, ім'я, по батькові здобувача)

на тему **Фінансування малого та середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності**

(повна назва теми)

за матеріалами

ТОВ «ЕРТАНЗ»

(повна назва бази дослідження)

науковий керівник

к.е.н., доцент

(наук. ступінь, вчене звання)

(підпис)

А.А. Супрун

(прізвище, ініціали)

Робота допущена до захисту в ЕК

Протокол засідання кафедри

від 18 червня 2026р. № 13

Завідувач кафедри

(підпис)

к.е.н., доцент

Наук. ступінь, вчене звання

О.В.Неізвестна

Ініціали, прізвище

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	<i>інститут економіки та бізнес-освіти</i>
Кафедра	<i>фінансів і бухгалтерського обліку</i>
Спеціальність	<i>072 «Фінанси, банківська справа та страхування»</i>
Форма навчання	<i>заочна</i>

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри _____ *О.В.Неізвестна*
(підпис) (Прізвище, ініціали)
« 06 » квітня 2026 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

1. Тема роботи Фінансування малого та середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності

Керівник роботи к.е.н. доцент, А.А. Супрун

затверджені наказом закладу вищої освіти від « 06 » квітня 2026 р. № 224-ст

2. Строк подання здобувачем роботи до «05» червня 2026 р.

3. Зміст кваліфікаційної роботи, об'єкт, предмет та мета дослідження:

Розділ 1. Теоретичні та методичні засади фінансування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. Особливості фінансування діяльності малих і середніх підприємств в Україні. Методи аналізу і фінансування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу

Розділ 2. Роль малого і середнього бізнесу у відновленні енергопотенціалу України. Характеристика підприємства ТОВ «Ертанз» і оцінка тенденцій його розвитку. Оцінка фінансового стану підприємства ТОВ «Ертанз». Аналіз формування фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства ТОВ «Ертанз».

Розділ 3. Розробка заходів з удосконалення фінансової діяльності ТОВ «Ертанз». Оцінка потенціалу ринку відновлення енергетики України на сучасному етапі і ролі малого бізнесу у цьому процесі. Заходи щодо збільшення фінансового результату ТОВ «Ертанз». Рекомендації щодо фінансування придбання основних засобів для ТОВ «Ертанз».

Об'єкт дослідження: процес фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в Україні.

Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Мета кваліфікаційної роботи: поглиблення й обґрунтування теоретичних засад фінансування діяльності розвитку малих та середніх підприємств, а також розроблення практичних рекомендацій щодо особливостей його реалізації в сучасних, надскладних економічних умовах.

5. Дата видачі завдання « 06 » квітня 2026р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів МДР	Строк виконання етапів роботи	Відмітка керівника про виконання етапів (дата, підпис)
1	Затвердження плану КБР	до 25.03.2026	виконано
2	Підготовка розділу 1	до 15.04.2026	виконано
3.	Підготовка розділу 2	до 06.05.2026	виконано
4	Підготовка розділу 3	до 27.05.2026	виконано
5	Написання вступу та висновків до КБР, оформлення супровідних документів	до 01.05.2026	виконано
6	Подання електронного варіанту КБР керівнику для перевірки дотримання академічної доброчесності	до 05.06.2026	виконано
7	Перевірка тексту КБР на дотримання академічної доброчесності	08.06-16.06.2026	виконано
8	Отримання відгуку від наукового керівника	до 10.06.2026	виконано
9	Отримання рецензії	до 12.06.2026	виконано
10	Подання кваліфікаційної роботи на перегляд завідувачу кафедри	до 15.06.2026	виконано
11	Реєстрація завершеної кваліфікаційної роботи	до 17.06.2026	Реєстраційний № « 17 » червня 2026 р.
12	Попередній захист кваліфікаційної роботи на кафедрі	до 18.06.2026	виконано
13	Підготовка до захисту в ЕК	до 19.06.2026	виконано

Завдання підготував науковий керівник

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Завдання одержав

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Декларація
про дотримання академічної доброчесності під час написання
кваліфікаційної бакалаврської роботи
здобувачем вищої освіти
Державного університету економіки і технологій

Я, Юдіна Альона Олексіївна, студентка 4 курсу, групи ЗФБС-22 Державного університету економіки і технологій розумію і підтримую політику закладу із академічної доброчесності. Я не надавала і не одержувала заборонену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(підпис)

Альона Юдіна
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

09.06.2026 р.
(дата)

АНОТАЦІЯ

Юдіна А. О. Фінансування малого та середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності (за матеріалами ТОВ «ЕРТАНЗ»). – Рукопис.

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Державний університет економіки і технологій. Кривий Ріг, 2026.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню теоретичних і практичних аспектів фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності, спричиненої воєнним станом, інфляційними процесами та обмеженим доступом до фінансових ресурсів. Особливу увагу приділено ролі малого і середнього бізнесу у відновленні енергетичної інфраструктури України та забезпеченні післявоєнного економічного розвитку.

У роботі розкрито економічну сутність малого та середнього підприємництва, досліджено сучасні джерела фінансування діяльності підприємств, проаналізовано особливості використання власного, позикового та залученого капіталу в умовах високого рівня ризику та невизначеності. Узагальнено сучасні підходи до оцінки фінансового стану та ефективності функціонування підприємств малого і середнього бізнесу.

Проведено комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ», досліджено динаміку активів, джерел фінансування, доходів, витрат та фінансових результатів підприємства. Оцінено вплив воєнних дій на діяльність підприємства, особливості його адаптації до нових умов господарювання та перспективи розвитку в процесі відновлення енергетичної інфраструктури України.

За результатами дослідження розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення фінансового забезпечення діяльності підприємства, впровадження системи бюджетування та центрів фінансової відповідальності,

диверсифікації напрямів діяльності, розвитку енергетичних проєктів, використання лізингового фінансування та сучасних цифрових механізмів залучення інвестиційних ресурсів на основі блокчейн-технологій. Обґрунтовано можливості розширення участі малого та середнього бізнесу у процесах енергетичного відновлення та підвищення енергоефективності економіки України.

Ключові слова: малий бізнес, середній бізнес, фінансування підприємств, фінансове забезпечення, економічна нестабільність, воєнний стан, фінансові ресурси, кредитування, лізинг, інвестиції, енергетична інфраструктура, енерговідновлення, бюджетування, центри фінансової відповідальності, блокчейн-технології, ТОВ «ЕРТАНЗ».

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	13
1.1. Характеристика і роль підприємств малого і середнього бізнесу у ринковій системі господарювання	13
1.2. Особливості фінансування діяльності малих і середніх підприємств	20
1.3. Методи аналізу і управління фінансуванням діяльності підприємств малого і середнього бізнесу	29
Висновки до розділу 1	37
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕРТАНЗ» В СЕГМЕНТІ ВІДНОВЛЕННЯ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ	40
2.1. Оцінка ролі малого і середнього бізнесу у відновленні енергетики України	40
2.2. Характеристика підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ» та оцінка організації його фінансово-економічної діяльності	47
2.3. Оцінка фінансового стану підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ»	57
Висновки до розділу 2	73
РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	76
3.1. Оцінка потреб України у відновленні енергетики та формування інноваційних схем фінансування за участі МСП	76

3.2. Організаційні заходи щодо удосконалення фінансової діяльності підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ»	84
3.3. Пропозиції з удосконалення діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ»	92
Висновки до розділу 3	103
ВИСНОВКИ	106
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	110
ДОДАТКИ	113

ВСТУП

Повномасштабна збройна агресія російської федерації проти України стала одним із найсерйозніших викликів для функціонування національної енергетичної системи за всю історію її існування. З початку вторгнення об'єкти енергетичної інфраструктури стали пріоритетними цілями атак, що було спрямовано на дестабілізацію економіки та послаблення суспільного і військового спротиву. У результаті бойових дій було зруйновано, пошкоджено або втрачено контроль над більш ніж 50% енергетичних потужностей, які функціонували до 2022 року. Серед найбільш критичних втрат — окупація Запорізької атомної електростанції, втрата п'яти теплоелектростанцій, а також повне знищення Каховської гідроелектростанції. Масштаби таких руйнувань є безпрецедентними для сучасної світової практики.

Особливо інтенсивними стали атаки на енергетичну інфраструктуру в осінньо-зимовий період 2025–2026 років, що призвело до значного погіршення енергозабезпечення у південних і східних регіонах країни. Такі дії мають системний характер і спрямовані на підлив життєздатності окремих територій.

Водночас, попри значні втрати, енергетична система України зберегла керованість і здатність забезпечувати споживачів електроенергією та теплом до 2026 року. У таких умовах особливого значення набуває діяльність підприємств, що здійснюють ремонт, відновлення та модернізацію енергетичних об'єктів.

У царині ремонту і відновлення енергетичної інфраструктури важливу роль займають підприємства малого і середнього бізнесу. Такі підприємства забезпечують оперативне виконання ремонтних робіт, монтаж енергетичного обладнання, модернізацію мереж та впровадження енергоефективних рішень. Водночас функціонування таких підприємств відбувається в умовах високої економічної нестабільності, дефіциту фінансових ресурсів, зростання вартості кредитування та підвищених ризиків господарської діяльності.

У сучасних умовах фінансове забезпечення малого та середнього бізнесу набуває стратегічного значення, оскільки саме доступ до фінансових ресурсів

визначає можливість підприємств підтримувати безперервність діяльності, реалізовувати інвестиційні проєкти та брати участь у післявоєнному відновленні економіки. Особливо актуальною ця проблема є для підприємств енергетичного напрямку, діяльність яких потребує значних обсягів оборотного капіталу, інвестицій у технічне обладнання та швидкого залучення фінансування для виконання аварійно-відновлювальних робіт.

Незважаючи на важливість малого та середнього бізнесу для економіки України, доступ підприємств до фінансових ресурсів залишається обмеженим. Високі процентні ставки за кредитами, недостатній розвиток механізмів довгострокового фінансування, воєнні ризики та нестабільність економічного середовища суттєво ускладнюють реалізацію інвестиційних програм і стримують розвиток підприємств.

У таких умовах особливої актуальності набуває пошук ефективних механізмів фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, адаптованих до сучасних кризових умов. Важливе значення мають державні програми підтримки підприємництва, пільгове кредитування, механізми державно-приватного партнерства, а також впровадження сучасних фінансових та цифрових інструментів залучення капіталу.

Саме необхідність дослідження особливостей фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності, а також розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення підприємств енергетичного напрямку зумовили вибір теми кваліфікаційної роботи.

Малий бізнес є важливим соціально-економічним фундаментом розвитку держави, без якого неможливе функціонування інноваційно орієнтованої, зокрема європейської, економіки. Саме мале підприємництво значною мірою впливає на темпи економічного зростання, структуру та якість валового внутрішнього продукту, а також виконує важливу соціальну функцію, пов'язану зі створенням робочих місць, підвищенням рівня зайнятості та професійною підготовкою кадрів.

Проблематику фінансування розвитку малого і середнього бізнесу досліджували такі вітчизняні науковці, як А. Бутенко, З. Варналій, Л. Ганущак-Єфіменко, Н. Заярна, О. Кендюхов, Г. Колісник, А. Кузнєцова, О. Манойленко, а також зарубіжні вчені — Н. Галан, О. Деренько, М. Стоянова. Водночас низка питань, зокрема оцінка рівня ефективності функціонування малих підприємств, аналіз сучасних проблем їх фінансового розвитку та вдосконалення механізмів фінансового забезпечення в умовах воєнного стану з акцентом на галузі енергетики, є неопрацьованими.

Таким чином, існує об'єктивна потреба у подальшому розвитку та поглибленні теоретико-методичних засад фінансування малих і середніх підприємств, а також у вдосконаленні практичних підходів до формування та реалізації механізму їх фінансового розвитку в умовах тотальної фінансової і економічної нестабільності викликаними війною.

Зазначені обставини зумовили вибір теми кваліфікаційної роботи, визначили її мету, завдання та логічну структуру.

Метою кваліфікаційної роботи є поглиблення й обґрунтування теоретичних засад фінансування діяльності розвитку малих та середніх підприємств, а також розроблення практичних рекомендацій щодо особливостей його реалізації в сучасних, надскладних економічних умовах.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено виконання таких завдань:

- визначити критерії ідентифікації малих та середніх підприємств;

- розкрити сутність малого та середнього бізнесу й складові його фінансового забезпечення;

- обґрунтувати методичні підходи до оцінки стану та ефективності фінансування діяльності малих і середніх підприємств;

- проаналізувати основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ» та оцінити тенденції його розвитку;

- дослідити структуру та динаміку джерел фінансового забезпечення підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ»;

оцінити ефективність діяльності підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ» та використання фінансових ресурсів;

визначити роль держави у фінансовій підтримці малого та середнього підприємництва;

розробити шляхи удосконалення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ» з метою забезпечення розширеного розвитку.

Об'єктом дослідження є процес фінансування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в Україні.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів фінансового забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, зокрема на прикладі підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ».

Інформаційну базу дослідження становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, матеріали міжнародних рейтингів, а також нормативно-правові акти органів державної влади.

Наукова новизна роботи полягає у поглибленні теоретико-методичних положень фінансування діяльності підприємств малого бізнесу з урахуванням специфіки економічної нестабільності під час війни. Практична значущість отриманих результатів полягає у розробці рекомендацій фінансування розширеного розвитку підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ».

Результати проведених досліджень частково оприлюднені (Перспективи державної підтримки та фінансування підприємств МСБ. Сучасні тренди розвитку менеджменту, підприємництва та сфери послуг в умовах новітніх глобальних викликів: III Міжнародна науково-практична конференція: тези доповідей, Дніпро, 15 квітня 2026 р.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Характеристика і роль підприємств малого і середнього бізнесу у ринковій системі господарювання

Світовий досвід господарювання переконливо доводить, що ключовою ознакою розвиненої ринкової економіки в умовах постійних структурних змін є одночасне функціонування та взаємодія великих, середніх і малих підприємств, а також формування між ними оптимальних пропорцій. Саме таке поєднання забезпечує стабільність економічної системи, її адаптивність та здатність до сталого розвитку. Серед зазначених суб'єктів господарювання найбільш динамічним елементом ринкового середовища виступає малий і середній бізнес, який багато у чому формує стійкість економічної системи, що було доведено розвитком економічної ситуації в Україні під час широкомасштабної війни.

У світовій економіці малий і середній бізнес відіграє важливу роль у забезпеченні стабільного економічного розвитку, структурної гнучкості економіки та ефективного розподілу ресурсів. Саме сектор малого підприємництва сприяє формуванню конкурентного середовища, розвитку підприємницької ініціативи та підвищенню рівня зайнятості населення. Особливого значення діяльність малого бізнесу набуває в періоди економічних криз, оскільки він здатний швидше адаптуватися до змін ринкового середовища та частково компенсувати негативні наслідки безробіття.

В Україні після здобуття незалежності у 1991 році розвиток малого бізнесу відбувався повільними темпами та значною мірою мав неформальний характер. Упродовж 1991–1997 років основними стримуючими факторами розвитку малого підприємництва були:

відсутність на державному рівні цілісної політики підтримки малого бізнесу;

недосконалість нормативно-правової бази та складність дозвільних процедур;

соціально-економічні традиції, сформовані в радянський період, коли переважна частина населення орієнтувалася на працевлаштування у державному секторі та на великих підприємствах.

Всередині 90-х років стало зрозумілим необхідність формування в державі економічної політики, спрямованої на розвиток малого і середнього бізнесу. На це вказував і закордонний досвід, і сучасна ситуація, яка склалася в бюджетній сфері, сфері зайнятості та пенсійного забезпечення. Системний підхід щодо державної політики підтримки малого бізнесу в Україні був започаткований у 1996-1997 роках, коли було конституційно закріплено основи підприємницької діяльності. Кабінет Міністрів України затвердив Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва (Постанова Кабінету Міністрів України № 404 від 03.04.1996 р.), а також розроблену у відповідності з цією концепцією Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки (Постанова Кабінету Міністрів України № 86 від 29.01.1997 р.) [1, с. 31].

Насправді малий і середній бізнес почали активно розвиватися в Україні після введення у 1999 році єдиного і фіксованого податків.

На сьогодні Україна працює в умовах війни, але причини недостатньої сформованості системи малого підприємництва, малого і середнього бізнесу склалися ще у довоєнний час і зараз економіка переживає наслідки неправильних дій, що полягають у такому:

на сучасному етапі розвитку економіка України все ще характеризується недостатнім рівнем структурної збалансованості. Попри поступове зростання ролі малого та середнього бізнесу, значна частка економічної активності продовжує концентруватися у великому бізнесі та окремих фінансово-промислових групах. Така структура економіки підвищує її вразливість до кризових явищ, оскільки у разі погіршення макроекономічної ситуації або

скорочення діяльності великих підприємств виникають ризики стрімкого зростання безробіття та зниження ділової активності;

в умовах воєнного стану та скорочення експортних можливостей особливо загострилася проблема недостатнього розвитку внутрішнього ринку. Залежність економіки від зовнішнього попиту, логістичних обмежень і коливань світових ринків суттєво послаблює економічну стійкість держави. Водночас внутрішній ринок через недостатній розвиток малого та середнього бізнесу поки що не здатний повною мірою компенсувати втрати від скорочення експорту та забезпечити необхідний рівень економічної активності;

недостатній рівень розвитку малого підприємництва також негативно впливає на формування середнього класу, який у розвинених країнах є основою економічної стабільності, внутрішнього попиту та демократичного розвитку суспільства. Обмежені можливості малого бізнесу стримують розвиток підприємницької ініціативи, інноваційної активності та зменшують рівень економічної мобільності населення.

У результаті формується своєрідне «замкнене коло»: недостатній розвиток малого та середнього бізнесу стримує розширення внутрішнього ринку, обмежує створення нових робочих місць і знижує ефективність використання економічного потенціалу країни. Водночас слабкість внутрішнього ринку та високий рівень економічних ризиків ускладнюють розвиток самого підприємництва.

За таких умов забезпечення довгострокової економічної стійкості України неможливе без активізації потенціалу малого та середнього бізнесу. Це потребує формування сприятливого фінансового, інституційного та регуляторного середовища, розвитку механізмів доступного фінансування, підтримки інноваційної діяльності та стимулювання участі підприємств малого і середнього бізнесу у процесах післявоєнного відновлення економіки, зокрема у сфері енергетики, інфраструктури та промислової модернізації.

Специфіка малого бізнесу обумовлює необхідність його державної підтримки в сучасних економічних умовах. Навіть у розвинених країнах з

давніми традиціями підприємництва малий бізнес потребує державної підтримки для повноцінного виконання своєї значної економічної та соціальної ролі. В провідних країнах світу, зокрема у США, Японії, Німеччині, Франції, створена чітка і розгалужена система державної підтримки малого бізнесу. В Україні потреба в системній державній підтримці малого бізнесу є ще більшою, ніж у країнах з розвиненою ринковою економікою, оскільки малі підприємства найбільш вразливі до дії таких негативних факторів, як невизначеність економічної стратегії, надмірний податковий тиск, значна бюрократизація державного апарату тощо. Разом з тим, на даний час комплексна система державної підтримки малого бізнесу ще не сформована, зроблені лише певні кроки в цьому напрямі [2, с. 113].

Стратегія державної підтримки малого бізнесу в Україні тривалий час була зосереджена переважно на заходах дерегуляції та спрощення умов ведення підприємницької діяльності [2, с. 113]. Проте ефективність таких заходів залишалася обмеженою через домінування фіскальних інтересів держави та постійну орієнтацію центральних і місцевих органів влади на максимізацію бюджетних надходжень. До початку реформи децентралізації 2014–2015 років органи місцевого самоврядування мали вкрай обмежені власні фінансові ресурси, що формувало додаткові стимули до пошуку неформальних механізмів наповнення місцевих бюджетів.

У результаті в підприємницькому середовищі сформувався високий рівень недовіри до державної політики підтримки малого бізнесу. Значна частина підприємців орієнтувалася на мінімізацію офіційного декларування доходів та часткове ведення діяльності в тіньовому секторі економіки. Запроваджені податкові пільги та спрощені режими оподаткування хоча і сприяли зростанню кількості суб'єктів малого підприємництва, однак не забезпечили очікуваного структурного ефекту для економіки. Малий бізнес значною мірою залишався зосередженим у сферах торгівлі та послуг із низьким рівнем капіталізації та інноваційності.

Замість формування потужного сектору підприємництва як драйвера економічного розвитку, значна частина малого бізнесу фактично виконувала функцію механізму економічного виживання населення в умовах нестабільності та недостатнього рівня доходів.

Суттєве погіршення умов функціонування малого та середнього бізнесу відбулося після світової фінансової кризи 2008–2009 років, а також унаслідок політичної та економічної кризи 2014 року. Подальше загострення ситуації пов'язане з повномасштабною війною, що триває з 2022 року. Воєнні дії призвели до руйнування виробничої та енергетичної інфраструктури, скорочення внутрішнього попиту, ускладнення логістики, дефіциту трудових ресурсів та суттєвого зростання ризиків господарської діяльності. Водночас саме в таких умовах роль малого та середнього бізнесу у забезпеченні економічної адаптивності, підтримці зайнятості та відновленні критичної інфраструктури, зокрема енергетичного сектору, суттєво зростає.

Протягом усього періоду розвитку малого та середнього бізнесу в Україні однією з ключових проблем залишався обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування. Високі процентні ставки за банківськими кредитами були характерними як для періодів економічного зростання 2000–2007 років, так і для кризових етапів розвитку економіки. У результаті навіть економічно життєздатні підприємства часто не мали можливості залучати кредитні ресурси для модернізації виробництва, оновлення основних засобів або впровадження нових технологій.

Недостатнього розвитку набули й альтернативні форми фінансування малого бізнесу, зокрема лізинг, венчурне інвестування, краудфандинг, механізми державного гарантування та інші інструменти довгострокового інвестиційного забезпечення. Особливо гостро проблема дефіциту фінансування проявлялася у сферах, що потребують значних капіталовкладень, зокрема у виробництві, енергетиці та технічній модернізації підприємств.

Таким чином, розвиток малого та середнього бізнесу в Україні можна умовно поділити на кілька етапів, при цьому сучасний етап залишається незавершеним і характеризується високим рівнем економічної невизначеності.

Перший етап (1992–1998 рр.) – деструктивний.

На початковому етапі становлення ринкової економіки малий бізнес функціонував у несприятливих умовах. Підприємства оподатковувалися за загальною системою, яка була надмірно складною та фінансово обтяжливою для малого підприємництва. Більшість підприємців не мали можливості утримувати професійний бухгалтерський або аудиторський супровід, що стимулювало розвиток тіньової економіки. Значна частина підприємницької діяльності здійснювалася без офіційної реєстрації та сплати податків.

Другий етап (1998–2000 рр.) – етап становлення.

Запровадження спрощеної системи оподаткування, фіксованого та єдиного податків стало важливим стимулом для легалізації підприємницької діяльності. Кількість офіційно зареєстрованих суб'єктів малого бізнесу почала швидко зростати, збільшилися надходження до місцевих бюджетів, активізувався розвиток підприємництва у сфері торгівлі, послуг та сільського господарства. Саме в цей період почали формуватися основи підприємницького середовища та середнього класу.

Третій етап (2000–2008 рр.) – етап розвитку та економічного зростання.

У період економічного піднесення зростали доходи населення та бізнесу, розширювався внутрішній ринок, активізувалася підприємницька діяльність. Спрощена система оподаткування стала важливим фактором розвитку малого бізнесу та формування середнього класу. Водночас поступово почали проявлятися й негативні тенденції: окремі суб'єкти господарювання використовували механізми спрощеного оподаткування для мінімізації податкових зобов'язань та здійснення непрозорих фінансових операцій. Це зумовило необхідність реформування системи спрощеного оподаткування без її повного скасування. Попри існуючі проблеми, саме цей період можна вважати найбільш сприятливим для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Четвертий етап (2008 р. – дотепер) – етап кризової трансформації

Світова фінансова криза 2008–2009 років, подальша політична та економічна нестабільність після 2014 року, а також повномасштабна війна з 2022 року суттєво погіршили умови функціонування малого та середнього бізнесу.

Серед основних негативних факторів:

- глибока девальвація національної валюти;
- скорочення платоспроможного попиту населення;
- втрата частини внутрішніх і зовнішніх ринків збуту;
- руйнування логістичних ланцюгів;
- втрата територій та економічних зв'язків;
- масштабний відтік трудових ресурсів за кордон;
- різке зростання ризиків ведення бізнесу [4].

В умовах високих процентних ставок та зниження ділової активності використання банківського кредитування стало суттєво обмеженим навіть для фінансування оборотного капіталу, не кажучи вже про реалізацію програм технічної модернізації. Це сприяло частковому поверненню бізнесу до тіньових схем розрахунків та використання готівкової іноземної валюти.

Водночас сучасний етап розвитку малого та середнього бізнесу характеризується не лише кризовими явищами, а й формуванням нових можливостей, пов'язаних із цифровізацією, державною підтримкою, програмами пільгового кредитування та участю підприємств у післявоєнному відновленні економіки, зокрема у сферах енергетики, будівництва, логістики та інфраструктури.

Особливе значення для забезпечення фінансової стійкості підприємств набуває диверсифікація джерел фінансування. Поряд із традиційними банківськими кредитами дедалі активніше використовуються державні програми підтримки бізнесу, грантове фінансування міжнародних організацій, лізинг, факторинг, краудфандингові механізми та партнерські інвестиції. Це дозволяє підприємствам частково компенсувати дефіцит фінансових ресурсів та

підтримувати необхідний рівень інвестиційної активності навіть в умовах воєнного часу.

Крім того, важливим фактором розвитку малого та середнього бізнесу стає цифрова трансформація підприємницької діяльності. Використання електронної комерції, хмарних сервісів, цифрових платформ, автоматизованих систем управління та сучасних фінансових технологій дозволяє підвищувати ефективність діяльності, скорочувати витрати та розширювати ринки збуту без значних капіталовкладень.

Таким чином, малий та середній бізнес України продовжує функціонувати в умовах підвищених ризиків та фінансових обмежень, однак демонструє достатньо високий рівень адаптивності до змін зовнішнього середовища. Подальший розвиток цього сектору значною мірою залежатиме від доступності фінансових ресурсів, ефективності державної підтримки, активізації інвестиційних процесів та успішної реалізації програм післявоєнного відновлення. Саме малий та середній бізнес має стати одним із ключових драйверів економічного зростання, створення нових робочих місць та структурної модернізації економіки України у післявоєнний період.

1.2. Особливості фінансування діяльності малих і середніх підприємств

Малий і середній бізнес має достатньо яскраво виражені особливості фінансування, які відрізняються від механізмів фінансування діяльності великих підприємств. В Україні градація підприємств проводиться відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (табл. 1.1) і відповідно визначаються особливості фінансування.

Таблиця 1.1

Градація підприємств в Україні та особливості фінансування

Тип підприємства	Критерії віднесення	Особливості фінансування
Мікропідприємства	показники яких на дату складання річної фінансової звітності відповідають щонайменше двом критеріям: вартість активів – до 350 тисяч євро; чистий дохід – до 700 тисяч євро; середня кількість працівників – до 10 осіб	Фінансуються здебільшого за рахунок коштів власників. Інколи епізодично використовується банківський кредит та кредиторська заборгованість.
Малі підприємства	показники яких на дату складання річної фінансової звітності відповідають щонайменше двом критеріям: вартість активів – до 4 млн. євро; чистий дохід – до 8 млн. євро; середня кількість працівників – до 50 осіб	Фінансуються здебільшого за рахунок прибутку. Інколи епізодично використовується банківський кредит, часто кредиторська заборгованість. Може застосовуватися лізинг обладнання.
Великі підприємства	показники яких на дату складання річної фінансової звітності відповідають щонайменше двом критеріям: вартість активів – понад 20 млн. євро; чистий дохід – понад 40 млн. євро; середня кількість працівників – понад 250 осіб	Фінансуються за рахунок прибутку, банківського кредиту, емісії акцій і облігацій. Застосовують лізинг для технічного переозброєння. Практично мають максимальний доступ до фінансування.
Середні підприємства	Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності відповідають щонайменше двом критеріям: вартість активів – до 20 млн. євро; чистий дохід – до 40 млн. євро; середня кількість працівників – до 250 осіб	Фінансуються за рахунок прибутку, банківського кредиту. Застосовують лізинг для технічного переозброєння. Можуть використовувати і емісію цінних паперів, але на практиці роблять це нечасто.

Складено автором за []

Для визначення відповідності критеріям, зазначеним в євро, застосовується офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі курсів НБУ.

Фінансові ресурси малих підприємств переважно формуються за рахунок власних джерел (прибутку, амортизаційних відрахувань).

Склад фінансових ресурсів малих підприємств обмежений, оскільки в їх формуванні не беруть участі цінні папери і передусім акції: як правило, у малих підприємств зовнішнім джерелом формування фінансових ресурсів є тільки кредиторська заборгованість. Малі підприємства можуть залучати кредити комерційних банків. Але для отримання кредиту підприємець повинен мати відповідне забезпечення, повернення цього кредиту, що не завжди є в розпорядженні малого підприємства.

Формування основних засобів малих і середніх підприємств перебуває в скрутному стані у зв'язку з браком коштів на їх придбання. Найприйнятнішою формою фінансування основних засобів малих і середніх підприємств є придбання їх в розстрочку (фінансовий лізинг). Сутність такого придбання основних засобів полягає в тому, що мале підприємство спочатку частково сплачує вартість основних засобів, а решта вартості основних засобів разом з відсотками сплачується щомісячно в установлений по домовленості строк. Придбання основних засобів у лізинг є доступною формою фінансових відносин для малих підприємств. За цих умов основні засоби не передаються у володіння малому підприємству до повної сплати їхньої вартості [5, с. 136].

Для фінансування оборотного капіталу може використовуватися товарний кредит, який надається постачальником. Це важливе джерело короткострокового кредитування оборотних активів малого підприємства. Згода надати такий кредит залежить від фінансової стійкості малого підприємства. Постачальники матеріальних цінностей, як правило, надають такий кредит на строк руху платіжних документів від постачальника до покупця і назад, тобто кредит під розрахункові документи. Але в умовах інфляції постачальники вимагають попередньої оплати або розрахунку готівкою [6, с. 157].

Доступ на фінансовий і грошовий ринок для підприємств малого і середнього бізнесу є достатньо важким, а інколи і неможливим. Емісія акцій і облігацій, як правило, взагалі не розглядається як джерело фінансування, оскільки фінансовий ринок просто не прийме інструменти невідомого емітента з низькою початковою капіталізацією. Банківський кредит часто буває обмежений низькою вартістю ліквідного майна, яке може виступати в якості застави. Отже, основні сподівання на розширення діяльності або підтримці її на заданому рівні стосуються самофінансування на основі реінвестування у підприємство частки прибутку і амортизаційних відрахувань.

Операційний і фінансовий ризики, пов'язані з підприємствами малого і середнього бізнесу відрізняються від ризиків, пов'язаних з великими підприємствами. Зокрема, малому, а інколи і середньому підприємству у своїй операційній діяльності легше переналаштуватися. Воно є більш гнучким. Але з фінансових позицій невдача може викликати банкрутство такого підприємства – можливості витримувати кризові потрясіння, форс-мажорні обставини, є дуже обмеженими. Підприємства малого і середнього бізнесу, як правило, мають більш низький, порівняно з великими підприємствами, рівень ліквідності.

Розглянемо фінансові показники підприємств малого бізнесу, базуючись на даних західних дослідників [13, с. 84]. Порівняльна таблиця фінансових показників розрахована по сукупності американських великих і малих підприємств має наступний вигляд (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Порівняльний аналіз фінансових показників підприємств
малого і великого бізнесу**

Показник	Середнє значення показника	
	Малі підприємства	Великі підприємства
Показники ліквідності і оборотності		
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,00	2,77
Оборотність дебіторської заборгованості	7,04	6,04
Оборотність запасів	8,47	5,31
Оборотність активів	9,4	3,5

Рентабельність		
Рентабельність продаж, %	11,0	9,0
Показники структури джерел фінансування		
Частка позикових коштів, %	49,0	38,0
Частка поточних зобов'язань в загальній сумі позикових коштів, %	84,0	63,0
Показник дивідендної політики		
Виплати власникам, % від чистого прибутку	3,0	41,0

Джерело [8, с. 84].

На основі наведених даних можна більш детально визначити ключові особливості фінансового управління на підприємствах малого та середнього бізнесу в сучасних умовах.

По-перше, малі підприємства, попри обмежений доступ до класичних джерел банківського фінансування, зазвичай мають вищий рівень поточних зобов'язань порівняно з великим бізнесом. Однак основну частину такої заборгованості формує не банківський кредит, а товарний кредит постачальників, відстрочки платежів та інші короткострокові форми фінансування. Саме цим пояснюється значна частка короткострокових зобов'язань у структурі джерел фінансування малого бізнесу.

По-друге, висока залежність від короткострокового фінансування негативно впливає на показники ліквідності підприємств малого бізнесу. У порівнянні з великими компаніями вони мають менший запас фінансової стійкості та більш чутливі до коливань грошових потоків, особливо в умовах економічної нестабільності та воєнного стану.

По-третє, підприємства малого бізнесу, як правило, характеризуються вищою швидкістю обороту активів. Наявність відносно невеликого обсягу активів у поєднанні з високою гнучкістю управління дозволяє їм швидше адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури та ефективніше використовувати наявні ресурси. У результаті показники ділової активності малого бізнесу часто перевищують аналогічні показники великих підприємств.

По-четверте, малі підприємства здебільшого працюють у вузьких ринкових нішах із вищою маржинальністю продукції або послуг. Це дозволяє їм підтримувати відносно високий рівень рентабельності навіть за невеликих масштабів діяльності. Особливо актуально це для підприємств, що працюють у сферах енергетичного сервісу, ремонту інфраструктури, спеціалізованих технічних послуг та інноваційних рішень.

По-п'яте, через постійний дефіцит фінансових ресурсів підприємства малого та середнього бізнесу змушені спрямовувати значну частину прибутку на реінвестування у власний розвиток. На відміну від великого бізнесу, де значні обсяги прибутку можуть розподілятися між власниками у вигляді дивідендів, малі підприємства переважно використовують прибуток для підтримки оборотного капіталу, оновлення обладнання та фінансування поточної діяльності.

Таким чином, специфіка фінансової діяльності малого та середнього бізнесу значною мірою визначається масштабами діяльності, обмеженістю доступу до фінансових ресурсів та особливостями ринкових ніш, у яких функціонують такі підприємства.

Водночас доцільно враховувати, що малі підприємства мають різні стратегічні цілі розвитку. Частина з них орієнтується на поступове масштабування бізнесу та трансформацію у великі компанії, тоді як інші свідомо обирають модель стабільного функціонування у межах малого бізнесу без суттєвого розширення діяльності. Відповідно, суттєво відрізняються і підходи до фінансового менеджменту.

Для підприємств, орієнтованих на довгострокове зростання, важливого значення набуває стратегічне фінансове планування. Одним із ключових завдань фінансового менеджменту є визначення моменту переходу від використання переважно грошового ринку (банківське кредитування, товарні кредити, короткострокові позики) до механізмів фінансового ринку, пов'язаних із залученням капіталу через емісію корпоративних цінних паперів, облігацій або інвестиційних інструментів.

У сучасних умовах цифровізації та розвитку альтернативних фінансових технологій до таких інструментів також додаються краудфандинг, фінансові платформи, механізми державно-приватного партнерства та цифрові інвестиційні сервіси. Саме здатність підприємства перейти до використання повноцінних ринкових механізмів залучення капіталу може розглядатися як одна з ознак його трансформації з малого у середній або великий бізнес.

Малий і середній бізнес має ряд переваг, що відрізняють його у вигідний бік від великого бізнесу

Наближення до клієнта. На відміну від великих компаній, в малому бізнесі практично усі особи знаходяться в наближенні до клієнтів. Це надає можливість швидше і більш гнучко реагувати на запити клієнтів, і як результат, перевага віддається товарам таких фірм.

Здатність постійно змінюватися та адаптуватися. Постійна боротьба за виживання, наближення і залежність від клієнтів та постачальників, необхідність безперервно шукати нові можливості, знижувати витрати та передбачати стагнацію.

Низькі накладні витрати. Встановлено, що в традиційній організації за мірою її розширення обсяг управлінських завдань, які вирішуються, зростає в геометричній прогресії і відповідно має місто зростання питомих накладних витрат на зростання управлінського апарату. Підприємства малого бізнесу, що не мають внутрішньої бюрократії, в стані утримувати управлінські витрати на низькому рівні.

Використання «дрібних ніш». За мірою насичення ринків збуту зростає важливість відкриття нових товарних ніш. На відміну від великих компаній, які керуються ідеєю масштабності бізнесу, їх дрібні конкуренти мають можливість входити до мікроніш. Працюючи на першому етапі з мінімальним прибутком, вони часто досягають розширення даної ніши, яка з часом може стати новим, великим джерелом доходу.

Інноваційний потенціал. Підприємства малого бізнесу повинні швидко і адекватно реагувати на зміни в бізнес-середовищі, в технологіях та потребах

клієнтів. Крім того керівниками малих підприємств часто є новатори, які здатні ризикувати і постійно шукати нові ідеї [9, с. 16].

Таким чином, найбільш важливою метою фінансової діяльності малого бізнесу є грамотне управління оборотним капіталом: запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами і короткостроковими зобов'язаними. В основу ж управління повинно бути покладено контроль за ліквідністю, зважаючи на підвищений ризик банкрутства малого підприємства.

Виходячи з наведених особливостей організації фінансів на підприємствах малого бізнесу, можна обґрунтувати і застосування в діяльності таких підприємств спрощеної системи оподаткування:

спрощена система оподаткування, як правило, містить в собі менше податкове навантаження, що ув'язується з дефіцитом і складністю поповнення фінансових ресурсів підприємствами малого бізнесу;

спрощена система оподаткування не потребує участі в управлінні підприємством малого бізнесу висококваліфікованих фахівців з оподаткування, праця яких оплачується на дуже високому рівні;

застосування спрощеної системи оподаткування малого бізнесу значно спрощує процеси фінансового планування і прогнозування діяльності підприємств.

За останні роки спрощена система оподаткування, обліку і звітності дала можливості вигідно й відкрито працювати численним верствам представників малого бізнесу, створивши умови для їхнього кількісного і якісного структурного зростання.

Більшість дослідників сходяться на тому, що головним недоліком застосування спрощеної системи оподаткування малого бізнесу є широке її застосування з метою уникнення оподаткування. На цьому акцентує увагу і МВФ. Фонд активно вимагав у 2025 та 2026 роках скасування, або принаймні обмеження дії системи. Було досягнуто компроміс щодо відтермінування розгляду даного питання на 2027 рік. На наш погляд, скасування системи спрощеного оподаткування принесе країні більше шкоди у вигляді уходу

більшості підприємців в тінь, ніж користі у вигляді збільшення надходження грошей до бюджету.

В будь-якій країні і для малого, і середнього, і для великого бізнесу діє єдине бізнес-середовище. Тоді як регуляторні умови, інструменти управління і впливу держави на різні масштаби бізнесу мають бути різними. Щоправда, бізнес-середовище має й загальні основи: політичне ставлення влади до бізнесу; набір адміністративних регуляторних інструментів у вигляді фінансово-кредитної, податкової, митної політики, систем видачі дозволів та реєстрації; процедури легалізації або нелегалізації зовнішньо торгівельних відносин; преференції або їхня відсутність стосовно національного виробника.

Ці головні інструменти регуляторної політики будь-якої держави зачіпають всі галузі й рівні бізнесу. Хоча держава, визначаючи пріоритети свого соціально-економічного розвитку, може по-різному їх застосовувати й комбінувати, розставляючи свої акценти. Скажімо, для становлення середнього класу, соціально-економічної й політичної стабілізації суспільства необхідно робити регуляторний наголос на розвитку малого й середнього бізнесу, що є економічною основою середнього класу. Під час війни усі проблеми загострюються, але виникають і певні шанси. Таким шансом на сьогодні є поява нової сфери діяльності *miltech* – її швидко опановують малі і середні підприємства. Також поява нових замовлень щодо відновлення України, і зокрема її енергетики – вже зараз потребує великої кількості мобільних бригад створених у форматі мікропідприємств або підприємств малого і середнього бізнесу. Обсяг державного замовлення підкріпленого у тому числі і коштами іноземних партнерів України – величезний.

Поточні проблеми розвитку малого і середнього бізнесу треба вирішувати, прямуючи до стратегічної мети. Стратегічною метою держави зараз є перемога над ворогом, яка залежить у тому числі від стійкості економіки, її мобільності та інноваційності. Розвиток середнього класу, що утворюється у результаті зростання малого і середнього бізнесу, має утвердитися у політиці й свідомості як головне русло суспільного розвитку України і для цього зараз є усі підстави.

1.3. Методи аналізу і управління фінансуванням діяльності підприємств малого і середнього бізнесу

Будь-який бізнес починається на етапі його створення і державної реєстрації. В Україні з 2019 року процес реєстрації малих і середніх підприємств є максимально спрощеним. Він може здійснюватися у дистанційному форматі через портал державних сервісів «Дія» (Дія-Бізнес).

Наразі у більшості випадків не застосовується поняття «мінімальний статутний капітал», що також є актуальним, особливо при створення мікропідприємств і підприємств малого бізнесу.

Фінансування діяльності підприємства малого бізнесу залежить від його типу. наприклад, є підприємства налаштовані на масштабування бізнесу і інноваційній ідеї. Для таких типів підприємств характерним є фінансування. Для підприємств, які створені для традиційного бізнесу (наприклад, оптова і роздрібна торгівля) характерним є фінансування за рахунок власних коштів і епізодичного банківського кредитування. Мікропідприємства часто спираються на власні кошти і кредиторську заборгованість.

Після того як мале підприємство проіснувало певний термін (квартал, рік) і мало місце проходження одного або більше бізнес-циклів постає потреба в проведенні аналізу фінансового стану і стану фінансових результатів для того щоб оцінити ефективність використання малим підприємством фінансових ресурсів [6, с. 85].

Проведення аналізу фінансово-господарської діяльності малого підприємства передбачає визначення найбільш пріоритетних критеріїв оцінки.

Можна виділити три основних критерії діяльності малого підприємства:

перший – рентабельність активів за чистим прибутком або рентабельність власного капіталу. Обидва показники характеризують ефективність діяльності малого підприємства і показують приріст (зменшення) добробуту його власників. Нормативом може бути рентабельність власного капіталу, більша за ставку банківського депозиту;

другий – ліквідність. Зважаючи на те, що можливість отримувати швидко додаткові фінансові ресурси у підприємства малого бізнесу є дуже обмеженою, то значна увага має приділятися наявності у підприємства коштів для проведення розрахунків. Отже, об'єктивною є потреба в утриманні запасу готівкових коштів (страхового запасу) в обсязі, не меншому за 20% від планової суми термінових зобов'язань;

фінансова стійкість (автономія) – частка власного капіталу у фінансуванні – чим вона є більшою, тим краще довгострокова платоспроможність підприємства.

За допомогою проведення аналізу визначається ефективно чи неефективно працює підприємство малого і середнього бізнесу.

Ефективність – це відносна величина, яка характеризує відношення ефекту до суми витрачених ресурсів для досягнення цього ефекту. В фінансовому аналізі підприємств малого бізнесу ефективність вимірюється показниками рентабельності. Інколи до них додаються показники оборотності капіталу або його елементів (табл.1.3).

Таблиця 1.3

**Методика розрахунку показників, що характеризують
ефективність діяльності малого підприємства**

Показник	Методика розрахунку
1	2
Загальне обертання капіталу	Чиста виручка від реалізації / Середньорічна вартість активів
Обертання дебіторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації / Середньорічна дебіторська заборгованість
Обертання кредиторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації / Середньорічна кредиторська заборгованість
Обертання матеріальних оборотних коштів	Чиста виручка від реалізації / Середньорічна вартість матеріальних оборотних коштів
Обертання готової продукції	Чиста виручка від реалізації / Середньорічна вартість готової продукції

Продовж. табл. 1.3

1	2
Грошовий цикл	Обертання дебіторської заборгованості + Обертання запасів – Обертання кредиторської заборгованості
Рентабельність продажу	Чистий прибуток / Чиста виручка від реалізації
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу
Рентабельність основної діяльності	Валовий прибуток / Собівартість реалізованої продукції

Складено автором за [10], [11], [12]

Методика оцінки показників, які характеризують фінансовий стан малого підприємства, представлена в таблиці табл. 1.5.)

Таблиця 1.5

Методика розрахунку показників, що характеризують ліквідність і фінансову стійкість малого підприємства

Показник	Методика розрахунку
Коефіцієнт поточної ліквідності	Поточні активи / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт критичної ліквідності	(Дебіторська заборгованість + Поточні фінансові інвестиції + Грошові кошти) / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Поточні фінансові інвестиції + Грошові кошти) / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Активи
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	Позикові кошти / Власний капітал
Власні оборотні кошти	Власний капітал – Необоротні активи
Коефіцієнт маневрування	Власні оборотні кошти / Власний капітал
Питома вага кредиторської заборгованості у пасивах	Кредиторська заборгованість / Пасиви

Складено автором за [10], [11], [12]

З позицій поєднання ідеї, процесу та фінансування можна провести узагальнення у форматі двох моделей створення малого бізнесу (рис. 1.1).

Принципова відмінність між успішною та ризиковою моделями створення бізнесу полягає в послідовності прийняття управлінських рішень. Для життєздатних підприємницьких проєктів характерним є підхід, за якого спочатку здійснюється пошук потенційних клієнтів, визначаються цільові ринки збуту та оцінюється наявний попит. Лише після цього формується бізнес-ідея, визначається продукт або послуга, а на завершальному етапі вирішуються питання фінансування діяльності.



Рис. 1.1. Узагальнення моделей створення власного бізнесу

Джерело: складено автором

На практиці значно частіше зустрічається протилежна, більш ризикована модель, коли підприємці спочатку інвестують кошти у створення бізнесу, а вже потім намагаються знайти споживачів своєї продукції чи послуг. Саме цим значною мірою пояснюється високий рівень банкрутств серед новостворених підприємств: за різними оцінками, до 80% малих та мікропідприємств припиняють свою діяльність протягом першого року існування через недостатній попит, помилки у визначенні ринку або нестачу фінансових ресурсів.

Для середнього бізнесу подібна модель є менш характерною. У більшості випадків середні підприємства виникають у результаті масштабування успішних малих або мікропідприємств, які вже мають сформовану клієнтську базу, налагоджені бізнес-процеси та перевірену ринком бізнес-модель. Якщо ж середнє підприємство створюється «з нуля», це зазвичай потребує значних інвестиційних ресурсів, що обумовлює необхідність проведення ґрунтовних маркетингових досліджень, ретельної оцінки клієнтської бази, прогнозування грошових потоків і комплексного аналізу фінансових ризиків ще до початку реалізації проєкту. Саме тому для таких проєктів характерний більш високий рівень стратегічного планування та фінансового обґрунтування управлінських рішень.

Фінансування підприємств малого і середнього бізнесу з використанням банківського кредиту гальмується двома факторами – високими кредитними ставками (середня ставка кредитування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні у 2026 році дорівнює 27%) і відсутністю ліквідної застави. Банківський кредит найчастіше використовується у формі овердрафту для тимчасового поповнення оборотних коштів.

Модель бізнесу має будуватися на потребах ринку, які є нестабільними. Малі підприємства, які часто не мають специфічних вартісних основних засобів, є більш гнучкими і можуть переналаштовуватися швидко і без серйозних фінансових втрат.

Формування підприємницької ідеї, як правило, є результатом ґрунтовного аналізу інформації, оцінки ринкових можливостей, потенційних ризиків та альтернативних напрямів інвестування коштів. На основі сформованої концепції розробляється бізнес-план, який доцільно формувати у кількох сценаріях розвитку — оптимістичному, реалістичному та песимістичному. Важливо, щоб навіть за реалізації песимістичного сценарію проєкт залишався щонайменше беззбитковим, що дозволяє знизити ризики фінансових втрат.

Після формування стратегічного бачення розвитку підприємства та його відображення у бізнес-плані настає етап забезпечення бізнесу необхідними

ресурсами для реалізації поставлених цілей. Такі ресурси можуть мати як фінансовий, так і нефінансовий характер. До фінансових ресурсів належать власний капітал, банківські кредити, інвестиції, гранти та інші джерела фінансування. Нефінансові ресурси охоплюють кадровий потенціал, ділові зв'язки, технології, інформаційні ресурси, логістичну інфраструктуру та доступ до ринків збуту.

Важливою складовою організації бізнесу є пошук надійних партнерів та раціоналізація витрат. Наприклад, під час вибору виробничих або офісних приміщень підприємство може використовувати можливості кооперації з іншими суб'єктами господарювання, що дозволяє зменшити витрати на логістику, оренду чи обслуговування інфраструктури. Не менш важливим етапом є тестування продукції або послуг та отримання зворотного зв'язку від потенційних споживачів. Це дає змогу оцінити рівень ринкового попиту, виявити можливі недоліки бізнес-моделі та своєчасно внести необхідні корективи до стратегії розвитку.

Ефективна модель розвитку підприємства передбачає залучення ресурсів відповідно до попередньо визначених потреб і масштабів діяльності. У випадку реалізації інноваційних або перспективних проєктів підприємець може використовувати не лише позиковий капітал, а й залучати інвесторів, готових брати участь у фінансуванні проєкту та розділяти підприємницькі ризики. При цьому між кредитним та інвестиційним фінансуванням існують принципові відмінності. Кредитні ресурси необхідно повернути у визначені строки незалежно від фінансових результатів діяльності підприємства, тоді як інвестор отримує дохід лише за умови успішної реалізації проєкту і водночас несе ризик можливих фінансових втрат. Саме тому інвестиційний капітал, як правило, є дорожчим порівняно з кредитними ресурсами.

Для багатьох малих і середніх підприємств залучення інвестора часто стає єдиною реальною можливістю отримати необхідні фінансові ресурси, особливо за відсутності достатнього власного капіталу або ліквідних активів, які можуть бути використані як застава для отримання кредиту. Особливо актуальним це є

для високотехнологічних та інноваційних проєктів, де широко застосовується венчурне фінансування. Його характерною особливістю є готовність інвестора приймати на себе значну частину ризиків, пов'язаних із реалізацією проєкту, в обмін на можливість отримання високого доходу в разі його успішного розвитку. У такій моделі особливого значення набуває якість бізнес-плану. Якщо загальну ідею підприємства можна пояснити відносно просто, то розроблення повноцінного бізнес-плану навіть для невеликого підприємства є складним аналітичним процесом. Особливо детальним і обґрунтованим він має бути у разі залучення банківських кредитів або коштів зовнішніх інвесторів.



Рис. 1.2. Стадії бізнес-планування діяльності малого підприємства

Джерело: складено автором

На етапі становлення бізнесу, коли власник одночасно виконує функції менеджера, доцільно, щоб саме він брав безпосередню участь у розробці бізнес-плану, оскільки це забезпечує глибше розуміння ризиків, фінансових потреб та стратегічних цілей розвитку підприємства. На рисунку (рис. 1.2.) представлені стадії бізнес-планування діяльності малого підприємства.

У сучасних умовах розвитку світової економіки рівень невизначеності у бізнес-середовищі постійно зростає. Глобалізація, цифровізація, технологічні зміни, геополітичні конфлікти, фінансові кризи та воєнні дії суттєво ускладнюють функціонування підприємств і підвищують рівень ризиків господарської діяльності. Причинно-наслідкові зв'язки між економічними процесами стають дедалі складнішими, а швидкість змін у зовнішньому середовищі значно зростає. У таких умовах своєчасна ідентифікація ризиків та розроблення механізмів захисту від них перетворюються на одну з ключових функцій управління підприємством.

Особливо гостро проблема невизначеності проявляється у діяльності малого та середнього бізнесу. На відміну від великих корпорацій, малі підприємства мають суттєво обмежені фінансові ресурси, менший запас ліквідності та нижчий рівень диверсифікації діяльності, що робить їх значно більш вразливими до зовнішніх шоків. Навіть незначні зміни у вартості ресурсів, логістичних умовах, валютному курсі або рівні попиту можуть суттєво впливати на результати їх діяльності та фінансову стійкість.

Для малого та середнього бізнесу характерним є високий рівень залежності від поточних грошових потоків та короткострокового фінансування. Унаслідок цього підприємства значно гостріше реагують на зростання процентних ставок, обмеження доступу до кредитних ресурсів, інфляційні процеси та скорочення платоспроможного попиту. В умовах воєнного стану додатковими ризиками стають:

- руйнування інфраструктури;
- перебої в енергозабезпеченні;
- порушення логістичних ланцюгів;
- дефіцит трудових ресурсів;
- релокація підприємств;
- зростання вартості імпортного обладнання та матеріалів [4].

Особливо складною є ситуація для підприємств, діяльність яких пов'язана з енергетикою, ремонтом інфраструктури та технічним обслуговуванням,

оскільки вони функціонують в умовах підвищених виробничих, інвестиційних та операційних ризиків. Водночас саме такі підприємства відіграють важливу роль у забезпеченні економічної стійкості та післявоєнного відновлення країни.

У сучасних умовах ризики для малого та середнього бізнесу мають комплексний характер і часто поєднують фінансові, виробничі, технологічні, кадрові та інформаційні складові. Це ускладнює процес їх оцінки та вимагає впровадження сучасних підходів до ризик-менеджменту, фінансового планування та диверсифікації джерел фінансування.

Таким чином, забезпечення стійкого функціонування малого та середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності потребує не лише підвищення ефективності внутрішнього управління підприємствами, а й розвитку механізмів державної підтримки, доступного фінансування, страхового захисту та цифрових інструментів управління ризиками.

Висновки до розділу 1

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль у функціонуванні ринкової економіки, забезпечуючи її структурну гнучкість, ефективний розподіл ресурсів, розвиток конкурентного середовища та формування значної частини валового внутрішнього продукту. Важливе значення сектор малого підприємництва має і для забезпечення зайнятості населення, оскільки саме малі підприємства здатні швидко адаптуватися до змін економічного середовища та створювати нові робочі місця навіть у кризових умовах.

В Україні розвиток малого бізнесу після здобуття незалежності відбувався повільними темпами та значною мірою супроводжувався тінізацією економічної діяльності. Важливим стимулом для розвитку підприємництва стало впровадження спрощеної системи оподаткування та обліку, що сприяло

легалізації значної частини малого бізнесу та формуванню підприємницького середовища. Водночас на сучасному етапі потенціал цього інструменту значною мірою вичерпано, а подальший розвиток малого та середнього бізнесу дедалі більше залежить від доступності фінансових ресурсів, дерегуляції, цифровізації бізнес-процесів та ефективності державної підтримки.

Особливої актуальності проблема фінансування малого та середнього бізнесу набула в умовах воєнного стану та економічної нестабільності. Повномасштабна війна призвела до руйнування виробничої та енергетичної інфраструктури, скорочення внутрішнього попиту, ускладнення логістики, дефіциту трудових ресурсів та суттєвого зростання ризиків господарської діяльності. У таких умовах підприємства малого та середнього бізнесу змушені функціонувати в умовах постійної невизначеності та дефіциту фінансових ресурсів.

Дослідження показало, що фінансування діяльності малих підприємств суттєво відрізняється від фінансування великого бізнесу. Через обмежений доступ до механізмів фінансового ринку малі підприємства переважно орієнтуються на самофінансування, використання короткострокового кредитування, товарних кредитів, лізингових схем та державних програм підтримки. Водночас високі процентні ставки, недостатній розвиток альтернативних механізмів фінансування та підвищені воєнні ризики суттєво обмежують можливості реалізації інвестиційних проєктів і технічної модернізації підприємств.

Важливе значення в сучасних умовах має розвиток державних програм підтримки малого та середнього бізнесу, зокрема пільгового кредитування, програм енергетичної модернізації, механізмів державно-приватного партнерства та цифрових фінансових інструментів. Особливо актуальним це є для підприємств, діяльність яких пов'язана з ремонтом, модернізацією та відновленням енергетичної інфраструктури України.

У процесі післявоєнного відновлення економіки саме підприємства малого та середнього бізнесу можуть стати важливим елементом реалізації програм

енерговідновлення, розвитку розподіленої генерації, впровадження енергоефективних технологій та модернізації критичної інфраструктури. Це обумовлює необхідність формування сучасних механізмів фінансового забезпечення таких підприємств, здатних поєднувати банківське кредитування, державну підтримку, інвестиційні ресурси та цифрові платформи залучення капіталу.

Встановлено, що ефективне управління фінансуванням діяльності малого та середнього бізнесу потребує комплексного підходу, який включає:

- системний аналіз фінансового стану підприємства;
- управління ліквідністю та грошовими потоками;
- оптимізацію структури дебіторської і кредиторської заборгованості;
- управління товарно-матеріальними запасами;
- прогнозування фінансових потреб та оцінку ризиків.

Таким чином, забезпечення фінансової стійкості малого та середнього бізнесу в сучасних умовах є одним із ключових факторів економічної стабільності держави, підтримки зайнятості населення та реалізації програм післявоєнного відновлення України, насамперед у сфері енергетики та критичної інфраструктури.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕРТАНЗ» В СЕГМЕНТІ ВІДНОВЛЕННЯ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

2.1. Оцінка ролі малого і середнього бізнесу у відновленні енергетики України

Повномасштабна збройна агресія російської федерації проти України стала безпрецедентним викликом для функціонування національної енергетичної системи. Від самого початку війни ворог поставив собі за мету повністю вивести з ладу систему енергозабезпечення України для зламу військового і громадського супротиву. За період з початку вторгнення було зруйновано, пошкоджено або окуповано понад 50 % енергетичних потужностей, що існували до 2022 року. Зокрема, окупованими залишаються Запорізька атомна електростанція та п'ять теплоелектростанцій, а Каховська гідроелектростанція була повністю зруйнована. Такі втрати не мають аналогів у світовій практиці XXI століття. Безпрецедентними є атаки на міста Півдня і Сходу України взимку 2025 року. За своїм змістом і наслідками такі дії агресора прирівнюються до геноциду.

Попри масштабні руйнування, енергетична система України зберегла керованість та спроможність забезпечувати споживачів електроенергією і теплом до 2026 року (зміни ворожої стратегії, спрямованої на ізоляцію окремих міст і громад і неможливості здійснювати замінне постачання). Застосування стабілізаційних та аварійних відключень у 2024–2025 роках дозволило утримати економіку, її військову і цивільну складову від колапсу.

Ще до початку повномасштабної війни російська федерація здійснювала елементи енергетичного тиску, зокрема шляхом припинення постачання вугілля для теплових електростанцій восени 2021 року. У відповідь Україна здійснила диверсифікацію постачань, уклавши контракти з альтернативними

постачальниками та організувавши морську логістику. У січні–лютому 2022 року в Україну було імпортовано близько 650 тис. тон енергетичного вугілля.

24 лютого 2022 року Україна в екстреному режимі від'єдналася від енергосистем росії та білорусі, а вже через 21 день успішно синхронізувалася з європейською енергетичною мережею ENTSO-E. Це стало ключовим елементом забезпечення енергетичної безпеки та стабільності системи в умовах війни. Станом на 2025 рік Україна понад 1000 днів функціонує як повноправна частина ENTSO-E, маючи технічні можливості імпорту електроенергії до 1,7 ГВт та експорту до 900 МВт.

У 2023 році в Україні було реалізовано наймасштабнішу в історії ремонтну кампанію в енергетичному секторі. Менш ніж за рік до опалювального сезону було підготовлено близько 16 ГВт потужностей, у тому числі відновлено та введено в експлуатацію 2,2 ГВт теплової та гідрогенерації.

У 2024 році після 13 масованих ракетно-дронових атак відновлено близько 4 ГВт генеруючих потужностей. Протягом 2025 року додатково відновлено 2,2 ГВт, з планом доведення цього показника до 3,7 ГВт до кінця року. Але масовані атаки на енергосистему, що почалися восени 2025 року і продовжилися у зиму 2025-2026 років у значній мірі нівелювали ці успіхи і породили потребу у нових ремонтних та відновлювальних роботах.

У значній мірі від самого початку війни і до сьогодні Україну рятує наявність атомної енергетики. Роль атомних електростанцій в енергобалансі України традиційно була дуже значною (до 50%). Ворог не завдавав прямих ударів по атомних електростанціях, хоча в останній стратегії нападів завдавав ударів по ЛЕП, які забезпечували постачання енергії.

Попри окупацію Чорнобильської та Запорізької АЕС на початкових етапах війни, Україна змогла забезпечити належний рівень ядерної та радіаційної безпеки. За підтримки МАГАТЕ було організовано постійну присутність міжнародних експертів на окупованому майданчику ЗАЕС та на діючих атомних електростанціях.

Україна була обрана членом Ради керуючих МАГАТЕ на період 2023–2025 років та ініціювала ухвалення низки резолюцій щодо безпеки атомних об'єктів в умовах воєнних загроз. Значним досягненням стало повне припинення залежності від російського ядерного палива, перехід на альтернативні постачання та започаткування проєктів із локалізації виробництва ядерного палива і компонентів в Україні у співпраці з компаніями Westinghouse та Holtec International, включно з розвитком малих модульних реакторів.

У період 2023–2025 років сформовано нормативно-правову базу для розвитку відновлюваної енергетики та розподіленої генерації. Прийнято Закон № 3220-IX, Стратегію розвитку розподіленої генерації до 2035 року, Національний план дій з розвитку ВДЕ до 2030 року та Енергетичну стратегію України до 2050 року. Впроваджено механізми Net Billing, корпоративних РРА, гарантій походження електроенергії. Уже профінансовано проєкти на суму 8,3 млрд. грн., що забезпечать введення близько 430 МВт нових потужностей [13].

Реалії життя дозволяють зробити висновок про те, що росія від самого початку вторгнення відкрила проти України енергофронт і на тривалий час буде великий попит на відновлювальні і ремонтні роботи у даному сегменті. При цьому це в однаковій мірі стосується і робіт під час війни, і після її закінчення.

Відповідно контексту дослідження необхідно визначити розмір збитків, що буде первинною метрикою для оцінки потреби у ремонтах і відновленні та роль малого і середнього бізнесу у цих процесах. Після цього доцільно оцінити потенціал малого і середнього бізнесу щодо участі у процесах відновлення пошкоджених об'єктів та інфраструктури. Саме підприємства сектору МСП традиційно виконують значну частину будівельних, ремонтних, транспортних, логістичних, виробничих та сервісних робіт, пов'язаних із ліквідацією наслідків руйнувань. Тому обсяг завданих збитків визначає не лише потребу у фінансових ресурсах для відбудови, а й формує майбутній попит на продукцію та послуги підприємств малого і середнього бізнесу. Відповідно масштаби руйнувань можуть розглядатися як один із ключових факторів, що впливатиме на перспективи розвитку сектору МСП у післявоєнний період, рівень його ділової

активності, зайнятості населення та внесок у відновлення національної економіки.

Зважаючи на існуючі у світі методологічні підходи сформуємо методику аналізу з врахуванням специфіки ведення бойових дій і характеру ушкоджень (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Методологічний підхід до оцінки збитків завданих росією
енергетичним об'єктам в Україні**

Етапи, кроки	Характеристика, зміст
1	2
Базове групування за сегментами, scope	генерація: ТЕС/ТЕЦ, ГЕС, ВДЕ, (окремо — маневрові/пікові потужності); передача: магістральні ЛЕП, підстанції 330/750 кВ, диспетчеризація; розподіл: мережі 0,4–110 кВ, розподільчі підстанції, РЗА/SCADA; кібер- та фіззахист, резервні схеми живлення, складські запаси критичного обладнання.
Інвентаризація пошкоджених активів (asset register).	Джерелами інформації виступатимуть оператори систем (НЕК «Укренерго»), генерація, облгази/обленерго, органи влади, супутникові дані, страхові/експертні акти. Для кожного об'єкта фіксується: тип активу, потужність/пропускна здатність; рівень пошкодження (легке/середнє/важке/знищено); статус території/доступність для робіт; пріоритетність для системної стійкості.
Оцінка потреб на відновлення і реконструкцію, Needs	Варіант – відновлення як було repair/replace «Build back better»: підвищення стійкості (розосередження, захист, цифровізація мереж, накопичувачі, резерви); включення супутніх витрат (проєктування, логістика, демонтаж/утилізація, дозволи, інженерний нагляд); включення непередбачуваних витрат (contingency) - інфляція/перерахунок у ціни року, валютні ризики. Базова міжнародна оцінка (за RDNA4) на кінець 2024 року показувала суму витрат на відновлення електроенергетики України в обсязі 68 млрд. доларів США. На початок 2026 року сума оцінюється вже у 90 млрд. доларів США.
Оцінка ризиків відновлення (Risk Assessment)	Аналіз воєнних, фінансових, інфляційних, валютних та логістичних ризиків, які можуть призвести до збільшення вартості відновлення енергетичної інфраструктури, подовження строків реалізації проєктів та зниження ефективності використання інвестиційних ресурсів. Результати оцінки використовуються для уточнення прогнозної потреби у фінансуванні відбудови енергетичного сектору та формування резерву непередбачених витрат.

Продовж. табл. 2.1

Оцінка прямих збитків, Damage	Застосування класичного підходу - вартість відновлення або заміни активу до працездатного стану (replacement/repair cost) з урахуванням зносу/амортизації (або без неї – просто ринкову вартість відновлення). $\text{Damage} = i \sum (Q_i * UC_i * DS_i),$ де Q — кількість/обсяг (МВА трансформаторів, км ЛЕП, МВт блоків), UC — питомі капітальні витрати, DS — коефіцієнт тяжкості пошкодження (наприклад 0,1...1,0). Формула використовується для оцінки прямих фізичних збитків інфраструктури, активів або об'єктів у межах Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA) та інших міжнародних методик (World Bank, EU, UN). Вона показує, що загальний обсяг збитків (Damage) дорівнює сумі збитків по кожному типу активів або об'єктів, які постраждали внаслідок руйнувань. Під індексом активу у формулі розуміють окремий тип або одиницю активу (трансформатор, підстанція, ЛЕП). Q_i — кількість пошкоджених одиниць (Quantity) – відображає фізичний обсяг пошкоджених активів (кількість об'єктів (шт.), довжина мережі (км), площа будівель (m^2), потужність обладнання (МВт), інше). UC_i — одинична вартість (Unit Cost) відновлення або заміщення однієї одиниці активів у довоєнних базових або сьогодишніх ринкових цінах (replacement cost). DS_i — коефіцієнт ступеня пошкодження (Damage Share), показує частку пошкодження активу і варіюється в діапазоні: $0 \leq DS_i \leq 10,$ 0,1–0,3 — незначні пошкодження; 0,4–0,6 — середні пошкодження; 0,7–0,9 — важкі пошкодження; 1,0 — повне знищення.
-------------------------------	---

Джерело [14]

Порядок цифр показує нам наскільки потенційно великим є ринок. Для відновлення електроенергетики будуть залучені усі наявні державні і приватні фінансові і продуктивні ресурси України, але напевне доведеться залучати і допомогу ззовні.

Окрім суто фінансових потреб, у контексті відновлення енергосистеми України, треба визначити і кадрову проблему. Вже зараз є розуміння дефіциту висококваліфікованих кадрів для проведення робіт, як щодо ремонту, так і щодо повного відновлення.

Кадрова проблема вже зараз сформувалася під впливом таких факторів: значних втрат персоналу внаслідок міграції, мобілізації та фізичного знищення об'єктів;

фізичного зношення кадрового складу (старіння працівників енергетичних спеціальностей);

необхідності освоєння нових технологій (smart grids, ВДЕ, накопичувачі, кіберзахист);

одночасності відновлювальних робіт у великій кількості регіонів.

За дуже приблизними, усередненими, а можливо і дещо заниженими оцінками (6-8 осіб персоналу на 1 млн. доларів США при проведенні відновлювальних робіт в електроенергетиці) загальна потреба у кадрах за обсягу інвестицій у 70 млрд. доларів США передбачатиме залучення щорічно до 450 тис. працівників упродовж щонайменше 7 років.

Якщо масштабні проекти відновлення, наприклад, побудова нової електростанції є цариною великого бізнесу з залученням міжнародних підрядників, то виконання ремонтних робіт здебільшого забезпечуватиметься малим і середнім бізнесом.

Малий і середній бізнесу доцільно залучати до:

відновлення розподільчих мереж (0,4–35 кВ);

монтажу трансформаторів і підстанцій;

будівництва порівняно невеликих об'єктів розподіленої генерації (СЕС, біоенергетика);

встановлення систем накопичення енергії (у тому числі і сучасних систем завезених з закордону, що потребуватиме додаткового навчання персоналу і сертифікації);

енергоаудиту та модернізації ТКЕ;

сервісного обслуговування та аварійних робіт.

Малий і середній бізнес у форматі наведених вище робіт має суттєві інституційні переваги: територіальна близькість до об'єктів, у більшості випадків досвід робіт у визначеній місцевості; гнучкість та швидкість в управлінні ресурсами (додатковий найм фахівців, залучення субпідрядників); суттєво нижчі транзакційні витрати; створення локальних робочих місць за підтримки місцевої громади.

У міжнародній практиці частка малого і середнього бізнесу у відновленні те ремонті об'єктів енергосистеми становить 20–35 % загального обсягу робіт. За визначеного обсягу на рівні 70 млрд. доларів США потенційний обсяг робіт у сегменті складатиме 18-20 млрд. доларів, що навіть з розбивкою за роками (до 7 років) представлятиме собою дуже серйозні кошти.

Держава, бізнес і місцеві органи влади мають вже зараз розробити плани забезпечення відновлення енергосистеми поряд з діючими зараз планами підтримки під час воєнних дій. За міжнародним досвідом, тільки підготовка і перепідготовка необхідної для реалізації кількості працівників коштуватиме до 1,5 млрд. доларів США.

Ремонтні бригади, які діють зараз є дуже кваліфікованими (понад 4 роки вони підтримують мережу практично під обстрілами), але вони відчувають дефіцит кадрів і потребують залучення нових працівників, яких треба навчити. До України у великих обсягах надходитиме надсучасне обладнання від партнерів, що потребуватиме навчання і сертифікації тих, хто буде займатися монтажем та введенням у експлуатацію. Тому окрім коштів на навчання обов'язково необхідні кредитні кошти для поповнення оборотного капіталу під час роботи над тривалими проєктами (від 1 місяця до 1 року), опрацювання сучасних схем авансування контрактів, страхування воєнних ризиків. Для ввезення коштовного західного обладнання необхідні податкові стимули – звільнення від мит і ПДВ на термін принаймні до 3 років.

Саме тому поряд із фінансуванням освітніх програм необхідно забезпечити доступ підприємств до кредитних ресурсів для поповнення оборотного капіталу під час реалізації довгострокових проєктів, удосконалити механізми авансування контрактів, а також розширити можливості страхування воєнних та інвестиційних ризиків. Важливим інструментом стимулювання відновлення має стати і запровадження податкових преференцій для імпорту критично важливого енергетичного обладнання, зокрема тимчасове звільнення від сплати митних платежів та ПДВ на період не менше трьох років.

Таким чином, післявоєнне відновлення енергетичного сектору є не лише інфраструктурним, а й масштабним економічним, інвестиційним та кадровим проєктом національного рівня. Його успішна реалізація потребуватиме скоординованих дій держави, бізнесу та міжнародних партнерів, формування сприятливого інвестиційного середовища та активного залучення малого і середнього бізнесу. Саме від ефективності цих рішень значною мірою залежатимуть темпи економічного відновлення України, її енергетична безпека та конкурентоспроможність у повоєнний період.

2.2. Характеристика підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ» та оцінка організації його фінансово-економічної діяльності

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЕРТАНЗ» (далі – ТОВ «ЕРТАНЗ») є кваліфікованим та вузькоспеціалізованим підрядником у енергетичній сфері, виробником сучасного електротехнічного обладнання регулювання запірної арматури, шаф управління турбінним та котельним відділеннями, шаф програмно-технічного комплексу, є сертифікованим, передкваліфікованим виконавцем робіт для підприємств групи ДТЕК. Підприємство має стабільний попит на свої послуги і має потенціал для розширення за основним напрямом – ремонт і відновлення енергосистеми України. Паспорт підприємства має вигляд (табл. 2.2).

Підприємство було створено в період економічної трансформації та зростання попиту на якісні монтажні й сервісні послуги. З початку своєї діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ» реалізовувало проєкти для промислових підприємств, модель діяльності підприємства B2B. Внесені до статуту види економічної діяльності дозволяють підприємству диференціювати свою діяльність, але в умовах сьогоденної ринкової кон'юнктури підприємство не в

зможі забезпечити виконання усіх потенційно можливих замовлень. Через війну попит на ремонт і відновлення енергетичних об'єктів є надзвичайно високим.

Таблиця 2.2

Паспорт діяльності підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ»

Показник	Значення, характеристика
Види економічної діяльності за КВЕД:	43.21 Електромонтажні роботи (основний вид економічної діяльності); 27.33 Виробництво електромонтажних пристроїв; 27.12 Виробництво електророзподільчої та контрольної апаратури; 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля; 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах; 42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій; 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування.
Позиціонування	ТОВ «ЕРТАНЗ» — це інженерно-виробниче підприємство, яке з моменту свого заснування у 2015 році зарекомендувало себе як надійний, технічно грамотний та гнучкий підрядник у сфері електромонтажних робіт та виробництва електросилового обладнання.
Юридична адреса:	50069, м. Кривий Ріг, вул. Книжна, буд. 1/11, каб. 11
ЄДРПОУ	39632892
Телефон:	+38 (050) 473-74-25
Директор:	Єрьоменко Олександр Васильович
Власник	Єрьоменко Олександр Васильович

Складено автором за [15]

З 24 лютого 2022 року ТОВ «ЕРТАНЗ», опинилося на межі банкрутства і ліквідації. На момент широкомасштабного вторгнення близько 90 відсотків основних засобів та активів підприємства знаходилося у місті Маріуполь на території заводів ПАТ «ММК ім. Ілліча» та ПрАТ «МК АЗОВСТАЛЬ». За приблизною оцінкою вартість втраченого майна товариства складає, з урахуванням індексації, 9 912 564,06 гривень без ПДВ.

Війна мала суттєвий вплив на діяльність підприємства: частина персоналу була мобілізована, зруйновані об'єкти в зоні бойових дій, тимчасово втрачено логістику. Попри ці виклики, підприємство зуміло адаптуватися до нових реалій. Антикризова програма включала у себе:

зміну структури постачання та розрахунків;

реновація підприємства і відновлення виробничої діяльності у місті Кривий Ріг;

розширення присутності на енергетичних об'єктах південно-східного регіону, у тому числі і у районах наближених до прифронтових (Харків, Кривий Ріг, Зеленодольськ, Апостолово, Нікополь, Марганець, звільнені райони Херсонської області, Херсон);

впроваджено резервні канали зв'язку та віддалене адміністрування проєктів.

Завдяки швидкій реалізації антикризового плану, практично без зовнішнього фінансування, вже у другій половині 2022 року підприємство відновило діяльність.

Організаційна структура підприємства побудована за лінійно-функціональним типом, що забезпечує ефективний розподіл повноважень між керівництвом та виробничими підрозділами.

Організаційна структура ТОВ «ЕРТАНЗ» включає в себе адміністративно-управлінські служби та спеціалізовані виробничі дільниці.

ТОВ «ЕРТАНЗ» має чітко структуровану організаційну побудову, яка забезпечує ефективний розподіл функціональних обов'язків, контроль за виконанням завдань, оперативність у прийнятті рішень та злагоджену взаємодію між усіма рівнями управління. Структура поділяється на управлінський рівень, виробничі дільниці та функціональні відділи.

Товариство має традиційну для лінійно-функціональної моделі структуру управління з високим рівнем централізації, в якій:

- є єдиний центр прийняття стратегічних і оперативних рішень — директор;
- кожен структурний підрозділ має своїх керівників, які підзвітні вищому керівництву, функціональні служби (бухгалтерія, закупівлі, відділ кадрів, юристи) здійснюють обслуговування всіх виробничих підрозділів;
- виробничі підрозділи, які працюють за проєктним принципом.

Ця модель дозволяє дотримуватись дисципліни, контролювати витрати, координувати дії між підрозділами та відповідально розподіляти обов'язки. Характеристика організаційної структури підприємства має вигляд (табл.2.3).

Таблиця 2.3

**Характеристика організаційної структури підприємства ТОВ
«ЕРТАНЗ»**

Назва підрозділу	Характеристика
1	2
Адміністративно-керівний апарат	Центр стратегічного управління та оперативного контролю: директор — одночасно кінцевий бенефіціар та керівник підприємства, відповідає за загальну стратегію, фінанси та ключові управлінські рішення; технічний директор — координує технічну політику, контролює якість та технології; помічник директора — здійснює організаційну підтримку, документообіг, комунікацію з підрозділами; інженери з охорони праці (2 особи) — забезпечують дотримання вимог техніки безпеки, проходження медоглядів, проведення інструктажів.
Виробничі підрозділи	а) Дільниця електромонтажних робіт (ЕМР) - основний виробничий підрозділ компанії, що реалізує проекти в галузі енергетики, електромонтажу та будівельно-монтажних робіт. До складу входять: начальник дільниці та помічник начальника дільниці; бригадири (5 осіб) — координують виконання робіт на майданчиках; керівники будівельних майданчиків (4 особи); майстри (2 особи) — відповідають за оперативне управління робочими бригадами; електромонтажники: вторинних ланцюгів — 7 осіб; силових мереж — 6 осіб; налагоджувальники — 1 особа; електромонтер з обслуговування електроустаткування — 6 осіб; зварник, інженер з документації, секретарі — підтримують повний цикл виробництва. б) Дільниця з виготовлення НКП (низьковольтних комплексних пристроїв). Виконує збирання та тестування електросилового обладнання: начальник цеху та майстер; інженер-конструктор (електроніка) — займається розробкою технічної документації; електромонтажники (вторинні, силові, налагоджувальники); помічники виробничого відділу.
Фінансовий відділ	Відповідає за ведення обліку, складання звітності, управління витратами. Склад відділу: головний бухгалтер; керівник фінансового відділу; бухгалтер – 2 особи; помічник бухгалтера; інспектор з кадрів — супровід трудових відносин, облік кадрів, звітність до ДПС і фондів.
Відділ закупівель	забезпечує повний цикл постачання матеріалів та обладнання, оптимізацію витрат - керівник відділу закупівель.

Продовж. табл. 2.3

Відділ продажу	здійснює комерційну діяльність, укладення договорів, супровід клієнтів. Менеджер зі збуту.
Відділ складської логістики	організовує зберігання, облік та доставку матеріалів. Менеджер з логістики.
Відділ продажу	Забезпечує і контролює продажі. Менеджер з продажу.
Проектно-технічний відділ	готує технічну документацію, проєктні рішення: Начальник відділу, інженер-проектувальник (цивільне будівництво).
Юридичний відділ	Юрисконсульт

Складено автором за [15]

Враховуючи специфіку діяльності — електромонтажні роботи та збирання електрощитового обладнання — підприємство працює за проєктною моделлю: кожен об'єкт або замовлення розглядається як окремий проєкт. Призначається керівник майданчика, відповідальний за виконання проєкту на місці. До виконання залучаються працівники з різних підрозділів — на основі компетенцій, необхідних на конкретному етапі робіт. Всі розрахунки, матеріальні запити, таблиці прив'язуються до конкретного об'єкта. Ведеться розмежування витрат за об'єктами, що дає змогу оцінювати прибутковість кожного проєкту окремо.

ТОВ «ЕРТАНЗ» реалізує об'єкти в різних регіонах України. Це обумовлює певні особливості організації праці: працівники перебувають у тривалих відрядженнях, іноді — понад 20 днів. Облік робочого часу ведеться централізовано, за таблицями з місця виконання робіт. Адміністративний персонал часто працює в гібридному форматі — з офісу та дистанційно. Матеріально-технічне забезпечення організовується як з центрального складу, так і через локальні закупівлі поблизу об'єкта.

ТОВ «ЕРТАНЗ» впроваджує цифрові інструменти управління для оптимізації операційної діяльності, контролю за об'єктами, автоматизації обліку та документообігу. У зв'язку з віддаленою природою роботи та частими відрядженнями працівників, цифровізація стала не просто засобом покращення ефективності, а критично важливою умовою стабільного функціонування компанії.

1. ERP-система 1С: УПП

Основний інструмент обліку — «1С: Управління виробничим підприємством», яка налаштована з урахуванням специфіки діяльності:

облік матеріалів — із деталізацією по об'єктах, підрядниках та складам;
управління запасами — з автоматичним контролем залишків і аналізом потреб;

розрахунок зарплати та табелювання — ведеться централізовано, на основі відомостей, отриманих з майданчиків;

облік витрат — з аналітикою по видах діяльності, об'єктах, замовленнях;
формування звітності — бухгалтерської, податкової та управлінської;
доступ до бази організований через віддалене підключення, що дозволяє співробітникам працювати з різних міст.

2. Електронний документообіг

Підприємство використовує М.Е.Дос та «Вчасно» для:

обміну податковими накладними та актами з контрагентами;
надсилання звітів до контролюючих органів;
внутрішнього погодження документів.

Це зменшує залежність від паперових носіїв, скорочує час обробки первинних документів, прискорює фінансову взаємодію з партнерами.

3. Системи комунікації та координації

Оперативна координація між віддаленими підрозділами, керівництвом та об'єктами забезпечується за допомогою:

Google Workspace — для зберігання та спільного редагування файлів, шаблонів заяв, звітів;

Google Таблиць — для щоденних оновлюваних списків працівників, табелів, потреб у матеріалах;

Viber/Telegram — як основний канал миттєвого зв'язку з бригадами та об'єктами;

Trello — для планування задач, погодження закупівель, трекінгу процесів.

Цифрові канали дають змогу швидко обмінюватись фото/відео з об'єктів, надсилати скан-копії первинки, фіксувати запити на матеріали.

4. Віддалений контроль об'єктів

Керівники отримують щотижневі звіти по кожному об'єкту у вигляді зведених таблиць і фотозвітів. Контроль якості монтажу, дотримання термінів і дисципліни здійснюється дистанційно, без щоденного фізичного нагляду. У критичних випадках використовується відеозв'язок для онлайн-нарад.

5. Цифрове планування та управління ресурсами

Уся інформація про замовлення, проєкти та ресурси зберігається в електронному вигляді. Закупівлі, видача ТМЦ, розподіл інструменту — фіксуються в електронних заявках. Об'єкти мають можливість подавати запити на поповнення запасів через Google Форми або месенджери, що інтегрується з обліковою системою.

6. Автоматизація фінансових процесів

Зарплатний проєкт реалізовано через банківське дистанційне обслуговування (Клієнт-Банк). Усі платежі погоджуються та ініціюються онлайн. Формується платіжний календар, який дозволяє планувати витрати по об'єктах і уникати касових розривів.

7. Інформаційна безпека та резервування

Вся інформація зберігається на захищених серверах, з регулярним резервним копіюванням. Доступи до даних розмежовані за ролями — бухгалтери, керівники об'єктів, логісти мають лише необхідні для роботи функції.

Якщо до використання комбінації систем М.Е.Дос та «Вчасно» в принципі питань немає, то використання системи ERP-система 1С: УПП не витримує жодної критики. Про це детальніше буде у наступному розділі роботи.

ТОВ «ЕРТАНЗ» є акредитованою критичною підрядною організацією групи «ДТЕК», що виконує безперервне та якісне обслуговування та оновлення обладнання, що вийшло з ладу та було пошкоджено внаслідок руйнівних дій країни-агресора, що має важливе значення для галузі національної економіки, а також задоволення потреб населення в особливий період.

Таким чином, вивчення діяльності підприємства дозволяє зробити ряд узагальнень.

Організаційна структура підприємства побудована за функціонально-проектним принципом, що дозволяє забезпечити координацію діяльності між підрозділами, контроль витрат та ефективний розподіл відповідальності. Центральне місце займає адміністративно-керівний апарат, який здійснює стратегічне управління, контроль фінансових потоків і координацію операційної діяльності. Виробнича структура представлена спеціалізованими підрозділами, зокрема дільницею електромонтажних робіт та цехом виготовлення низьковольтного обладнання, що забезпечують виконання основних виробничих процесів. Функціональні відділи (фінансовий, закупівель, логістики, проектно-технічний, юридичний) формують підтримуючу інфраструктуру підприємства.

Діяльність підприємства організована за проектною моделлю, відповідно до якої кожен об'єкт розглядається як окремий центр відповідальності. Такий підхід дозволяє здійснювати деталізований облік витрат і доходів, оцінювати прибутковість окремих проектів та підвищувати прозорість управлінських рішень.

Особливістю функціонування підприємства є територіальна розосередженість виробничих процесів, що обумовлює необхідність використання цифрових інструментів управління. Впровадження електронного документообігу, систем дистанційної комунікації та планування дозволяє забезпечити оперативність управління, зменшити часові витрати на обробку інформації та підвищити контроль за виконанням робіт.

Разом з тим, проведений аналіз організації роботи дозволяє виявити низку проблемних аспектів, що стримують підвищення ефективності діяльності підприємства.

По-перше, використання ERP-системи 1С: Управління виробничим підприємством не відповідає сучасним вимогам цифрової трансформації і є продуктом нашого ворога. Незважаючи на наявність базових функцій обліку, система має низку суттєвих недоліків:

обмежені можливості інтеграції з сучасними цифровими платформами;
складність масштабування та адаптації під проєктну модель управління;
низький рівень автоматизації аналітичних процесів;
залежність від ручного введення даних, що підвищує ризик помилок;
відсутність гнучких інструментів для роботи в умовах віддаленої діяльності.

По-друге, спостерігається фрагментарність цифрової інфраструктури: використання окремих інструментів (Google Workspace, месенджери, Trello) не інтегроване в єдину інформаційну систему, що призводить до дублювання даних, втрати інформації та зниження ефективності управління.

По-третє, система дистанційного контролю об'єктів, хоча і забезпечує оперативність, має обмежений рівень формалізації та стандартизації, що може негативно впливати на якість управлінських рішень.

По-четверте, існуюча модель управління ресурсами та обліку витрат потребує подальшої автоматизації та переходу до більш сучасних ERP-рішень, орієнтованих на інтеграцію даних у режимі реального часу.

Таким чином, незважаючи на достатньо високий рівень цифровізації окремих процесів, організація роботи підприємства потребує подальшої модернізації. Зокрема, ключовим напрямом удосконалення має стати впровадження сучасної інтегрованої ERP-системи, що забезпечить підвищення прозорості, оперативності управління та ефективності використання ресурсів.

Особливого значення це набуває з огляду на те, що підприємство виконує функції критично важливого підрядника в енергетичному секторі, забезпечуючи відновлення та обслуговування інфраструктури в умовах воєнного стану, що підвищує вимоги до якості управління та швидкості прийняття рішень.

На сьогодні у силу об'єктивних обставин підприємство найбільше співпрацює з групою «ДТЕК» щодо виконання робіт з ремонту і відновлення електромереж після ворожих обстрілів.

Також, під час співпраці з підприємствами групи «ДТЕК» та іншими енергетичними компаніями в умовах воєнного часу, ТОВ «ЕРТАНЗ» успішно реалізувало такі роботи:

відновлювальні роботи з поточного ремонту приладів теплового контролю та автоматики регулювання ПК ст. № 2, 3, 5, 6, 7 Харківської ТЕЦ-3;

відновлювальні роботи з реконструкції системи регулювання турбіни з заміною програмно-технічного комплексу турбіни Р 24-6,9/0,25, ст. № 5, код по ДК 021:2015 – 4545000-4 Харківської ТЕЦ-3;

відновлення працездатності обладнання систем контролю та керування АСК ТП енергоблоку №10 Бурштинської ТЕС та суміжних систем та обладнання електротехнічного напрямку та комплекс робіт з виготовлення та відновлення електротехнічного обладнання у 2023 році;

виконання робіт з відновлення схем керування запірною арматурою, схем автоматичного регулювання, схем температурного контролю, схем вимірювання витрати, рівня і тиску турбінного відділення енергоблоку №11 ДТЕК БУРШТИНСЬКА ТЕС у 2024 році;

виконання робіт в рамках реалізації проєкту: «Технічне переоснащення системи контролю та керування(СКК) енергоблоку ст. №10 ДТЕК «Придніпровська ТЕС»;

виконання робіт в рамках реалізації проєкту: «Впровадження станційної системи управління «ДТЕК КРИВОРІЗЬКА ТЕС»;

роботи з виготовлення 230 одиниць обладнання для енергоблоків № 3 і № 4 ДТЕК ЛАДИЖИНСЬКА ТЕС в рамках гуманітарного проєкту від USAID, спрямованого на відновлення критичної інфраструктури України, пошкодженої внаслідок військових дій.

у 2025 році ТОВ «ЕРТАНЗ» здійснювало реалізацію масштабного критично важливого проєкту з аварійного-відновлювання електроустановок енергоблоку №4 ДТЕК ЛАДИЖИНСЬКА ТЕС, що має стратегічне значення для єдиної енергетичної системи України. Це включає відновлення польового

обладнання системи контролю та керування (СКК) енергоблоку. Роботи виконуються за інвестпроектом KRI-G053-24-33804.

Зважаючи на масштабні пошкодження енергосистеми країни та гостру необхідність її безперебійного відновлення, реалізація національних і міжнародних програм з відновлення енергетичної інфраструктури, у підприємства будуть замовлення у довгостроковій перспективі.

Проблемою для підприємства у найближчий і середньостроковій перспективі є забезпечення виробничими кадрами та оновлення спеціалізованого обладнання (у випадку якщо підприємство вирішить розширювати обсяги діяльності). Для розв'язання цих проблем потрібні у тому числі і додаткові фінансові ресурси.

2.3. Оцінка фінансового стану підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ»

Важливим для кожного підприємства, тим більше під час роботи в умовах кризи викликаній війною, є наявність стійкого фінансового стану. В стандартах обліку виділяють операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства. Співвідношення між ними обумовлює фінансовий стан у його широкому розумінні. Коли йдеться про підприємства малого бізнесу, то ситуація спрощується. Тому ми розглядатимемо фінансовий стан підприємства за принципом дещо поглибленого експрес-аналізу з додаванням до нього таких складових як

У ході проходження практики на підприємстві ТОВ «ЕРТАНЗ» було проведено детальний аналіз структури та динаміки активів компанії у період з 2022 по 2024 рік. Цей період виявився особливо складним та критичним для діяльності підприємства, оскільки на фінансово-господарські показники значно вплинули військові дії на території України, зокрема — окупація та бойові дії в місті Маріуполь з наступною релокацією підприємства до м. Кривий Ріг.

На початку 2022 року баланс підприємства зменшився з 94 455 тис. грн. до 77 845 тис. грн. (зниження на 16 610 тис. грн або 17,6%). Це було першим суттєвим сигналом змін у масштабах діяльності компанії. У 2023 році активи зменшилися ще на 22 177 тис. грн., до 55 668 тис. грн. Основною причиною такого глибокого зменшення активів стало фізичне знищення основних засобів підприємства, понад 90% яких розміщувалося в місті Маріуполь — регіоні, що опинився під масштабними обстрілами та окупацією внаслідок збройної агресії Російської Федерації.

У 2022 році загальна вартість активів підприємства скоротилася з 94 455 тис. грн до 77 845 тис. грн., або на 16 610 тис. грн. (17,6%). Таке зменшення стало першим свідченням негативного впливу воєнних подій на масштаби діяльності компанії та її майновий потенціал. У 2023 році тенденція погіршення фінансового стану продовжилася, внаслідок чого баланс підприємства зменшився ще на 22 177 тис. грн і становив 55 668 тис. грн.

Отже, у перший рік війни підприємство отримало справжній шок і за усіма ознаками мало б збанкрутіти. Але вдалося зберегти кадри, портфель замовлень і усе це було підкріплено напрацьованою діловою репутацією. Антикризовий план полягав у проведенні релокації і початку роботи у м. Кривий Ріг.

Тимчасово підприємство втратило можливість розширеного відтворення, оскільки коштів не вистачало для організації роботи на новому місці, пошуку замовлень і персоналу. Тут маємо модель фінансового виживання через реалізацію антикризових заходів.

Структура та динаміка активів ТОВ «ЕРТАНЗ» в 2022-2024 рр.

Показник	На 1.01.21р.		На 1.01.22р.		Відхилення 2022 рік, тис. грн.	Темп росту 2022 рік, %	На 1.01.23р.		Відхилення 2023 рік, тис. грн.	Темп росту 2023 рік, %	На 1.01.24р.		Відхилення 2024 рік, тис. грн.	Темп росту 2024 рік, %
	тис. грн.	% до підсумку	тис. грн.	% до підсумку			тис. грн.	% до підсумку			тис. грн.	% до підсумку		
Нематеріальні активи	49,0	0,05	37,0	0,05	-12,0	75,5	25,0	0,04	-12,0	67,6	13,0	0,01	-12,0	52,0
Основні засоби	8860,0	9,38	4643,0	5,96	-4217,0	52,4	358,0	0,64	-4285,0	7,7	221,0	0,22	-137,0	61,7
I. Необоротні активи	8909,0	9,43	4680,0	6,01	-4229,0	52,5	383,0	0,69	-4297,0	8,2	234,0	0,24	-149,0	61,1
Запаси	4628,0	4,90	2177,0	2,80	-2451,0	47,0	930,0	1,67	-1247,0	42,7	8635,0	8,72	7705,0	928,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	13394,0	14,18	2038,0	2,62	-11356,0	15,2	2760,0	4,96	722,0	135,4	34752,0	35,10	31992,0	1259,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	546,0	0,58	176,0	0,23	-370,0	32,2	147,0	0,26	-29,0	83,5	2070,0	2,09	1923,0	1408,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	54379,0	57,57	59746,0	76,75	5367,0	109,9	51073,0	91,75	-8673,0	85,5	44709,0	45,16	-6364,0	87,5
Грошові кошти	1053,0	1,11	145,0	0,19	-908,0	13,8	9,0	0,02	-136,0	6,2	3017,0	3,05	3008,0	33522,2
Витрати майбутніх періодів	10118,0	10,71	8018,0	10,30	-2100,0	79,2	0,0	0,00	-8018,0	0,0	1100,0	1,11	1100,0	x
Інші оборотні активи	1428,0	1,51	865,0	1,11	-563,0	60,6	366,0	0,66	-499,0	42,3	4491,0	4,54	4125,0	1227,0
II. Оборотні активи	85546,0	90,57	73165,0	93,99	-12381,0	85,5	55285,0	99,31	-17880,0	75,6	98774,0	99,76	43489,0	178,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	x	0,0	0,00	0,0	x	0,0	0,00	0,0	x
Баланс	94455,0	100,00	77845,0	100,00	-16610,0	82,4	55668,0	100,00	-22177,0	71,5	99008,0	100,00	43340,0	177,9

Примітка. Джерело: сформовано автором за даними річної фінансової звітності компанії

Отже, основною причиною суттєвого скорочення активів у 2022 році стали втрати необоротних активів унаслідок бойових дій. Це і стало основною технологічною і фінансовою проблемою. Переважна частина виробничих потужностей підприємства була зосереджена у місті Маріуполь, яке зазнало значних руйнувань та тривалий час перебувало в зоні активних бойових дій і подальшої окупації.

У результаті підприємство втратило значну частину виробничої інфраструктури, включаючи будівлі, споруди, виробниче обладнання, транспортні засоби та інші основні засоби, необхідні для здійснення господарської діяльності. Втрати основних засобів, серед яких — виробниче обладнання, будівлі, техніка та інші ключові активи, завдали підприємству серйозної шкоди. Обсяг основних засобів зменшився з 8 860 тис. грн. у 2021 році до лише 221 тис. грн. у 2024 році. Відповідно, питома вага необоротних активів у загальній структурі активів скоротилася з 9,4% до менш ніж 0,3%.

У відповідь на втрату значної частини матеріально-технічної бази підприємство було змушене оперативно адаптувати свою модель ведення бізнесу до нових умов господарювання. Основний акцент було перенесено з використання капіталомістких необоротних активів на більш мобільні та гнучкі форми організації діяльності, що базуються переважно на оборотному капіталі. У результаті частка оборотних активів у структурі балансу досягла 93,99% у 2022 році, 99,31% у 2023 році та 99,76% у 2024 році, що свідчить про практично повну трансформацію структури активів підприємства. Підприємство збільшило частку ремонтів енергетичних мереж мобільними групами і тимчасово зменшило роботи зі зборки енергообладнання у виробничому цеху.

Особливо позитивна динаміка спостерігалася у 2024 році, коли загальний обсяг оборотних активів збільшився на 43 489 тис. грн. і досяг 98 774 тис. грн. Це свідчить про поступове відновлення господарської діяльності та адаптацію підприємства до нових економічних умов. У цьому періоді підприємство вже визначилося з новими клієнтами, проектами і лінійкою (асортиментом) послуг.

Одним із головних факторів такого зростання стало суттєве збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, яка досягла 34 752 тис. грн проти 2 760 тис. грн. у попередньому році. Така динаміка свідчить про значне пожвавлення операційної діяльності, розширення клієнтської бази та збільшення обсягів реалізації продукції із застосуванням відстрочки платежу.

Вагомий внесок у зростання оборотних активів зробило також збільшення запасів, обсяг яких зріс із 930 тис. грн у 2023 році до 8 635 тис. грн у 2024 році. Це може свідчити про активізацію закупівельної діяльності, формування необхідних виробничих і товарних запасів, а також підготовку підприємства до подальшого розширення масштабів діяльності.

Позитивним сигналом фінансового оздоровлення стало різке збільшення залишків грошових коштів та їх еквівалентів — з 9 тис. грн до 3 017 тис. грн. Зростання ліквідних активів свідчить про покращення платоспроможності підприємства, зміцнення його фінансової стійкості та формування резерву для фінансування поточної діяльності.

Крім того, спостерігалось збільшення авансових платежів та інших поточних активів, що також підтверджує відновлення ділової активності підприємства та розширення його господарських операцій.

Найбільш позитивні зміни відбулися у 2024 році, коли обсяг оборотних активів підприємства збільшився на 43 489 тис. грн і досяг 98 774 тис. грн. Таке зростання свідчить не лише про стабілізацію фінансового стану компанії, а й про успішну адаптацію до нових умов господарювання після втрати значної частини виробничого потенціалу. Саме у цей період підприємство завершило процес пошуку нових ринків збуту, сформувало оновлену клієнтську базу, визначило перспективні напрями діяльності та адаптувало асортимент продукції і послуг до потреб ринку.

Одним із ключових чинників збільшення оборотних активів стало суттєве зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги — з 2 760 тис. грн у 2023 році до 34 752 тис. грн у 2024 році. Така динаміка свідчить про значне пожвавлення операційної діяльності, збільшення обсягів реалізації та

розширення кола клієнтів. Водночас високий рівень дебіторської заборгованості може бути наслідком використання відстрочки платежу як інструменту стимулювання продажів у складних економічних умовах.

Важливу роль у формуванні оборотних активів відіграло також збільшення запасів, обсяг яких зріс із 930 тис. грн до 8 635 тис. грн. Це свідчить про активізацію закупівельної діяльності, накопичення виробничих ресурсів та підготовку підприємства до розширення обсягів робіт і виконання нових контрактів. Фактично підприємство почало формувати необхідну матеріальну базу для подальшого зростання.

Позитивним сигналом фінансового оздоровлення стало відновлення ліквідності підприємства. Залишки грошових коштів та їх еквівалентів збільшилися з 9 тис. грн до 3 017 тис. грн. Це свідчить про покращення платоспроможності компанії, формування фінансового резерву для забезпечення поточної діяльності та зниження ризику дефіциту обігових коштів.

Додатковим підтвердженням активізації господарської діяльності стало зростання обсягів авансових платежів та інших поточних активів. Така тенденція характерна для підприємств, які перебувають на етапі відновлення та розширення діяльності, оскільки потребує збільшення обсягів закупівель, передоплат постачальникам та фінансування нових проєктів.

Таким чином, структура та динаміка оборотних активів у 2024 році свідчать про завершення найскладнішого етапу адаптації підприємства до наслідків воєнних подій та поступовий перехід до стадії відновлення і розвитку. Зростання дебіторської заборгованості, запасів та грошових коштів є ознакою розширення операційної діяльності, відновлення ринкових позицій та формування передумов для подальшого економічного зростання підприємства.

Таким чином, незважаючи на значні втрати необоротних активів унаслідок воєнних дій, підприємству вдалося адаптуватися до нових умов функціонування шляхом переорієнтації на більш гнучку модель ведення бізнесу. Зростання оборотних активів, запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів свідчить про поступове відновлення діяльності та формування передумов для

подальшого розвитку підприємства.3. Витрати майбутніх періодів та інші зміни

У 2023 році витрати майбутніх періодів були повністю списані, однак у 2024 році знову з'являються у розмірі 1 100 тис. грн. Це може бути пов'язано з новими довгостроковими контрактами, передоплатами або плануванням відновлювальних робіт. Також зросли інші оборотні активи — до 4 491 тис. грн, що може свідчити про використання додаткових інструментів фінансування чи страхових механізмів.

Проаналізуємо показники фінансового стану підприємства (табл.2.5).

Таблиця 2.5

**Аналіз показників фінансового стану підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ» у
2022-2024 роках**

Показник	2022	2023	2024	Відхилення	
				2023-2022	2024-2023
Коефіцієнт автономії	0,21	0,23	0,26	0,02	0,03
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,24	1,3	1,67	0,06	0,37
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,61	0,56	0,44	-0,05	-0,12
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,02	0,01	-0,01	-0,01

Обчислено автором

Проведений аналіз показників фінансової стійкості та ліквідності свідчить про неоднозначні тенденції у фінансовому стані підприємства. Позитивним фактором є поступове зростання коефіцієнта автономії з 0,21 у 2022 році до 0,26 у 2024 році. Загальний приріст за два роки становив 0,05 пункту, що свідчить про поступове зміцнення власної фінансової бази підприємства та зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування. Водночас значення показника залишається нижчим за рекомендований рівень 0,5, що вказує на суттєву залежність від залученого капіталу.

Коефіцієнт поточної ліквідності протягом досліджуваного періоду демонстрував позитивну динаміку. У 2024 році його значення досягло 1,67 проти 1,24 у 2022 році. Зростання показника на 0,43 пункту свідчить про покращення здатності підприємства своєчасно виконувати поточні зобов'язання за рахунок

оборотних активів.

Менш позитивною є динаміка коефіцієнта критичної ліквідності. У 2022 році його значення становило 0,61, у 2023 році – 0,56, а у 2024 році знизилося до 0,44. Загальне скорочення за період склало 0,17 пункту. Це свідчить про зменшення можливостей підприємства погашати короткострокові зобов'язання за рахунок рефінансування дебіторської заборгованості та найбільш ліквідних оборотних активів без реалізації запасів. Значення показника істотно нижче нормативного рівня 0,8–1,0, що може свідчити про певні ризики втрати платоспроможності у короткостроковій перспективі.

Найбільш проблемною є ситуація з коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Його значення протягом трьох років знизилося з 0,03 до 0,01, що значно нижче рекомендованого нормативу 0,2–0,25. Це означає, що обсяг грошових коштів та їх еквівалентів є недостатнім для негайного погашення поточних зобов'язань підприємства. Така ситуація може бути наслідком активного використання грошових ресурсів у господарській діяльності або недостатнього рівня грошових резервів.

Отже, у цілому фінансовий стан підприємства є незадовільним.

Таким чином, аналіз фінансового стану ТОВ «ЕРТАНЗ» свідчить про проходження підприємством складного етапу адаптації до кризових умов господарювання у 2022-2024 роках. Значне скорочення вартості основних засобів унаслідок бойових дій та втрати виробничих потужностей у місті Маріуполь спричинило різке зменшення загального обсягу активів у 2022–2023 роках. Фактично підприємство втратило більшу частину свого виробничого потенціалу, що суттєво вплинуло на фінансовий стан та можливості подальшого розвитку.

Разом із тим результати аналізу свідчать, що вже у 2024 році компанії вдалося перейти до етапу поступового відновлення. Зростання обсягу активів було забезпечене завдяки ефективній мобілізації наявних ресурсів, переорієнтації діяльності на більш гнучкі бізнес-моделі, а також покращенню управління оборотним капіталом.

2.3. Аналіз фінансових результатів і показників ефективності діяльності підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ»

В умовах воєнного стану, високої економічної невизначеності та обмеженого доступу до фінансових ресурсів питання формування фінансових результатів набуває для підприємств малого і середнього бізнесу особливого значення. Сучасне бізнес-середовище характеризується підвищеними ризиками, нестабільністю попиту, інфляційним тиском та зростанням вартості залученого капіталу, що суттєво ускладнює реалізацію інвестиційних проєктів і фінансування поточної діяльності.

За таких умов основним джерелом фінансування для підприємств МСБ стає власний прибуток, який виконує функцію як джерела розвитку, так і інструменту забезпечення фінансової стійкості. Фактично, внутрішні фінансові ресурси заміщують зовнішнє фінансування, доступ до якого суттєво ускладнений або економічно недоцільний. Це підтверджується також загальною ситуацією на фінансовому ринку, де обсяги кредитування бізнесу залишаються стриманими, а вимоги до позичальників — посилені.

Однією з ключових проблем для суб'єктів МСБ залишається обмежена доступність кредитних ресурсів. Високі процентні ставки за банківськими кредитами часто перевищують середній рівень рентабельності бізнесу, що знижує економічну доцільність їх використання та збільшує фінансові ризики підприємств. Крім того, банки висувають підвищені вимоги до фінансового стану позичальників, ліквідності заставного майна та рівня кредитоспроможності, що додатково ускладнює залучення позикового капіталу.

За таких умов головним джерелом фінансування розвитку підприємств стають власні фінансові ресурси, насамперед прибуток. Саме прибуток забезпечує можливість фінансування інвестиційних потреб, оновлення матеріально-технічної бази, підтримання ліквідності та формування фінансової стійкості підприємства. Фактично для більшості підприємств малого і середнього бізнесу механізм самофінансування стає основою економічного

розвитку та адаптації до кризових умов.

Зростання ролі внутрішніх джерел фінансування підвищує значення ефективного управління витратами, оптимізації бізнес-процесів, раціонального використання ресурсів та забезпечення стабільного грошового потоку. У сучасних умовах конкурентні переваги все більше залежать від здатності підприємства підтримувати прибуткову діяльність навіть за наявності значних зовнішніх ризиків і несприятливих економічних чинників.

Таким чином, забезпечення стабільного зростання прибутку виступає однією з найважливіших стратегічних цілей розвитку підприємств малого і середнього бізнесу, оскільки саме прибуток формує основу для фінансування операційної діяльності, інвестиційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим доцільним є проведення аналізу формування фінансових результатів базового підприємства у досліджуваному періоді (табл. 2.6).

Аналіз формування фінансових результатів ТОВ «ЕРТАНЗ» за 2022–2024 роки свідчить про успішну адаптацію підприємства до умов воєнного стану та ефективну реалізацію антикризових заходів. Незважаючи на суттєві втрати, спричинені військовими діями, підприємству вдалося не лише зберегти безперервність господарської діяльності, а й поступово відновити фінансову стійкість та прибутковість. Результати діяльності підтверджують, що менеджмент компанії дотримується принципу економічної доцільності та орієнтується на забезпечення стабільного прибутку як основного джерела подальшого розвитку і фінансування діяльності.

Аналіз формування фінансового результату підприємства ТОВ "ЕРТАНЗ" в 2022-2024 рр.

Показники	2 022р.	2 023р.	2024	Відхилення, тис. грн.		Темп росту, %	
				2022-2023	2023-2024	2022/2023	2023/2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	28107	57061	80662	28954	23601	203,0	141,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	17171	33117	59645	15946	26528	192,9	180,1
Валовий прибуток	10936	23944	21017	13008	-2927	218,9	87,8
Інші операційні доходи	2148	751	42	-1397	-709	35,0	5,6
Адміністративні витрати	4041	16027	14269	11986	-1758	396,6	89,0
Витрати на збут	135	582	408	447	-174	431,1	70,1
Інші операційні витрати	6229	4643	1168	-1586	-3475	74,5	25,2
Фінансовий результат від операційної діяльності	2679	3443	5214	764	1771	128,5	151,4
Фінансові витрати	2659	1083	774	-1576	-309	40,7	71,5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	20	2360	4440	2340	2080	11800,0	188,1
Витрати / Дохід з податку на прибуток	6	588	905	582	317	9800,0	153,9
Чистий фінансовий результат: прибуток	14	1772	3535	1758	1763	12657,1	199,5

Примітка. Джерело: сформовано автором за даними річної фінансової звітності компанії

Аналіз формування фінансових результатів ТОВ «ЕРТАНЗ» за 2022–2024 роки свідчить про успішну адаптацію підприємства до умов воєнного стану та ефективну реалізацію антикризових заходів. Незважаючи на суттєві втрати, спричинені військовими діями, підприємству вдалося не лише зберегти безперервність господарської діяльності, а й поступово відновити фінансову стійкість та прибутковість. Результати діяльності підтверджують, що менеджмент компанії дотримується принципу економічної доцільності та орієнтується на забезпечення стабільного прибутку як основного джерела подальшого розвитку і фінансування діяльності.

Позитивною тенденцією досліджуваного періоду стало стале зростання чистого доходу від реалізації продукції та послуг. Якщо у 2022 році обсяг чистого доходу становив 28 107 тис. грн., то у 2023 році він зріс до 57 061 тис. грн., збільшившись на 28 954 тис. грн або на 103,0%. У 2024 році позитивна динаміка зберіглася, а обсяг чистого доходу досяг 80 662 тис. грн., що на 23 601 тис. грн. більше порівняно з попереднім роком. Темп приросту становив 41,4%. Така динаміка свідчить про активне відновлення операційної діяльності, освоєння нових ринків збуту, розширення клієнтської бази та підвищення конкурентоспроможності підприємства в нових економічних умовах.

Одночасно зі зростанням обсягів реалізації збільшувалася і собівартість продукції. У 2022 році її величина становила 17 171 тис. грн., у 2023 році — 33 117 тис. грн., що на 15 946 тис. грн. або 92,9% більше, ніж роком раніше. У 2024 році собівартість зросла до 59 645 тис. грн., збільшившись на 26 528 тис. грн., а темп її приросту склав 80,1%.

Зростання витрат значною мірою обумовлене впливом зовнішніх факторів, серед яких ключове місце займають інфляційні процеси, підвищення вартості сировини та матеріалів, ускладнення логістичних ланцюгів постачання, а також необхідність перебудови виробничих і збутових процесів в умовах воєнного часу. Додатковий вплив мало загальне зростання цін в економіці: за підсумками 2022 року рівень інфляції становив 26,6%, а у наступні роки залишався на відносно високому рівні. За таких умов особливого значення набувають заходи

щодо контролю та оптимізації витрат, оскільки саме ефективне управління собівартістю є одним із ключових чинників забезпечення прибутковості та фінансової стійкості підприємства.

У досліджуваному періоді простежуються дві різні тенденції у співвідношенні темпів зростання доходів і витрат підприємства. У 2023 році темпи приросту чистого доходу перевищували темпи зростання собівартості, що позитивно вплинуло на формування фінансових результатів та забезпечило суттєве покращення прибутковості діяльності. Проте у 2024 році ситуація змінилася: витрати почали зростати швидше, ніж доходи, що негативно позначилося на показниках ефективності.

Це безпосередньо відобразилося на динаміці валового прибутку. Якщо у 2022 році його обсяг становив 10 936 тис. грн, то у 2023 році він зріс до 23 944 тис. грн, тобто більш ніж у 2,2 раза. Таке зростання свідчило про успішну реалізацію антикризових заходів, відновлення операційної діяльності та покращення співвідношення між доходами і витратами. Однак у 2024 році валовий прибуток скоротився до 21 017 тис. грн, або на 2 927 тис. грн (12,2%) порівняно з попереднім роком. Основною причиною такого зниження стало випереджаюче зростання собівартості продукції відносно темпів збільшення доходів від реалізації. Подібна тенденція свідчить про необхідність посилення контролю за виробничими витратами, оптимізації закупівельної політики та підвищення ефективності використання ресурсів.

Динаміка інших операційних доходів характеризувалася поступовим скороченням. Якщо у 2022 році їх обсяг становив 2 148 тис. грн, то у 2024 році він зменшився до 42 тис. грн. Це свідчить про те, що підприємство практично не має додаткових джерел формування доходів поза межами основної операційної діяльності та дедалі більше орієнтується на результати основного бізнесу.

Позитивною тенденцією є суттєве скорочення інших операційних витрат. Їх величина зменшилася з 6 229 тис. грн у 2022 році до 1 168 тис. грн у 2024 році, або на 81,3%. Значна частина цих витрат у попередні роки була пов'язана зі знеціненням запасів, списанням пошкоджених активів та безнадійної

дебіторської заборгованості, що виникли внаслідок воєнних подій та втрати частини майна підприємства. Станом на 2024 рік більшість зазначених проблем була врегульована, що дозволило суттєво знизити обсяг непродуктивних витрат і позитивно вплинуло на загальний фінансовий результат діяльності підприємства.

В теорії антикризового менеджменту існує парадигма зменшення адміністративних витрат у кризові часи. Попри простоту такого бачення на практиці це вдається робити дуже незначній кількості підприємств, адже практично усі кризи супроводжуються високим рівнем інфляції. У 2022 році сума адміністративних витрат підприємства дорівнювала 4041 тис. грн. Під час першого року війни обсяги діяльності підприємства були суттєво зменшені, що і потягло за собою скорочення витрат. Адміністративні витрати суттєво зросли у 2023 році (до 16 027 тис. грн. або майже у 4 рази). Звісно менеджмент мав реагувати на таке явище – зростання адміністративних витрат у 4 рази порівняно зі зростанням обсягів діяльності у 2 рази. У 2024 році завдяки заходам оптимізації адміністративні витрати були скорочені до 14 269 тис. грн. (на 11%), що свідчить про поступове нормалізування управлінських витрат. Витрати на збут залишалися незначними, але також демонстрували тенденцію до зменшення у 2024 році — 408 тис. грн проти 582 тис. грн у 2023-му.

Фінансовий результат від операційної діяльності зростав упродовж усього періоду. У 2022 році його сума дорівнювала — 2 679 тис. грн. У 2023 році відбулося збільшення до 3 443 тис. грн. (приріст на 28,5%). У 2024 році стаття збільшилася на 1771 тис. грн. (51,4%) – до 5 214 тис. грн. Це в цілому свідчить про стабільне покращення основної діяльності підприємства. Приріст операційного прибутку у 2024 році склав 1 771 тис. грн. (темп росту 151,4%). За рахунок суттєвого зменшення інших операційних і адміністративних витрат у 2024 році був нівельований негативний фактор випереджаючого зростання виробничої собівартості перед виручкою від реалізації.

Як вже згадувалося, банківський кредит є надзвичайно дорогим для підприємств малого і середнього бізнесу і це підтверджується даними

підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ». У 2022 році фінансові витрати становили 2 659 тис. грн., що було наслідком значного боргового навантаження. У цьому ж році через фактор війни компанія понесла дуже суттєві втрати в оборотному капіталі і прибутку і власне вимушене була збільшити дороге боргове фінансування. Проте вже у 2023 році витрати зменшились до 1 083 тис. грн. або на 59%, а в 2024 році — до 774 тис. грн. (зменшення склало ще 29,5%). Зменшився як обсяг залучених кредитних ресурсів, так і ставка кредитування, але і в абсолютному, і у відносному вимірі порівняно з доходом і прибутком підприємства боргове навантаження продовжує залишатися високим.

Фінансовий результат до оподаткування виріс з 20 тис. грн. у 2022 році до 2 360 тис. грн у 2023 році, що можна вважати успіхом для роботи в умовах воєнного стану. У 2024 році чистий прибуток збільшився до 4 440 тис. грн. (зростання на 1771 тис. грн., або на 88,1%). Це свідчить про якісне зростання прибутковості підприємства. Аналогічно зростав і чистий прибуток. Сума отриманого чистого прибутку у 2022 році дорівнювала — 14 тис. грн. Можна сказати, що підприємство у цьому періоді просто працювало у режимі беззбитковості. У 2023 році сума чистого прибутку збільшилася до 1 772 тис. грн. (зростання за рік 1758 тис. грн., або 9,8 разів). У 2024 році сума чистого прибутку збільшилася до 3 535 тис. грн. (збільшення за рік на 1763 тис. грн., або на 99,5%).

Приріст чистого фінансового результату у 2023 році склав 1 758 тис. грн. (темп росту 12 557,1%), а у 2024 році — ще 1 763 тис. грн (темп росту 99,5%). Такі показники демонструють позитивну тенденцію до стабільного фінансового зростання.

Далі проведемо оцінку ефективності діяльності підприємства за показниками: рентабельність активів, оборотність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність основної діяльності і рентабельність продаж.

Результати аналізу виглядають так (табл. 2.7).

**Аналіз показників ефективності діяльності підприємства ТОВ
«ЕРТАНЗ» у 2022-2024 роках**

Показник	2022	2023	2024	Відхилення	
				2023-2022	2024-2023
Рентабельність активів, %	0,01	3,2	6,50	3,19	3,30
Оборотність активів, %	0,59	0,65	0,80	0,06	0,15
Рентабельність власного капіталу, %	0,02	6,12	25,3	6,10	19,18
Рентабельність основної діяльності, %	19,84	24,30	35,2	4,46	10,9
Рентабельність продаж, %	18,20	20,64	26,1	2,44	5,46

Примітка: Обчислено автором за фінансовими звітами підприємства

Аналіз показників рентабельності та ділової активності ТОВ «ЕРТАНЗ» свідчить про суттєве покращення ефективності господарської діяльності підприємства протягом 2022–2024 років. Незважаючи на складні умови функціонування, пов'язані з наслідками бойових дій та втратою значної частини виробничих активів, компанія змогла не лише відновити свою діяльність, а й забезпечити стабільне зростання фінансових результатів.

Особливо позитивною є динаміка рентабельності активів. Якщо у 2022 році на кожну гривню активів підприємство отримувало лише 0,01 % прибутку, то у 2024 році цей показник зріс до 6,5 %. Збільшення рентабельності активів на 6,49 відсоткових пунктів за два роки свідчить про значне підвищення ефективності використання майна підприємства та успішне відновлення його операційної діяльності.

Позитивні зміни спостерігаються також щодо оборотності активів. Значення показника зросло з 0,59 до 0,80 разу, що свідчить про прискорення обігу вкладених ресурсів та підвищення ефективності їх використання. Підприємство поступово збільшує обсяги реалізації продукції швидше, ніж нарощує активи, що є позитивною тенденцією з позицій управління ресурсами.

Найбільш вражаючим є зростання рентабельності власного капіталу. У 2022 році показник фактично перебував на нульовому рівні (0,02 %), тоді як у 2024 році досяг 25,3 %. Це означає, що кожна гривня власного капіталу почала

приносити понад 25 копійок чистого прибутку. Така динаміка свідчить про різке підвищення ефективності використання коштів власників підприємства та відновлення його інвестиційної привабливості.

Рентабельність основної діяльності також демонструє стабільне зростання: з 19,84 % у 2022 році до 35,2 % у 2024 році. Це означає, що підприємство суттєво покращило контроль за виробничими витратами та підвищило ефективність основних бізнес-процесів. Особливо помітне зростання показника відбулося у 2024 році, коли його значення збільшилося майже на 11 відсоткових пунктів.

Аналогічна ситуація спостерігається щодо рентабельності продажів. Показник зріс з 18,2 % до 26,1 %, що свідчить про збільшення прибутку, який підприємство отримує з кожної гривні реалізованої продукції. Зростання рентабельності продажів підтверджує підвищення ефективності цінової політики та управління витратами.

Таким чином, усі розраховані показники демонструють стійку позитивну динаміку та свідчать про успішне відновлення діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ» після кризового періоду. Підприємство не лише адаптувалося до складних умов воєнного часу, а й змогло суттєво підвищити ефективність використання активів, власного капіталу та операційних ресурсів. Це дозволяє оцінити фінансовий стан компанії у 2024 році як стабільний із позитивними перспективами подальшого розвитку.

Висновки до розділу 2

Практичний аналіз у роботі проводився за даними ТОВ «ЕРТАНЗ», яке за фінансово-економічними параметрами належить до підприємств малого бізнесу і як основний вид діяльності має реалізацію проєктів у сфері енергетики.

Проведене дослідження показало, що підприємство функціонувало в надзвичайно складних умовах, пов'язаних із втратою значної частини

виробничих потужностей у місті Маріуполь внаслідок бойових дій. Руїнування основних засобів призвело до суттєвого скорочення активів та негативно вплинуло на фінансовий стан компанії у перші роки після початку повномасштабної війни. Незважаючи на це, підприємство змогло адаптуватися до нових умов господарювання та зберегти свою операційну діяльність.

Аналіз структури активів засвідчив, що після різкого скорочення майнового потенціалу у 2022–2023 роках вже у 2024 році компанія продемонструвала позитивну динаміку відновлення. Зростання активів відбулося переважно за рахунок оборотного капіталу, що свідчить про переорієнтацію бізнес-моделі на більш гнучкі та мобільні форми ведення діяльності. Такий підхід дозволив підприємству забезпечити безперервність виробничих процесів та підтримати фінансову стабільність.

Дослідження показників фінансової стійкості показало поступове покращення структури капіталу підприємства. Коефіцієнт автономії зростав протягом усього періоду дослідження, що свідчить про поступове зміцнення власної фінансової бази. Одночасно спостерігалось підвищення поточної ліквідності, що характеризує покращення здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Водночас показники критичної та абсолютної ліквідності залишаються нижчими за нормативні значення, що вказує на необхідність подальшого вдосконалення системи управління грошовими потоками.

Особливо позитивними є результати аналізу показників ефективності діяльності. Упродовж 2022–2024 років підприємство демонструвало стабільне зростання рентабельності активів, власного капіталу, основної діяльності та продажів. Найбільш суттєво збільшилася рентабельність власного капіталу, яка у 2024 році досягла 25,3 %, що свідчить про високу ефективність використання фінансових ресурсів власників підприємства. Одночасно зростала оборотність активів, що підтверджує підвищення ділової активності та ефективності використання наявних ресурсів.

У цілому результати аналізу свідчать про те, що ТОВ «ЕРТАНЗ» успішно

пройшло етап антикризової адаптації та перейшло до поступового відновлення економічного потенціалу. Незважаючи на значні втрати, спричинені воєнними діями, підприємство продемонструвало високий рівень гнучкості, здатність швидко перебудовувати бізнес-процеси та ефективно використовувати наявні ресурси.

Таким чином, фінансовий стан ТОВ «ЕРТАНЗ» станом на кінець 2024 року можна оцінити як задовільний із позитивною тенденцією до покращення. Підприємство характеризується зростанням ділової активності, підвищенням прибутковості та поступовим зміцненням фінансової стійкості. Подальший розвиток компанії пов'язаний із нарощуванням виробничого потенціалу, зміцненням ліквідності, диверсифікацією джерел доходів та реалізацією стратегії післявоєнного відновлення, що створює передумови для стійкого довгострокового зростання.

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

3.1. Оцінка потреб України у відновленні енергетики та формування інноваційних схем фінансування за участі МСП

Станом на кінець 2025 року загальна потреба у відбудові та відновленні України оцінюється майже у 588 млрд. дол. США на наступне десятиліття. Такі оцінки наведені у спільному звіті RDNA5 (Rapid Damage and Needs Assessment), підготовленому Урядом України, Групою Світового банку, Європейською комісією та ООН. Зазначений обсяг фінансових потреб майже утричі перевищує номінальний валовий внутрішній продукт України у 2025 році, що свідчить про безпрецедентний масштаб економічних втрат.

Оцінка охоплює період у 46 місяців повномасштабної війни (лютий 2022 р. – грудень 2025 р.) та демонструє суттєве зростання прямих збитків, які вже перевищили 195 млрд. дол. США (порівняно зі 176 млрд. дол. США за попередньою оцінкою RDNA4). Найбільшого руйнування зазнали житловий, транспортний та енергетичний сектори, причому збитки сконцентровані переважно у прифронтових регіонах та великих містах.

Зокрема, в енергетичному секторі кількість пошкоджених або знищених об'єктів (включаючи генерацію, передачу та розподіл електроенергії, а також системи теплопостачання) зросла приблизно на 21% порівняно з попередньою оцінкою. У транспортній галузі потреби у відновленні збільшилися на 24% внаслідок інтенсивних атак на залізничну інфраструктуру та порти. Станом на кінець 2025 року пошкоджено або зруйновано близько 14% житлового фонду країни.

У структурі загальних потреб найбільші обсяги фінансування необхідні для відновлення транспортної інфраструктури (понад 96 млрд. дол. США), енергетики (майже 91 млрд. дол. США), житлового сектору (близько 90 млрд. дол. США), торгівлі та промисловості (понад 63 млрд. дол. США) і сільського господарства (понад 55 млрд. дол. США). Окремо близько 28 млрд. дол. США потребують роботи з розмінування та ліквідації наслідків руйнувань.

Разом із тим, фінансові можливості держави залишаються обмеженими. За оцінками уряду, на реалізацію пріоритетних проєктів у 2026 році передбачено фінансування на рівні 5,8 млрд. дол. США, тоді як дефіцит ресурсів становить близько 9,5 млрд. дол. США.

Макроекономічна ситуація також залишається складною: у 2025 році ВВП України був приблизно на 21% нижчим за довоєнний рівень, а за окремими показниками спостерігається негативна динаміка. Зокрема, промислове виробництво скоротилося на 2,4% у річному вимірі після зростання на 3,6% у 2024 році. Водночас позитивні тенденції зберігаються у оборонній, фармацевтичній та металургійній галузях.

Таким чином, масштаби руйнувань і фінансових потреб визначають критичну важливість мобілізації внутрішніх і зовнішніх ресурсів, а також формування ефективних механізмів управління ризиками, зокрема через розвиток страхування, як одного з ключових інструментів забезпечення економічної стійкості та відновлення країни [16].

У цих умовах особливого значення набуває залучення до процесів відбудови, зокрема енергетичного сектору, підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ). Саме МСБ здатні забезпечити гнучкість, швидкість реалізації проєктів та локальну присутність у регіонах, що критично важливо для відновлення децентралізованої енергетичної інфраструктури.

Основними напрямками участі МСБ у відбудові енергетики можуть бути:

розвиток розподіленої генерації (сонячні, вітрові, біоенергетичні установки малої потужності);

участь у відновленні та модернізації локальних енергомереж і систем теплопостачання;

впровадження енергоефективних технологій у житловому та промисловому секторі;

розвиток сервісних послуг у сфері енергетичного аудиту, обслуговування та ремонту інфраструктури;

участь у проєктах державно-приватного партнерства, спрямованих на створення стійких енергетичних систем;

інтеграція у ланцюги постачання обладнання та матеріалів для відновлення енергетичних об'єктів.

Залучення МСБ до відбудови енергетики не лише сприятиме прискоренню відновлювальних процесів, але й забезпечить мультиплікативний економічний ефект: створення робочих місць, розвиток регіонів, зростання податкових надходжень та підвищення енергетичної безпеки держави.

Таким чином, відбудова енергетичного сектору потребує не лише значних фінансових ресурсів, але й активного залучення внутрішнього підприємницького потенціалу, де страхові механізми можуть відігравати ключову роль у зниженні ризиків та стимулюванні інвестиційної активності.

За оцінками уряду, потреби у відновленні та модернізації енергетичного сектору України станом на 2026 рік становлять близько 90,6 млрд. дол. США, що на 34% більше, ніж за попередніми розрахунками. Про це повідомив міністр енергетики України Денис Шмигаль. При цьому найбільша частка фінансування — майже 80% (близько 71 млрд. дол. США) — необхідна для відновлення та модернізації генеруючих потужностей. Інші напрями включають відновлення теплового господарства (6,4 млрд. дол. США), газотранспортної інфраструктури (5,2 млрд. дол. США) та нафтогазового сектору, включаючи переробку (4,6 млрд. дол. США).

На поточний рік першочергові потреби енергетичного сектору оцінюються на рівні 4,9 млрд. дол. США, що підкреслює критичну необхідність оперативного фінансування. Як зазначається, метою є не лише відновлення зруйнованих

об'єктів, а й формування нової енергетичної системи, здатної забезпечити довгострокову стійкість і безпеку.

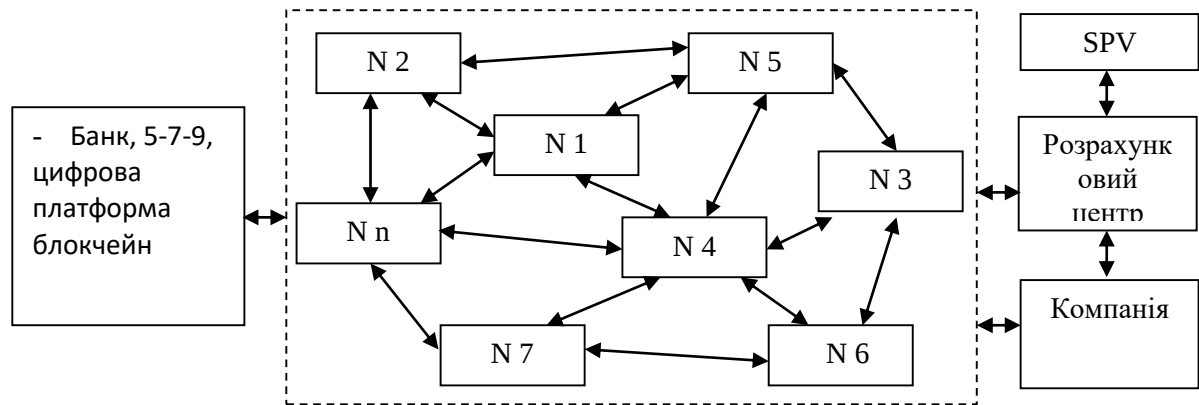
Стан енергосистеми залишається складним: у більшості регіонів України застосовуються погодинні або аварійні відключення електроенергії, а для підприємств діють обмеження потужності. Додатковим викликом є зниження зовнішньої підтримки, зокрема припинення аварійних поставок електроенергії з боку окремих європейських партнерів [17].

У цих умовах особливої ваги набуває залучення до процесів відновлення підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ). Саме цей сектор може відігравати ключову роль у реалізації децентралізованих енергетичних рішень, забезпечуючи швидке відновлення локальної інфраструктури. Зокрема, МСБ можуть бути залучені до розвитку малої генерації (сонячні, біоенергетичні установки), модернізації локальних мереж, впровадження енергоефективних технологій та обслуговування енергетичних об'єктів.

Активізація участі МСБ у відбудові енергетики дозволить не лише прискорити відновлення критичної інфраструктури, але й створить мультиплікативний економічний ефект через розвиток підприємництва, створення робочих місць та підвищення енергетичної незалежності країни. Водночас для реалізації цих можливостей необхідним є формування сприятливих фінансових умов, включаючи доступ до страхових механізмів, гарантій та програм державно-приватного партнерства.

Особливої актуальності набуває пошук альтернативних джерел фінансування, здатних доповнити традиційні банківські кредити та бюджетні програми підтримки. Одним із перспективних напрямів може стати залучення заощаджень населення до фінансування проєктів енергетичного відновлення через сучасні цифрові платформи, що забезпечують прозорість використання коштів, контроль за їх рухом та зниження транзакційних витрат. Такий підхід дозволить мобілізувати внутрішні інвестиційні ресурси, підвищити довіру інвесторів та створити додаткові можливості для фінансування проєктів енергоефективності та відбудови енергетичної інфраструктури.

Можливість формування додаткового фінансового ресурсу для фінансування програм енерговідновлення і енергоефективності у поєднанні коштів банківського кредитування з коштами фізичних осіб на основі блокчейн-платформи виглядатиме так (рис. 3.1).



N1...Nn – учасники краундфіндингової блокчейн-платформи;
SPV – фінансовий оператор.

Рис. 3.1 Поєднання коштів пільгового кредитування і фізичних осіб на основі блокчейн-платформи для цілей енерговідновлення і енергоефективності

Складено автором

Запропонована схема формування додаткового фінансового ресурсу для реалізації програм енерговідновлення та енергоефективності базується на інтеграції трьох ключових елементів: банківського кредитування, інвестицій фізичних осіб та блокчейн-платформи як технологічної основи взаємодії. Фізичні особи через блокчейн-платформу інвестують власні кошти у відповідні проекти, отримуючи можливість контролювати рух коштів та результати їх використання. Одночасно банки надають пільгові кредитні ресурси, а спеціалізована компанія (SPV) виконує функції фінансового оператора, акумулюючи залучені кошти та спрямовуючи їх на фінансування конкретних проектів. Опис схеми має вигляд (табл.3.1).

Таблиця 3.1

Опис схеми спільного фінансування діяльності малих підприємств у сфері енергозбереження і енерговідновлення

Назва етапу	Характеристика
1. Формування фінансового ресурсу	Фізичні особи (інвестори): вносять кошти через блокчейн-платформу; формують пул краудфандингового фінансування. Банки надають пільгові кредити (5–7–9%, енергокредити); формують основне кредитне фінансування.
2. Акумуляування коштів	Кошти фізичних осіб об'єднуються з банківськими кредитами та іншими джерелами фінансування. Кошти надходять на блокчейн-платформу / фінансовий оператор (SPV) і фіксуються у вигляді смарт-контрактів (для фіксації зобов'язань компанії перед учасниками).
3. Розподіл коштів.	Блокчейн-платформа: перевіряє умови фінансування; автоматично розподіляє кошти. Компанія (реципієнт фінансування) отримує кошти на реалізацію проєктів: енергогенерацію (сонячні станції, генератори); енергоефективність (модернізація обладнання).
4. Реалізація проєкту	Компанія: реалізує енергетичний проєкт; генерує економічний ефект: продаж електроенергії; економія витрат; підвищення енергонезалежності.
5. Формування грошового потоку	Проєкт генерує дохід: формується грошовий потік
6. Повернення коштів	Грошовий потік розподіляється: Банку погашення кредиту відсотки Фізичним особам повернення інвестицій дохід (відсоток / дивіденд / частка економії)
7. Контроль і прозорість	Блокчейн-платформа забезпечує: контроль використання коштів; прозорість операцій; автоматичні виплати (смарт-контракти); мінімізацію ризиків.

Складено автором

У центрі моделі знаходиться блокчейн-платформа, яка виконує функцію цифрового середовища для обліку, контролю та прозорого розподілу фінансових потоків між учасниками. Використання цієї технології забезпечує незмінність даних, підвищення довіри між сторонами та мінімізацію ризиків зловживань.

Першим джерелом фінансування виступають банки, які надають пільгові кредити в межах державних програм підтримки (зокрема, «5–7–9%» або

енергокредитування під 0%). Ці кошти формують базову частину фінансування проєктів енерговідновлення.

Другим важливим елементом є кошти фізичних осіб, які можуть виступати як інвестори або кредитори. Завдяки блокчейн-платформі громадяни отримують можливість інвестувати відносно невеликі суми у конкретні енергетичні проєкти (наприклад, встановлення сонячних електростанцій, модернізація енергомереж, впровадження енергоефективних технологій). Таке фінансування може здійснюватися у формі краудфандингу або peer-to-peer кредитування.

Поєднання цих двох джерел дозволяє: збільшити загальний обсяг доступного фінансування; знизити кредитне навантаження на підприємства; диверсифікувати джерела залучення коштів.

Блокчейн-платформа забезпечує: автоматизацію виконання умов угод через смарт-контракти; прозорий облік внесків і їх цільового використання; контроль за поверненням коштів інвесторам; зниження транзакційних витрат за рахунок відсутності посередників.

У межах моделі підприємства або проєктні компанії отримують фінансування з двох джерел — банків та фізичних осіб — і використовують його для реалізації енергетичних проєктів. Повернення коштів здійснюється за рахунок отриманих доходів або економії енергоресурсів, що також фіксується в системі.

У даній схемі значна роль належить SPV (Special Purpose Vehicle) — спеціально створеній юридичній особі, яка виступає фінансовим посередником між інвесторами, банками та компанією-реципієнтом проєкту. В Україні компанії такого типу починають з'являтися у тому числі у середовищі малого і середнього бізнесу. Функції SPV представимо так (табл.3.2).

**Функції SPV – компанії у проєкті спільного фінансування
енергоефективності**

Функціонал	Характеристика
1. Акумуляування фінансових ресурсів	SPV: приймає кошти від фізичних осіб (краудфандинг); отримує кредитні ресурси від банків; формує єдиний фінансовий пул проєкту.
2. Цільове фінансування проєктів	SPV: направляє кошти компанії-реципієнту; контролює їх використання відповідно до умов фінансування; виконує функцію фінансового диспетчера.
3. Ризик-менеджмент	SPV дозволяє: відокремити ризики проєкту від основної діяльності компанії; захистити інвесторів і банк від операційних ризиків підприємства. Це ключова перевага для інвесторів.
4. Обслуговування грошових потоків	SPV: отримує доходи від реалізації проєкту; розподіляє їх між учасниками: банкам (погашення кредиту) - фізичним особам (дохід + повернення коштів).
5. Інтеграція з блокчейн-платформами	SPV: працює через смарт-контракти; забезпечує автоматизацію: фінансування, контролю виплат. Підвищує прозорість і довіру

Складено автором

SPV робить можливим поєднання коштів банків, фізичних осіб і технологій для досягнення мети – забезпечення необхідного фінансування малого і середнього бізнесу для виконання проєктів у сфері енергетики. Без SPV модель має ризики: змішування коштів; непрозорість; високий ризик для інвесторів. З SPV - кошти ізольовані; ризики структуровані; фінансування контрольоване.

Довіра, що формується за допомогою впровадження пропонованої схеми стосується здебільшого фізичних осіб, адже відносини банків і позичальників оформлюються за допомогою відомих протоколів. Кошти фізичних осіб, залучені через краудфандингову платформу, виступають важливим додатковим джерелом фінансування проєктів у сфері енергозбереження та електрогенерації. Їх використання здійснюється у чітко визначеному та прозорому порядку із застосуванням блокчейн-технологій.

Передусім, залучені кошти акумулюються на цифровій платформі та спрямовуються виключно на фінансування конкретних проєктів, що пройшли попередню оцінку (технічну, фінансову та ризикову). Це можуть бути:

встановлення об'єктів розподіленої генерації (сонячні, біогазові установки);

модернізація енергетичної інфраструктури;

впровадження енергоефективних технологій на підприємствах.

Використання коштів фізичних осіб передбачає їх участь у фінансуванні проєктів на умовах:

часткового кредитування (peer-to-peer фінансування);

інвестиційної участі з отриманням доходу;

участі у готовій продукції – наприклад, ОСББ встановлює сонячні панелі і саме це є реалізацією угоди.

У такому випадку інвестори отримують не лише фінансовий результат від участі у проєкті, але й безпосередню економічну вигоду у вигляді доступу до створених енергетичних потужностей, зниження витрат на електроенергію або підвищення енергетичної незалежності. Запропонована модель дозволяє поєднати інтереси держави, бізнесу та громадян, забезпечуючи формування додаткових інвестиційних ресурсів для відновлення енергетики та прискорення переходу до сучасної децентралізованої енергетичної системи.

3.2. Організаційні заходи щодо удосконалення фінансової діяльності підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ»

Можливо це викликає справедливий подив, але багато українських підприємств малого бізнесу, і ТОВ «ЕРТАНЗ» тут не є винятком, досі використовують для обліку своєї діяльності програмний продукт 1С. Це програмне забезпечення має російське походження і за оцінками спеціалістів з кібербезпеки повністю контролюється російськими спецслужбами, може навіть поширювати вірусні програми (за схемою поширення вірусу «Petya» у 2017 році). При цьому існують багато аналогів, які за функціоналом є набагато кращими і водночас більш безпечними за 1С (табл. 3.3).

Програмні продукти-аналоги 1С

Назва	Характеристика	Вартість придбання і розгортання
Вправно ERP (українська система)	•Повноцінна ERP-система з бухгалтерією, управлінням запасами, CRM, HR і закупівлями. Локалізована під українське законодавство і адаптована під потреби малого та середнього бізнесу. Можлива гнучка адаптація під конкретні процеси вашого підприємства завдяки відкритому коду. Переваги: проста адаптація, підтримка українського продукту, модульність.	Від 80–150 тис. грн для малого підприємства. Вартість залежить від кількості модулів, користувачів та необхідності індивідуального доопрацювання. Щомісячна підтримка — від 3–10 тис. грн.
MASTER ERP / MASTER: Бухгалтерія (українська система)	Рішення від українських розробників з функціями бухгалтерського та податкового обліку, зарплати й кадрів, складу та торгівлі. Налаштоване під звичну логіку обліку (ближче до 1С), що спрощує перехід для персоналу. Переваги: схожий інтерфейс на 1С, підтримка малого бізнесу.	Базова версія — від 15–40 тис. грн. Повноцінне ERP-рішення з інтеграцією складу, CRM та кадрового обліку — 80–200 тис. грн. Навчання та міграція даних оплачуються окремо.
Quincefin (хмарна ERP)	Хмарне рішення з функціями управління фінансами, продажами, закупівлями, складським обліком та CRM. Зручне для компаній, які працюють з товарними операціями, не потребує серверної інфраструктури..	Хмарна модель підписки: від 1–3 тис. грн на місяць за одного користувача або пакет. Первинне впровадження — 20–70 тис. грн залежно від налаштування.
B-FIN (українська система)	ERP-платформа з фінансовим обліком, складом та аналітикою. Має інтеграцію з популярними українськими банківськими системами, швидку адаптацію під бізнес-процеси. Переваги: локалізація, зв'язок із банками, легкість впровадження.	Вартість базового впровадження — від 50–120 тис. грн. За потреби інтеграції з банками, CRM та складськими системами витрати можуть зростати до 150–250 тис. грн.
Microsoft Dynamics 365 Business Central	Іноземна ERP-система світового класу з підтримкою української локалізації. Автоматизує фінанси, бухгалтерію, зарплату, склад, закупівлі й управління замовленнями. Добре масштабується з ростом бізнесу. Переваги: потужний функціонал, інтеграція із Microsoft 365, глобальна підтримка.	Найдорожче рішення серед аналогів. Ліцензії — від 70–150 дол. США на одного користувача щомісячно. Первинне впровадження для малого та середнього бізнесу в Україні — орієнтовно 500 тис. – 2 млн грн залежно від складності інтеграції та кількості користувачів.

Складено автором за сайтами розробників

Порівняння вартості програмних продуктів-аналогів 1С свідчить про наявність на українському ринку як відносно доступних локалізованих рішень для малого бізнесу, так і комплексних міжнародних ERP-систем із високою вартістю впровадження. Для підприємств малого та середнього бізнесу, що працюють в умовах економічної нестабільності, найбільш доцільними є українські або хмарні рішення, які потребують менших початкових інвестицій та забезпечують швидку адаптацію до змін бізнес-процесів.

Для підприємства ТОВ «Ертанз» відповідно до управлінських і виробничих задач та фінансових можливостей підприємства підходять системи — Вправно ERP, MASTER ERP або B-FIN. Можливим є хмарне розміщення (підписка) і коробкове (локальне розгортання на сервері підприємства). Відповідно до системи управління, що склалася на підприємстві зараз обираємо друге (коробкове). За системним забезпеченням це: власний сервер (або орендований у хмарного провайдера, але під адмініструванням підприємства); резервне копіювання, оновлення, техпідтримку/адміністрування (внутрішньо або через партнера); контроль доступів та інформаційна безпека контролюється підприємством. Це відповідає і кваліфікації персоналу ТОВ «ЕРТАНЗ». В бюджет підприємства закладемо придбання (150 тис. грн.) і щомісячне обслуговування (технічна підтримка) – 5 тис. грн.

Проведений аналіз показав, що ТОВ «ЕРТАНЗ» має чітко структуровану організаційну побудову, яка забезпечує розподіл функціональних обов'язків, контроль за виконанням завдань, оперативність у прийнятті рішень та злагоджену взаємодію між усіма рівнями управління. Структура поділяється на управлінський рівень, виробничі дільниці та функціональні відділи.

Товариство має традиційну для лінійно-функціональної моделі структуру управління з високим рівнем централізації, в якій:

- є єдиний центр прийняття стратегічних і оперативних рішень — директор;
- кожен структурний підрозділ має своїх керівників, які підзвітні вищому керівництву, функціональні служби (бухгалтерія, закупівлі, відділ кадрів, юристи) здійснюють обслуговування всіх виробничих підрозділів;

виробничі підрозділи, які працюють за проєктним принципом.

Ця модель дозволяє дотримуватись дисципліни, контролювати витрати, координувати дії між підрозділами та відповідально розподіляти обов'язки. Склад персоналу підприємства (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Структура підприємства ТОВ «ЕРТАНЗ» за підрозділами

Підрозділ	Характеристика
Адміністративно-керівний апарат	Центр стратегічного управління та оперативного контролю: директор — одночасно кінцевий бенефіціар та керівник підприємства, відповідає за загальну стратегію, фінанси та ключові управлінські рішення; технічний директор — координує технічну політику, контролює якість та технології; помічник директора — здійснює організаційну підтримку, документообіг, комунікацію з підрозділами; інженери з охорони праці (2 особи) — забезпечують дотримання вимог техніки безпеки, проходження медоглядів, проведення інструктажів.
Виробничий підрозділ 1	Дільниця електромонтажних робіт (ЕМР)- основна виробнича сила компанії, що реалізує проєкти в галузі енергетики, електромонтажу та будівельно-монтажних робіт. До складу входять: начальник дільниці та помічник начальника дільниці; бригадири (5 осіб) — координують виконання робіт на майданчиках; керівники будівельних майданчиків (4 особи); майстри (2 особи) — відповідають за оперативне управління робочими бригадами; електромонтажники: вторинних ланцюгів — 7 осіб; силових мереж — 6 осіб; налагоджувальники — 1 особа; електромонтер з обслуговування електроустаткування — 6 осіб; зварник, інженер з документації, секретарі — підтримують повний цикл виробництва.
Виробничий підрозділ 2	Дільниця з виготовлення НКП (низьковольтних комплексних пристроїв). Виконує збирання та тестування електросилового обладнання: начальник цеху та майстер; інженер-конструктор (електроніка) — займається розробкою технічної документації; електромонтажники (вторинні, силові, налагоджувальники); помічники виробничого відділу.
Функціональний відділ 1	Фінансовий відділ - відповідає за ведення обліку, складання звітності, управління витратами: керівник фінансового відділу; головний бухгалтер;

	бухгалтер – 2 особи; помічник бухгалтера; інспектор з кадрів — супровід трудових відносин, облік кадрів, звітність до ДПС і фондів.
Функціональний відділ 2	Відділ закупівель- забезпечує повний цикл постачання матеріалів та обладнання, оптимізацію витрат
Функціональний відділ 3	Відділ продажу - здійснює комерційну діяльність, укладення договорів, супровід клієнтів: менеджер із збуту.
Функціональний відділ 4	Відділ закупівель і логістики - керівник відділу закупівель, відділ складської логістики - організовує зберігання, облік та доставку матеріалів, менеджер з логістики.
Функціональний відділ 5	Проектування та юридичний супровід. Проектно-технічний відділ готує технічну документацію, проєктні рішення: начальник відділу; інженер-проектувальник (цивільне будівництво). Юридичний відділ - забезпечує правовий супровід діяльності: юрисконсульт.

Складено автором за [15]

Враховуючи специфіку діяльності — електромонтажні роботи та збирання електросилового обладнання — підприємство працює за проєктною моделлю: кожен об'єкт або замовлення розглядається як окремий проєкт. Призначається керівник майданчика, відповідальний за виконання проєкту на місці. До виконання залучаються працівники з різних підрозділів — на основі компетенцій, необхідних на конкретному етапі робіт. Всі розрахунки, матеріальні запити, табелі прив'язуються до конкретного об'єкта. Ведеться розмежування витрат за об'єктами, що дає змогу оцінювати прибутковість кожного проєкту окремо.

Другою особливістю організації праці є те, що ТОВ «ЕРТАНЗ» реалізує об'єкти в різних регіонах України і часто працівники перебувають у тривалих відрядженнях.

Ці обставини необхідно врахувати при організації виробництва саме з фінансових позицій, тобто організації руху грошових потоків. Фінансова структура є елементом традиційного бюджетного процесу, хоча звісно її впровадження зараз необхідно здійснювати з врахуванням сучасних змін у схемах фінансування і цифрових технологіях.

Під бюджетним процесом, або бюджетуванням розуміють процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформлюються у вигляді бюджетів. Зазвичай складання бюджетів здійснюється в рамках оперативного планування. Виходячи зі стратегічних цілей підприємства, бюджети виконують задачі розподілу економічних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні організації. Розробка бюджетів надає кількісну визначеність обраним перспективам діяльності підприємства.

До числа основних задач бюджетування належать:

- забезпечення поточного планування;
- забезпечення координації, кооперації та комунікації підрозділів підприємства;
- обґрунтування витрат підприємства;
- створення бази для оцінки та контролю планів підприємства;
- виконання вимог законів та контрактів [18].

Для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами на базовому підприємстві доцільним є впровадження повноцінної фінансової структури управління. Реалізація такого підходу потребуватиме певних організаційних змін, додаткових витрат часу та ресурсів, проте в перспективі дозволить суттєво підвищити якість планування, контролю та оцінки результатів діяльності окремих підрозділів.

У системі бюджетування поняття «фінансова структура» використовується не лише для відображення руху фінансових потоків, а насамперед для розподілу фінансової відповідальності між структурними підрозділами підприємства. Такий підхід забезпечує персоніфікацію відповідальності за використання ресурсів, формування доходів, витрат та фінансових результатів.

Основними елементами фінансової структури виступають центри фінансової відповідальності (ЦФВ), які, як правило, формуються на базі існуючих організаційних підрозділів. Центр фінансової відповідальності являє собою структурну одиницю підприємства, керівник якої має можливість впливати на певні фінансові показники та несе відповідальність за результати їх

виконання. Залежно від характеру діяльності це можуть бути центри витрат, доходів, прибутку або інвестицій.

На сучасному етапі розвитку ТОВ «ЕРТАНЗ» першочергового значення набуває формування центрів відповідальності за витратами, оскільки саме контроль витрат є одним із ключових факторів забезпечення прибутковості та фінансової стійкості підприємства. При цьому доцільно розмежувати виробничі та невиробничі витрати, що дозволить більш точно оцінювати ефективність окремих напрямів діяльності, визначати резерви економії ресурсів та підвищувати обґрунтованість управлінських рішень.

Пропонована фінансова структура ТОВ «ЕРТАНЗ» наведена на рисунку (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Пропонована фінансова структура ПрАТ «ЕРТАНЗ» за центрами доходів і витрат

Розроблено автором

Запровадження системи центрів фінансової відповідальності також створить передумови для впровадження сучасних методів бюджетування, оперативного контролю виконання бюджетів та формування системи внутрішнього фінансового контролю. Це дозволить підвищити прозорість управління, своєчасно виявляти відхилення від планових показників та забезпечити більш ефективне використання фінансових ресурсів підприємства.

Пояснення до схеми будуть такими. Існує нагальна потреба щодо реструктуризації виробництва і проведення аналізу грошових потоків за кожним з вказаних напрямків, оскільки до сьогодні точно не з'ясовано, який саме виробничий напрямок надає підприємству найбільших прибутків за основною (виробничою) діяльністю. Пропонований розподіл за напрямками дозволить визначити слабкі і сильні сторони виробничої діяльності підприємства. Актуальним є виділення третього напрямку (освоєння нових технологій і продукції) що пов'яжемо з розширеним розвитком. Виробнича ефективність має обчислюватися за кожним напрямом і ставати індикатором для подальшого розподілу обмежених фінансових ресурсів.

Відповідно до кожного напрямку діяльності має бути проведений детальний аналіз структури витрат, сформований окремий бюджет та визначені відповідальні особи, які здійснюватимуть контроль за його виконанням. Такий підхід дозволить підвищити прозорість управління фінансовими ресурсами, забезпечити контроль відхилень фактичних показників від планових та своєчасно виявляти резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.

Третій напрям пропонується як перспективний вектор диверсифікації діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ» через впровадження нових видів продукції та операційних процесів у сфері енергетичних рішень. До цього часу підприємство практично не працювало у даному сегменті, проте сучасні умови формують сприятливі передумови для його розвитку. У місті та прилеглих населених пунктах спостерігається значний інтерес до альтернативних джерел енергії, систем резервного електроживлення, сонячної генерації та заходів з підвищення енергоефективності.

Важливим фактором є наявність як поточного платоспроможного попиту з боку населення та бізнесу, так і значного відкладеного попиту, який сформувався внаслідок енергетичних ризиків останніх років. Очікується, що процеси післявоєнного відновлення та модернізації енергетичної інфраструктури додатково стимулюватимуть розвиток цього ринку. Крім того, освоєння нового напрямку дозволить підприємству знизити залежність від традиційних видів діяльності, диверсифікувати джерела доходів та підвищити свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Разом із тим реалізація зазначеного напрямку потребуватиме залучення додаткових фінансових ресурсів для придбання обладнання, підготовки персоналу, формування необхідних запасів та фінансування оборотного капіталу. Саме тому питання пошуку джерел фінансування та механізмів їх залучення розглядатимуться у наступному розділі роботи.

3.3. Пропозиції з удосконалення діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ»

В умовах воєнного стану та загального економічного тиску, ТОВ «ЕРТАНЗ» зуміло не лише зберегти виробничу активність, а й продемонструвати зростання ключових фінансових показників у 2026 році. Упродовж написання кваліфікаційної роботи бакалавра вийшла фінансова звітність підприємства за 2025 рік. Отже, для розробки рекомендацій з фінансування діяльності підприємства на 2026 рік проаналізуємо зміни, які відбулися за результатами його роботи у 2025 році.

Проведемо аналіз формування фінансових результатів діяльності підприємства (табл.3.5).

Аналіз формування фінансових результатів ТОВ «ЕРТАНЗ» у 2024-2025 роках

Показник	2025	2024	Відхилення, тис. грн.	Темп росту, %
Чистий дохід (виручка)	151774	80662	71112	188,2
Собівартість	96475	59645	36830	161,7
Валовий прибуток	55299	21017	34282	263,1
Інші операційні доходи	1902	42	1860	4528,6
Адміністративні витрати	44396	14269	30127	311,1
Витрати на збут	758	408	350	185,8
Інші операційні витрати	982	1168	-186	84,1
Фінансові результати від операційної діяльності	11065	5214	5851	212,2
Фінансові витрати	1357	774	583	175,3
Прибуток до оподаткування	9708	4440	5268	218,6
Податок на прибуток	1748	905	843	193,1
Чистий прибуток	7960	3535	4425	225,2

Обчислено автором за даними [15]

Підприємство оголосило про антикризову стратегію розвитку у 2022 році, після початку повномасштабного вторгнення і релокації з Маріуполя у Кривий Ріг. У 2025 році ця реалізація цієї стратегії забезпечила серйозний результат. Чистий дохід підприємства збільшився за рік на 71112 тис. грн., або на 88,2%, при зростанні собівартості на 36830 тис. грн., або на 61,7%. Відставання темпів приросту собівартості від темпів приросту виручки забезпечило швидке зростання прибутку від основної діяльності – за рік він збільшився на 34282 тис. грн., або на 163,1%.

Зростання обсягів діяльності викликало і зростання витрат. Найбільше на фінансовий результат впливали адміністративні витрати – їх збільшення склало 30127 тис. грн., або 211,1%. Витрати на збут і інші витрати також зросли, але їх вплив на формування фінансових результатів продовжував залишатися несуттєвим.

Фінансовий результат від операційної діяльності у 2025 році збільшився на 5851 тис. грн., або на 112,2%.

Підприємство епізодично користується банківським кредитом для подолання розриву ліквідності. Сума фінансових витрат збільшилася на 583 тис.

грн., або на 75,3%.

Сума прибутку до оподаткування за рік зросла на 5268 тис. грн., або на 118,6%, а сума податку на прибуток на 843 тис. грн., або на 93,1%.

У 2025 році сума чистого прибутку підприємства склала 7960 тис. грн., що на 3535 тис. грн., або на 125,2% більше за чистий прибуток отриманий у 2024 році. У 2025 році підприємство відмовилося від виплати дивідендів – уся сума прибутку була реінвестована.

У таблиці (табл.3.6) обчислено порівняння показників ефективності діяльності підприємства у 2025 році, порівняно з 2024 роком.

Таблиця 3.6

**Обчислення показників ефективності діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ» у
2024-2025 роках**

№	Показник	2025	2024	Відхилення, тис. грн.
1	Чистий дохід (виручка), тис. грн.	151774	80662	71112
2	Собівартість, тис. грн.	96475	59645	36830
3	Валовий прибуток, тис. грн.	55299	21017	34282
4	Рентабельність основної діяльності, % (ряд.3 / ряд.4 * 100)	57,3	35,2	31,3
5	Рентабельність продаж, % (ряд.3 / ряд.1 * 100)	36,4	26,1	36,4
6	Чистий прибуток, тис. грн.	7960	3535	4425
7	Активи, тис. грн.	99008	54403	44605
8	Власний капітал, тис. грн.	21914	13954	7960
9	Рентабельність активів, % (ряд.6 / ряд.7*100)	8,0	6,5	1,5
10	Рентабельність власного капіталу, % (ряд.6 / ряд.8*100)	36,3	25,3	11,0

Обчислено автором

Внаслідок зростання ефективності виробничих процесів маємо підвищення рентабельності основної діяльності на 31,3%, а рентабельності продаж на 36,4%. Взагалі показники виробничої рентабельності знаходилися на високому рівні і у 2024 році, а їх підвищення більш як у два рази у 2025 році свідчить про суттєве зростання ефективності виробничих процесів.

У підприємства є резерви щодо підвищення ефективності, що містяться у іншій (невиробничий) діяльності. Так, спостерігаємо серйозний розрив між

показниками виробничої діяльності і показниками рентабельності активів і власного капіталу. У 2025 році підприємство отримало рентабельність активів у розмірі 8%, що повністю дорівнює офіційному рівню інфляції у цьому році. Збільшення рентабельності активів за рік склало 1,5 процентних пункти. Для виробничого підприємства це хороший результат. Показники рентабельності власного капіталу і у 2024, і у 2025 роках вказують на те, що власник підприємства отримує фінансовий зиск від володіння і управління ним. Так, рентабельність власного капіталу у періоді дослідження суттєво перевищувала альтернативні вкладення коштів до банківських депозитів і військових облігацій. У 2025 році досягнуто суттєве збільшення рентабельності власного капіталу – з 25,3 до 36,3 (на 11%).

Далі проаналізуємо зміну у показниках фінансового стану підприємства, що відбулися у 2025 році (табл. 3.7)

Таблиця 3.7

Обчислення показників фінансового стану ТОВ «ЕРТАНЗ» у 2024–2025 роках

№	Показник	2025	2024	Відхилення, тис. грн.
1	Активи, тис. грн.	99008	54403	44605
2	Власний капітал, тис. грн.	21914	13954	7960
3	Коефіцієнт автономії (ряд.2/ряд.1)	0,22	0,26	-0,04
4	Оборотний капітал, тис. грн.	98774	54195	44579
5	Дебіторська заборгованість плюс грошові кошти, тис. грн.	34752	24384	10368
6	Грошові кошти, тис. грн.	3017	350	2667
7	Поточні зобов'язання, тис. грн.	85054	32489	52565
8	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (ряд.6 / ряд.7)	0,04	0,01	0,03
9	Коефіцієнт критичної ліквідності (ряд.6 + ряд.5) / ряд.7	0,44	0,76	-0,32
10	Коефіцієнт покриття (ряд.4 / ряд.7)	1,16	1,67	-0,51

Обчислено автором

Аналіз показників фінансового стану ТОВ «ЕРТАНЗ» у 2024–2025 роках свідчить про активне відновлення масштабів діяльності підприємства після кризового періоду, пов'язаного з наслідками воєнних дій. Загальна вартість активів підприємства у 2025 році зросла до 99 008 тис. грн, що на 44 605 тис. грн

більше порівняно з 2024 роком. Таке зростання є результатом відновлення господарської діяльності, збільшення обсягів реалізації продукції та нарощування оборотного капіталу.

Позитивною тенденцією є також збільшення власного капіталу підприємства з 13 954 тис. грн до 21 914 тис. грн, або на 7 960 тис. грн. Це свідчить про накопичення фінансових результатів діяльності та поступове зміцнення фінансової бази підприємства. Водночас коефіцієнт автономії знизився з 0,26 до 0,22. Незважаючи на абсолютне зростання власного капіталу, темпи збільшення залучених коштів були вищими, ніж темпи приросту власних ресурсів. Це свідчить про підвищення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та зростання фінансового ризику.

Обсяг оборотного капіталу у 2025 році досяг 98 774 тис. грн., збільшившись на 44 579 тис. грн. порівняно з попереднім роком. Практично весь приріст активів був сформований за рахунок оборотних активів, що характерно для підприємства, яке після втрати значної частини основних засобів перейшло до більш мобільної моделі функціонування.

Показник дебіторської заборгованості разом із грошовими коштами збільшився з 24 384 тис. грн до 34 752 тис. грн, або на 10 368 тис. грн. Це свідчить про подальше розширення обсягів операційної діяльності та збільшення кількості клієнтів. Одночасно суттєво зросли залишки грошових коштів — з 350 тис. грн до 3 017 тис. грн, що є позитивним сигналом покращення поточної платоспроможності та ліквідності підприємства.

Разом із тим поточні зобов'язання зросли більш ніж у 2,6 рази — з 32 489 тис. грн до 85 054 тис. грн. Така динаміка свідчить про активне використання короткострокових джерел фінансування для підтримки операційної діяльності та фінансування зростаючих потреб в оборотному капіталі.

Аналіз показників ліквідності демонструє неоднозначну ситуацію. Коефіцієнт абсолютної ліквідності покращився з 0,01 до 0,04, що свідчить про збільшення частки найбільш ліквідних активів у покритті поточних зобов'язань. Проте його значення залишається значно нижчим за рекомендований

нормативний рівень 0,20–0,25, що вказує на недостатній запас грошових коштів для негайного погашення поточних боргів.

Коефіцієнт критичної ліквідності знизився з 0,76 до 0,44, що є негативною тенденцією. Це означає, що навіть за умови погашення дебіторської заборгованості підприємство не зможе повністю покрити свої поточні зобов'язання найбільш ліквідними активами. Основною причиною такого погіршення стало випереджаюче зростання короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт покриття також знизився з 1,67 до 1,16. Незважаючи на те, що його значення все ще перевищує одиницю і свідчить про здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів, запас фінансової міцності суттєво скоротився. Це вказує на підвищення ризику втрати ліквідності у разі виникнення проблем із реалізацією запасів або стягненням дебіторської заборгованості.

Загалом результати аналізу свідчать, що ТОВ «ЕРТАНЗ» перебуває на етапі активного відновлення та нарощування масштабів діяльності. Позитивними факторами є зростання активів, власного капіталу, оборотних коштів та обсягів господарських операцій. Водночас суттєве збільшення поточних зобов'язань і погіршення окремих показників ліквідності вимагають посилення контролю за управлінням оборотним капіталом, дебіторською заборгованістю та короткостроковими джерелами фінансування.

Підприємство стало нарощувати обсяги діяльності і зараз набирає додатковий персонал. Водночас виникла потреба у фінансуванні придбання нових основних засобів (оновлення). Попри нарощення прибутку у 2024-2025 роках для оновлення основних засобів власних коштів не вистачає. Потреба у зовнішньому фінансуванні може бути вирішена за рахунок банківського кредиту або лізингу.

Проведемо порівняння операції фінансового лізингу і банківського кредитування на умовах, що підприємству ТОВ «ЕРТАНЗ» необхідно для технічного переозброєння (придбання сучасних приладів для монтажу і тестування енергообладнання) залучити кошти в сумі 1500 тис. грн. Введення в

дію сучасного обладнання дозволить скоротити експлуатаційні витрати і розширити обсяги виробництва, що забезпечить 500 тис. грн. чистого прибутку щорічно.

За такими даними необхідно провести розрахунки і визначити, що буде вигіднішим для підприємства отримання апарату в лізинг від виробника чи отримання кредиту банку. При цьому середня ставка банківського кредитування, яку ми візьмемо до розрахунку складатиме 24%. Для спрощення припустимо, що така сама сума матиме місце і в операції лізингу.

Щоб операція відповідала нормам Податкового Кодексу України [19] та Закону України «Про фінансовий лізинг» необхідно, щоб знос обладнання переданого лізингоотримувачу дорівнював не менше ніж 75%. Таким чином, ми можемо розрахувати, в який термін амортизується отримане в лізинг обладнання вартістю 1500 тис. грн. Ставка амортизації за прямолінійним її нарахуванням зараз дорівнює 6%. 75% від суми 1500 тис. грн. це 1125 тис. грн., тобто залишкова вартість обладнання на момент закінчення операції дорівнюватиме 375 тис. грн. Обрахуємо термін, коли підприємство зможе амортизувати отримане обладнання до такої вартості. Обчислення представлені у таблиці (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Розрахунок нарахування амортизації за обладнанням отриманим у лізинг ТОВ «ЕРТАНЗ»

Квартал	Первісна вартість	Амортизація	Залишкова вартість
1	2	3	4
1	1500	90	1410
2	1410	84,6	1325,4
3	1325,4	79,5	1245,9
4	1245,9	74,8	1171,1
5	1171,1	70,3	1100,8
6	1100,8	66	1034,8
7	1034,8	62,1	972,7
8	972,7	58,4	914,3

Продовж. табл. 3.8

9	914,3	54,9	859,4
10	859,4	51,6	807,8
11	807,8	48,5	759,3
12	759,3	45,6	713,7
13	713,7	42,8	670,9
14	670,9	40,3	630,6
15	630,6	37,8	592,8
16	592,8	35,6	557,2
17	557,2	33,4	523,8
18	523,8	31,4	492,4
19	492,4	29,5	462,9
20	462,9	27,8	435,1
21	435,1	26,1	409
22	409	24,5	384,5
23	384,5	23,1	361,4

Обчислено автором

За розрахунком ми бачимо, що для того щоб виконати вимоги законодавства необхідно, щоб договір фінансового лізингу був укладений на 23 квартали, або на 5 років і 3 квартали, що ставить під сумнів усю угоду. Такий великий термін передбачає значний ризик. Тепер проведемо обчислення лізингових платежів за наведеними даними і ставкою 24%. Для спрощення візьмемо термін не 23 квартали, а 24, тобто повних шість років. Нарахування лізингових платежів при проведенні операцій з фінансового лізингу регламентується Положенням (стандартом) 14 «Оренда» [20].

Період, за який здійснюватиметься платіж, візьмемо рівним одному кварталу. Ставка відсотку дорівнюватиме 6%. За таких умов лізинговий платіж дорівнюватиме 77,5 тис. грн. ($1500 \times 1,24 / 24 = 77,5$). Тепер необхідно визначити, яка частка піде на валові витрати підприємства, тобто буде складати його фінансові витрати, а яка повинна повертатися з прибутку.

Розрахунок проводитиметься за формулою (за умов, що платіж робиться у кінці періоду):

$$TBA = A * ((1 - 1 / (1 + i)^n) / i), \quad (3.1)$$

де TBA – теперішня вартість мінімальних орендних платежів;
 A – мінімальна сума орендних платежів, які сплачуються регулярно;
 i – ставка відсотка за період;
 n – кількість періодів.

Якщо використовувати таблиці дисконтування, то формулу можна представити у більш спрощеному вигляді як:

$$TBA = A * PVIFA, n, i \quad (3.2)$$

За такої формули значення теперішньої вартості мінімальних орендних платежів буде дорівнювати:

$$TBA = 77,5 * 12,55 = 972,6 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума фінансових витрат за методикою наведеною в Положенні (стандарті) 14 «Оренда» дорівнюватиме:

$$77,5 * 24 - 972,6 = 887,4 \text{ тис. грн.}$$

Тепер складемо таблицю розрахунку фінансових витрат у складі орендних платежів на весь термін оренди.

Тепер ми можемо розрахувати економічний ефект від фінансового лізингу, як вже згадувалося - обладнання здатне збільшити чистий прибуток підприємства на 500 тис. грн. щорічно. Для цього нам необхідно розрахувати по роках загальну суму лізингових платежів відняти від них суму нарахованої по роках амортизації і чистого прибутку. Розрахунок матиме вигляд наступної таблиці (табл. 3.9).

Як бачимо, економічний ефект від проведення лізингової операції зменшується разом зі зменшенням ставки амортизації. З даної обставини можна зробити висновок про те, що операція лізингу буде дуже ризиковою з точки зору

фінансів підприємства, якщо чистий прибуток не покриватиме повністю лізингового платежу. Амортизація ж виступає додатковим фінансовим ресурсом.

Таблиця 3.9

Розрахунок економічного ефекту від операції лізингу, тис. грн.

Рік	Лізинговий платіж	Амортизаційні відрахування	Чистий прибуток	Економічний ефект (кол.4 + кол.3 – кол.2)
1	2	3	4	5
1	310	328,9	500	518,9
2	310	256,8	500	446,8
3	310	200,6	500	390,6
4	310	156,5	500	346,5
5	310	122,1	500	312,1
6	310	95,4	500	285,4

Обчислено автором

Тепер розглянемо ситуацію, коли підприємство для того щоб придбати обладнання вартістю 1500 тис. грн. скористалося кредитом банку. Обмеження по термінах надання кредиту з точки зору податкового законодавства немає, але в сучасних умовах жоден банк не надасть підприємству кредиту на термін більше ніж два роки. Припустимо, що ставка буде такою ж як і при проведенні операції лізингу, термін два роки, а погашення основної суми боргу і відсотків буде здійснюватися поквартально.

Графік погашення кредиту складемо за допомогою використання наступної формули:

$$K_c = P_{cb} / PVIFA, n, i \quad (3.3)$$

де K_c – сума квартальних сплат;

P_{cb} – початкова сума боргу;

n – кількість періодів кредитування;

i - ставка кредитування.

$$K_c = 1500 / 6,21 = 241,5 \text{ тис. грн.}$$

Сума відсотків розраховується шляхом множення суми залишку на початок року на відсоткову ставку. Виплати по основній сумі боргу розраховуються шляхом віднімання від суми річних сплат суми розрахованих

відсотків. Сума боргу на початок кожного нового періоду розраховується шляхом віднімання від суми боргу попереднього періоду виплат по погашенню основної суми боргу.

Графік обслуговування боргових виплат розраховується за схемою наведеною в таблиці (табл. 3.10)

Таблиця 3.10

**Схема здійснення платежів при придбанні обладнання за рахунок
банківського кредиту для ТОВ «Ертанз»**

Рік	1	2	3	4	5	6	7	8
Початкова сума боргу	1500	1348,5	1187,9	1017,7	837,3	646	443,3	228,4
Погашення основної суми боргу	151,5	160,6	170,2	180,4	191,3	202,7	214,9	227,8
Проценти	90	80,9	71,3	61,1	50,2	38,8	26,6	13,7
Річні сплати	241,5	241,5	241,5	241,5	241,5	241,5	241,5	241,5
Залишкова вартість боргу	1348,5	1187,9	1017,7	837,3	646	443,3	228,4	0

Обчислено автором

За даним розрахунком ми бачимо, що річні сплати будуть більшими, а нараховані відсотки меншими ніж у випадку з фінансовими витратами, що недостатньо вигідно з точки зору оподаткування. Далі проведемо аналіз економічного ефекту придбання основних засобів за кошти банківського кредиту (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

**Розрахунок економічного ефекту від операції банківського
кредитування для ТОВ «ЕРТАНЗ», тис. грн.**

Рік	Річний платіж	Амортизаційні відрахування	Чистий прибуток	Економічний ефект (кол.4 + кол.3 – кол.2)
1	2	3	4	5
1	966	328,9	500	-137,1
2	966	256,8	500	-209,2

Обчислено автором

Ми бачимо, що і в першому і в другому роках, коли підприємство буде віддавати кредит, воно не отримає прибуток від використання придбаного обладнання, а отримає збиток, і навіть кошти амортизації не здатні будуть виправити становище зі втратою фінансових ресурсів. Лише після того як підприємство спроможеться повернути кредит, воно здатне буде поновити свою платоспроможність. Але це дуже ризиковий варіант, враховуючи те, що підприємство на початку отримання кредиту було збитковим.

Отже, варіант фінансового лізингу є більш привабливим, але в ньому є один недолік - щоб відповідати нормам законодавства термін дії договору повинен складати не менше 6 років, що дуже ризиковано для лізингодавця. Але враховуючи на об'єкт фінансового лізингу – прилади для монтажу і тестування енергообладнання, можна розраховувати на успіх, оскільки конкуренція серед фірм, які продають таке обладнання є високою, а самому обладнанню притаманний високий ризик морального старіння.

На додаток ще треба зазначити, що зараз, коли ТОВ «ЕРТАНЗ» показує позитивну динаміку, саме на часі розпочинати нові нові інвестиційні програми.

Висновки до розділу 3

Перехід до розширеного розвитку у складних умовах воєнного стану потребує зовнішнього фінансування. Підприємство ТОВ «ЕРТАНЗ» має досвід складних ремонтів, монтажу енергообладнання у небезпечних зонах. Потенційно підприємство має можливість розширювати бізнес на нові напрями у сфері енергетики. До таких напрямів належать - встановлення об'єктів розподіленої генерації; модернізація енергетичної інфраструктури; проведення енергетичного аудиту, впровадження енергоефективних технологій на підприємствах.

У роботі запропонована схема фінансування розширеного відтворення, яка полягає у об'єднанні коштів фізичних осіб з банківськими кредитами на основі

краудфандингу та технології блокчейну. У запропонованій моделі фінансовий оператор (SPV) виконує функцію спеціалізованого інституційного посередника, який забезпечує акумулювання, цільове використання та розподіл фінансових ресурсів між учасниками проєкту. Використання SPV дозволяє мінімізувати ризики, підвищити прозорість фінансування та забезпечити ефективне управління грошовими потоками.

Запропонована модель дозволяє створити гібридний механізм фінансування енергетичних проєктів, який поєднує інституційний капітал і кошти населення на основі цифрових технологій, підвищуючи ефективність, прозорість та доступність фінансування.

Проведений аналіз діяльності ТОВ «ЕРТАНЗ» дозволив виявити ключові напрями підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки.

Важливим напрямом удосконалення системи управління є впровадження сучасного програмного забезпечення для автоматизації обліку, бюджетування та контролю фінансових потоків. Відмова від використання застарілих програмних продуктів російського походження та перехід на сучасні українські ERP-системи дозволить підвищити рівень інформаційної безпеки, якість управлінського обліку та ефективність прийняття управлінських рішень.

Запропоновано впровадження фінансової структури підприємства на основі центрів фінансової відповідальності. Такий підхід забезпечить розподіл відповідальності за доходи, витрати та фінансові результати між окремими напрямками діяльності, створить передумови для впровадження системи бюджетування та підвищення ефективності контролю використання фінансових ресурсів. Особливу увагу рекомендовано приділити аналізу прибутковості окремих виробничих напрямів, що дозволить обґрунтовано розподіляти інвестиційні ресурси та визначати пріоритети подальшого розвитку.

Перспективним напрямом розвитку підприємства визначено диверсифікацію діяльності шляхом освоєння ринку енергетичних рішень, зокрема систем резервного живлення, альтернативної енергетики та проєктів

енергоефективності. Наявність стійкого попиту на відповідні послуги та очікуване збільшення обсягів робіт у процесі післявоєнного відновлення енергетичної інфраструктури створюють сприятливі умови для розширення діяльності підприємства та формування нових джерел доходів.

Аналіз альтернативних джерел фінансування придбання нового обладнання показав, що в сучасних умовах для ТОВ «ЕРТАНЗ» більш доцільним є використання механізму фінансового лізингу. Незважаючи на тривалий строк договору, лізинг забезпечує більш рівномірне фінансове навантаження на підприємство та дозволяє уникнути суттєвого погіршення ліквідності, яке спостерігається у випадку банківського кредитування. Це особливо важливо в умовах обмеженого доступу до фінансових ресурсів та необхідності підтримання достатнього рівня платоспроможності.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами ТОВ «ЕРТАНЗ», зміцненню його фінансової стійкості, розширенню виробничої діяльності та створенню передумов для довгострокового зростання в умовах відновлення економіки України.

ВИСНОВКИ

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль у функціонуванні ринкової економіки, забезпечуючи її структурну гнучкість, ефективний розподіл ресурсів, розвиток конкурентного середовища та формування значної частини валового внутрішнього продукту. Важливе значення сектор малого підприємництва має і для забезпечення зайнятості населення, оскільки саме малі підприємства здатні швидко адаптуватися до змін економічного середовища та створювати нові робочі місця навіть у кризових умовах.

В Україні розвиток малого бізнесу після здобуття незалежності відбувався повільними темпами та значною мірою супроводжувався тінізацією економічної діяльності. Важливим стимулом для розвитку підприємництва стало впровадження спрощеної системи оподаткування та обліку, що сприяло легалізації значної частини малого бізнесу та формуванню підприємницького середовища. Водночас на сучасному етапі потенціал цього інструменту значною мірою вичерпано, а подальший розвиток малого та середнього бізнесу дедалі більше залежить від доступності фінансових ресурсів, дерегуляції, цифровізації бізнес-процесів та ефективності державної підтримки.

Особливої актуальності проблема фінансування малого та середнього бізнесу набула в умовах воєнного стану та економічної нестабільності. Повномасштабна війна призвела до руйнування виробничої та енергетичної інфраструктури, скорочення внутрішнього попиту, ускладнення логістики, дефіциту трудових ресурсів та суттєвого зростання ризиків господарської діяльності. У таких умовах підприємства малого та середнього бізнесу змушені функціонувати в умовах постійної невизначеності та дефіциту фінансових ресурсів.

Дослідження показало, що фінансування діяльності малих підприємств суттєво відрізняється від фінансування великого бізнесу. Через обмежений доступ до механізмів фінансового ринку малі підприємства переважно орієнтуються на самофінансування, використання короткострокового

кредитування, товарних кредитів, лізингових схем та державних програм підтримки. Водночас високі процентні ставки, недостатній розвиток альтернативних механізмів фінансування та підвищені воєнні ризики суттєво обмежують можливості реалізації інвестиційних проєктів і технічної модернізації підприємств.

Важливе значення в сучасних умовах має розвиток державних програм підтримки малого та середнього бізнесу, зокрема пільгового кредитування, програм енергетичної модернізації, механізмів державно-приватного партнерства та цифрових фінансових інструментів. Особливо актуальним це є для підприємств, діяльність яких пов'язана з ремонтом, модернізацією та відновленням енергетичної інфраструктури України.

У процесі післявоєнного відновлення економіки саме підприємства малого та середнього бізнесу можуть стати важливим елементом реалізації програм енерговідновлення, розвитку розподіленої генерації, впровадження енергоефективних технологій та модернізації критичної інфраструктури. Це обумовлює необхідність формування сучасних механізмів фінансового забезпечення таких підприємств, здатних поєднувати банківське кредитування, державну підтримку, інвестиційні ресурси та цифрові платформи залучення капіталу.

Встановлено, що ефективне управління фінансуванням діяльності малого та середнього бізнесу потребує комплексного підходу, який включає:

- системний аналіз фінансового стану підприємства;
- управління ліквідністю та грошовими потоками;
- оптимізацію структури дебіторської і кредиторської заборгованості;
- управління товарно-матеріальними запасами;
- прогнозування фінансових потреб та оцінку ризиків.

Таким чином, забезпечення фінансової стійкості малого та середнього бізнесу в сучасних умовах є одним із ключових факторів економічної стабільності держави, підтримки зайнятості населення та реалізації програм післявоєнного відновлення України, насамперед у сфері енергетики та критичної

інфраструктури.

Практичний аналіз у роботі проводився за даними ТОВ «ЕРТАНЗ», яке за фінансово-економічними параметрами належить до підприємств малого бізнесу і як основний вид діяльності має реалізацію проєктів у сфері енергетики.

Проведене дослідження показало, що підприємство функціонувало в надзвичайно складних умовах, пов'язаних із втратою значної частини виробничих потужностей у місті Маріуполь внаслідок бойових дій. Руйнування основних засобів призвело до суттєвого скорочення активів та негативно вплинуло на фінансовий стан компанії у перші роки після початку повномасштабної війни. Незважаючи на це, підприємство змогло адаптуватися до нових умов господарювання та зберегти свою операційну діяльність.

Аналіз структури активів засвідчив, що після різкого скорочення майнового потенціалу у 2022–2023 роках вже у 2024 році компанія продемонструвала позитивну динаміку відновлення. Зростання активів відбулося переважно за рахунок оборотного капіталу, що свідчить про переорієнтацію бізнес-моделі на більш гнучкі та мобільні форми ведення діяльності. Такий підхід дозволив підприємству забезпечити безперервність виробничих процесів та підтримати фінансову стабільність.

Дослідження показників фінансової стійкості показало поступове покращення структури капіталу підприємства. Коефіцієнт автономії зростав протягом усього періоду дослідження, що свідчить про поступове зміцнення власної фінансової бази. Одночасно спостерігалось підвищення поточної ліквідності, що характеризує покращення здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Водночас показники критичної та абсолютної ліквідності залишаються нижчими за нормативні значення, що вказує на необхідність подальшого вдосконалення системи управління грошовими потоками.

Особливо позитивними є результати аналізу показників ефективності діяльності. Упродовж 2022–2024 років підприємство демонструвало стабільне зростання рентабельності активів, власного капіталу, основної діяльності та

продажів. Найбільш суттєво збільшилася рентабельність власного капіталу, яка у 2024 році досягла 25,3 %, що свідчить про високу ефективність використання фінансових ресурсів власників підприємства. Одночасно зростала оборотність активів, що підтверджує підвищення ділової активності та ефективності використання наявних ресурсів.

У цілому результати аналізу свідчать про те, що ТОВ «ЕРТАНЗ» успішно пройшло етап антикризової адаптації та перейшло до поступового відновлення економічного потенціалу. Незважаючи на значні втрати, спричинені воєнними діями, підприємство продемонструвало високий рівень гнучкості, здатність швидко перебудовувати бізнес-процеси та ефективно використовувати наявні ресурси.

Таким чином, фінансовий стан ТОВ «ЕРТАНЗ» станом на кінець 2024 року можна оцінити як задовільний із позитивною тенденцією до покращення. Підприємство характеризується зростанням ділової активності, підвищенням прибутковості та поступовим зміцненням фінансової стійкості. Подальший розвиток компанії пов'язаний із нарощуванням виробничого потенціалу, зміцненням ліквідності, диверсифікацією джерел доходів та реалізацією стратегії післявоєнного відновлення, що створює передумови для стійкого довгострокового зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Говорушко Т.А., Тимченко О.І. Малий бізнес. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
2. Кондратюк Т. Державна політика підтримки малого бізнесу: зміст і механізм реалізації // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001.- №4. – с.111-118
3. OECD. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024. Ukraine. – Paris : OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/en/publications/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2024_3197420e-en/full-report/component-20.html (дата звернення: 10.02.2026).
4. Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. – Київ : Програма розвитку ООН (UNDP), 2024. – 84 с. URL: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-04/undp-ua-smb-2024.pdf> (дата звернення: 8.03.2026).
5. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 3-є вид., стер. – К.: т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.
6. Гнатовський О.П. Ефективність запровадження та розвитку малого підприємництва в Україні // Фінансист. – 2006. - № 5. - с.17-19
7. Тульчинська С.О., ін. Малий та середній бізнес як детермінанта зміцнення територій в умовах сталого розвитку. // Моделювання та розвиток економічних систем. – 2024. – № 2. – С. 152–160. European Commission. *State of Health in the EU: Germany – Country Health Profile 2023*. Brussels, 2023
8. Литвиненко В.М. Малий бізнес у світовій економіці: Монографія – Київ-Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2004 . – 180 с.
9. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні / К.М. Воронич // Науковий вісник НЛТУ України . – 2011. – Вип . 21.10. – С.184-189

10. Юрченко О.В. Організаційні засади аналізу господарської діяльності малих і середніх підприємств в умовах сучасної економіки // Економіка та суспільство. – 2025. – № 71.

11. Науменко О.О. Стратегічний аналіз малого та середнього підприємництва в Україні // Actual Problems of Economics. – 2024. – № 12(2). – С. 74–82.

12. European Commission. SME Performance Review 2025: Methodological Report. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2024. URL: <https://webgate.ec.europa.eu/circabc-ewpp> (дата звернення: 3.05.2026)

13. Герман Галущенко: чотири роки стійкості енергетики під час великої війни. <https://www.mev.gov.ua/novyna/herman-halushchenko-chotyry-roky-stiykosti-enerhetyky-pid-chas-velykoyi-viyny> (дата звернення: 25.11.2025)

14. Andrea Shalal. Ukraine needs \$524 billion to recover, rebuild after three years of war, World Bank says, February 25, <https://www.reuters.com/world/europe/ukraine-needs-524-billion-recover-rebuild-after-three-years-war-world-bank-says-2025-02-25> (дата звернення: 24.01.2026)

15. ТОВ «ЕПТАНЗ» https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/ (дата звернення: 25.01.2026)

16. Галина Єрмоленко. Україна потребуватиме \$588 млрд. на відновлення протягом наступних 10 років. GMK Centre. <https://gmk.center/ua/news/ukraina-potrebuvatime-588-mlrd-na-vidnovlennya-protyagom-nastupnih-10-rokiv/> (дата звернення: 8.03.2026)

17. Михайло Торчинець. Понад \$90 млрд. потрібно на відновлення енергетики — Шмигаль. <https://ain.ua/2026/02/24/ponad-90-mlrd-potribno-na-vidnovlennia-energetiki-smigal/> (дата звернення: 8.03.2026)

18. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

19. Податковий Кодекс України. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 12.05.2026)

20. Положення (стандарт) 14 «Оренда»

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00#Text> (дата звернення: 13.05.2026)

21. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard. Paris : OECD Publishing, 2024. 412 p.

22. World Bank. Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance: Improving Access to Finance for Growth and Development. Washington, DC : World Bank, 2023.

23. International Finance Corporation. MSME Finance Gap Assessment Update. Washington, DC : IFC, 2023.

24. Berger A., Udell G. The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle // Journal of Banking & Finance. 2022. Vol. 146. P. 106–125.

25. Beck T., Demirgüç-Kunt A. Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint // Journal of Banking & Finance. 2023. Vol. 152. P. 45–67.

26. European Commission. Annual Report on European SMEs 2023/2024. Brussels : European Union, 2024. 198 p.

27. European Investment Bank. Financing Conditions of Small and Medium-Sized Enterprises in Europe. Luxembourg : EIB, 2024. 156 p.

28. Коваленко В. В., Черкашина К. Ф. Фінансове забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в умовах воєнного стану // Економіка та держава. 2024. № 4. С. 32–39.

29. Шевченко О. О., Гудзь О. Є. Управління фінансовими ресурсами підприємств малого бізнесу в умовах економічної нестабільності // Економіка та суспільство. 2024. № 64.

ДОДАТКИ

Додаток А

до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЕРТАНЗ"	Дата (рік, місяць, день)	КОДИ
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за ЄДРРТО	UA12060170010585703
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Електромонтажні роботи	за КВЕД	43.21
Середня кількість працівників	2 77		
Адреса, телефон	вулиця КНИЖНА, буд. 1/11, КАБІНЕТ 11, САКАГАНСЬКИЙ р-н, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50069	0504737425	

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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

- за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2022 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	49	37
первісна вартість	1001	74	74
накопичена амортизація	1002	25	37
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	8 860	4 643
первісна вартість	1011	13 109	9 299
знос	1012	4 249	4 656
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	8 909	4 680
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 628	2 177
виробничі запаси	1101	3 509	2 136
незавершене виробництво	1102	1 079	1
готова продукція	1103	40	40
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13 394	2 038
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	546	176
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	54 379	59 746
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 053	145
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	1 053	145
Витрати майбутніх періодів	1170	10 118	8 018
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

Продовження додатку А

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 428	865
Усього за розділом II	1195	85 546	73 165
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	94 455	77 845

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	50	50
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	46 298	43 303
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	46 348	43 353
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3 412	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	3 412	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	12 402	2 500
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 593	2 559
товари, роботи, послуги	1615	8 853	7 852
розрахунками з бюджетом	1620	4 142	4 219
у тому числі з податку на прибуток	1621	1	6
розрахунками зі страхування	1625	2 143	4 236
розрахунками з оплати праці	1630	6 990	6 541
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	8 368	4 925
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	204	1 660
Усього за розділом III	1695	44 695	34 492
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	94 455	77 845

Керівник

Головний бухгалтер

Єрмоєнко Олександр Васильович

1. Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2. Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку А

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЕРТАНЗ"Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2023	01	01
39632892		

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2022 р.

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28 107	72 454
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17 171)	(53 288)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	10 936	19 166
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 148	3 891
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(4 041)	(11 601)
Витрати на збут	2150	(135)	(670)
Інші операційні витрати	2180	(6 229)	(5 325)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 679	5 461
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	46
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(2 659)	(1 038)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку А

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	20	4 469
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(6)	(865)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	14	3 604
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

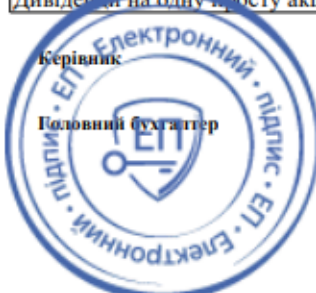
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	14	3 604

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 941	15 306
Витрати на оплату праці	2505	9 681	32 325
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 967	6 998
Амортизація	2515	1 365	2 467
Інші операційні витрати	2520	5 940	11 297
Разом	2550	22 894	68 393

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Берівник

Головний бухгалтер

ЕП Єрьоменко
Олександр
Васильович

Єрьоменко Олександр Васильович

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЕРТАНЗ"	Дата (рік, місяць, день)	2023, 12, 31
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за ЄДРРНО	UA12060170010585703
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Електромонтажні роботи	за КВЕД	43.21
Середня кількість працівників	2 59		
Адреса, телефон	вулиця КНИЖНА, буд. 1/11, КАБІНЕТ 11, САКСАГАНСЬКИЙ р-н, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50069	0504737425	

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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

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

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2023 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	37	25
первісна вартість	1001	74	74
накопичена амортизація	1002	37	49
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	4 643	358
первісна вартість	1011	9 299	8 173
знос	1012	4 656	7 815
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	4 680	383
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 177	930
виробничі запаси	1101	2 136	347
незавершене виробництво	1102	1	543
готова продукція	1103	40	40
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 038	2 760
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	176	147
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	59 746	51 073
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	145	9
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	145	8
Витрати майбутніх періодів	1170	8 018	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

Продовження додатку Б

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	865	366
Усього за розділом II	1195	73 165	55 285
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	77 845	55 668

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	50	50
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	43 303	26 169
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	43 353	26 219
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	2 500	2 500
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 559	2 067
товари, роботи, послуги	1615	7 852	8 550
розрахунками з бюджетом	1620	4 219	7 767
у тому числі з податку на прибуток	1621	6	575
розрахунками зі страхування	1625	4 236	870
розрахунками з оплати праці	1630	6 541	4 372
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	4 925	2 118
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 660	1 205
Усього за розділом III	1695	34 492	29 449
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	77 845	55 668

Керівник

Головний бухгалтер

Срьоменко
Олександр
Васильович

Срьоменко Олександр Васильович

1. Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2. Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку Б

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЕРТАНЗ"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2024	01	01
39632892		

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	57 061	28 107
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(33 117)	(17 171)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	23 944	10 936
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	751	2 148
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(16 027)	(4 041)
Витрати на збут	2150	(582)	(135)
Інші операційні витрати	2180	(4 643)	(6 229)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	3 443	2 679
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(1 083)	(2 659)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Б

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2 360	20
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(588)	(6)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 772	14
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 772	14

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	13 754	3 941
Витрати на оплату праці	2505	25 705	9 681
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 685	1 967
Амортизація	2515	3 596	1 365
Інші операційні витрати	2520	7 894	5 940
Разом	2550	53 634	22 894

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Керівник

Головний бухгалтер

ЕП
Єрьоменко
Олександр
Васильович

Єрьоменко Олександр Васильович

Додаток В

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЕРТАНЗ"	Дата (рік, місяць, день)	КОДИ
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за ЄДРРНОМ	1003380
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КВЕД	UA12060170010585703
Вид економічної діяльності	Електромонтажні роботи	за КОПФГ	240
Середня кількість працівників	2 32	за КВЕД	43.21
Адреса, телефон	вулиця КНИЖНА, буд. 1/11, КАБІНЕТ 11, САКСАГАНСЬКИЙ р-н, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50069		0504737425

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

V

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2024 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	25	13
первісна вартість	1001	74	74
накопичена амортизація	1002	49	61
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	358	221
первісна вартість	1011	8 173	8 307
знос	1012	7 815	8 086
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Заборгованість за внесками до статутного капіталу інших підприємств	1036	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	383	234
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	930	8 635
виробничі запаси	1101	347	244
незавершене виробництво	1102	543	8 337
готова продукція	1103	40	40
товари	1104	-	14
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 760	34 752
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	147	1 824
у тому числі з податку на прибуток	1135	-	246
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	51 073	44 709
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	9	3 017
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	8	3 017
Витрати майбутніх періодів	1170	-	1 100
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

Продовження додатку В

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	366	4 491
Усього за розділом II	1195	55 285	98 774
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	55 668	99 008

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	50	50
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26 169	13 904
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	26 219	13 954
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	2 500	1 780
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 067	1 469
товари, роботи, послуги	1615	8 550	43 568
розрахунками з бюджетом	1620	7 767	8 301
у тому числі з податку на прибуток	1621	575	629
розрахунками зі страхування	1625	870	35
розрахунками з оплати праці	1630	4 372	1 693
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	2 118	26 895
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 205	1 313
Усього за розділом III	1695	29 449	85 054
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	55 668	99 008

Керівник

Головний бухгалтер

Єрьоменко
Олександр
Васильович

Єрьоменко Олександр Васильович

1. Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2. Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку В

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЕРТАНЗ"**Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2025	01	01
39632892		

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2024 р.

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	80 662	57 061
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(59 645)	(33 117)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	21 017	23 944
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	42	751
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(14 269)	(16 027)
Витрати на збут	2150	(408)	(582)
Інші операційні витрати	2180	(1 168)	(4 643)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	5 214	3 443
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(774)	(1 083)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку В

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	4 440	2 360
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(905)	(588)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	3 535	1 772
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

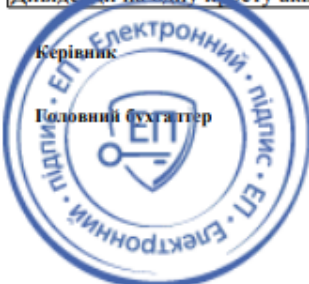
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3 535	1 772

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	22 482	13 754
Витрати на оплату праці	2505	19 261	25 705
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 822	2 685
Амортизація	2515	284	3 596
Інші операційні витрати	2520	4 574	7 894
Разом	2550	48 423	53 634

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Керівник

Головний бухгалтер

ЕП
Олександр
Васильович

Срьоменко Олександр Васильович

ЗГОДА здобувача освіти Державного університету економіки і технологій про перевірку кваліфікаційної роботи на прояви академічного плагіату та розміщення в Репозитарії ДУЕТ

Я, Юдіна Альона Олексіївна, підтримую політику Державного університету економіки і технологій з академічної доброчесності і відкритого доступу. Стверджую, що кваліфікаційна бакалаврська робота **«Фінансування малого та середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності»** виконана самостійно та не містить академічного плагіату. Я не надавала і не одержувала недозволену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають покликання на відповідне джерело.

Із чинним Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в роботах здобувачів вищої освіти Державного університету економіки і технологій ознайомена. Чітко усвідомлюю, що в разі виявлення у кваліфікаційній роботі порушення норм академічної доброчесності робота не допускається до захисту або оцінюється незадовільно.

Також я поінформована, що відповідно до пункту 5.8 «Положення про Репозитарій (електронну базу даних) Державного університету економіки і технологій» згадана робота буде розміщена в Електронному архіві Університету (Репозитарії ДУЕТ) та ознайомена з умовами такого розміщення.

(підпис)

Альона Юдіна
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

09.06.2026 р.
(дата)