

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Кваліфікаційна робота

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Виконав:

студент 4 курсу групи 472-2

денної форми навчання

спеціальності 072 «Фінанси,

банківська справа та страхування»

Антишин Олександр Анатолійович _____

Керівник:

доцент кафедри фінансів і кредиту

Грешко Роман Ігорович _____

До захисту допущено на засіданні кафедри

протокол № _____ від _____ червня 2026 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту

_____ *доц. Харабара В.М.*

АНОТАЦІЯ

Антишин О.А. Джерела фінансування бізнесу в Україні. Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2026.

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти формування й використання джерел фінансування бізнесу в Україні. Визначено сутність і значення джерел фінансування бізнесу, охарактеризовано основні джерела фінансування сучасного підприємства. Проведено аналіз джерел фінансування підприємств в Україні у 2023–2025 роках та оцінено тенденції їх розвитку в сучасних економічних умовах. Здійснено дослідження структури та динаміки джерел фінансування на прикладі ПП «Ліра 22», визначено особливості формування фінансових ресурсів підприємства та ефективність їх використання. Виявлено основні проблеми управління джерелами фінансування бізнесу в Україні та обґрунтовано напрями підвищення ефективності їх формування й використання. Визначено перспективи вдосконалення фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах сучасних економічних викликів.

Ключові слова: джерела фінансування, фінансові ресурси, власний капітал, позиковий капітал, фінансування бізнесу, структура капіталу, фінансова стійкість, підприємство.

ABSTRACT

Antyshyn O.A. Sources of Business Financing in Ukraine: Current State and Development Prospects. Qualification Thesis for obtaining the First (Bachelor's) Degree of Higher Education in Specialty 072 "Finance, Banking and Insurance". Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2026.

The qualification thesis examines the theoretical and practical aspects of the formation and use of business financing sources in Ukraine. The essence and significance of business financing sources are defined, and the main financing sources for modern enterprises are characterized. An analysis of financing sources for Ukrainian enterprises during 2023–2025 is conducted, and the trends in their development under current economic conditions are assessed. A study of the structure and dynamics of financing sources is carried out using PE "Lira 22" as a case study, identifying the peculiarities of the enterprise's financial resource formation and the efficiency of its utilization. The main problems in managing business financing sources in Ukraine are identified, and directions for improving their efficiency in formation and use are substantiated. Prospects for enhancing financial support for business entities amid modern economic challenges are identified.

Keywords: sources of financing, financial resources, equity capital, borrowed capital, business financing, capital structure, financial stability, enterprise.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання чужих ідей, результатів і текстів наукових досліджень має посилання на відповідне джерело.

_____ Антишин О.А.

Зміст

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні аспекти формування та використання джерел фінансування бізнесу в Україні	6
1.1 Сутність та значення джерел фінансування бізнесу	6
1.2 Характеристика джерел фінансування сучасного підприємства.....	11
Розділ 2. Оцінка джерел фінансування бізнесу в Україні	18
2.1 Аналіз джерел фінансування підприємств в Україні у 2023-2025 рр.	18
2.2 Структура та динаміка джерел фінансування на прикладі ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр.....	24
Розділ 3. Напрямки підвищення ефективності управління джерелами фінансування бізнесу в Україні.....	30
3.1. Розвиток альтернативних джерел фінансування бізнесу в Україні.....	30
3.2. Удосконалення податкових механізмів як інструменту підвищення ефективності фінансування бізнесу.....	36
Висновки	41
Список використаних джерел	43

Вступ

Актуальність дослідження підвищується через погіршення макроекономічної ситуації, що пов'язано з традиційними структурними проблемами української економіки, а також новими викликами у вигляді впливу війни РФ проти України на суспільне життя країни. Скорочується обсяг основних товарних ринків, при цьому кількість учасників таких ринків залишається попередньою. Таким чином, можна очікувати на посилення конкуренції, а отже кризовий період переживуть лише ті підприємства, які повністю використали наявні можливості забезпечення своєї діяльності за допомогою фінансових ресурсів. Тому слід вивчити, запропонувати та обґрунтувати можливість посилення ринкового становища підприємства за рахунок оптимізації структури тих джерел, що використовуються для фінансування активів.

Питання сутності, класифікації та управління фінансовими ресурсами підприємств досліджували Бражник Л. В., Аранчій Д. С., Чоп В. С., Солодовнік О., а також Соколовська І. та Сивак О., які аналізували фінансові джерела стійкості бізнесу в умовах невизначеності. Проблематику оптимізації джерел фінансування та самофінансування підприємств розглядали Алексеєнко І. І., Коновалова В. С., Птащенко Л. О., Бондарець С. Ю., а також Смирна О. В. та Білошавіна Д. І. Роль кредитування як інструменту фінансового забезпечення діяльності підприємств вивчали Артем'єва І. О., Бондарук І. С., Мельничук І. О., а також Томашук І. В. та Томашук І. О., тоді як специфіку фінансування в умовах воєнного стану досліджували Ковальчук Н. О., Огренич Ю. та Семібратова Є. Фінансові аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств аналізували Бондарук Т. Г., Заїчко І. В., Заїчко І. Д., Гнатківський Б., Ревенко О., Гудко Т., а також Найчук-Хрущ М. та Щур Т., які зосереджувалися на ролі успішного фінансування проєктів у будівельній галузі. Питання прогнозування фінансового стану та діагностики банкрутства підприємств досліджували Малій О. Г. та Ріяка Т. Ю., а джерела фінансування сільськогосподарських підприємств – Шушкова Ю. та Кульчицький Я.

Об'єктом дослідження є джерела фінансування підприємств в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти реалізації політики залучення джерел фінансування бізнесу в Україні.

Метою роботи є формулювання напрямків підвищення ефективності управління джерелами фінансування бізнесу в Україні.

Відповідно, в якості завдань виділено:

- визначити сутність та значення джерел фінансування бізнесу;
- охарактеризувати джерела фінансування сучасного підприємства;
- проаналізувати джерела фінансування підприємств в Україні у 2023-2025 рр.;
- дослідити структуру та динаміку джерел фінансування на прикладі ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр.;
- запропонувати заходи підвищення ефективності управління джерелами фінансування бізнесу в Україні.

Інформаційною основою дослідження є наукові праці вітчизняних вчених, присвячені питанням формування, оптимізації та управління фінансовими ресурсами підприємств, кредитуванню як інструменту фінансового забезпечення бізнесу, фінансуванню інноваційно-інвестиційної діяльності, а також специфіці функціонування підприємств в умовах воєнного стану. Важливим джерелом інформації є статистичні дані Державної служби статистики України щодо балансів підприємств, аналітичні матеріали Центру економічної стратегії, Світового банку та ОЕСР стосовно відновлення фінансових ринків України. Крім того, у роботі використано дані з відкритих реєстрів та фінансову звітність окремих підприємств, а також нормативно-правові акти Європейського Союзу та аналітичні публікації міжнародних організацій щодо розвитку краудфандингу та фондових ринків.

У роботі використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. До загальнонаукових можна віднести: класифікацію, причинно-наслідковий аналіз, експеримент, групування, моделювання тощо. Використовувалися такі емпіричні методи:

- вертикальний аналіз застосовується у процесі виявлення структури фінансування підприємства;
- горизонтальний аналіз у процесі вивчення динаміки основних елементів позикового капіталу;
- метод відносних показників у процесі оцінки рентабельності джерел фінансування;
- сценарний метод у процесі визначення економічного ефекту від сукупності пропозицій;
- балансовий метод для зіставлення обсягу активів, які очікує сформувати підприємство, та обсягу необхідного фінансування.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 47 сторінок друкованого тексту. Основний зміст роботи викладено на 43 сторінках. Робота містить 16 таблиць та 9 рисунків. Список використаних джерел включає 35 найменувань.

Розділ 1. Теоретичні аспекти формування та використання джерел фінансування бізнесу в Україні

1.1 Сутність та значення джерел фінансування бізнесу

Один із найбільш важливих ресурсів, які забезпечують реалізацію поточних завдань підприємства, а також дозволяють підтримувати заходи масштабування діяльності є фінансові ресурси. В умовах складних макроекономічних процесів, спровокованих війною Росії проти України, процес їх залучення суттєво ускладнюється. При цьому сам фінансовий ринок не є достатньо розвиненим, наприклад, частка ринку акцій у валовому внутрішньому продукті є вкрай низькою. В таких умовах підвищується актуальність дослідження джерел фінансування бізнесу. Проте перш ніж перейти безпосередньо до вивчення цього аспекту на основі емпіричних даних, слід з'ясувати сутність та наповнення досліджуваного терміну.

У роботах авторів останніх років, які були вивчені в процесі дослідження, недостатня увага приділяється суті такого терміну. Пов'язаним, проте не тотожним є поняття фінансових ресурсів, які означають ресурси, що виступають у грошовій формі, мають розподільчий характер, демонструють формування та спрямування прибутку, надходжень, і є основою наявного фінансового потенціалу компанії [6, с. 116].

Негативною стороною такого визначення є той факт, що надходження можуть створювати фінансові ресурси, проте самі по собі вони не є ними. Сюди також відносяться і різноманітні зобов'язання компанії, які надходять на платній та поворотній основі. Крім цього, фінансові ресурси не завжди перебувають у грошовій формі, наприклад, кошти, які надійшли на підприємство, спрямовуються на формування запасів матеріальних цінностей, що використовуються у виробничій діяльності. Відповідно, хоча на початковому етапі мова йде про грошові кошти, в подальшому вони перетворюються у

матеріальні ресурси, дебіторську заборгованість, після чого, по завершенню операційного циклу, знову отримують форму грошових коштів. Крім цього, при формуванні наявного капіталу підприємства учасники можуть вкладати не лише гроші, а й те обладнання, що буде виступати у ролі основних засобів. Таким чином, вважаємо, що поняття фінансових ресурсів є більш широким.

Один з авторів розглядає інвестиційну діяльність та вказує, що в якості основних джерел фінансування виступають власні кошти та іноземні інвестиції, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність та модернізувати процес виробництва [16, с. 109].

Для цілей поточного дослідження таке визначення є надто вузьким, адже і внутрішні інвестиції також є вагомим елементом фінансового потенціалу компанії. Крім цього, негативною стороною такого підходу є той факт, що в ньому не демонструється сутність самого терміна джерела фінансування, а лише перелічуються окремі елементи, причому запропонований список не є вичерпним, а, навпаки, скоріше фрагментарним.

В таких умовах вважаємо за доцільне сконструювати власне визначення терміну джерела фінансування. Фінансування якраз і означає всі ті фінансові ресурси, які наявні в розпорядженні менеджменту, і можуть бути застосовані для реалізації поточних завдань, фінансування розширеного відтворення, задоволення потреб працівників, вирішення інших завдань, що стоять перед управлінням. Зазвичай мова йде про надходження грошових коштів, які в подальшому спрямовуються у інші форми активів.

Що ж до терміну джерел, то воно демонструє звідки саме надходять відповідні ресурси. Вони можуть формуватися як всередині фінансово-господарської системи компанії, завдяки ефективній бізнес-моделі, як результат, постійному створенню нового прибутку, так і у зв'язку із залученням кредитних ресурсів, комерційних кредитів від постачальників, лізингу тощо.

Таким чином, вважаємо, що джерела фінансування бізнесу означають напрямки походження фінансових ресурсів компанії, у тому числі у розрізі власних коштів та зобов'язань, окремих суб'єктів, що виступають в ролі

постачальників фінансових ресурсів, в тому числі банків, лізингодавців, власників, інших партнерів в рамках фінансово-господарських операцій, із застосуванням таких інструментів, як кредитний договір, лізинг, договір купівлі-продажу, рішення акціонерів тощо. У такому визначенні, на відміну від попередніх, виданих у працях вчених, чітко вказується, що джерело у цьому контексті означає саме напрямок, з якого відбувається надходження грошових чи інших ресурсів підприємства. Вказується, що мова може йти як про внутрішні, так і про зовнішні, а також пропонується як перелік осіб, що можуть забезпечувати надходження додаткових фінансових ресурсів на підприємство, так і інструментів, які дозволяють управлінцям розширювати наявний фінансовий потенціал бізнесу.

Для дослідження джерел фінансування конкретного підприємства доцільно звертати увагу, перш за все, на пасивну частину балансу, що якраз і відображає те, яким чином відбувається покриття наявних у компанії активів, які саме можливості використовуються для забезпечення їх безперебійного фінансування.

Зрозумівши економічну суть досліджуваного терміну, доцільно звернути увагу на значення джерел фінансування для сучасного бізнесу. Відповідні аспекти систематизовані на рисунку (Рис. 1.1).

Перш за все, джерела фінансування на початковому етапі формування нового бізнесу забезпечують наявність капіталу, який доцільно застосувати для залучення першочергових активів, що в подальшому будуть експлуатуватися з метою надання послуг, створення товарів та, як результат, генеруватимуть прибуток для підприємства за результатами фінансового року.

В подальшому, після налагодження бізнес-моделі, забезпечення її стійкого розвитку, джерела фінансових ресурсів застосовуються безпосередньо для підтримання поточної діяльності. Мова йде про реалізацію виробничо-збутової функції, виконання допоміжних завдань в межах господарської діяльності компанії. Наприклад, якщо очікується сезонне зростання навантаження на виробничі потужності, при цьому достатнього обсягу матеріальних ресурсів у компанії немає, то залучення банківського кредиту на короткостроковій основі

дозволить нівелювати цю проблему, провести необхідні додаткові закупки, що в кінцевому підсумку дозволить надати послуги в повному обсязі чи виробити необхідний обсяг товарів.



Рис. 1.1. Значення джерел фінансування бізнесу

Джерело: складено автором на основі [13, с. 3]; [23, с. 167]; [19, с. 2]; [10, с. 195]; [5, с. 4]; [18, с. 41]; [15, с. 40].

Крім цього, в якості значення джерел фінансування слід відзначити створення умов для подальшого масштабування поточного бізнесу. Якщо не всі резерви ринку використовуються компанією, наявні вільні ніші чи все ще існують представники цільової аудиторії, які не використовують продукт підприємства, то доцільно як профінансувати розширення наявних виробничо-збутових можливостей, так і активізувати маркетингову діяльність для привертання уваги

цієї групи потенційних клієнтів. Таким чином, залучення довгострокових чи постійних джерел коштів дозволить менеджменту зосередитись на питаннях захоплення більшої частки ринку, а не розпорошувати увагу на пошук можливостей фінансування.

Також довгострокові ресурси дозволяють фінансувати заходи використання інноваційних рішень, а також безпосереднього пошуку чи створення таких інновацій, що дозволить скоротити витрати та підвищити в цілому якість тієї бізнес-моделі, яку реалізує підприємство.

Також ефективне управління джерелами фінансування відіграє важливу роль в межах ризик-менеджменту, адже наявність достатнього обсягу коштів, що не формують додаткові загрози, наприклад, власного капіталу, дозволить досягнути бажаного рівня платоспроможності як в короткостроковій, так і довгостроковій перспективі.

Використання певної комбінації фінансових ресурсів забезпечує незалежність діяльності компанії на ринку, або ж, навпаки, якщо це в інтересах згідно поточної стратегії, дозволяє залучити додаткових стратегічних партнерів. Підвищення обсягу власного капіталу дозволяє знизити рівень ризику втрати фінансової стійкості у довгостроковій перспективі, хоча дозволяє претендувати новим акціонерам на певну частину у прибутку. Крім цього, більш інтенсивне використання кредитних коштів і зменшення власного капіталу при додатньому ефекті фінансового левериджу забезпечує зростання прибутковості при певному підвищенні обсягу процентних витрат.

Підводячи підсумок зазначимо, що джерела фінансування бізнесу означають напрямки походження фінансових ресурсів компанії, у тому числі у розрізі власних коштів та зобов'язань, окремих суб'єктів, що виступають в ролі постачальників фінансових ресурсів, в тому числі банків, лізингодавців, власників, інших партнерів в рамках фінансово-господарських операцій, із застосуванням таких інструментів, як кредитний договір, лізинг, договір купівлі-продажу, рішення акціонерів тощо. Значення джерел фінансування бізнесу проявляється у тому, що вони забезпечують стартовий капітал для створення

бізнесу, підтримують поточну операційну діяльність підприємства, дозволяють фінансувати розширення бізнесу, сприяють забезпеченню фінансової стабільності та платоспроможності, є інструментом управління ризиками та створення фінансових резервів, впливають на структуру власності підприємства, а також дозволяють оптимізувати податкове навантаження.

1.2 Характеристика джерел фінансування сучасного підприємства

Переважає більшість українських компаній використовують відносно традиційні інструменти залучення фінансування. Очевидно, що найважливішим джерелом забезпечення потреби у фінансових ресурсах для більшості типів бізнесів є власний капітал. Це кошти власників, які надані менеджменту та підприємству в цілому для забезпечення їх збільшення шляхом розробки та реалізації продуманої бізнес-моделі.

Позитивною стороною такого капіталу є той факт, що передбачається його постійний оборот у рамках фінансової системи компанії. У зв'язку з використанням капіталу власників немає необхідності виплачувати відсотки або комісії, хоча останні можуть вимагати розподілу заробленого прибутку у формі дивідендів або використання інших форм виведення частини капіталу з підприємства.

Власний капітал забезпечує скорочення рівня основних фінансових ризиків. Тобто якщо доступ компанії до фінансового ринку буде обмежений, то завдяки наявності великого обсягу власного капіталу вона зможе самостійно задовольнити власні потреби в коштах для виплати заробітної плати, придбання необхідного обладнання, вирішення інших завдань.

З іншого боку, власний капітал має свої недоліки. Одним з основних є зниження норми прибутку на кожен гривню власного капіталу при ігноруванні можливості залучення зобов'язань для інтенсифікації поточної діяльності компанії. Тому важливо знаходити баланс між довірою до підприємства як

контрагента з боку кредиторів і постачальників та бажанням максимізувати рентабельність власного капіталу.

На рисунку 2 представлено склад тих фінансових ресурсів компанії, які можуть бути залучені на тимчасовій основі. Їх слід поділити на короткострокові та довгострокові. У першому випадку йдеться про ті кошти, які залучені до поточної бізнес-моделі компанії на період менше одного року, крім випадків, коли операційний цикл триває протягом більш тривалого періоду. Однак для більшості компаній це не характерно, тому використовується найбільш поширений поділ зобов'язань на короткострокові або довгострокові (Рис. 1.2).

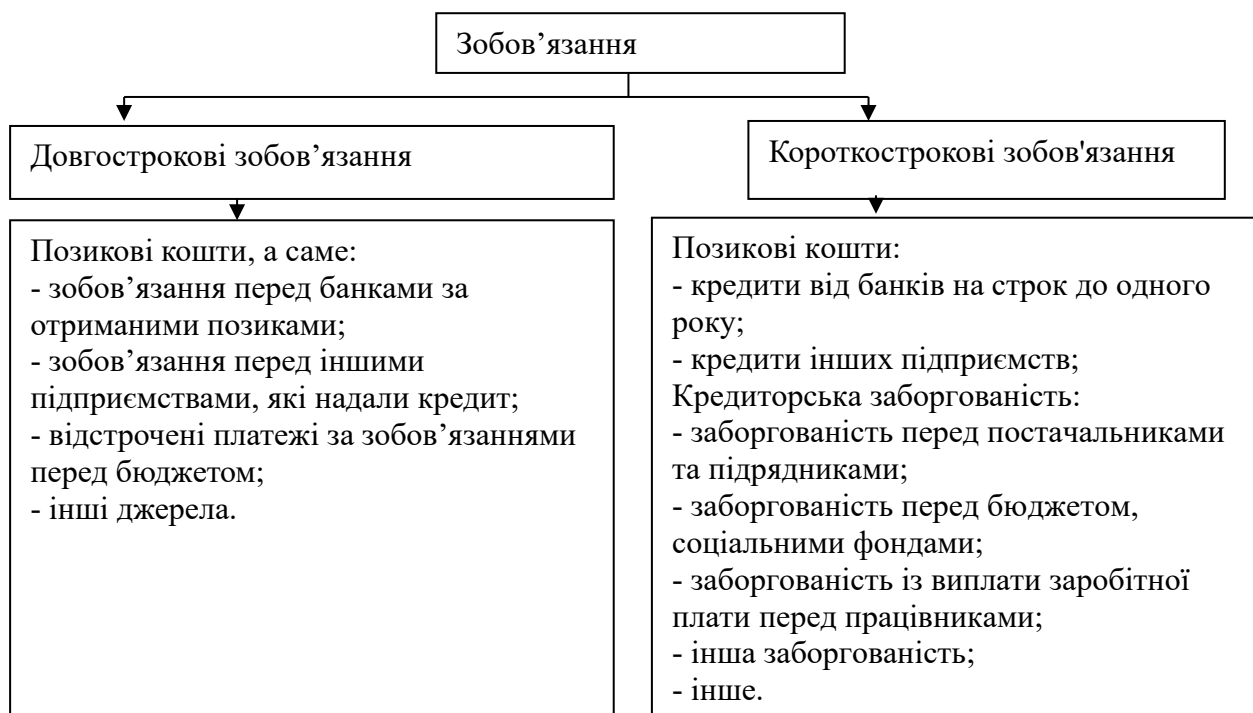


Рис. 1.2. Склад фінансових ресурсів компанії, які залучені на тимчасовій основі

Джерело: складено автором на основі [1, с. 295]; [10, с. 198]; [5, с. 6]; [18, с.43]; [17, с. 65].

Кредитні кошти можна додатково розділити на окремі елементи (Рис. 1.3). В українських реаліях важливим елементом політики залучення фінансування є використання кредитів банків. Банки відіграють важливу роль у забезпеченні компаній фінансуванням для поповнення оборотного капіталу або вирішення довгострокових завдань. Негативною стороною такого джерела є необхідність обслуговування боргу, тобто погашення нарахованих процентних зобов'язань,

але, водночас, у разі високого рівня кредитоспроможності компанії банки здатні забезпечити підприємства значним обсягом фінансових ресурсів для більш повного розкриття наявного бізнес-потенціалу.

При цьому кредитні організації пропонують велику кількість найрізноманітніших продуктів, у тому числі й звичайні кредити, кредитні лінії, факторинг, інші інструменти, які дозволяють вирішити існуючі фінансові завдання компанії.

Звичайно, крім банківського сектору, джерелом позикових коштів може бути також і фондовий ринок. Наприклад, підприємство може емітувати облігації. Емісія облігацій регламентується Цивільним Кодексом України, Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» та нормативними актами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Сам процес емісії є складним і дорогим, тому до такого інструменту вдаються зазвичай великі компанії.

Ще одним видом фінансування може бути бюджетне. Воно використовується в тому випадку, якщо компанія виграла тендери або у разі наявності інших підстав для отримання коштів з бюджету. Такий метод пов'язаний з величезним обсягом юридичної роботи, яку необхідно здійснити для гарантування юридичної безпеки управлінців та співробітників.

Кредиторська заборгованість – зобов'язання, що виникають у підприємства за розрахунками перед іншими юридичними та фізичними особами. Основу кредиторської заборгованості зазвичай формує товарне кредитування або комерційне кредитування постачальниками. Це означає, що останні надають свої послуги та товар у певний момент, при цьому дозволяють компанії заплатити за них у майбутньому, наприклад, через місяць або 3 місяці. Очевидно, що це дозволяє не відволікати частину фінансових ресурсів компанії, використовувати їх і надалі в рамках поточних бізнес-процесів, що суттєво впливає на грошові потоки та обсяг необхідного фінансування.

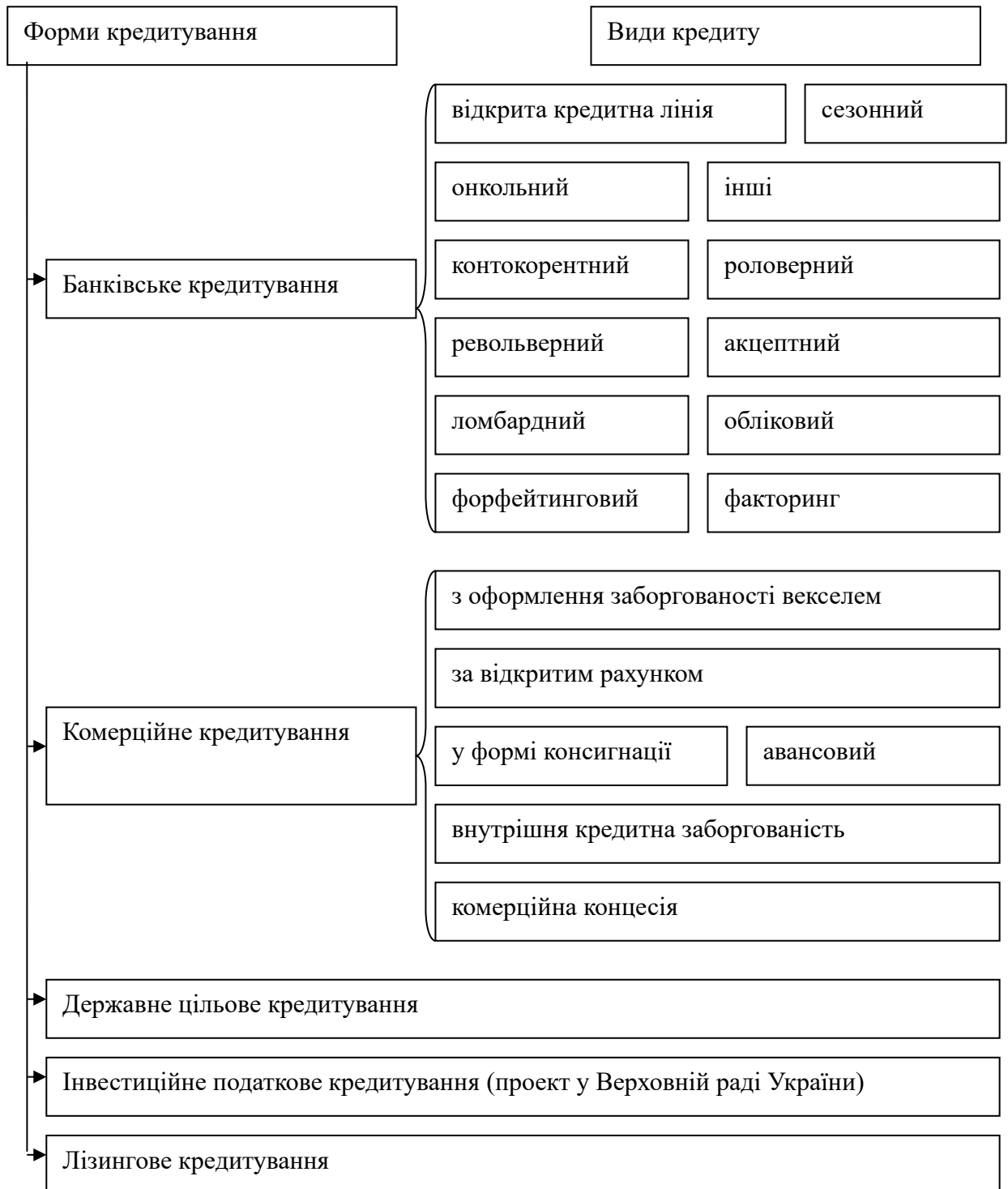


Рис. 1.3. Класифікація основних форм кредитування за джерелами формування

Джерело: складено автором на основі [21, с. 77]; [2, с. 70]; [8, с. 106]; [12, с. 56].

Протягом останніх років відбувається значний розвиток сфери грошового обороту, фінансування. Виникають різноманітні інновації, потенціал яких на поточний момент все ще не зрозумілий, але які дозволяють різним компаніям частково вирішити існуючі проблеми. Особливо це актуально для підприємств,

які часто працюють саме у фінтеху. У такому контексті доцільно звернути увагу на доступні альтернативи традиційному фінансуванню бізнес-моделі підприємства.

Під альтернативним механізмом інвестування розуміється сукупність вкладень у найрізноманітніші активи, які не можна зарахувати до традиційних. При цьому альтернативні механізми інвестування мають таку властивість як низька ліквідність та високий рівень ризиків.

Важливим суб'єктом процесу залучення фінансових ресурсів за допомогою інноваційних інструментів є інвестиційна платформа, тобто спеціальний сайт, на якому відбувається угода між позичальником та інвестором із залученням різних інформаційних технологій.

Краудінвестинг означає різновид краудфандингу, при якому надані позичальниками кошти конвертуються у певну частку у власному бізнесі. У свою чергу, краудлендинг означає надання своїх коштів як підприємствам, так і фізичним особам на тимчасовій основі у вигляді позик та отримання за це відсотків.

Краудревординг означає такий тип краудфандингу, при якому інвестори постачають підприємству або іншому суб'єкту, наприклад, підприємцю, який лише планує створити підприємство, свої кошти у тимчасове або постійне користування, а натомість отримує від компанії створювані нею товари та послуги.

Ключовим поняттям у такому контексті є краудфандинг. Це такий тип здійснення альтернативного вкладення коштів різними суб'єктами, при якому вкладники або інвестори надають відносно невеликі суми фінансування тим підприємствам або проектам, які перебувають на етапі становлення. При цьому відбувається залучення профільних інвестиційних платформ.

У контексті залучення фінансування усталеними компаніями важливо зазначити, що для них простішим є використання традиційних можливостей поповнення капіталу. Інноваційні прийоми більше підходять у тому випадку,

якщо йдеться про нові стартапи, які перебувають або на посівній стадії, або в процесі тестування та здійснення перших продажів свого продукту.

Крім краудфандингу підприємства можуть також звертатися до бізнес-ангелів, грантів, акселераторів. Також важливу роль відіграють венчурні фонди. Якщо говорити про бізнес-ангелів, то це професійні інвестори, які підтримують нове підприємство. Вони проводять індивідуальний аналіз кожного бізнесу для того, щоб обрати, на їхню думку, найбільш вигідний.

Також держава або інші суб'єкти можуть формувати грантову програму для вирішення певних завдань.

Венчурні фонди та акселератори спеціалізуються також на підтримці стартапів в обмін на частку або інші переваги. Зазвичай такі організації мають розвинену інфраструктуру, яка саме підтримує становлення нового типу бізнесу.

Також важливо зазначити сутність таких понять як p2b, b2b. Перше означає надання приватними особами грошей бізнесу на певних умовах в інтернеті, наприклад, у якості позики або однієї з форм краудфандингу. Другий підхід означає, що саме бізнес пропонує наявні у нього фінансові ресурси іншим бізнесам для вирішення проблеми нестачі оборотного капіталу.

Підводячи підсумок, зазначимо, що в процесі вивчення теоретичних аспектів формування та використання джерел фінансування бізнесу в Україні сформульовано такі висновки:

- розкрито сутність та значення джерел фінансування бізнесу. Джерела фінансування бізнесу означають напрямки походження фінансових ресурсів компанії, у тому числі у розрізі власних коштів та зобов'язань, окремих суб'єктів, що виступають в ролі постачальників фінансових ресурсів, в тому числі банків, лізингодавців, власників, інших партнерів в рамках фінансово-господарських операцій, із застосуванням таких інструментів, як кредитний договір, лізинг, договір купівлі-продажу, рішення акціонерів тощо. Значення джерел фінансування бізнесу проявляється у тому, що вони підтримують поточну операційну діяльність підприємства, впливають на структуру власності підприємства, забезпечують стартовий капітал для створення бізнесу, є

інструментом управління ризиками та створення фінансових резервів, дозволяють фінансувати розширення бізнесу, сприяють забезпеченню фінансової стабільності та платоспроможності, а також дозволяють оптимізувати податкове навантаження.

- охарактеризовано джерела фінансування сучасного підприємства. Зазначено, що серед традиційних інструментів залучення фінансування, доступних для компаній, характерні власний капітал, банківські кредити, емісія облігацій та акцій, товарні або комерційні кредити, бюджетне фінансування, інші. Визначено, що власний капітал дозволяє мінімізувати рівень фінансових ризиків та процентних витрат, але при цьому використання лише власного капіталу призводить до неповного розкриття наявного бізнес-потенціалу. Виділено такі інноваційні джерела залучення капіталу як краудлендинг, краудінвестинг, краудревординг, які є частиною краудфандингу. Крім цього, зазначено роль бізнес-ангелів, венчурних фондів, акселераторів, які здатні надати фінансові ресурси зростаючим бізнесам.

Розділ 2. Оцінка джерел фінансування бізнесу в Україні

2.1 Аналіз джерел фінансування підприємств в Україні у 2023-2025 рр.

Для розуміння особливостей політики залучення джерел фінансування українськими підприємствами протягом останніх двох років доцільно розглянути дані, що публікуються державною службою статистики. Загалом поточний стан фінансового ринку є незадовільним, зокрема недостатньо розвиненим є ринок акцій, ринки альтернативних інструментів фінансування. Найбільш суттєво протягом дослідженого періоду зростає обсяг власного капіталу, а саме на 27,83 відсотки, а основні елементи зовнішніх ресурсів демонструють суттєво менший темп приросту. Так, для довгострокових характерно значення у 11,55% протягом 2023-2025 років, а поточні зобов'язання продемонстрували 12,98% приросту протягом того ж періоду.

Рівень фінансових ризиків в економіці є суттєвим, як результат, діяльність із надання коштів у тимчасове використання стає більш ризикованою та менш привабливою для професійних учасників ринку. При цьому самі підприємства розуміють своє поточне становище, перспективи подальшого розвитку, а тому надають перевагу реінвестуванню отриманого прибутку для посилення власного фінансового потенціалу (Таблиця 2.1.).

У контексті структури відмічено високий рівень ризиків, адже власний капітал формує лише 30,66% від загального обсягу джерел фінансування, хоча намітилась позитивна тенденція постійного щорічного підвищення значення такого показника. Вкрай негативним вважаємо незначну частку довгострокових зобов'язань, а саме 12,76% від загального обсягу фінансових ресурсів у 2025 р.

Таблиця 2.1.

Динаміка джерел фінансування підприємств в Україні у 2023-2025 рр., млрд грн

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		Відносне відхилення, %		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Власний капітал	4612	5293	5896	681	603	14,76	11,39	27,83
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	5,17	6,05	4,78	0,87	-1,27	16,88	-20,99	-7,65
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	2199	2396	2453	196	58	8,93	2,41	11,55
Поточні зобов'язання і забезпечення	9626	10620	10875	994	256	10,32	2,41	12,98
Баланс	16443	18314	19229	1872	915	11,38	5,00	16,95

Джерело: складено автором на основі [3], [4].

Абсолютна більшість джерел фінансування сформована короткостроковими, що не дозволяє менеджменту розраховувати на наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів в межах своїх планів довгострокового інвестиційного процесу. Таким чином, одна із найбільш актуальних проблем у цьому контексті є відсутність джерел, які можуть використовуватись протягом, наприклад, п'яти років, для реалізації складних інфраструктурних рішень, що наразі так і не формують суттєвої доданої вартості, проте забезпечують можливість повернення коштів після завершення усіх початкових інвестиційних робіт (Таблиця 2.2).

Основними факторами зростання власного капіталу українських підприємств є власне нерозподілений прибуток. Таким чином, власники надають перевагу альтернативі реінвестування зароблених компанією коштів для того, щоб посилити її можливості конкурувати на ринку, забезпечити належний рівень фінансової стійкості тощо.

Таблиця 2.2.

Структурні зміни джерел фінансування підприємств
в Україні у 2023-2025 рр., %

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7
Власний капітал	28,05	28,90	30,66	0,85	1,76	2,61
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	0,03	0,03	0,02	0,00	-0,01	-0,01
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	13,38	13,08	12,76	-0,29	-0,32	-0,62
Поточні зобов'язання і забезпечення	58,54	57,99	56,56	-0,56	-1,43	-1,99
Баланс	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено автором на основі [3], [4].

Як результат, значення такого показника зросло з 280 млрд грн у 2023 р. до 694 млрд грн у 2025 р. Інші елементи також характеризуються збільшенням, проте не таким суттєвим, адже нерозподілений прибуток продемонстрував приріст на 147,55% протягом досліджуваного періоду (Таблиця 2.3).

Таблиця 2.3.

Динаміка складових власного капіталу підприємств
в Україні у 2023-2025 рр., млрд грн

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		Відносне відхилення, %		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зареєстрований капітал	2448	2743	2980	295	237	12,04	8,64	21,73
Неоплачений і вилучений капітал	-191	-233	-245	-42	-12	21,82	4,98	27,88
Капітал в дооцінках і додатковий капітал	1990	2254	2366	263	112	13,23	4,97	18,86
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	280	442	694	161	252	57,61	57,07	147,5
Резервний капітал та інші резерви	85	87	101	3	13	3,09	15,29	18,85
Власний капітал	4612	5293	5896	681	603	14,76	11,39	27,83

Джерело: складено автором на основі [3], [4].

При цьому з точки зору структури найвагомішими елементами є зареєстрований капітал і капітал у дооцінках і додатковий капітал. Так, на перший елемент припадає 50,54 відсотки від загального обсягу власного капіталу, а на другий 40,13% (Таблиця 2.4).

Таблиця 2.4.

Структурні зміни складових власного капіталу підприємств
в Україні у 2023-2025 рр., %

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7
Зареєстрований капітал	53,08	51,82	50,54	-1,25	-1,28	-2,53
Неоплачений і вилучений капітал	-4,15	-4,40	-4,15	-0,26	0,25	0,00
Капітал в дооцінках і додатковий капітал	43,16	42,58	40,13	-0,57	-2,46	-3,03
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6,08	8,35	11,77	2,27	3,42	5,69
Резервний капітал та інші резерви	1,84	1,65	1,71	-0,19	0,06	-0,13
Власний капітал	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено автором на основі [3], [4].

Капітал у дооцінках означає, що бухгалтерські підрозділи підприємства проводили переоцінку вартості наявних активів, що в умовах високої інфляції призводить до автоматичного підвищення їх цінності з точки зору абсолютних значень показників. Відповідно, такий компонент не означає активний розвиток, а швидше пов'язаний із реалізацією певних бухгалтерських процедур.

Враховуючи вагому роль поточних зобов'язань, вважаємо, що доцільно звернути увагу на динаміку та структуру його окремих елементів. Протягом усього дослідженого періоду факторами зростання інтегрального показника суми короткострокових зобов'язань українських підприємств було підвищення поточних забезпечень на 36,81%, короткострокових кредитів банків на 20,89%, доходів майбутніх періодів на 25,2% протягом 2023-2025 років.

Такі джерела дозволяють мінімізувати ризик виникнення касових розривів, покрити поточні потреби у фінансуванні, проте не створюють умов для довгострокового розвитку підприємства (Таблиця 2.5).

Таблиця 2.5.

Динаміка складових поточних зобов'язань і забезпечень підприємств в Україні
у 2023-2025 рр., млрд грн

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		Відносне відхилення, %		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Короткострокові кредити банків	504	590	609	86	19	17,03	3,30	20,89
Поточні забезпечення	161	204	220	43	16	26,75	7,94	36,81
Поточна кредиторська заборгованість	4870	5385	5754	516	369	10,59	6,85	18,17
Доходи майбутніх періодів і відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	118	143	148	25	5	20,86	3,60	25,20
Інші поточні зобов'язання	3974	4298	4144	325	-154	8,17	-3,59	4,29
Поточні зобов'язання і забезпечення	9626	10620	10875	994	256	10,32	2,41	12,98

Джерело: складено автором на основі [3], [4].

Незважаючи на більш стійку динаміку зростання окремих показників, все ж більше половини короткострокових зобов'язань формує поточна кредиторська заборгованість, перш за все, це комерційні кредити від постачальників, які пропонують українським підприємствам оплатити власний борг пізніше, а не негайно в момент отримання товару чи послуги. На таке джерело, а саме отримання фінансування від постачальника, припадає 52,91% від загальної суми поточних зобов'язань.

Також вагому частку формують інші поточні зобов'язання, а саме 38,1% станом на кінець 2025 р. Як було сказано раніше, це не є стабільне джерело фінансування, що здатне забезпечити стійкий довгостроковий розвиток (Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6.

Структурні зміни складових поточних зобов'язань і забезпечень підприємств в Україні у 2023-2025 рр., %

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7
Короткострокові кредити банків	5,23	5,55	5,60	0,32	0,05	0,37
Поточні забезпечення	1,67	1,92	2,02	0,25	0,10	0,35
Поточна кредиторська заборгованість	50,59	50,71	52,91	0,12	2,20	2,32
Доходи майбутніх періодів і відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1,23	1,35	1,36	0,12	0,02	0,13
Інші поточні зобов'язання	41,28	40,47	38,10	-0,81	-2,37	-3,18
Поточні зобов'язання і забезпечення	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено автором на основі [3], [4].

Підводячи підсумок, зазначимо, що рівень фінансових ризиків для українських компаній є високим, адже частка власного капіталу у загальній структурі джерел фінансування становить лише 30,66%, при цьому нерозподілений прибуток формує від цієї суми лише 11,77%. У цьому проявляється така проблема, як відсутність розвиненого фондового ринку, що не дозволяє провести емісію акцій для залучення капіталу сторонніх міноритарних акціонерів. На довгострокові зобов'язання припадає лише 12,76%, в той час як поточні формували 56,56 відсотків усіх джерел фінансування підприємств, що вказує на відсутність інвестиційних ресурсів у українських підприємств.

2.2 Структура та динаміка джерел фінансування на прикладі ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр.

Для дослідження особливостей використання наявних джерел фінансування в Україні використовуються дані підприємства, що зосереджено на продажі товарів безпосередньо для внутрішнього ринку. Мова йде про приватне підприємство «Ліра 22». Основним напрямком діяльності, що вказаний в установчих документах, є виробництво інших виробів із пластмас, а також виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння виробів тощо.

Таким чином, основними джерелами надходження фінансових ресурсів та ринком реалізації операційної діяльності є саме Україна, що дозволяє зрозуміти особливості функціонування тих підприємств, які не використовують зарубіжні джерела. Перш за все, відмічено, що протягом дослідженого періоду коливається частка власного капіталу, як і обсяг, а саме відбувається певне зниження такого показника у 2024-му році з подальшим суттєвим зростанням у 2025 р. до 79,71 відсотка від загальної суми джерел фінансування. Вартісне значення становить 588 тис. грн. Таким чином, рівень фінансових ризиків підприємства знаходиться на низькому рівні, не створюється додаткове боргове навантаження, що дозволяє прогнозовано погоджувати діяльність із низьким рівнем залежності від таких постачальників фінансових ресурсів, як банки. На короткострокові зобов'язання припадає 19,8 відсотка загальної суми тих джерел фінансування, які використовує бізнес (Таблиця 2.7).

Позитивним є той факт, що загалом обсяг нерозподіленого прибутку зріс, хоча у 2024 р. його значення дещо скоротилось. Проте навіть з урахуванням інфляції, що спостерігалась протягом дослідженого періоду, має місце підвищення значення показника. Відповідно, компанія має ефективну бізнес-модель, у тому числі у частині формування джерел фінансування, здатна створювати додану вартість, після чого інвестує отриманий прибуток у посилення свого фінансового потенціалу (Таблиця 2.8).

Таблиця 2.7.

Динаміка джерел фінансування ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр.

Показники	2023		2024		2025		Відносне відхилення, %		
	грн.	част-ка, %	грн.	част-ка, %	грн.	част-ка, %	2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	5	6	6	7	10	11	12
Власний капітал	462334	80,52	445823	65,37	587989	79,71	-3,57	31,89	27,18
Довгострокові зобов'язання	3401	0,59	2979	0,44	3673	0,50	-12,41	23,30	8,00
Короткострокові зобов'язання	108435	18,89	233222	34,20	146028	19,80	115,08	-37,39	34,67
Всього	574170	100	682024	100	737690	100	18,78	8,16	28,48

Джерело: складено автором на основі Фінансова звітність – ПП «Ліра 22».

Таблиця 2.8.

Динаміка складових власного капіталу ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр.

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		Відносне відхилення, %		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зареєстрований капітал	100	100	100	0	0	0,00	0,00	0,00
Додатковий капітал	115	87	50	-28	-37	-24,35	-42,53	-56,52
Нерозподілений прибуток	462119	445636	587839	-16483	142203	-3,57	31,91	27,21
Власний капітал	462334	445823	587989	-16511	142166	-3,57	31,89	27,18

Джерело: складено автором на основі Фінансова звітність – ПП «Ліра 22».

Що ж до поточних зобов'язань, то сума цього елементу постійно коливалась, а саме зросла у 2024 р. на 115,08 відсотка порівняно із роком раніше, а за результатами 2025 р. скоротилась на 37,39 відсотка. Це пов'язано із тим фактом, що в умовах зменшення обсягу наявних власних коштів доводилось використовувати короткострокові зобов'язання для покриття касових розривів (Таблиця 2.9).

Таблиця 2.9.

Динаміка складових поточних зобов'язань ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр.

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		Відносне відхилення, %		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	11752	1305	633	-10447	-672	-88,90	-51,49	-94,61
Кредиторська заборгованість за товарами, послугами від постачальників	54144	75996	82005	21852	6009	40,36	7,91	51,46
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	19342	15982	13958	-3360	-2024	-17,37	-12,66	-27,84
Кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1655	463	577	-1192	114	-72,02	24,62	-65,14
Кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	9451	12252	8474	2801	-3778	29,64	-30,84	-10,34
Кредиторська заборгованість за розрахунками за авансами	436	0	431	-436	431	-100	-	-1,15
Кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	0	112952	24732	112952	-88220	-	-78,1	-
Поточні забезпечення	8441	9970	10943	1529	973	18,11	9,76	29,64
Доходи майбутніх періодів	277	285	291	8	6	2,89	2,11	5,05
Інші поточні зобов'язання	2937	4017	3984	1080	-33	36,77	-0,82	35,65
Всього поточних зобов'язань	108435	233222	146028	124787	-87194	115,08	-37,39	34,67

Джерело: складено автором на основі Фінансова звітність – ПП «Ліра 22».

У структурі поточних зобов'язань очікувано найбільш вагому частку займає кредиторська заборгованість за товарами і послугами. У 2024 році цей показник становив 32,59 відсотка, а за результатами 2025 р. зріс до 56,16 відсотка. Позитивним є факт зменшення кредиторської заборгованості за розрахунками з

учасниками. Цей елемент означає наявність боргів, наприклад, щодо виплати дивідендів, перед власником компанії. Для покриття касових розривів у 2024 р. менеджмент дещо відтермінував розподіл прибутку, проте у 2025 р. розпочав подальше погашення зобов'язань перед власником. Таким чином, це також частина власного капіталу, джерелом є поточний інвестор, проте у зв'язку із особливостями бухгалтерського обліку такий елемент відображено як поточне зобов'язання (Таблиця 2.10).

Таблиця 2.10.

Структурні зміни складових поточних зобов'язань

ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр., %

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +, -		
				2024 від 2023	2025 від 2024	2025 від 2023
1	2	3	4	5	6	7
Кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	10,84	0,56	0,43	-10,28	-0,13	-10,40
Кредиторська заборгованість за товарами, послугами від постачальників	49,93	32,59	56,16	-17,35	23,57	6,22
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	17,84	6,85	9,56	-10,98	2,71	-8,28
Кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1,53	0,20	0,40	-1,33	0,20	-1,13
Кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	8,72	5,25	5,80	-3,46	0,55	-2,91
Кредиторська заборгованість за розрахунками за авансами	0,40	0,00	0,30	-0,40	0,30	-0,11
Кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	0,00	48,43	16,94	48,43	-31,49	16,94
Поточні забезпечення	7,78	4,27	7,49	-3,51	3,22	-0,29
Доходи майбутніх періодів	0,26	0,12	0,20	-0,13	0,08	-0,06
Інші поточні зобов'язання	2,71	1,72	2,73	-0,99	1,01	0,02
Всього поточних зобов'язань	100	100	100	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено автором на основі Фінансова звітність – ПП «Ліра 22».

Таким чином, поточна політика управління джерелами фінансування призводить до того, що фінансовий ризик є низьким, в той час як залежність від зовнішніх фінансових ресурсів є несуттєвою. Фактично, якщо повністю

обмежити зовнішні джерела фінансування, то компанія зможе самостійно формувати значну частину своїх запасів, а ризиків для виробничої чи збутової діяльності немає (Рис. 2.1).

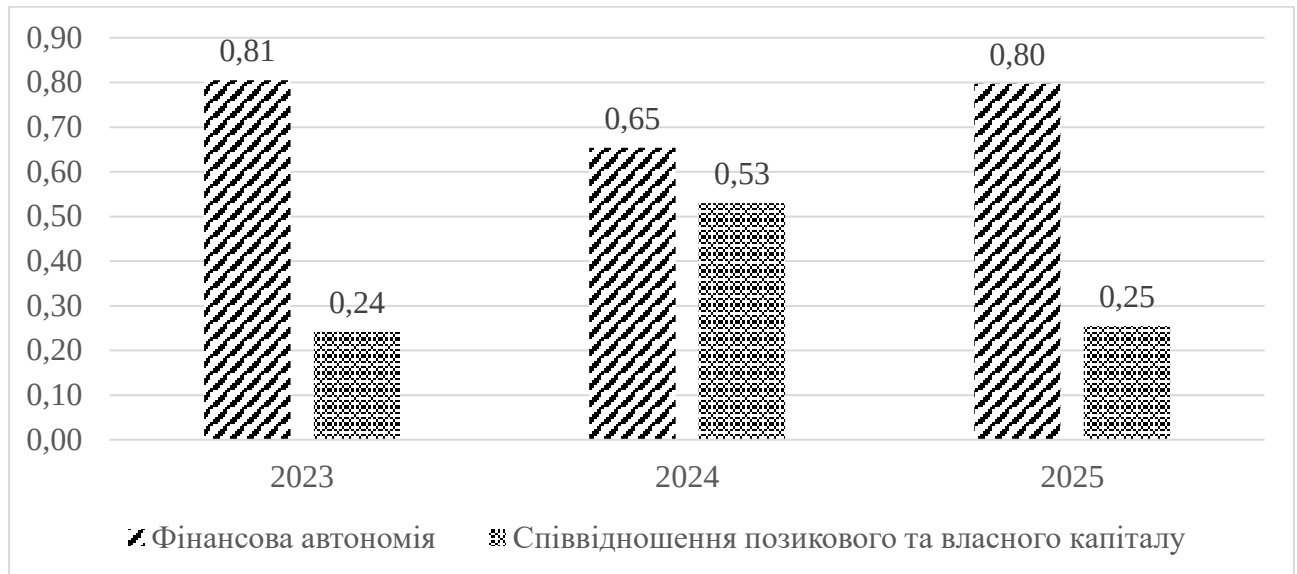


Рис. 2.1. Динаміка показників платоспроможності та ризиків у частині управління фінансовими джерелами ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр., частка од.

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ПП «Ліра 22».

Крім цього, про ефективність поточної діяльності у частині вибору певних джерел фінансування свідчить і той факт, що рентабельність власного капіталу завжди була високою, становила 19,5 відсотка станом на кінець 2025 р. (Рис.2.2.).

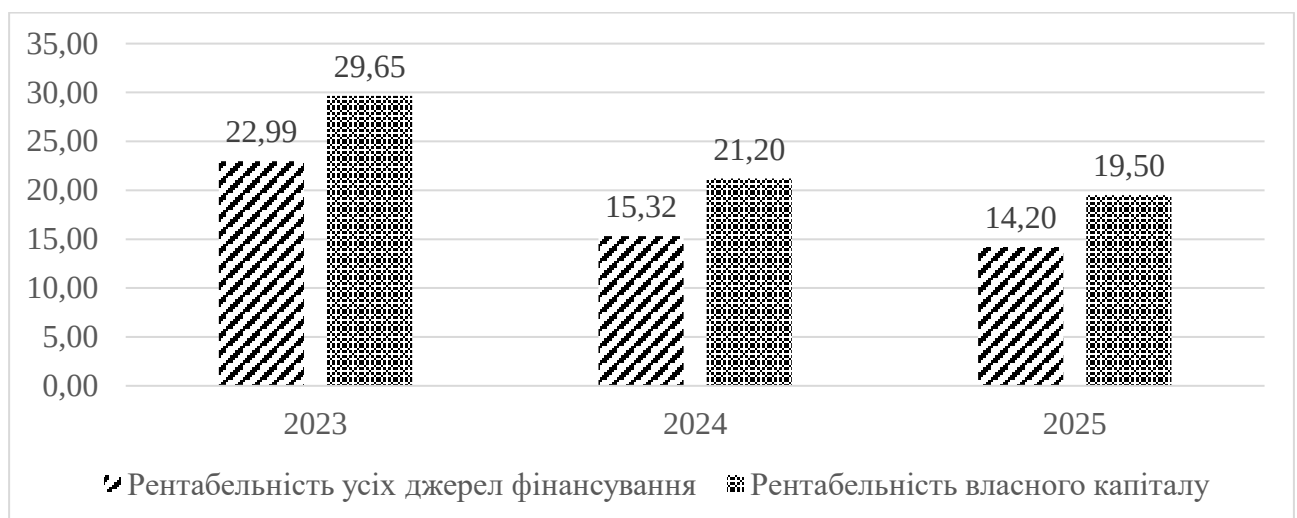


Рис. 5. Динаміка показників рентабельності джерел фінансування ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр., частка од.

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ПП «Ліра 22».

Крім цього, рентабельність усіх залучених джерел фінансування, які використовуються для покриття активів, становила 14,2 відсотка у 2025 р. та була на високому рівні протягом попередніх років.

Підводячи підсумок, зазначимо, що в процесі оцінки джерел фінансування бізнесу в Україні визначено такі аспекти:

- проаналізовано джерела фінансування підприємств в Україні у 2023-2025 рр. Частка власного капіталу у загальній структурі джерел фінансування на рівні лише 30,66% свідчить про високий рівень фінансових ризиків для українських компаній, причому від цієї суми нерозподілений прибуток формує лише 11,77%. Відсутність розвиненого фондового ринку, що унеможливорює залучення капіталу сторонніх міноритарних акціонерів шляхом емісії акцій, є проявом зазначеної проблеми. Поточні зобов'язання формували 56,56% усіх джерел фінансування підприємств, тоді як на довгострокові припадає лише 12,76%, що свідчить про відсутність інвестиційних ресурсів у українських підприємств.

- досліджено структуру та динаміку джерел фінансування на прикладі ПП «Ліра 22» у 2023-2025 рр. Компанія реалізує виважену політику управління власним капіталом у частині отримання більшої частини коштів від власників. Так, власний капітал формував 79,71 відсотка від загальної суми джерел фінансування у 2025 р. При цьому обсяг довгострокових чи короткострокових банківських кредитів був несуттєвим. Це означає, що навантаження зі сплати відсотків та комісій на підприємство є вкрай низьким і воно має суттєвий рівень фінансової безпеки. З іншої сторони, надмірний обсяг цього елементу та ігнорування кредитних ресурсів призводить до неповного використання ефекту фінансового левериджу, як результат, до зменшення обсягу потенційного прибутку. Тому важливо враховувати не лише рівень ризиків, а й можливості залучення додаткових коштів для подальшого посилення господарської діяльності.

Розділ 3. Напрямки підвищення ефективності управління джерелами фінансування бізнесу в Україні

3.1. Розвиток альтернативних джерел фінансування бізнесу в Україні

На поточний момент на загальноукраїнському рівні можна виділити такі проблеми у сфері формування джерел фінансування бізнесу, як відсутність сучасного фондового ринку, інструментів, які дозволяють створювати початковий капітал малими підприємствами на етапі наявності ідеї, а також стимулів, які будуть забезпечувати подальше інвестування чистого прибутку замість його виведення в інтересах власників для подальшого споживання.

В таких умовах запропоновано 3 заходи, які мають забезпечити поліпшення поточної ситуації, а саме реалізацію заходів із забезпечення розвитку повноцінного фондового ринку в Україні, створення умов для застосування механізму краудфандингу, а також введення податку на виведений капітал замість податку на прибуток підприємств. Такі пропозиції співпадають із загальним напрямком руху забезпечення гармонізації діючого законодавства із тими практиками, що застосовуються у європейських країнах.

Першою пропозицією є створення сучасного повноцінного фондового ринку. Необхідно реалізувати ряд кроків, які дозволять забезпечити розвиток української біржової торгівлі цінними паперами, у тому числі акціями, відповідно, дозволять акумулювати ресурси не лише банківськими організаціями, а й безпосередньо самими великими підприємствами, що бажають розширити свою діяльність як на території України, так і вийти на міжнародну арену. Для цього необхідно консолідувати наявні біржі в єдину платформу, створити окремий сегмент ринку, що забезпечуватиме фінансування для малого та середнього бізнесу, переглянути вимоги щодо лістингу (Таблиця 3.1).

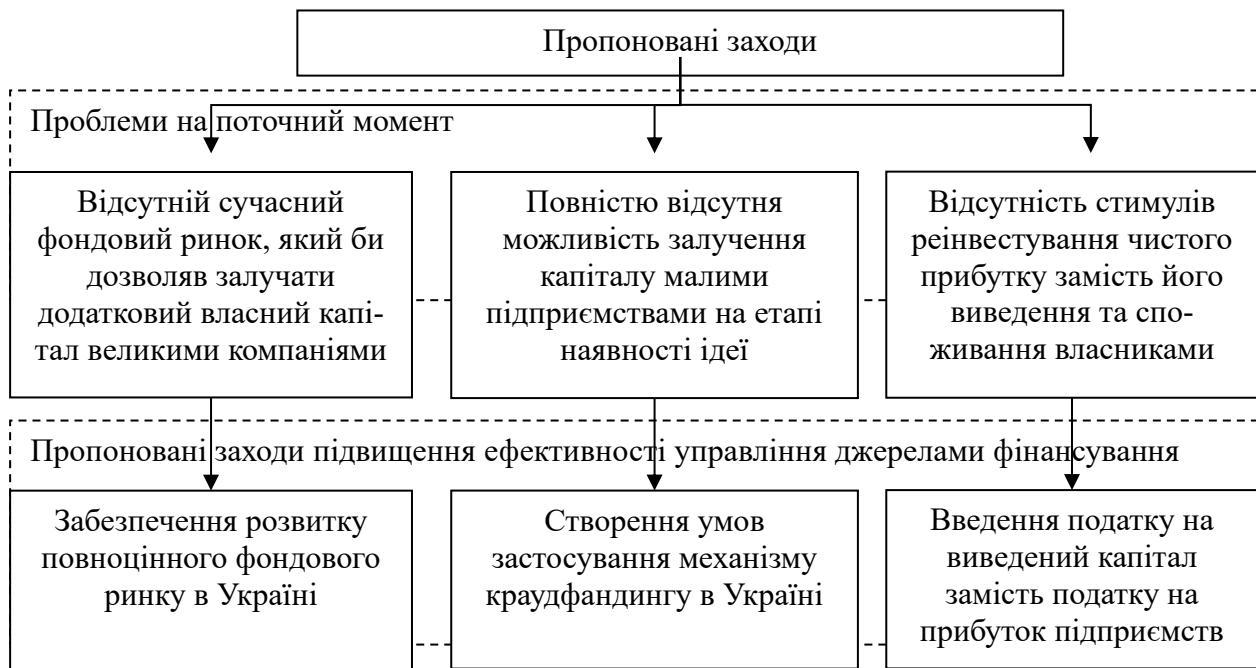


Рис. 3.1. Проблеми у сфері формування джерел фінансування бізнесу та шляхи їх вирішення

Джерело: авторська пропозиція

Необхідне створення сучасного законодавства, яке забезпечує захист інтересів міноритаріїв, у тому числі і за допомогою судових інструментів. Звичайно, регулятор повинен мати змогу втрутитись у тому випадку, якщо існує ризик виведення коштів в інтересах мажоритарних акціонерів без компенсації міноритарним, або ж реалізується політика, що повністю ігнорує потреби невеликих власників акцій. Саме відсутність належного захисту і призводить до того, що пересічний інвестор відмовляється від вкладення своїх вільних коштів у великі підприємства. При цьому створення таких умов дозволить суттєво збільшити частку власного капіталу бізнесу в Україні, що в подальшому створить умови для посилення процесів масштабування його діяльності.

Також необхідне проведення перших первинних та вторинних публічних розміщень великих компаній, створення зв'язку української фондової біржі з міжнародними депозитаріями, що дозволить як зарубіжним роздрібним інвесторам вкладати кошти в українські підприємства, так і українським в міжнародні. На поточний момент той український бізнес, який демонструє стійку

бізнес-модель, частіше за все використовує Варшавську фондову біржу або альтернативні площадки для залучення коштів шляхом емісії додаткових акцій.

Таблиця 3.1

Етапи реформування фондового ринку України

№	Захід	Зміст	Зарубіжний аналог
1	Створення єдиної консолідованої фондової біржі	Об'єднання ПФТС та «Перспектива» в одну біржову платформу за участі ЄБРР	Усі порівнянні країни (Польща, Румунія, Болгарія, Чехія) мають по одній консолідованій біржі (OECD, 2025)
2	Створення окремого сегменту ринку зростання для малого та середнього бізнесу	Платформа зі спрощеними вимогами до лістингу для компаній, що зростають	NewConnect (Польща), AeRO Market (Румунія), де лістинговано понад 600 компаній (OECD, 2025)
3	Перегляд вимог до лістингу	Зниження мінімального порогу капіталізації для основного ринку з 6 млрд грн (близько 125 млн євро) до рівня, порівнянного з країнами регіону	У Болгарії, Чехії та Румунії поріг складає близько 1 млн євро, у Польщі – 15 млн євро (OECD, 2025)
4	Проведення перших первинних та вторинних публічних розміщень	Вихід на біржу не менше 5 емітентів, першою компанією може стати «Укрпошта»	Програма приватизації через біржу в Польщі (з 5 компаній у 1991 р. до 461 у 2019 р.) та лістинг Hidroelectrica в Румунії
5	Створення зв'язку з міжнародними депозитаріями	Технічна інтеграція з Euroclear та Clearstream для вільного обігу українських цінних паперів на зарубіжних ринках	Стандартна практика для всіх розвинених ринків ЄС
6	Запровадження індивідуальних інвестиційних рахунків	Стимулювання роздрібного інвестування через податкові пільги	ОКІ (Польща), Individual Savings Account (Велика Британія)
7	Пенсійна реформа та розвиток інституційних інвесторів	Створення другого рівня пенсійної системи для формування бази довгострокових внутрішніх інвесторів	Пенсійна реформа 1999 р. у Польщі сприяла зростанню внутрішнього інституційного інвестування (Варшавська фондова біржа)

Джерело: складено автором на основі [32]; [9]; [30]; [31].

Також потрібне запровадження індивідуальних інвестиційних рахунків, створення податкових норм, які будуть стимулювати роздрібне інвестування за таким напрямком. Крім цього, ще одним джерелом фінансових ресурсів на

фондовому ринку може бути сукупність пенсійних накопичень, відповідно слід забезпечити розвиток приватної пенсійної системи, а також інших інституційних інвесторів, що суттєво збільшить ліквідність та обсяг фінансових ресурсів, що можуть бути залучені українськими компаніями.

Для визначення потенційного економічного ефекту від реалізації сукупності таких заходів слід звернути увагу на досвід близьких та релевантних по відношенню до України країн, а саме Польщі та Румунії. Капіталізація фондового ринку у Польщі становить 40,8% від загального валового внутрішнього продукту станом на кінець 2024 р. Для Румунії такий показник становить 20,7%, що теж суттєво більше, ніж в Україні [25]. Серед розвинених країн капіталізація фондового ринку знаходиться зазвичай на рівні 50%. В Україні ж відповідний показник становить лише 0,03% від загального рівня валового внутрішнього продукту, тобто фактично знаходиться біля нульової позначки (Таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок потенційного економічного ефекту розвитку фондового ринку
України (на основі зарубіжного досвіду)

Показник	Україна (2025, факт)	Сценарій 1: досягнення рівня Румунії (20% ВВП)	Сценарій 2: досягнення рівня Польщі (40% ВВП)
Номінальний ВВП, млрд дол. США	214	214	214
Капіталізація фондового ринку, % ВВП	близько 0	20	40
Капіталізація фондового ринку, млрд дол. США	близько 0	42,8	85,6
Потенційний обсяг залучення капіталу через первинні розміщення, млрд дол. США (3-5% від капіталізації на рік)	близько 0	1,3 - 2,1	2,6 - 4,3
Потенційне збільшення прямих іноземних інвестицій, млрд дол. США на рік	2	2,0 - 4,0	5,0 - 8,0
Кількість лістингових компаній	6	150 - 200	350 - 400
Горизонт досягнення, років	2	7-10	15 - 20

Можна очікувати, що потенційний обсяг залучення капіталу через первинні розміщення у випадку створення сучасного фондового ринку становитиме близько 2 млрд дол. США в рік. Крім цього, додатково від 2 до 8 млрд дол. США буде отримано за рахунок збільшення прямих іноземних інвестицій в українські компанії

Враховуючи поточні плани розвитку, можна очікувати, що на початковому етапі кількість лістингів нових компаній становитиме близько 6, а у перспективі 10-15 років цей показник збільшиться до 200.

При цьому слід зазначити, що запропонований захід створить і додаткові мультиплікативні ефекти. Адже розвинений фондовий ринок підвищує інвестиційні можливості підприємств середньої країни, дозволяє залучати міжнародні ресурси. На основі досвіду Польщі можна сказати, що фондовий ринок став одним із найбільш важливих факторів забезпечення стабільного економічного розвитку протягом останніх десятиліть.

Ще одним напрямком розвитку має бути створення умов для реалізації краудфандингових заходів. На поточний момент в Україні відсутня законодавча база, яка регулювала б саме цей аспект. Велика кількість підприємців має ідеї щодо створення нових бізнесів, в той час як велика кількість приватних осіб шукає більш ризикові, проте потенційно вигідні пропозиції (Таблиця 3.3.).

У цьому контексті слід реалізувати такі заходи, як прийняти спеціалізований закон, що регулюватиме краудфандинг, визначити регулятора, наприклад, це може бути Національний банк України. Слід створити процедури ліцензування онлайн-платформ, що будуть діяти у відповідній сфері. Також необхідно встановити ліміти залучення коштів для забезпечення прийняттого рівня ризику як самої фінансової системи, так і окремих інвесторів, а також запровадити вимоги щодо розкриття сукупності інформації про осіб, що залучають кошти, про платформу, про інвесторів. Крім цього, для посилення ефекту доцільно інтегрувати український краудфандинг у систему з європейською.

Таблиця 3.3.

Етапи створення умов для застосування краудфандингу в Україні

Етап	Захід	Зміст	Зарубіжний орієнтир
1	Прийняття спеціального закону про краудфандинг	Розробка та прийняття закону, гармонізованого з ECSPR (Регламент ЄС 2020/1503), який визначить типи краудфандингу (equity, debt, reward, donation), вимоги до платформ та захист інвесторів	Регламент про європейських постачальників послуг у сфері краудфандингу набув чинності в ЄС у листопаді 2021 р., станом на 2026 р. ліцензовано 254 платформи
2	Визначення регулятора та процедури ліцензування онлайн-платформ, що діятимуть у цій сфері	Наділення НКЦПФР або НБУ повноваженнями з ліцензування та нагляду за краудфандинговими платформами	У Польщі ліцензування здійснює KNF (Комісія з фінансового нагляду), в ЄС – національні компетентні органи
3	Встановлення лімітів залучення коштів	Встановлення максимального обсягу залучення до 5 млн євро на рік на один проєкт (з можливістю підвищення до 12 млн євро відповідно до дискусії в ЄС)	Ліміт згідно Регламенту про європейських постачальників послуг у сфері краудфандингу – 5 млн євро на проєкт на рік, обговорюється підвищення до 12 млн євро
4	Запровадження вимог до розкриття інформації	Обов'язковий документ ключової інвестиційної інформації (KIIS), право на відкликання інвестиції протягом 4 днів, перевірка знань інвесторів	Стандартні вимоги Регламенту про європейських постачальників послуг у сфері краудфандингу: KIIS, cooling-off period, тест знань
5	Інтеграція з європейською системою «паспортизації»	У рамках євроінтеграції – забезпечення можливості для українських платформ працювати в ЄС та навпаки	«Паспорт» Регламенту про європейських постачальників послуг у сфері краудфандингу дозволяє платформам працювати у всіх країнах ЄС за однією ліцензією

Що ж до визначення потенційного економічного ефекту, то у цьому випадку також доцільно застосувати метод аналогій. На поточний момент частка краудфандингу у валовому внутрішньому продукті Європейського Союзу наближається до такої частки на прикладі фондового ринку в Україні. Таким чином, потенційний обсяг такого ринку становить близько 45 млн євро на рік за реалістичного сценарію та 99 млн євро на рік за оптимістичного.

Таблиця 3.4.

Розрахунок потенційного економічного ефекту запровадження краудфандингу в Україні

Показник	Значення
Номінальний ВВП України, млрд євро	близько 197
Обсяг краудфандингу ЄС під Регламент про європейських постачальників послуг у сфері краудфандингу, млрд євро	понад 4,0
Номінальний ВВП ЄС, трлн євро	близько 17,4
Частка краудфандингу у ВВП ЄС, %	0,023
Потенційний обсяг ринку краудфандингу в Україні за консервативним сценарієм (0,023% ВВП), млн євро на рік	близько 45
Потенційний обсяг за оптимістичним сценарієм (0,05% ВВП з урахуванням ефекту відбудови та донорського співфінансування), млн євро на рік	близько 99
Кількість проєктів малого та середнього бізнесу, що можуть отримати фінансування на рік (при середньому розмірі проєкту 200 тис. євро)	225 - 495
Потенційна кількість нових робочих місць (при створенні 5-10 робочих місць на проєкт)	1 125 - 4 950
Горизонт досягнення, років від прийняття закону	4,00

Можна очікувати, що такий захід дозволить реалізувати додаткові проєкти малого та середнього бізнесу у кількості від 225 до 495 одиниць в рік, а потенційна кількість нових робочих місць у такому випадку коливатиметься від 1125 до 4950 одиниць (Таблиця 3.4).

3.2. Удосконалення податкових механізмів як інструменту підвищення ефективності фінансування бізнесу

Ще одним потенційно ефективним заходом є заміна податку на прибуток податком на виведений капітал. Одним з кейсів, що характеризує привабливість такої альтернативи, є Естонія, яка протягом останніх 20 років очолює рейтинг індексу податкової конкурентоспроможності серед 38 країн Організації економічного співробітництва та розвитку. При цьому однією з основних переваг є саме ставка корпоративного податку у розмірі 22%, яка застосовується лише до розподіленого прибутку. Тобто компанії можуть не сплачувати цей податок у тому

випадку, якщо вони використовують зароблений прибуток для подальшого розширення, збільшення свого господарського потенціалу. Тобто на макромасштабі відбувається стимулювання подальшого розвитку економіки, збільшення валового внутрішнього продукту за рахунок власних джерел фінансування бізнесу (Таблиця 3.5).

Таблиця 3.5.

Механізм впливу податку на виведений капітал на здатність фінансувати підприємства

Механізм впливу	Зміст	Ефект для джерел фінансування бізнесу
Вивільнення оборотних коштів	Підприємства не сплачують податок з нерозподіленого прибутку, залишаючи кошти в обороті	Збільшення обсягу внутрішніх джерел фінансування (нерозподіленого прибутку та резервів), зниження залежності від зовнішнього кредитування
Стимулювання реінвестування	Податковий стимул спрямовувати прибуток на розвиток бізнесу замість виведення	Зростання частки власного капіталу підприємств у структурі пасивів, покращення фінансової стійкості
Зменшення боргового навантаження	За даними досліджень, естонська реформа призвела до зниження рівня боргового фінансування підприємств та збільшення ліквідних активів	Зниження частки поточних зобов'язань у балансі, зменшення ризиків ліквідності
Детінізація прибутку	Зникає мотивація приховувати прибуток, оскільки оподатковується лише виведення, а не факт отримання прибутку	Зростання прозорості фінансової звітності, підвищення інвестиційної привабливості для зовнішніх інвесторів
Зниження адміністративного навантаження	Не потрібно вести складний розрахунок податкових різниць	Зменшення витрат бізнесу на адміністрування, вивільнення ресурсів для основної діяльності
Підвищення інвестиційної привабливості країни	Естонська модель визнана найбільш конкурентоспроможною в ОЕСР 12 років поспіль	Збільшення прямих іноземних інвестицій як додаткового джерела фінансування бізнесу

Існує декілька напрямків позитивного впливу такого механізму, а саме відбувається вивільнення оборотних коштів, адже зменшується рівень податкового навантаження. Додатково спостерігається стимулювання інвестування, відповідно, розширюється обсяг наявних фінансових ресурсів. Зменшується боргове навантаження, адже компаніям не потрібно залучати дорогі

банківські кредити, що особливо актуально для українських реалій. Відбувається детінізація прибутку, адже менеджмент і власники менше зацікавлені у тому, щоб приховувати його з метою вирішення довгострокових завдань підприємства. Знижується рівень адміністративного навантаження, адже спостерігається спрощення облікового процесу. Загалом слід очікувати на підвищення інвестиційної привабливості країни, збільшення прямих іноземних інвестицій.

На початковому етапі може спостерігатися зменшення бюджетних надходжень на рівні приблизно 20-25 млрд грн на рік (Таблиця 3.6).

Таблиця 3.6.

Розрахунок потенційного економічного ефекту запровадження податку на
виведений капітал в Україні

Показник	Значення
Планові надходження від податку на прибуток підприємств, млрд грн	247
Очікуване тимчасове зниження бюджетних надходжень у перші 2 роки (за оцінками Українського інституту майбутнього), млрд грн	20 - 25 на рік
Очікуване додаткове зростання надходжень через детінізацію на 3-5 рік (за аналогією з Естонією, яка на 3-й рік вийшла на попередній рівень надходжень)	Вихід на рівень не менше 247 млрд грн з подальшим зростанням
Сукупний фіскальний ефект за 5 років (за оцінками Українського інституту майбутнього), млрд грн	близько 197,0
Додаткові кошти, що залишаються в обороті підприємств щорічно (вивільнений капітал від несплати податку з реінвестованого прибутку), млрд грн	150 - 200
Очікуване зростання частки власного капіталу підприємств у балансі через 5 років, %	з 30,66 до 40%
Очікуване зниження частки поточних зобов'язань у балансі через 5 років, %	з 56,56 до 50%
Потенційне додаткове зростання ВВП (за аналогією з Грузією – 1,2% додаткового зростання ВВП), млрд грн на рік	близько 107

Проте у перспективі 3-5 років у зв'язку із зниженням рівня тінізації економіки економічний ефект становитиме не менше 200-247 млрд грн з подальшим зростанням такого показника. Тобто фактично додатний сукупний фіскальний ефект протягом наступних 5 років становитиме 197 млрд грн.

При цьому самі компанії також отримують суттєво більше фінансових ресурсів, додаткових оборотних коштів, а саме у розмірі близько 175 млрд грн.

Як результат, частка власного капіталу українських підприємств зросте до 40, а короткострокових зобов'язань знизиться до 50%.

Підводячи підсумок, що запропоновано створити консолідовану фондову біржу з міжнародною інтеграцією, що дозволить залучити 2-8 млрд дол. США іноземних інвестицій та 2 млрд дол. США через первинні розміщення щорічно. Для малого бізнесу пропонується запровадити краудфандинг із потенціалом 45 млн євро на рік. Заміна податку на прибуток податком на виведений капітал забезпечить фіскальний ефект у 197 млрд грн за 5 років та збільшить частку власного капіталу підприємств до 40%.

Висновки

В процесі вивчення теоретичних та практичних аспектів джерел фінансування бізнесу в Україні сформульовано такі висновки та рекомендації:

1. Розкрито сутність та значення джерел фінансування бізнесу. Джерела фінансування бізнесу означають напрямки походження фінансових ресурсів компанії, у тому числі у розрізі власних коштів та зобов'язань, окремих суб'єктів, що виступають в ролі постачальників фінансових ресурсів, в тому числі банків, лізингодавців, власників, інших партнерів в рамках фінансово-господарських операцій, із застосуванням таких інструментів, як кредитний договір, лізинг, договір купівлі-продажу, рішення акціонерів тощо. Значення джерел фінансування бізнесу проявляється у тому, що вони сприяють забезпеченню фінансової стабільності та платоспроможності, дозволяють фінансувати розширення бізнесу, впливають на структуру власності підприємства, забезпечують стартовий капітал для створення бізнесу, дозволяють оптимізувати податкове навантаження, підтримують поточну операційну діяльність підприємства, а також є інструментом управління ризиками та створення фінансових резервів.

2. Охарактеризовано джерела фінансування сучасного підприємства. Систематизовано традиційні джерела залучення фінансування. До них зараховуються власний капітал, банківські кредити, емісія облігацій та акцій, товарні або комерційні кредити, бюджетне фінансування, інші. Власний капітал дозволяє мінімізувати рівень фінансових ризиків та процентних витрат, але при цьому використання лише власного капіталу призводить до неповного розкриття наявного бізнес-потенціалу. І навпаки, до фінансових витрат призводять банківські кредити, але вони дозволяють інтенсифікувати операційну діяльність, а отже, посилити рентабельність власного капіталу. Представлено характеристику інноваційних джерел залучення фінансування. Виділено такі інноваційні джерела залучення капіталу як краудлендинг, краудінвестинг, краудревординг, які є частиною краудфандингу. Виділено джерела фінансування,

які часто використовуються стартапами. Це капітал бізнес-ангелів, венчурних фондів, акселераторів.

3. Проаналізовано джерела фінансування підприємств в Україні у 2023-2025 рр. Високий рівень фінансових ризиків для українських компаній підтверджується тим, що у загальній структурі джерел фінансування на власний капітал припадає лише 30,66%, а нерозподілений прибуток від цієї суми становить лише 11,77%. Проблема відсутності розвиненого фондового ринку проявляється у неможливості залучити капітал сторонніх міноритарних акціонерів через емісію акцій. При цьому 56,56% усіх джерел фінансування підприємств припадає на поточні зобов'язання, а довгострокові формують лише 12,76%, що є свідченням відсутності інвестиційних ресурсів у українських підприємств.

4. Досліджено структуру та динаміку джерел фінансування на прикладі ТОВ «Київський БКК» у 2023-2025 рр. Досліджуване підприємство дотримується збалансованого підходу щодо управління структурою фінансових ресурсів, спираючись переважно на кошти власників. Зокрема, станом на 2025 р. частка власного капіталу складала 79,71 відсотка сукупного обсягу джерел фінансування. Водночас залучення як короткострокових, так і довгострокових банківських позик залишалось на незначному рівні. Відтак підприємство характеризується вкрай низьким тягарем сплати комісій та відсотків, що забезпечує йому високий ступінь фінансової захищеності. Утім, нехтування позиковими ресурсами та їх надмірно низька присутність у структурі капіталу обмежує повноцінну реалізацію ефекту фінансового левериджу, що, відповідно, скорочує потенційний прибуток. У зв'язку з цим доцільно брати до уваги як можливість додаткового залучення коштів для нарощування господарської активності, так і наявний рівень фінансових ризиків.

5. Визначено напрямки підвищення ефективності управління джерелами фінансування бізнесу в Україні. Суттєвою проблемою України на поточний момент є відсутність сучасного фондового ринку, який би дозволяв залучати додатковий власний капітал великими компаніями. В таких умовах

запропоновано забезпечити розвиток повноцінного фондового ринку в Україні, зокрема створити єдину консолідовану фондову біржу, забезпечити її зв'язок з міжнародними платформами, запровадити індивідуальні інвестиційні рахунки, провести первинні та вторинні розміщення акцій та інших цінних паперів великих державних українських компаній, створити окремий сегмент ринку для малого та середнього бізнесу, реалізувати інші заходи, що дозволять підвищити привабливість фінансової системи як для українського, так і зарубіжного інвестора. Очікується, що такий захід дозволить збільшити обсяг іноземних інвестицій на рівні від 2 до 8 млрд дол. на рік, а додатковий капітал в межах первинних розміщень у українських компаній зросте на 2 млрд дол. США.

Для нівелювання проблеми відсутності можливості залучення капіталу малими підприємствами на етапі наявності ідеї запропоновано створити умови для застосування механізму краудфандингу в Україні. Вказано, що такий захід потребує прийняття профільного закону, встановлення зобов'язань регулятора, а саме НБУ, у тому числі щодо ліцензування онлайн-платформ, що забезпечують залучення як інвесторів, так і підприємців. Слід встановити ліміти щодо залучення коштів, запровадити вимоги щодо розкриття інформації. Такий захід дозволить українському малому бізнесу залучити близько 45 млн євро на рік додатково.

Ще однією проблемою визначена відсутність стимулів реінвестування чистого прибутку замість його виведення та споживання власниками. Тому доцільно замінити поточний податок на прибуток підприємств податком на виведений капітал. Такий захід дозволить досягнути додаткового фіскального ефекту протягом наступних 5 років у розмірі 197 млрд грн, а самі підприємства отримають більший обсяг фінансових ресурсів, а саме на 175 млрд грн. Як результат, відбудеться збільшення частки власного капіталу до 40% з поточних 30,66%, а частка поточних зобов'язань знизиться до 50%.

Список використаних джерел

1. Алексєєнко І. І., Коновалова В. С., Задача оптимізації джерел фінансування підприємства, „Відповідальні за випуск”, 2024, С. 295-296.
2. Артем'єва І. О., Бондарук І. С., Мельничук І. О., Кредит як інструмент економічних взаємовідносин підприємств та комерційних банків, „Економічні горизонти”, 2022 № 4 (22), С. 67–78.
3. Баланс підприємств (квартальна) – Державна служба статистики України. Accessny w Internecie: <https://stat.gov.ua/uk/explorer>; access: 23.03.2026.
4. Баланс підприємств (річна) – Державна служба статистики України. Accessny w Internecie: <https://stat.gov.ua/uk/explorer>; дата перегляду: 23.03.2026.
5. Бондарук Т. Г., Заїчко І. В., Заїчко І. Д., Роль фінансових ресурсів в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств, „Академічні візії”, 2024 № 27, С. 1-12.
6. Бражник Л. В., Аранчій Д. С., Чоп В. С., Фінансові ресурси підприємства: управління та їх вплив на фінансовий стан, „Цифрова економіка та економічна безпека”, 2023, № 5 (05), С. 115-120.
7. ВВП України зріс на 1,8% у 2025 році – Forbes.ua. Accessny w Internecie: <https://forbes.ua/news/realniy-vvp-ukraini-zrisl-na-18-u-2025-rotsi-derzhstat-12032026-37072>; дата перегляду: 31.03.2026.
8. Гнатківський Б., Ревенко О., Гудко Т., Обґрунтування тенденцій інноваційної діяльності підприємств в Україні та пошук джерел фінансування інноваційного розвитку, „Український журнал прикладної економіки та техніки”, 2024 том 9, № 4, С. 104-108.
9. Голова НКЦПФР ставить завдання за 2 роки мати в Україні 5 IPO або SPO – НКЦПФР. Accessny w Internecie: <https://www.nssmc.gov.ua/en/holova-nktsprfr-do-kintsia-moiei-kadentsii-bude-vypusk-p-iaty-ipo-ta-spo-pershym-mozhe-staty-ukrposhta/>; дата перегляду: 31.03.2026.

10. Ковальчук Н. О., Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України в умовах воєнного стану, „Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту", 2024 вип. I (93), С. 192-204.
11. Крига скресла: що потрібно знати про податок на виведений капітал – Mind.ua. Accessny w Internecie: <https://mind.ua/publications/20186420-kriga-skresla-shcho-potribno-znati-pro-podatok-na-vivedenij-kapital>; дата перегляду: 31.03.2026.
12. Малій О. Г., Ріяка Т. Ю., Прогнозування фінансового стану підприємства та діагностика банкрутства, „Креативний простір", 2023 № 11, С. 55-57.
13. Найчук-Хрущ М., Щур Т., Роль та значення успішного фінансування проєктів для інноваційного розвитку підприємства (на прикладі підприємства будівельної галузі), „Економіка та суспільство", 2023 № 58, С. 1-11.
14. Огляд бюджету 2025 – Центр економічної стратегії. Accessny w Internecie: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/12/budget-2025.pdf>; дата перегляду: 31.03.2026.
15. Огренич Ю., Семібратова Є., Фінансування підприємств в умовах воєнного стану: проблеми та напрями вирішення : Collection of scientific papers «ЛОГОΣ» March 7, 2025; Oxford, UK, 2025, s. 39-42.
16. Птащенко Л. О., Бондарець С. Ю., Актуальні напрями формування фінансових ресурсів українського бізнесу : Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи. Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, 2024, С. 108-109.
17. Смирна О. В., Білошавіна Д. І., Самофінансування підприємства: сутність та значення в сучасних умовах: Abstracts of IV International Scientific and Practical Conference, 2025, С. 64-67.
18. Соколовська І., Сивак О., Фінансові джерела стійкості українських підприємств в умовах невизначеності, „Вчені записки Університету «КРОК»", 2023 № 4 (72), С. 39-46.

19. Солодовнік О., Фінансове забезпечення сталого розвитку підприємств, „Економіка та суспільство”, 2023 № 49, С. 1-6.
20. ПП «Ліра 22» – Opendatabot. Accessny w Internecie: <https://opendatabot.ua/c/40877052>; дата перегляду: 23.03.2026.
21. Томашук І. В., Томашук І. О., Кредитування аграрних підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності, „Управління змінами та інновації”, 2023 № 7, С. 74-84.
22. Фінансова звітність – ПП «Ліра 22». Accessny w Internecie: <https://kyivbkk.com/finansova-zvitnist/>; дата перегляду: 23.03.2026.
23. Шушкова Ю., Кульчицький Я., Джерела фінансування сільськогосподарських підприємств, „Innovation and Sustainability”, 2022 № 3, С. 165-175.
24. Що таке податок на виведений капітал? – Громадське телебачення. Accessny w Internecie: <https://hromadske.ua/posts/shcho-take-podatok-na-vyvedenyi-kapital>; дата перегляду: 31.03.2026.
25. Bucharest Stock Exchange – Romania Insider. Accessny w Internecie: <https://www.romania-insider.com/bucharest-stock-exchange-below-other-regional-markets-share-gdp-despite-more-listed-companies>; дата перегляду: 31.03.2026.
26. Crowdfunding Evolves into Core Financial Infrastructure in Europe – Born2Invest. Accessny w Internecie: <https://born2invest.com/articles/crowdfunding-core-financial-europe/>; дата перегляду: 31.03.2026.
27. Crowdfunding in Poland Explained – Dudkowiak and Putyra. Accessny w Internecie: <https://www.dudkowiak.com/regulatory-in-poland/crowdfunding-in-poland/>; дата перегляду: 31.03.2026.
28. Distributed Profits Tax: Details and Analysis – Tax Foundation. Accessny w Internecie: <https://taxfoundation.org/blog/distributed-profits-tax-us-businesses/>; дата перегляду: 31.03.2026.
29. ESMA. Market Report — Crowdfunding in the EU 2025. Accessny w Internecie: <https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2025-12/ESMA50->

481369926-30854_ESMA_Market_Report_Crowdfunding_in_the_EU_2025.pdf;
дата перегляду: 31.03.2026.

30. GPW Main Market — About the Company. Accessny w Internecie:
<https://www.gpw.pl/about-the-company>; дата перегляду: 31.03.2026.

31. OECD (2025). Stronger Financial Markets and Institutions for Ukraine's Recovery. Accessny w Internecie:
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/03/stronger-financial-markets-and-institutions-for-ukraine-s-recovery_99e3d4a5/0c41c8ac-en.pdf; а дата перегляду: дата перегляду: 31.03.2026.

32. OECD recommends merging exchanges. Accessny w Internecie:
<https://finance.liga.net/en/stock/novosti/oecd-advises-ukraine-to-create-a-single-stock-exchange-for-post-war-recovery>; дата перегляду: 31.03.2026.

33. Poland Market Capitalization: % of GDP – CEIC Data. Accessny w Internecie: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/poland/market-capitalization--nominal-gdp>; дата перегляду: 31.03.2026.

34. Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council on European crowdfunding service providers for business. Accessny w Internecie: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32020R1503>; дата перегляду: 31.03.2026.

35. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment – World Bank. Accessny w Internecie: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/02/25/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released>; дата перегляду: 31.03.2026.