

1) Оптимізація бізнес-процесів шляхом впровадження нової технології виробництва, що дозволила скоротити витрати часу та ресурсів;

2) Розробка нової маркетингової стратегії: Орієнтованість на цільову аудиторію, яка цінує екологічні продукти, та використання ефективних каналів збуту, таких як інтернет-магазини та соціальні мережі.

В результаті проведених заходів підприємство змогло значно підвищити свою прибутковість та зміцнити свою позицію на ринку.

Удосконалення управління підприємством малого бізнесу є неперервним процесом, що вимагає постійного аналізу, оцінки результатів і внесення змін. Лише таким шляхом підприємства малого бізнесу зможуть досягти успіху. Удосконалення антикризового управління є ключовим фактором успіху малого бізнесу в умовах сучасної економіки. Сформульовані тези підкреслюють необхідність комплексного підходу до нього, що враховує специфіку малих підприємств та динамічні умови ринку.

Список використаних джерел

1. Viktoriia Nekhai, Iryna Kolokolchukova, Svitlana Rozumenko, Tetiana Nikitina. Anti-crisis Management of Socio-economic Systems Development in the Global Competitive Environment. *Review of Economics and Finance*. 2022. Vol. 20. P. 363-377. URL: <https://refpress.org/ref-vol20-a43/> (дата звернення 27.11.2025).
2. Нехай В., Трусова Н., Кукіна Н., & Беззубко Б. Антикризове управління як детермінанта розвитку організаційно-економічного потенціалу підприємств сфери агробізнесу на основі використання технологій блокчейн. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2025. № 3 (117). С. 200-206
4. Нехай В. В. Маркетингові інструменти антикризового управління підприємством. *Форсайт розбудови України: стратегічні імпульси сталого розвитку*: колективна монографія / за заг. ред. В. В. Нехай. Запоріжжя : ТДАТУ, 2025. С. 131-15
3. Нехай В. В. Забезпечення маркетингової підтримки підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2011. № 1(9). С. 52- 58
4. Нехай В.В. Дослідницька аналітика збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування. *Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості*: Міжнародна науково-практична конференція (19 квітня 2019 року). Київ: ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2019. С. 216 – 218
5. Нехай В.В. Чинники розвитку збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства країни. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 4(260). С. 265-270

УДК 336.64

ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Палига А. В.

здобувач освітнього ступеня бакалавра,

Хмельницький університет управління та права імені Леоніла Юзькова, м. Хмельницький, Україна

Бурбела А. Л.

викладач кафедри фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, м. Хмельницький, Україна

Підприємства малого та середнього бізнесу активно впроваджують інноваційні фінансові інструменти для підвищення ефективності своєї діяльності та оптимізації управління грошовими потоками. Збільшення обсягів операцій, зростання кількості

контрагентів та необхідність оперативного прийняття фінансових рішень вимагають використання цифрових рішень, які забезпечують автоматизацію обліку, контроль платежів та прогнозування фінансових результатів.

Одним із таких інструментів є цифрові платформи управління грошовими потоками. Вони дозволяють підприємству об'єднувати всі банківські рахунки, картки та облікові системи в єдиному інформаційному середовищі, автоматично фіксувати транзакції та формувати звіти. Наприклад, платформа Finmap дає змогу автоматично імпортувати банківські виписки, синхронізувати операції та структурувати доходи й витрати [2]. Завдяки інтеграції з ERP-системами, така платформа забезпечує прогнозування грошових потоків на майбутні періоди, дозволяє планувати платежі та визначати оптимальний рівень оборотного капіталу. Використання подібних платформ дозволяє підприємствам зменшити час на обробку фінансових операцій на 30–50 відсотків, уникати замороження коштів у запасах та скорочувати витрати на зберігання продукції. Практично це означає, що підприємство може планувати закупівлі сировини відповідно до прогнозованих надходжень коштів, контролювати дебіторську та кредиторську заборгованість, формувати регулярні платежі постачальникам і автоматично відслідковувати отримання оплат від покупців.

Другим інструментом, який активно застосовується підприємцями, є платформи peer-to-peer кредитування, що дозволяють залучати кошти без участі традиційних банків. Сервіси Funding Circle, Kiva та Mintos об'єднують інвесторів та підприємства, надаючи можливість швидко отримати короткострокові або середньострокові кредити. Процедура отримання фінансування через P2P-платформи спрощена і передбачає мінімальні вимоги до застави, що особливо важливо для малого бізнесу. Підприємство подає заявку з описом потреби, наприклад закупівлі сировини для сезонного виробництва, і після схвалення кошти зараховуються на рахунок компанії. Це дозволяє оперативно покривати нестачу обігових коштів, підтримувати безперервність виробничого процесу та уникати фінансових простоїв. Платформи P2P-кредитування також сприяють формуванню кредитної історії підприємства та підвищенню довіри інвесторів для наступних фінансових операцій [1]. Однак для ефективного використання таких позик необхідно ретельно планувати розподіл коштів та забезпечити контроль за їх витратанням, щоб уникнути фінансових ризиків.

Практичне застосування цих інструментів дозволяє підприємствам підвищити ефективність управління фінансами та стабілізувати грошові потоки. Наприклад, під час сезонної реалізації продукції харчового підприємства цифрові платформи управління грошовими потоками дозволяють планувати закупівлі сировини, оцінювати надходження коштів від клієнтів і контролювати витрати на виробництво. Паралельно P2P-кредитування забезпечує поповнення обігових коштів для покриття непередбачених витрат або розширення виробничих потужностей. Комплексне використання цих інструментів дозволяє уникнути фінансових нестабільностей, оптимізувати оборотний капітал та підвищити ліквідність підприємства.

Поєднання цифрових платформ управління грошовими потоками та P2P-кредитування дозволяє підприємствам ефективно контролювати фінансові операції, оптимізувати витрати та прогнозувати грошові надходження. Підприємці отримують можливість оперативно реагувати на зміни попиту, регулювати строки оплати постачальникам, планувати закупівлі та забезпечувати необхідні оборотні ресурси для розвитку бізнесу. Таке комплексне використання інноваційних фінансових інструментів підвищує ліквідність підприємства, зменшує фінансові ризики, забезпечує прозорість управлінських рішень та сприяє стабільному розвитку бізнесу. У підсумку застосування цифрових платформ та P2P-кредитування формує стійку фінансову основу для підприємницької діяльності, забезпечує ефективне управління ресурсами та створює умови для підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Список використаних джерел

1. Давимука О. І. Проблеми та перспективи появи ринку p2p-кредитування в Україні. *Науковий вісник Ужгородського Університету*. 2024. № 1(63). С. 210-214.
2. Ясіновська І., Кольба Р. Шляхи підвищення ефективності системи управління грошовими потоками підприємства в умовах війни. *Молодий вчений*. 2023. Вип.11(123). С. 168-174.