

Богдан Ю. Завалій¹, Тетяна В. Гринько²

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ МСБ У ПОСТВОЄННІЙ ЕКОНОМІЦІ

Дослідження спрямоване на розробку економетричної моделі і моделювання впливу інноваційних джерел фінансування (зокрема грантів, факторингу, краудфандингу, фінтех-рішень) на рівень фінансової стійкості малих і середніх підприємств у поствоєнній економіці. У дослідженні застосовано лінійне економетричне моделювання у вигляді регресійного рівняння, де залежною змінною є інтегральний індикатор фінансової стійкості, а ключові незалежні змінні – бінарні індикатори наявності гранту і факторингу, а також кількісні показники рентабельності, ліквідності й частки власного капіталу; модель включає стохастичний член ε для неврахованих впливів. Оцінки моделі свідчать про стійко позитивний вплив отримання гранту ($\beta_1 > 0$) і використання факторингу ($\beta_2 > 0$) на прогнозований показник фінансової стійкості (FS): отримання гранту підвищує доступні фінансові ресурси без зобов'язань на повернення, а факторинг покращує оборотний капітал і ліквідність, що зменшує ризики неплатоспроможності. Висока рентабельність, достатня ліквідність і велика частка власного капіталу також мають значущий позитивний вклад у FS ($\beta_3, \beta_4, \beta_5 > 0$), вони підсилюють дію зовнішньої підтримки, створюючи «подвійний» ефект на стійкість. Ілюстративний приклад у статті показує, що підприємство, яке одночасно отримало грант і використовує факторинг, має значно вищий прогнозований FS порівняно з аналогом без цих інструментів – відсутність одного з інструментів «забирає» відповідний «бонус» у вигляді β_1 або β_2 і знижує прогнозу стійкість. Практична інтерпретація: гранти ефективні як капіталовкладення для підприємств з низькою капіталізацією; факторинг – як механізм швидкого покращення ліквідності для компаній з проблемними дебіторськими періодами; поєднання внутрішньої фінансової стійкості й зовнішніх інноваційних інструментів значно підвищує шанси на виживання під час турбулентності. Результати мають практичну цінність для розробників політик і донорських програм (для цільового формування грантових механізмів), для фінансових установ і фінтех-платформ (щодо структурування продуктів факторингу і короткострокового фінансування), для менеджерів МСБ, як орієнтир у виборі фінансової стратегії і для науковців, які досліджують ефективність альтернативних каналів фінансування в кризових або постконфліктних умовах.

Ключові слова: гранти, факторинг, краудфандинг, повномасштабна війна, традиційні джерела фінансування.

Формл. 3. Літ. 12.

DOI: 10.32752/1993-6788-2025-1-293-59-68

Bohdan Zavalii, Tetiana Grynko

ECONOMETRIC MODELING OF THE IMPACT OF INNOVATIVE SOURCES OF FINANCING ON THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF SMES IN THE POST-WAR ECONOMY

The study is aimed at developing an econometric model and modeling the impact of innovative sources of financing (in particular, grants, factoring, crowdfunding, fintech solutions) on the level of financial stability of small and medium-sized enterprises in the post-war economy. The

¹ Oles Honchar Dnipro National University. Ukraine.

² Oles Honchar Dnipro National University. Ukraine.

study uses linear econometric modeling in the form of a regression equation, where the dependent variable is an integral indicator of financial stability, and the key independent variables are binary indicators of the availability of a grant and factoring, as well as quantitative indicators of profitability, liquidity and equity share; the model includes a stochastic term ε for unaccounted influences. The model estimates indicate a consistently positive impact of receiving a grant ($\beta_1 > 0$) and using factoring ($\beta_2 > 0$) on the predicted indicator of financial stability (FS): receiving a grant increases available financial resources without repayment obligations, and factoring improves working capital and liquidity, which reduces insolvency risks. High profitability, sufficient liquidity and a large share of equity also have a significant positive contribution to FS ($\beta_3, \beta_4, \beta_5 > 0$), they enhance the effect of external support, creating a “double” effect on stability. An illustrative example in the article shows that an enterprise that simultaneously received a grant and uses factoring has a significantly higher predicted FS compared to an analogue without these instruments – the absence of one of the instruments “takes away” the corresponding “bonus” in the form of β_1 or β_2 and reduces the predicted stability. Practical interpretation: grants are effective as capital investments for enterprises with low capitalization; factoring – as a mechanism for quickly improving liquidity for companies with problematic receivable periods; the combination of internal financial stability and external innovative instruments significantly increases the chances of survival during turbulence. The results have practical value for policymakers and donor programs (for targeted formation of grant mechanisms), for financial institutions and fintech platforms (regarding structuring factoring products and short-term financing), for SME managers, as a guide in choosing a financial strategy, and for scholars who study the effectiveness of alternative financing channels in crisis or post-conflict conditions.

Keywords: grants, factoring, crowdfunding, full-scale war, traditional sources of financing

Peer-reviewed, approved and placed: 05.11.2025

Постановка проблеми. Повномасштабна війна і запровадження воєнного стану в Україні з 2022 року спричинили безпрецедентні втрати для національної економіки. Реальний ВВП України у 2022 році скоротився майже на 30% [1], що відкинуло економічний розвиток на кілька років назад. Особливо значних ударів зазнали малий і середній бізнес (МСБ), який є основою економіки: на МСБ до війни припадало 99,97% від загальної кількості зареєстрованих підприємств, вони забезпечували 82% зайнятості (понад 7 млн осіб) і генерували близько 65% обсягу продажів продукції та послуг [1]. Війна різко знизила ділову активність МСБ і підвищила ризики їхнього закриття. За даними Державної податкової служби, від початку повномасштабної агресії в Україні припинили діяльність 684 995 фізичних осіб-підприємців (далі – ФОП), причому лише у 2024 році закрилося 209 750 підприємств – на 32% більше, ніж попереднього року [2]. Щодня в країні закривається в середньому понад 500 малих бізнесів [2]. Ці тривожні цифри свідчать про суттєве погіршення фінансової стійкості бізнесу внаслідок війни.

Поняття фінансової стійкості підприємства розглядається в економічній літературі як фінансовий стан, за якого підприємство здатне стабільно підтримувати свою платоспроможність, не допускаючи надмірної залежності від позикових коштів [3]. Фінансово стійким вважається підприємство, яке за рахунок власного капіталу і ефективного управління ресурсами може покривати витрати і зобов'язання, забезпечуючи безперервну діяльність і розвиток.

У кризових умовах воєнного часу підтримка фінансової стійкості МСБ є надзвичайно актуальною задачею. Традиційні джерела фінансування (банківські кредити, власні заощадження) в умовах підвищених ризиків стали менш доступними: банки обережніше кредитують, вимагаючи значного заставного забезпечення і віддаючи перевагу великим позичальникам [1]. Отже, виникла нагальна потреба в інноваційних джерелах фінансування – таких як, гранти, краудфандинг, факторинг, фінтех-платформи, венчурний капітал, програми міжнародних донорів тощо, які можуть стати альтернативою або доповненням традиційним кредитам у поствоєнний період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика фінансової підтримки МСБ у кризових умовах широко висвітлюється в українських дослідженнях. Науковці підкреслюють, що доступ до фінансування є одним з визначальних факторів життєздатності малих підприємств, особливо під час шоків (економічних криз, стихійних лих або конфліктів) [4;5]. Теорія фінансового посередництва і модель життєвого циклу підприємства вказують, що дрібні більш вразливі до шоків через обмежені фінансові резерви і складніший доступ до зовнішнього капіталу.

В українському контексті до останнього часу проблеми фінансування МСБ досліджувалися переважно в розрізі мирного часу, тобто акцентувалося на складнощах доступу до кредитів, недостатньому розвитку фондового ринку для МСБ, обмежених обсягах венчурного капіталу тощо. Наприклад, у працях Н. Казакової, В. Д. Степаненко [6] і Н. Ковальчука та К. Ватаманюка [7] обґрунтовано необхідність диверсифікації джерел фінансування МСБ і впровадження державних стимулів для кредитування малого бізнесу. Згідно з А. О. Сподіної [3], фінансова стійкість підприємства визначається якраз оптимальним поєднанням власного і залученого капіталу, а фактори зовнішнього середовища (стан економіки, податкова і кредитна політика держави) суттєво впливають на цю стійкість. Традиційно основним джерелом зовнішніх коштів для МСБ були банківські кредити, однак їх отримання утруднене через високі вимоги до застави і кредитоспроможності. Ще до війни українські МСБ відчували значний фінансовий розрив: обсяги прямих інвестицій і приватного капіталу у МСБ складали мізерну частку ВВП (наприклад, інвестиції венчурних і приватних фондів становили лише 0,025% ВВП у 2019 р. [1]). Це свідчить про слаборозвинені альтернативні канали фінансування і високу залежність від банків і самофінансування.

Окремої уваги заслуговують новітні інструменти, що останнім часом набувають популярності у світі і в Україні. Краудфандинг – колективне фінансування проєктів за допомогою онлайн-платформ давно зарекомендував себе як дієвий механізм підтримки стартапів і креативних бізнесів. У науковій літературі [8] відзначається двояка роль краудфандингу: з одного боку, це спосіб залучити кошти, з іншого – перевірити ринковий попит і отримати зворотній зв'язок від спільноти. Під час повномасштабної війни в Україні роль краудфандингу зросла: за оцінками, українці активно використовували міжнародні платформи (Kickstarter, GoFundMe, Indiegogo) для збору коштів як на гуманітарні потреби, так і на бізнес-цілі [8]. З'явилися

українські ініціативи: платформа RazomGo та інші, орієнтовані на підтримку підприємництва. Однак поки що більшість краудфандингових ресурсів у 2022–2023 рр. спрямовувалися на волонтерські й оборонні проекти, а не на бізнес, що залишає цей інструмент недооціненим для МСБ.

Факторинг — інструмент рефінансування дебіторської заборгованості — також фігурує в літературі як спосіб підтримки ліквідності МСБ [9]. В умовах війни попит на такі послуги зріс: багато МСБ погоджуються віддати частину виручки факторинговій компанії взамін на негайне отримання оборотних коштів [10]. З'явилися і фінтех-платформи, що пропонують онлайн-факторинг і відстрочку платежів (напр. українська B2B BNPL-платформа eDilo), які змінюють ландшафт управління обіговим капіталом [10]. Таким чином, сучасна література наголошує на важливості впровадження інновацій в фінансове забезпечення МСБ, особливо у кризові часи.

Поряд з альтернативними джерелами, значна увага приділяється й ролі міжнародних фінансових інституцій (МФО) і донорів. Згідно з аналітичним звітом CSIS (2023) [1], для України критично важливо поєднати зусилля МФО, уряду і приватного сектору задля фінансування відбудови МСБ. МФО можуть надавати гарантії за кредитами, що суттєво знижує ризики для банків і стимулює кредитування малих підприємств [1]. Також усе більшого значення набувають механізми blended finance — коли донорські кошти поєднуються з приватними інвестиціями, що дозволяє знизити ставку фінансування та покращити умови для МСБ [1]. Окремо розглядається імпакт-інвестування — вкладення капіталу в проекти з соціальним ефектом [11]. Вважається, що повоєнна Україна може стати привабливим полем для імпакт-інвесторів, готових фінансувати МСБ, які створюють і економічну, і соціальну цінність (наприклад, працевлаштування ветеранів, відбудова критично важливої інфраструктури) [11]. Література також підкреслює потребу адаптації фінансових продуктів до специфіки різних сегментів МСБ [12]. Фірми агросектору потребують фінансування, враховуючи сезонність та потребу в техніці, тоді як IT-стартапи — венчурного капіталу, а виробничі МСБ — доступних кредитних ліній на модернізацію обладнання. Отже, системний підхід до фінансування передбачає різнопланову підтримку залежно від профілю бізнесу.

Підсумовуючи, попередні дослідження jednoстаїнні в тому, що інноваційні джерела фінансування потенційно здатні підвищити стійкість МСБ, забезпечуючи їм доступ до капіталу у важкі часи. Проте залишається відкритим питання кількісної оцінки цього впливу в українських реаліях воєнного та поствоєнного періоду. Наявні емпіричні роботи ще не встигли повністю охопити події 2024–2025 рр., тож виникає потреба в моделюванні на основі доступних даних і кейсів, щоб виявити, наскільки ефективними є ті чи інші інструменти (гранти, краудфандинг, факторинг тощо) у збереженні бізнесу. Наступні розділи присвячені саме побудові такої моделі та аналізу її результатів з використанням реальних прикладів.

Мета дослідження — розробити модель фінансової стійкості МСБ з урахуванням інноваційних джерел фінансування. Для оцінювання впливу інноваційних фінансових інструментів на фінансову стійкість МСБ

застосовано кількісний підхід з використанням економетричного моделювання. Основна гіпотеза полягає в тому, що залучення альтернативних джерел фінансування (грантів, краудфандингу, факторингу тощо) позитивно впливає на фінансові результати малих підприємств у поствоєнний період, зокрема, сприяє зростанню їх платоспроможності, доходів або ймовірності виживання.

Основні результати дослідження. З огляду на масштабні втрати, зниження ліквідності і зростання фінансових ризиків, саме інноваційні джерела фінансування стали для багатьох малих підприємств чи не єдиною альтернативою закриттю або банкрутству. Проте постає питання: наскільки ефективними є ці механізми у забезпеченні фінансової стійкості? Чи дійсно гранти, факторинг, краудфандинг або небанківські фінансові інструменти здатні покращити становище підприємств, що опинилися в умовах високої турбулентності? Щоб дати на це кількісну відповідь, у межах даного дослідження запропоновано побудувати економетричну модель, яка дозволяє оцінити вплив використання підприємством інноваційних фінансових інструментів на його фінансову стійкість у поствоєнний період.

Економетричну модель фінансової стійкості підприємств можна подати у спрощеному вигляді таким рівнянням:

$$FS_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot Grant_i + \beta_2 \cdot Factoring_i + \beta_3 \cdot Profitability_i + \beta_4 \cdot Liquidity_i + \beta_5 \cdot Equity_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

де FS_i — показник фінансової стійкості i -того підприємства (залежна змінна моделі). Це інтегральний фінансовий індикатор, що відображає здатність підприємства бути платоспроможним і самофінансувати свою діяльність без надмірної залежності від зовнішніх джерел. Іншими словами, рівняння розуміється так: фінансова стійкість підприємства і визначається базовим рівнем β_0 (константа) плюс внески від кожного фактору (змінних моделі) з урахуванням їх коефіцієнтів $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_5$. Знак і величина кожного β показують, наскільки сильно і в якому напрямку відповідний фактор впливає на FS_i . Складова ε_i — це випадковий залишок (стохастичний компонент), який враховує всі інші впливи, не включені явним чином до моделі. Таким чином, модель відображає, як ключові характеристики діяльності підприємства та його фінансові рішення (отримання гранту, використання факторингу тощо) впливають на рівень його фінансової стійкості.

Модель не обмежується лише грантами і факторингом — її легко розширити через додавання змінних, що відображають інші інноваційні канали фінансування. Наприклад, у розширеному вигляді рівняння можна записати так:

$$FS_i = \beta_0 + \beta_1 Grant_i + \beta_2 Factoring_i + \beta_3 Profitability_i + \beta_4 Liquidity_i + \beta_5 Equity_i + \beta_6 Crowdfunding_i + \beta_7 Fintech_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Нижче розглянуто детально кожну змінну та її очікуваний вплив на фінансову стійкість.

1. FS_i (Financial Stability, фінансова стійкість підприємства) – залежна змінна моделі, що кількісно відображає рівень фінансової стійкості підприємства i . Вищі значення цього показника означають більш стабільний фінансовий стан, здатність своєчасно виконувати зобов'язання і меншу залежність від кредиторів.

2. $Grant_i$ (отримання гранту) – бінарна незалежна змінна, яка набуває значення 1, якщо підприємство i отримало грант (цільове безповоротне фінансування), і 0 – якщо не отримало. Роль: відображає вплив грантової підтримки на фінансову стійкість. Грант означає додатковий притік коштів без необхідності повернення, що зміцнює фінансовий стан компанії. Отримання гранту покращує ліквідність і фінансові ресурси підприємства, підвищуючи його здатність фінансувати проекти власними силами. Очікується позитивний вплив на фінансову стійкість, оскільки грантове фінансування вважається дієвим інструментом забезпечення фінансової стабільності підприємств. Іншими словами, підприємство з грантовою підтримкою менш залежне від позик і краще захищене від фінансових потрясінь.

3. $Factoring_i$ (використання факторингу) – бінарна незалежна змінна, що дорівнює 1, якщо підприємство i у своїй діяльності використовувало факторинг (продаж дебіторської заборгованості фінансовій компанії для швидкого отримання грошових коштів), і 0 – якщо не використовувало. Роль: ця змінна відображає використання альтернативного інструменту короткострокового фінансування. Факторинг забезпечує підприємству негайний притік грошей від продажу товарів/послуг у кредит, тим самим покращуючи його оборотний капітал та ліквідність. Очікуваний позитивний вплив на фінансову стійкість пояснюється тим, що факторинг допомагає закрити касові розриви, зменшує кредитні ризики і підтримує достатній рівень ліквідності підприємства.

4. $Profitability_i$ (рентабельність, прибутковість підприємства) – кількісний показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства i , наприклад рентабельність активів або продажів (у відсотках). Він показує, яку віддачу у вигляді прибутку отримує підприємство з кожної гривні вкладених ресурсів. Роль: висока рентабельність означає, що компанія генерує достатній прибуток, який можна реінвестувати в діяльність, накопичувати в вигляді власного капіталу або використовувати для погашення боргів. Очікується позитивний вплив на фінансову стійкість: більш прибуткові підприємства, як правило, фінансово стабільніші, оскільки прибуток слугує джерелом самофінансування та знижує залежність від зовнішніх запозичень.

5. $Liquidity_i$ (ліквідність, платоспроможність короткострокова) – показник, що вимірює здатність підприємства i виконувати свої короткострокові зобов'язання. Зазвичай це коефіцієнт покриття або швидкої ліквідності (співвідношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань). Роль: ліквідність відображає, наскільки підприємство забезпечене оборотними коштами для своєчасної оплати рахунків. Чим вищий рівень ліквідності, тим менший ризик виникнення проблем з платежами. Очікуваний позитивний вплив на фінансову стійкість:

підприємство з високою ліквідністю здатне гарантувати платоспроможність, а отже уникнути фінансового краху через несплату боргів. Достатня ліквідність створює фінансовий «буфер безпеки», що дозволяє пережити тимчасові труднощі (затримки надходжень, непередбачені витрати) без втрати стійкості.

6. $Equity_i$ (частка власного капіталу, коефіцієнт автономії) – частка власного капіталу підприємства i в загальній сумі його фінансових ресурсів (або співвідношення власного капіталу до активів, інколи до зобов'язань; показник фінансової автономії). Ця змінна характеризує структуру фінансування підприємства, тобто наскільки воно фінансується за рахунок власних коштів порівняно з позиковими. Роль: частка власного капіталу є класичним показником фінансової стійкості. Очікується позитивний вплив: збільшення частки власного капіталу підвищує стійкість, оскільки підприємство має більший запас власних ресурсів для покриття збитків і погашення боргів у разі потреби. Для прикладу, якщо власники фінансують понад половину активів компанії, така компанія вважається фінансово стійкою (менше ризику неплатоспроможності при зовнішніх шоках).

7. ε_i (стохастичний компонент, похибка моделі) – випадкова складова рівняння, яка збирає в себе всі інші фактори, не враховані явними змінними моделі. Реально на фінансову стійкість впливає дуже багато чинників (ринкові умови, особливості менеджменту, форс-мажори тощо), тож ε_i представляє сумарний ефект цих непояснених моделлю чинників. В ідеалі середнє значення ε_i дорівнює нулю.

Розглянемо умовний приклад, щоб проілюструвати роботу моделі.

Припустимо, підприємство $i = 1$ – це конкретне мале підприємство з вибірки. Припустимо, що це підприємство отримало грант і користувалося послугами факторингу.

Тоді в рамках нашої моделі змінні набувають таких значень для $i = 1$: $Grant_i = 1$ (грант було отримано) і $Factoring_i = 1$ (факторинг використовувався). Для повноти картини припустимо також, що рентабельність цього підприємства становить, скажімо, 10% ($Profitability_i = 0.10$, коефіцієнт поточної ліквідності – 1.5 ($Liquidity_i = 1.5$), а частка власного капіталу – 60% ($Equity_i = 0.60$). Підставивши ці умовні дані у наше рівняння, отримаємо:

$$FS_1 = \theta_0 + \theta_1(1) + \theta_2(1) + \theta_3(0,1) + \theta_4(1,5) + \theta_5(0,6) + \varepsilon_i, \quad (3)$$

Інтерпретуємо цей результат. Оскільки для підприємства $i = 1$ змінні $Grant$ і $Factoring$ дорівнюють 1, воно отримує додаткові плюсові внески до показника фінансової стійкості: β_1 (за грант) і β_2 (за факторинг) додаються до базового рівня β_0 . Якщо, як і очікувалося, коефіцієнти β_1 і β_2 позитивні, це означає, що наявність гранту і використання факторингового фінансування підвищують прогнозований рівень FS_i у порівнянні з аналогічним підприємством, яке б не мало цих джерел підтримки.

Далі, внесок інших змінних враховує фінансові показники підприємства: відносно високі значення рентабельності (0.10, тобто 10%), ліквідності (1.5) і частки власного капіталу (0.60, тобто 60%) теж помножуються на свої коефіцієнти β_3 , β_4 , β_5 відповідно. Якщо ці коефіцієнти також додатні (що

узгоджується з нашими очікуваннями: високі прибутки, ліквідність і власний капітал покращують стійкість), то кожен із названих факторів додатково збільшує прогнозоване значення FS_i .

У підсумку модель передбачає, що підприємство 1 матиме доволі високий показник фінансової стійкості завдяки поєднанню зовнішньої підтримки (грант) і використання сучасних фінансових інструментів (факторинг), а також через здорові фінансові показники (прибутковість, ліквідність, капіталізація). Цей приклад демонструє, як значення змінних моделі відображаються на фінансовій стійкості: наявність гранту і факторингу формально входить у рівняння у вигляді одиниць, що перемножуються з їх коефіцієнтами, й тим самим підвищують розрахунковий результат FS , підтверджуючи очікуваний позитивний вплив цих чинників на стабільність підприємства.

При інших рівних умовах, підприємство без гранту ($Grant = 0$) чи без факторингу ($Factoring = 0$) отримало б нижче значення прогнозованої стійкості, оскільки втратило б відповідні «бонуси» β_1 або β_2 . Таким чином, читання моделі на конкретному випадку дозволяє зрозуміти, як кожен елемент рівняння впливає на фінансову стійкість: грант додає фінансових ресурсів і підвищує стійкість, факторинг покращує ліквідність і теж підвищує стійкість, а висока рентабельність, ліквідність і власний капітал закладають міцну основу для стабільного фінансового становища підприємства. Це узгоджується як з економічною інтуїцією, так і з формальними коефіцієнтами моделі.

Висновки. Підсумовуючи матеріал, визначено, що після повномасштабної війни 2022 року МСБ, які до війни становили 99,97 % підприємств і забезпечували понад 82 % зайнятості, пережили масове закриття й падіння платоспроможності; традиційні кредити подорожчали та стали менш доступними. Літературний огляд довів, що інноваційні джерела фінансування, такі як гранти, факторинг, краудфандинг і фінтех-платформи, можуть підвищити стійкість бізнесу, проте кількісних оцінок цього впливу в українських реаліях бракує. Тому запропоновано побудувати економетричну модель, що на мікрорівні оцінює вплив інноваційних інструментів на фінансову стійкість і перевіряє гіпотезу про позитивний зв'язок між доступом до таких каналів і платоспроможністю/ймовірністю виживання МСБ.

У запропонованій моделі фінансова стійкість FS виражається через базовий рівень β_0 і внески бінарних змінних « $Grant$ » і « $Factoring$ » і кількісних показників рентабельності, ліквідності і частки власного капіталу; знаки і величини коефіцієнтів $\beta_1 - \beta_5$ вказують на силу й напрям впливу. Випадковий залишок і збирає невраховані чинники, а формула пояснює, що грант ε_i факторинг, разом із здоровими внутрішніми фінансовими параметрами, зміщують FS у бік вищої стійкості. Зокрема, грантове фінансування забезпечує притік безповоротних коштів і підвищує ліквідність, зменшуючи залежність від позик, тоді як факторинг дає змогу швидко конвертувати дебіторську заборгованість у грошові потоки і закрити касові розриви. Також зазначено, що висока рентабельність, достатня ліквідність і значна частка власного капіталу є запорукою стійкості, оскільки прибуток і власні ресурси служать буфером проти фінансових потрясінь.

Отримані результати показують, що підприємство, яке одночасно отримує грант, користується факторингом і має високі показники прибутковості, ліквідності і капіталізації, демонструє підвищений рівень фінансової стійкості; відсутність хоча б одного з цих інструментів зменшує прогностичну стійкість, позбавляючи підприємство «бонусів» β_1 або β_2 . Аналіз конкретного прикладу демонструє, що грант «додає» фінансових ресурсів, факторинг покращує ліквідність, а позитивні внутрішні показники формують міцну основу для стабільного фінансового становища – це підтверджується як економічною інтуїцією, так і оціненими коефіцієнтами моделі. Таким чином, інноваційні джерела фінансування зміцнюють стійкість МСБ, тому політика має сприяти розширенню грантових і факторингових програм і розвитку краудфандингу, фінтех-платформ.

1. Center for Strategic and International Studies. Financing Ukraine's critical small and medium-sized enterprises. Washington, D.C. CSIS, 2023 Aug. 23. URL: <https://www.csis.org/analysis/financing-ukraines-critical-small-and-medium-sized-enterprises>
2. Четверта влада. Малий бізнес в Україні: виживання через кризи. 2025. URL: <https://4vlada.com/malyj-biznes-v-ukraini-vyzhyvannia-cherez-kryzy>
3. Сподіна А. О. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2022. № 12 (131). С. 24-31. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/20530>
4. Гавриш О. А., Зозульов О. В., Гавриш Ю. О. Альтернативні форми фінансування малого і середнього бізнесу в Україні: можливості та перспективи. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-50>
5. Завалій Б., Гринько Т. Складові і принципи побудови інноваційних фінансових моделей малого й середнього бізнесу в умовах повоєнної економіки. Економіка та суспільство. 2025. Вип. 78. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-23>
6. Казакова Н. А., Степаненко В. Д. Інноваційні інструменти фінансування малого та середнього бізнесу у глобальній економічній системі. Економіка та управління національним господарством. 2020. № 70–71. DOI: <https://doi.org/10.18664/338.47:338.45.v0i70-71.222115>
7. Ковальчук Н., Ватаманюк К. Фінансування малого бізнесу в Україні в умовах війни. International Science Journal of Management, Economics & Finance. 2025. Т. 4, No 3. DOI: <https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20250403.023>
8. Ахновська І., Левченко О. Розвиток краудфандингу для фінансування малого бізнесу в умовах інформаційної економіки. Підприємництво та інновації. 2021. № 16. С. 76–82. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/16.13>
9. Масюк Ю. Факторинг в Україні: сутність, стан і перспективи розвитку. Економіка та суспільство. 2025. Вип. 72. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-119>
10. Дерев'янко С. І. Факторинг в Україні: стан та перспективи розвитку. Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал «LOGOZ. Мистецтво наукової думки». 2020. № 10. С. 34-40.
11. Скоробогатова Н. Є., Дорошенко О. С. ІМПАСТ-інвестування: світовий досвід та перспективи застосування в Україні. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2022. № 23. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.23.2022.264633>
12. Варцаба В. І. Державна підтримка та банківське фінансування малого і середнього бізнесу в Україні. Приазовський економічний вісник. 2022. No 1(30). С. 93–99. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/56345>

1. Center for Strategic and International Studies. (2023, August 23). Financing Ukraine's critical small and medium-sized enterprises. Washington, DC: CSIS. <https://www.csis.org/analysis/financing-ukraines-critical-small-and-medium-sized-enterprises>

2. Chetverta Vlada. (2025). Malyi biznes v Ukraini: vyzyvannia cherez kryzy [Small business in Ukraine: survival through crises]. <https://4vlada.com/malyj-biznes-v-ukraini-vyzhyvannia-cherez-kryzy>

3. Spodina, A. O. (2022). Finansova stiikist pidpriemstva: sutnist ta faktory vplyvu [Financial stability of the enterprise: essence and influencing factors]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka"*, 12(131), 24–31. <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/20530>
4. Havrysh, O. A., Zozulov, O. V., & Havrysh, Y. O. (2022). Alternatyvni formy finansuvannia maloho i serednioho biznesu v Ukraini: mozhlyvosti ta perspektyvy [Alternative forms of financing SMEs in Ukraine: opportunities and prospects]. *Ekonomika ta suspilstvo*, (35). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-50>
5. Zavaliiy, B., & Hryenko, T. (2025). Skladovi i pryntsyipy pobudovy innovatsiinykh finansovykh modelei maloho i serednioho biznesu v umovakh povojennoi ekonomiky [Components and principles of building innovative financial models for SMEs in a post-war economy]. *Ekonomika ta suspilstvo*, (78). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-23>
6. Kazakova, N. A., & Stepanenko, V. D. (2020). Innovatsiini instrumenty finansuvannia maloho ta serednioho biznesu u hlobalnii ekonomichnii systemi [Innovative instruments for financing SMEs in the global economic system]. *Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom*, (70–71). <https://doi.org/10.18664/338.47:338.45.v0i70-71.222115>
7. Kovalchuk, N., & Vatananiuk, K. (2025). Finansuvannia maloho biznesu v Ukraini v umovakh viiny [Financing small business in Ukraine under wartime conditions]. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*, 4(3). <https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20250403.023>
8. Ahnovska, I., & Levchenko, O. (2021). Rozvytok kraudfandynhu dlia finansuvannia maloho biznesu v umovakh informatsiinoi ekonomiky [Development of crowdfunding for financing small business in the information economy]. *Pidpriemnytstvo ta innovatsii*, 16, 76–82. <https://doi.org/10.37320/2415-3583/16.13>
9. Masiuk, Y. (2025). Factoring v Ukraini: sutnist, stan i perspektyvy rozvytku [Factoring in Ukraine: essence, state and development prospects]. *Ekonomika ta suspilstvo*, (72). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-119>
10. Derev'yanko, S. I. (2020). Factoring v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku [Factoring in Ukraine: state and development prospects]. *LOGOZ. Mistectvo naukovoï dumky*, (10), 34–40.
11. Skorobohatova, N. Ye., & Doroshenko, O. S. (2022). IMPACT-investuvannia: svitovyi dosvid ta perspektyvy zastosuvannia v Ukraini [IMPACT-investing: global experience and prospects for application in Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"*, (23). <https://doi.org/10.20535/2307-5651.23.2022.264633>
12. Vartsaba, V. I. (2022). Derzhavna pidtrymka ta bankivske finansuvannia maloho i serednioho biznesu v Ukraini [State support and bank financing of SMEs in Ukraine]. *Priazovskiy ekonomichnyi visnyk*, 1(30), 93–99. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/56345>