

Центральноукраїнський національний технічний університет
Центр заочної та дистанційної освіти
Кафедра економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»
Завідувач кафедри
д.е.н., професор
_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО
«___» _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
на тему:
Вдосконалення фінансово-економічного стану підприємства (на прикладі
ТОВ «Завод «Дзеркальник» м. Кропивницький)
«Improvement of the financial and economic condition of the enterprise»

Виконав здобувач вищої освіти
2 курсу, групи ЕП-24мз-1,4
ОПП «Економіка підприємства»
спеціальності 051 «Економіка»
_____ Листопад Є.В.
«___» грудня 2025 р.
Керівник роботи: к.е.н, доцент
_____ Нісфоян С.С.
«___» грудня 2025 р.
Рецензент к.е.н., доцент
_____ Заярнюк О.В.

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет Центр заочної та дистанційної освіти

Кафедра Економіки підприємництва та ГРС

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Галузь знань Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 051 –« Економіка»

Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма Економіка підприємства

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри економіки та підприємництва

(підпис)

д.е.н., проф Володимир ЗАЙЧЕНКО
(наук. ступінь, вч. звання, ім'я та прізвище)

« 5 » вересня 2025 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Листопад Євгеній Валерійович

(прізвище, ім'я та по-батькові)

1. Тема роботи «Вдосконалення фінансово-економічного стану підприємства (на прикладі ТОВ «Завод «Дзеркальник», м. Кропивницький)

2. Керівник роботи Нісфоян Сергій Сергійович, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту грудня 2025

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи є застосування існуючої методології та методів комплексного аналізу фінансового стану ТОВ «Завод «Дзеркальник», виявлення сильних та слабких сторін і розробка, на основі отриманих результатів, пропозицій щодо поліпшення фінансово-економічного стану підприємства.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір матеріалів по темі дослідження	06.09.25-15.09.25	
2	Написання вступу та розділу 1 роботи	16.09.25-10.10.25	
3	Написання розділу 2 кваліфікаційної роботи	11.10.25-06.11.25	
4	Написання розділу 3 кваліфікаційної роботи	07.11.25-30.11.25	
5	Написання висновків	01.12.25-06.12.25	
6	Оформлення списку використаних джерел	07.12.25-09.12.25	
7	Остаточне оформлення роботи та додатків	10.12.25-16.12.25	
8	Перевірка на унікальність	17.12.25-21.12.25	
9	Отримання відгуку наукового керівника та рецензії	22.12.25	
10	Підготовка до захисту	23.12.25-24.12.25	

Дата видачі завдання

«05» вересня 2025 р.

Керівник роботи _____ *Нісфоян С.С.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання

«05» вересня 2025 р.

Здобувач _____ *Листопад Є.В.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Листопад Є.В. Вдосконалення фінансово-економічного стану підприємства. Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 051 «Економіка». – Центральноукраїнський національний технічний університет Міністерства освіти і науки України. – Кропивницький, 2025. 106 с.

У першому розділі розглянуто теоретичні засади фінансового аналізу, його сутність, показники оцінки фінансового стану, бюджетування як засіб підвищення економічного стану підприємства.

У другому розділі здійснено поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності, технологічної бази виробництва.

У третьому розділі представлені пропозиції щодо поліпшення фінансово-економічного стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий аналіз, фінансовий стан, бюджетування, дебіторська заборгованість, платоспроможність, ліквідність, ділова активність, підприємство.

ANNOTATION

Listopad E.V. Improvement of the financial and economic condition of the enterprise. Qualification work for the second (master's) level of higher education in the specialty 051 “Economics.” – Central Ukrainian National Technical University of the Ministry of Education and Science of Ukraine – Kropyvnytskyi, 2025. 106p.

The first chapter deals with the theoretical foundations of financial analysis, its essence, indicators for assessing financial condition, and budgeting as a means of improving the economic condition of an enterprise.

The second chapter provides an in-depth analysis of financial and economic activities, technological base of production.

The third chapter presents proposals for the improving the financial and economic condition of the enterprise.

Key words: financial analysis, financial condition, budgeting, accounts receivable, solvency, liquidity, business activity, enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ЗАВДАННЯ ТА ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність та завдання фінансового аналізу для оцінки діяльності підприємства.....	8
1.2. Показники оцінки фінансового стану підприємства	21
1.3. Бюджетування як засіб підвищення економічного стану підприємства ..	34
2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТОВ «ЗАВОД «ДЗЕРКАЛЬНИК».....	37
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	37
2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства.....	43
2.3. Аналіз технологічної бази виробництва.....	65
3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВО - ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТОВ «ЗАВОД «ДЗЕРКАЛЬНИК»	72
3.1. Підвищення ефективності використання виробничих ресурсів на ТОВ «Завод «Дзеркальник».....	72
3.2. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	85
3.3. Реструктуризація дебіторської заборгованості на підприємстві	93
ВИСНОВКИ.....	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	104

ВСТУП

Актуальність теми. За умов ринкових економічних відносин в Україні, істотно розширюються права підприємств у сфері фінансового-економічної діяльності, зростає роль якісного і своєчасного аналізу фінансового стану підприємств, здійснення оцінки їх фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності. Зростає відповідальність за пошук шляхів виходу з кризи. Сьогодні важливо розробляти та застосовувати ті методи управління, які найефективніше впливають на розвиток національної економіки. Особливу роль тут відіграє фінансовий аналіз, який передбачає комплексне вивчення виробничої, фінансової, комерційної та інших видів економічної діяльності підприємств, галузі чи регіону та обґрунтовує вибір найкращого варіанту управлінського рішення.

Сучасні умови господарювання обумовлюють розвиток фінансового аналізу першочергово на мікрорівні, тобто на рівні підприємств та їх внутрішніх структурних підрозділів. Саме всебічні аналітичні дослідження повсякденної фінансового-господарської діяльності підприємств, роботи їх колективів, визначення показників фінансового стану і їх динаміки дозволяють виявити і задіяти можливості для кращого функціонування господарюючих суб'єктів, зміцнення їх стійкості в оточуючому бізнес-середовищі.

Оптимізація фінансового стану виступає як одна з важливих умов успішного розвитку підприємств в майбутньому. Аналіз фінансового стану підприємства відображає, де необхідно проводити аналітичну роботу в конкретних сферах, що дозволяє виявити найважливіші аспекти та найслабші позиції у фінансовому становищі даного підприємства. Відповідно, результати фінансового аналізу відповідають на питання, які є найважливішими засобами покращення фінансових показників конкретного підприємства в конкретний момент часу його діяльності. Основою фінансового аналізу є, перш за все,

оцінка організації фінансових відносин та управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання як важливими та значущими видами ресурсів.

Впровадження фінансового аналізу на сучасному етапі має свої особливості та пов'язане переважно з наступним:

- зростаючий вплив зовнішнього середовища на роботу підприємств, а саме підвищена економічна залежність від зовнішніх економічних процесів, збільшення кількості контрагентів (постачальників та покупців) та підозріла довіра, посилення конкуренції організаційно-правових фірм за їхнє управління;

- роль людського фактору та бухгалтерського ризику стосовно певних умовностей первинного та бухгалтерського обліку, ступінь консерватизму методів та невизначеність окремих облікових методів;

- кількість суб'єктів фінансового аналізу та споживачів його результатів, яка впливає на формування програми дій і конкретизує цілі та завдання аналітичних досліджень.

Здійснення дослідження фінансового стану на базі конкретного підприємства дозволить ідентифікувати методології розрахунку, які будуть більше всього підходити до даного підприємства; дозволить виявити у якому становищі знаходиться підприємство і за допомогою яких дій можна його покращити.

Постійне оцінювання фінансового стану організації, її здатності погашати зобов'язання, ліквідності активів та фінансової стійкості є критично важливим, адже рентабельність підприємства та величина прибутку безпосередньо пов'язані з його платоспроможністю. Відтак, аналіз фінансів служить базою для прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері.

В умовах жорсткої конкуренції підприємство повинно постійно відстежувати ситуацію на товарному, фондовому, кредитному, валютному ринках. Достатня інформованість про оточуюче бізнес-середовище в поєднанні з грамотним використанням методики аналізу власного фінансового стану є запорукою отримання високих доходів із найменшим ризиком. Це

особливо важливо в умовах становлення ринкових відносин та розвитку підприємництва, при посиленні відповідальності та самостійності підприємств, підготовці та прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності діяльності.

Однією з причин сучасного складного фінансового становища багатьох підприємств є відсутність фінансового обґрунтування рішень, що приймаються, та майже повна відсутність аналізу їхнього впливу на рівень фінансової стійкості підприємства. Як наслідок, стало особливо складно застосовувати сучасні методи фінансового аналізу при вирішенні конкретних проблем суб'єктів господарювання. Тому метою фінансового аналізу є визначення та оцінка рівня фінансового стану підприємства, не лише виявлення основних характеристик його розвитку, але й формулювання точних висновків щодо фінансової стратегії на майбутнє. З цією метою у роботі використані різні розрахунково-конструктивні методи досліджень, а саме: зіставлення, побудови системи показників, побудови системних таблиць, горизонтальний та вертикальний аналіз, порівняльний або просторовий аналіз, відносні величини.

Об'єктом даного дослідження є формування механізму поліпшення фінансово-економічного стану ТОВ «Завод «Дзеркальник».

Предметом цього дослідження є методичні, методологічні, а також прикладні основи розробки та функціонування механізму моніторингу фінансових показників підприємства, висока якість якого є гарантією його фінансово-економічної життєздатності.

Метою кваліфікаційної роботи є застосування існуючої методології та методів комплексного аналізу фінансового стану ТОВ «Завод «Дзеркальник», виявлення сильних та слабких сторін і на основі отриманих результатів розробка пропозицій щодо покращення фінансово-економічного стану.

Мета роботи обумовила необхідність постановки і вирішення наступних завдань:

- дослідження теоретичних і методологічних засад аналізу фінансового стану підприємства;
- аналіз особливостей практичного застосування існуючих підходів аналізу фінансово-економічного стану на основі діяльності ТОВ «Завод «Дзеркальник»;
- розробка, на основі результатів проведеного аналізу, пропозицій щодо поліпшення фінансово-економічного стану організації.

Апробація результатів та публікації.

Нісфоян, С.С. Ефективні комунікації – драйвер розвитку сучасної організації / С. С. Нісфоян, Є. В. Листопад // Актуальні проблеми економіки та підприємництва в умовах викликів і загроз : матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф., 5 черв. 2025 р. – Кропивницький : ЦНТУ, 2025. – С. 42–44.

Структура роботи включає вступ, три розділи, висновки та перелік використаних джерел. Перший розділ присвячено розгляду значення, завдань і показників аналізу фінансового стану підприємства, другий – аналізу фінансового стану та фінансових результатів ТОВ «Завод «Дзеркальник», третій містить рекомендації з удосконалення фінансово-економічного стану.

Кваліфікаційна робота містить 106 сторінок, 11 рисунків та 15 таблиць.

1. ЗАВДАННЯ ТА ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та завдання фінансового аналізу для оцінки діяльності підприємства

Фінансовий стан компанії визначається низкою параметрів, що відображають наявність, раціональність та ефективність її фінансових ресурсів, а також її поточну та потенційну фінансову спроможність. Це комплексний показник, який впливає на ефективність господарської діяльності компанії. І навпаки, фінансовий стан компанії безпосередньо залежить від її операційних результатів. Прибуткова господарська діяльність генерує додаткове фінансування, тим самим сприяючи покращенню фінансового становища. Нестача активів або неналежне створення та використання цих активів може бути основною причиною нездатності компанії вчасно розраховуватися зі своїми постачальниками сировини та матеріалів або закуповувати необхідні ресурси в достатній кількості та нерегулярно, тим самим знижуючи її здатність виконувати свої зобов'язання перед своїми працівниками, акціонерами та урядом.

Забезпечення та раціональне використання активів у межах передбачуваних потреб пропонує численні можливості для покращення управлінських показників, як кількісних, так і якісних.

Фінансовий стан можна класифікувати на три категорії: стабільний, нестабільний та кризовий. Стабільний фінансовий стан означає, що компанія може нормально працювати та розвиватися, маючи достатню ліквідність та фінансову стабільність; він також свідчить про наявність оборотного капіталу та ефективне використання існуючих ресурсів.

Фінансовий аналіз є основою корпоративного фінансового менеджменту. Він зазвичай охоплює три основні аспекти:

Оцінка фінансових потреб компанії;

Розподіл грошових потоків відповідно до конкретних планів компанії, визначення обсягу необхідного додаткового фінансування та його каналів (кредити, використання внутрішніх резервів, випуск нових акцій та облігацій);

Впровадження системи фінансової інформації, яка об'єктивно відображає фінансовий стан компанії та дозволяє ефективно контролювати фінансові процеси.

Фінансовий стан підприємства є багатогранною категорією. Він формується внаслідок взаємодії всіх елементів фінансових відносин, обумовлюється сукупністю виробничо-господарських факторів та характеризується системою показників, які відображають наявність, розподіл і використання фінансових ресурсів. Це й обґрунтовує необхідність та практичну значущість регулярної оцінки фінансового стану підприємства.

Отже, фінансовий стан компанії є одним з найважливіших показників її операційної діяльності.

Це поняття розуміється як здатність компанії залучати кошти для своєї операційної діяльності. До характеристик фінансового стану належать: наявність достатніх фінансових ресурсів для забезпечення нормальної діяльності, їх оптимальний розподіл і результативне використання, фінансові відносини з контрагентами та іншими суб'єктами, а також рівень платоспроможності та фінансової стабільності. Іншими словами, фінансовий стан стосується збалансованості різних структурних елементів активів та пасивів компанії та ефективності їх використання. Оптимізація фінансового стану є важливою умовою майбутнього успіху компанії. І навпаки, кризова ситуація вказує на потенційний ризик банкрутства.

Аналіз фінансового стану компанії дозволяє зосередитися на конкретних напрямках аналізу та визначити її сильні та слабкі сторони. Таким чином, результати фінансового аналізу можуть відповісти на таке питання: як

найкраще покращити фінансовий стан даної компанії протягом певного періоду?

Фінансовий стан є найважливішим показником для вимірювання економічної діяльності компанії; він відображає її роботу та надійність. Він визначає конкурентоспроможність компанії, її потенціал для ділового партнерства та оцінює ступінь захисту економічних інтересів самої компанії та її партнерів у фінансових та інших відносинах.

Фінансовий аналіз компанії зосереджується на її фінансових ресурсах та їх джерелах. Для забезпечення головної мети – об'єктивної оцінки фінансового становища підприємства та визначення факторів впливу на його операційну ефективність – можуть бути задіяні різноманітні аналітичні підходи.

Методи фінансового аналізу являють собою сукупність наукових інструментів та методологічних принципів вивчення фінансового стану компанії.

Фінансовий аналіз включає оцінку минулої, теперішньої та майбутньої операційної діяльності компанії. Його метою є визначення її фінансового стану, швидке виявлення та виправлення слабких місць в її операційній діяльності, а також пошук рішень для покращення її фінансового стану.

Оскільки цей тип аналізу базується на загальнодоступній інформації, його може проводити керівництво компанії або зовнішній аналітик. Таким чином, ми розрізняємо два типи фінансового аналізу: внутрішній аналіз та зовнішній аналіз.

Внутрішній аналіз виконується співробітниками компанії. Його інформаційна база є ширшою, охоплює всю інформацію, що циркулює всередині компанії, та корисна для прийняття управлінських рішень. Отже, його аналітичні можливості є більш широкими. Внутрішній фінансовий аналіз важливий для задоволення конкретних потреб компанії. Його метою є забезпечення потоку коштів та раціонального розподілу власного капіталу та

боргових коштів, тим самим максимізуючи прибуток та запобігаючи банкрутству. Підсумки аналізу використовуються в процесах фінансового планування, контролю і прогнозування на підприємстві.

Зовнішній аналіз проводять незалежні аналітики (треті особи без доступу до конфіденційної інформації компанії). Його ціллю є визначення інвестиційних ризиків і передбачення прибутковості. Зовнішній аналіз є менш деталізованим, але більш стандартизованим.

Фінансовий аналіз дозволяє швидко вирішувати та покращувати проблеми, пов'язані з грошовим потоком, генеруванням та використанням поточних фінансових ресурсів, а також розробкою короткострокових та довгострокових бізнес-планів. Фінансове забезпечення майбутніх стратегій компанії спирається на фінансовий аналіз. Без фінансового аналізу неможливі планування, прогнозування, бюджетування, ефективний розподіл фінансових ресурсів та аудит.

Фінансовий аналіз є важливим для економічної діяльності компанії. Він дозволяє:

- визначити резерви, необхідні для покращення фінансового стану компанії;
- об'єктивно оцінити раціональність різних методів розподілу ресурсів;
- вжити своєчасних заходів для покращення платоспроможності компанії;
- забезпечення оптимального виробництва та належного соціального розвитку шляхом використання резервів, виявлених під час аналізу;
- розробка плану фінансового оздоровлення підприємства.

Оцінку фінансового стану підприємства здійснюють різні економічні суб'єкти, зацікавлені в отриманні максимально повної інформації про його діяльність. Результати аналізу дають змогу зацікавленим сторонам і самому підприємству приймати управлінські рішення на підставі оцінки поточного

фінансового становища, результатів минулих періодів та прогнозних показників [26, с. 110-112].

Фінансовий аналіз зосереджений на конкретній компанії або певній фінансовій операції цієї компанії. Його проводять фінансові аналітики, які зацікавлені в діяльності підприємства з різних причин.

Таким чином, метою фінансового аналізу є комплексна оцінка фінансового стану та операційної діяльності підприємства з метою виявлення напрямків для покращення прибутковості та ретельності бухгалтерського обліку, тим самим закладаючи основу для стабільної роботи та виконання зобов'язань перед бюджетами, банками та іншими установами. Це також включає розробку найнадійніших прогнозів та перспектив щодо майбутнього діяльності підприємства; визначення його прибутковості та порівняння її з аналогічними показниками інших підприємств; та оцінка компанії на основі її ринкової вартості. Мета полягає в тому, щоб швидко виявити та виправити недоліки у фінансовій діяльності, щоб знайти шляхи покращення фінансового стану та платоспроможності компанії; виявити коливання фінансового стану в просторовому та часовому контекстах, визначити основні фактори, що впливають на нього, та передбачити основні тенденції його розвитку.

Однією з найважливіших умов фінансової стабільності компанії є ефективне управління її капіталом. Цей капітал може бути використаний для внутрішніх операцій та зовнішніх інвестицій, таких як виробничі запаси, дебіторська заборгованість, інвестиції в цінні папери або частки в акціонерному капіталі інших компаній.

Ключ до ефективного управління полягає в оптимізації розподілу капіталу. Результати виробничої та фінансової діяльності, а також загальна фінансова стабільність компанії значною мірою залежать від співвідношення між основним та оборотним капіталом, частки, що

використовується на виробництво, частки в обігу та форми (грошової та фізичної) цього капіталу.

Якщо виробничі потужності компанії не використовуються повністю через дефіцит сировини, це негативно вплине на її фінансові показники. Ще одним негативним явищем є надмірне накопичення виробничих запасів та дебіторської заборгованості. Ці кошти не можуть бути швидко інвестовані у виробництво, що призводить до заморожування капіталу, уповільнення його обігу та, як наслідок, погіршення фінансового стану компанії.

Тому це дослідження зосереджено на аналізі змін оборотних активів (тобто найбільш ліквідної частини капіталу) на балансі.

«Оборотний капітал» – це оборотні активи компанії. Він забезпечує безперервність виробничого процесу, відображає витрати на оплату праці, переводиться в готову продукцію однією транзакцією та повністю повертається акціонерам у грошовій формі після продажу продукції.

У плануванні, бухгалтерському обліку та аналізі оборотний капітал класифікується за такими характеристиками:

1. За функціональною роллю у виробничому процесі розрізняють: оборотний капітал та грошові кошти. Оборотний капітал охоплює виробничі запаси (сировину, матеріали, паливо), незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення та витрати майбутніх періодів. Грошові потоки включають готову продукцію та товари на продаж, відвантажені товари, готівку та платежі іншим підприємствам та організаціям. Ця категоризація необхідна для окремого аналізу часу, який оборотний капітал витрачає на виробничі та обігові процеси.

2. За методами контролю, планування та управління: стандартизований та нестандартизований оборотний капітал. Стандартизовані фонди зазвичай включають весь оборотний капітал та непродану готову продукцію, що знаходиться на складі компанії.

Нестандартизовані фонди включають залишок оборотного капіталу, тобто товари, відвантажені споживачам, але ще не оплачені, а також усі грошові ресурси та платежі. Однак відсутність стандартизації не означає, що сума цих компонентів оборотного капіталу може змінюватися довільно та без обмежень, а також що вони є неконтрольованими. Поточні процедури внутрішньофірмових розрахунків включають національні механізми штрафів за збільшення затримки платежів.

Нормальний оборотний капітал включається до фінансових планів компанії, тоді як аномальний оборотний капітал – ні [8, с. 64].

3. Класифікація за матеріально-фізичною основою: оборотний капітал (сировина, матеріали, паливо тощо), готова продукція та товари, грошові ресурси та платежі [9, с. 50-51].

4. Класифікація за ліквідністю (швидкістю перетворення на готівку): негайно ліквідний оборотний капітал, тобто оборотний капітал, який можна швидко перетворити на готівку; та оборотний капітал, який можна повільніше перетворити на готівку.

Однак класифікація оборотного капіталу за швидкістю його перетворення не є абсолютною; вона залежить від конкретної ситуації компанії за кожен звітний період. Наприклад, готова продукція на складі може бути продана (що генерує грошові кошти) швидше, ніж період стягнення дебіторської заборгованості.

Ліквідність оборотних активів є ключовим фактором у визначенні рівня ризику інвестицій в оборотний капітал. Довгострокова кумулятивна статистика щодо ліквідності різних видів оборотного капіталу дозволяє оцінити ймовірність ризику, пов'язаного з цими інвестиціями.

5. Класифікація за рівнем інвестиційного ризику:

- мінімальні венчурні інвестиції: Грошові кошти, короткострокові фінансові інвестиції;

- оборотний капітал з низьким інвестиційним ризиком: дебіторська заборгованість (за винятком безнадійної дебіторської заборгованості), запаси (за винятком непродуктивних запасів), готова продукція та товари (за винятком товарів з низьким рівнем обороту);

- оборотний капітал з низьким інвестиційним ризиком: низькоцінні швидкопсувні товари, незавершене виробництво, відстрочені платежі;

- оборотний капітал з високим інвестиційним ризиком: безнадійна дебіторська заборгованість, непродуктивні запаси, готова продукція та товари з низьким рівнем обороту.

Для фінансових менеджерів, відповідальних за раціональний розподіл оборотних активів, класифікація оборотного капіталу за рівнем інвестиційного ризику є важливою. Ефективне управління ризиками передбачає запобігання збільшенню частки активів з високим та середнім рівнем ризику.

б. Залежно від джерела його походження, оборотний капітал поділяється на оборотний капітал, що фінансується за рахунок власного капіталу, та оборотний капітал, що фінансується за рахунок боргу. Обіговий капітал (ОК) – це оборотний капітал, який компанія генерує з власного капіталу (статутний капітал, резерви, нерозподілений прибуток тощо). Для забезпечення оптимального використання оборотного капіталу його розмір зазвичай встановлюється на рівні однієї третини власного капіталу. Обіговий капітал використовується постійно.

Позиковий оборотний капітал генерується за рахунок банківських позик та кредиторської заборгованості. Ці кошти надаються компанії для тимчасового використання. Частина використовується для погашення боргів (позики та кредиторська заборгованість), тоді як інша частина не потребує погашення (кредиторська заборгованість).

Джерела оборотного капіталу залишаються постійними протягом усього операційного циклу. Однак метод нарощування оборотного капіталу може впливати на швидкість оборотності, як уповільнюючи, так і прискорюючи її.

Крім того, характер джерел оборотного капіталу (власний капітал та борг), а також принципи, що регулюють їх різне використання, є ключовими факторами ефективності оборотного капіталу та загального використання капіталу. [10, с. 208-209].

Загалом, розумне зростання оборотного капіталу вважається позитивним знаком, але є й винятки. Наприклад, збільшення виробничих запасів компанії може поглинути кошти, спочатку призначені для її операційного та фінансового циклів, тим самим уповільнюючи її оборотність і, як наслідок, зменшуючи загальну оборотність активів. Водночас, необхідність збільшення запасів може бути пов'язана з підтримкою високого рівня продажів або створенням страхового запасу протягом сезонних періодів продажів.

Збільшення продажів супроводжується зростанням дебіторської заборгованості. Однак компанії не можуть дозволити собі надмірний рівень дебіторської заборгованості, оскільки велика дебіторська заборгованість зв'язує їхній оборотний капітал і, перевищуючи певний поріг, може призвести до проблем з ліквідністю або навіть зупинки виробництва.

З одного боку, зростання доступних коштів на рахунках компанії можна вважати перевагою, оскільки накопичення значних резервів готівки завжди пропонує численні переваги: це знижує ризик виснаження готівки та дозволяє швидше погашати борги.

З іншого боку, вартість зберігання тимчасово вільних готівкових коштів набагато вища, ніж вартість короткострокових інвестицій.

Оптимальний розмір і структура оборотного капіталу значною мірою залежать від сектору діяльності компанії. Наприклад, дистриб'юторські компанії зазвичай мають великі запаси. Немає прямого зв'язку між поточними активами та кредиторською заборгованістю, але загалом вважається, що операційні компанії повинні підтримувати поточні активи у розмірі, що перевищує їхні поточні зобов'язання.

Обсяг оборотного капіталу залежить не лише від потреб виробничого процесу, але й від непередбачуваних факторів. Саме тому зазвичай розрізняють постійний оборотний капітал та змінний оборотний капітал. У теорії фінансового менеджменту поняття «постійний оборотний капітал» має два основних тлумачення. Перше розглядає його як частину грошових ресурсів, дебіторської заборгованості та виробничих запасів, попит на яку залишається відносно постійним протягом усього операційного циклу. Друге визначає його як мінімальні оборотні активи, необхідні для здійснення виробничої діяльності. Іншими словами, компанії потрібна мінімальна кількість оборотного капіталу для роботи; наприклад, фіксований залишок готівки на поточному рахунку може служити резервом оборотного капіталу.

Змінний оборотний капітал відображає додаткові оборотні активи, необхідні в періоди високої активності або як резерви безпеки. У цьому випадку грошові ресурси необхідні для покриття витрат на сировину та матеріали, а також витрат на оплату праці до пікових періодів.

Таким чином, управління оборотним капіталом передбачає виникнення різних фінансових ризиків, і ключовим завданням є досягнення балансу між прийнятним рівнем ризиків та забезпеченням фінансової стійкості підприємства.

З огляду на вищезазначене, фінансовий ризик, що виникає внаслідок змін оборотних активів, називається лівобічним ризиком, оскільки оборотні активи розташовані в лівій частині балансу. Отже, такі явища можуть становити правосторонні фінансові ризики:

1. Надлишок оборотних активів. Оскільки вартість активів безпосередньо пов'язана з витратами на фінансування, надлишок оборотних активів знижує прибутковість. Причини цього надлишку численні: необоротні та залежні активи, практика нарощування резервів тощо [8, с. 99];

2. Недостатність грошових коштів. Грошові кошти становлять найбільш ліквідну частину оборотних активів. Загально визнано, що підприємство демонструє стабільний фінансовий стан за умови постійної наявності коштів на поточному рахунку. На оптимальний рівень грошових коштів впливає низка різноманітних факторів, які можуть породжувати суперечливі тенденції. Тому певний рівень грошового потоку є важливим для своєчасної оплати поточних витрат та заробітної плати, розвитку виробництва, управління непередбаченими витратами та ефективного інвестування. Нестача грошового потоку може призвести до перебоїв у виробництві, неможливості виконувати зобов'язання, подальших втрат прибутку або навіть банкрутства. Інфляція має подвійний вплив на грошовий потік. З одного боку, це збільшує ризик знецінення наявного капіталу; з іншого боку, це призводить до збільшення використання цього капіталу. Водночас управління грошовими потоками стає складнішим. Тому оптимальний розмір грошових резервів залежить від ефективності операційної діяльності компанії та її щоденних потреб. Досвід показує, що сальдо поточного рахунку компанії має відповідати трьом-чотирьом дням продажів. [4, с. 144];

3. Недостатні виробничі запаси. Компанії повинні мати достатню кількість сировини та матеріалів для забезпечення ефективного виробничого процесу; готова продукція повинна бути доступна в достатній кількості, щоб задовольнити весь попит.

Тому підвищена вага виробничих запасів може свідчити про накопичення запасів через брак неліквідних активів, перебої з постачанням, інфляцію або інші фактори. Це може призвести до зниження якості сировини, зменшення доданої вартості продукції для споживача та падіння цін, що призводить до збитків. Зменшення ваги виробничих запасів та інвестиційних умов у незавершеному виробництві може призвести до дефіциту певних видів сировини, перебоїв у виробництві, недовикористання потужностей, зниження виробництва та продажів, що призводить до збитків.

Для забезпечення безперервності виробництва та продажів виробничі запаси повинні підтримуватися на оптимальному рівні. Необхідними умовами для досягнення оптимального рівня запасів є: надійні прогнози попиту, встановлення стабільних, довгострокових договірних відносин з постачальниками та дотримання ними своїх зобов'язань. Неочікувані коливання запасів, як правило, зумовлені невиконанням зобов'язань постачальниками. Крім того, недоліки в організації виробництва також можуть призвести до коливань запасів, таких як: нестабільне виробництво, неможливість розробляти нові продукти за планом, зміни в асортименті продукції, неадекватна організація збуту та помилки в плануванні та обліку. Основними причинами збільшення запасів готової продукції є: нестабільне виробництво, розбіжності між планами поставок готової продукції та планами транспортування, невідповідності в операціях завантаження/розвантаження транспортних засобів, неадекватна організація упаковки та обробки готової продукції, а також затримки в оформленні транспортних документів. Збільшення номінальної ваги готової продукції може бути пов'язане з низькою якістю, високими цінами або іншими факторами, що призводять до зниження попиту. Для виробничих компаній наслідки включають дефіцит грошових потоків, необхідність брати додаткові позики та сплачувати відсотки, збільшення кредиторської заборгованості та збитки. Збільшення ваги відносно незавершеного виробництва може бути пов'язане з зупинками виробництва, виробничими дефектами тощо.

4. недостатня кредитоспроможність. Цей ризик пов'язаний з тим, що при продажах у кредит покупці можуть не платити днями або навіть місяцями, що призводить до дебіторської заборгованості.

Таким чином, попередній аналіз призводить до таких висновків:

По-перше: для того, щоб компанія ефективно здійснювала свою фінансово-господарську діяльність, важливо оптимізувати розмір і структуру свого оборотного капіталу та зменшити витрати, пов'язані з основними

оборотними активами. Основні оборотні активи стосуються використання оборотного капіталу не за призначенням: наприклад, товари, відвантажені, але не оплачені вчасно покупцем; товари, відхилені та збережені покупцем; надлишкові втрати та витрати, пов'язані з запасами; та капітальні витрати, що перевищують наявні кошти.

По-друге: зміна структури активів компанії зі збільшенням частки оборотного капіталу може свідчити про:

- більш ліквідну структуру активів, що сприяє швидшій оборотності оборотного капіталу;

- використання частини оборотних активів для надання кредитів підприємствам, що займаються виробництвом споживчих товарів, машинобудуванням, послугами та іншим компаніям-боржникам, свідчить про те, що ця частина оборотного капіталу фактично вилучена з виробничого циклу;

- зниження виробничих потужностей.

Загалом, основні кроки оцінки фінансового стану компанії можна підсумувати наступним чином:

- 1) Оцінка динаміки, складу та структури активів і пасивів;
- 2) Аналіз структурної динаміки балансу;
- 3) Виявлення змін у негативних статтях балансу;
- 4) Оцінка суттєвих змін у певних статтях;
- 5) Аналіз ліквідності та платоспроможності;
- 6) Оцінка фінансової стійкості;
- 7) Аналіз операційної діяльності;
- 8) Визначення напрямків для покращення фінансового стану компанії.

Для більш точного розуміння цих кроків необхідно враховувати різні показники, що характеризують фінансовий стан компанії.

1.2. Показники оцінки фінансового стану підприємства

Аналіз фінансового стану починається з оцінки активів та пасивів, відображених у балансі. Це включає ретельне вивчення даних балансу, аналіз його структури та змін з часом для оцінки будь-яких негативних або значних коливань у статтях балансу.

Наступним кроком є аналіз ліквідності та платоспроможності компанії.

Платоспроможність стосується здатності компанії вчасно виконувати свої короткострокові боргові зобов'язання, тоді як ліквідність стосується її здатності конвертувати свої активи в готівку для погашення боргів. Платоспроможність залежить від рівня ліквідності компанії. Ліквідність відображає її поточне та майбутнє фінансове становище. Компанія може бути платоспроможною на дату балансу, але пізніше стати неплатоспроможною.

Значний дефіцит ліквідності свідчить про те, що компанія не в змозі погасити свої короткострокові борги та зобов'язання. Це може призвести до продажу значної частини її довгострокових інвестицій та активів, а в найгіршому випадку – до банкрутства. Для керівників підприємств недостатня ліквідність може призвести до зниження прибутковості, втрати контролю та часткової або повної втрати капіталу. Для кредиторів недостатня ліквідність з боку боржника може призвести до неможливості сплатити відсотки та основну суму боргу вчасно. Ліквідна позиція компанії також впливає на її взаємини з контрагентами (покупцями та постачальниками товарів і послуг). Такі коливання можуть призвести до нездатності компанії виконувати свої договірні зобов'язання та, зрештою, до розриву її відносин з постачальниками.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності компанії слід розрахувати такі показники:

1) Коефіцієнт покриття платоспроможності (загальний коефіцієнт ліквідності): Цей коефіцієнт показує суму поточних активів, що дорівнює

поточним зобов'язанням, на одну гривню поточних активів. Якщо поточні активи перевищують поточні зобов'язання, вважається, що компанія має добру ліквідність. Цей показник має вирішальне значення для покупців, інвесторів та кредитних установ при оцінці компаній. Він залежить від таких факторів, як галузь промисловості, вид бізнесу, виробничий цикл, структура запасів та умови оплати з покупцями. Рекомендовані коефіцієнти покриття платоспроможності різняться, наприклад: 1,0, 2,0 та 2,5. Якщо коефіцієнт дорівнює 1,0, компанія повинна припинити діяльність після врегулювання своїх короткострокових боргів, оскільки їй бракує достатнього оборотного капіталу для продовження виробництва та щоденних операцій. Її активи повинні бути щонайменше вдвічі більшими за її короткострокові зобов'язання.

2) Коефіцієнт швидкої ліквідності: Цей коефіцієнт відображає частку боргу, яку можна погасити не лише готівкою, але й очікуваним доходом від відвантажених товарів. Його стандартне значення більше 1,0.

3) Коефіцієнт поточної ліквідності вказує на частку короткострокової заборгованості, яку можна погасити легкодоступними активами. Стандартне значення цього показника, розраховане за допомогою різних методів, має дорівнювати або перевищувати 0,2, 0,5 або 0,7. В періоди інфляції рекомендується зменшувати частку готівки в активах до рівня, близького до нуля, оскільки валюта знецінюється швидше. У виробничих компаніях, навіть якщо їхнє фінансове становище нормальне (що визначається коефіцієнтами платоспроможності), їх коефіцієнт поточної ліквідності близький до нуля.

4) Співвідношення оборотних активів до загальних активів отримується шляхом ділення оборотних активів на валюту, що використовується в балансі. Він відображає частку оборотних активів у чистій вартості активів компанії. Основу економічної діяльності складають основні засоби та запаси. Інші оборотні активи (готова продукція, дебіторська заборгованість та грошові

кошти) є результатом операційної діяльності компанії. Наявність запасів демонструє здатність компанії продовжувати свою діяльність.

5) Коефіцієнт співвідношення запасів до оборотних активів відображає частку запасів у складі оборотних активів.

6) Оборотний капітал – різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями – являє собою фінансовий резерв, який теоретично дозволяє компанії погасити всі або більшість своїх короткострокових боргів та продовжувати свою діяльність.

Розмір оборотного капіталу компанії та її здатність погашати короткострокові борги є основними проблемами для керівництва та кредиторів (банків, постачальників), які надають їй короткострокові позики. Позитивна різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями вказує на спроможність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання та достатність його фінансових резервів.

Платоспроможність компанії – це ширше поняття, ніж проста ліквідність; вона також охоплює поняття фінансової стабільності. Компанія може мати дуже ліквідний баланс, водночас перебуваючи у нестабільному фінансовому становищі.

Фінансова стабільність стосується довгострокової платоспроможності компанії при збереженні балансу між її власним капіталом та боргом. Це означає, що ресурси, інвестовані в діяльність компанії, генерують позитивні грошові потоки, а отриманий прибуток гарантує її самофінансування та незалежність від зовнішніх джерел накопичення активів.

Фінансова стабільність відображає баланс між коштами та їх джерелами, доходами та витратами, а також грошовими та товарними потоками. Його оцінка базується на таких факторах, як коефіцієнт власного капіталу до боргу, темпи накопичення власного капіталу, що генеруються економічною діяльністю, співвідношення довгострокової заборгованості до короткострокової, а також здатність компанії генерувати достатній оборотний капітал з власних ресурсів. Основною метою

дослідження фінансової стійкості є встановлення спроможності підприємства чинити опір негативному впливу різноманітних чинників на його фінансовий стан (факторів зовнішнього, внутрішнього та непередбаченого характеру).

Результати аналізу фінансової стійкості компанії повинні дозволити зробити висновки щодо її здатності вести господарську діяльність, досягати прибутковості з економічною незалежністю та підтримувати цей статус.

Визначення рівня фінансової стійкості компанії включає:

- наявність оборотного капіталу, який можна визначити за такою формулою:

$$Нв = \Phi 1 \cdot P380 + \Phi 1 \cdot P430 + \Phi 1 \cdot P630 - P080 \quad (1.1)$$

де Нв – наявність власних оборотних засобів.

- наявність довгострокових джерел запасів, які можна визначити за допомогою таких методів:

$$Нд = Нв + \Phi 1 \cdot P480 \quad (1.2)$$

де Нд – наявність довгострокових джерел формування.

- показник загальної вартості джерел запасів:

$$Нз = Нд + \Phi 1 \cdot P620 \quad (1.3)$$

де Нз – загальна величина джерел формування.

Визначення запасів та їх джерел дозволяє класифікувати їх за ступенем фінансової стійкості. Фінансову стійкість можна класифікувати за чотирма категоріями:

1. Абсолютна стабільність: Фінансовий стан характеризується перевищенням оборотного капіталу над вартістю запасів. Це називається надлишком оборотного капіталу або оборотним капіталом, що дорівнює запасам.

2. Нормальна стабільність: Фінансовий стан гарантує платоспроможність, а вартість запасів менша або дорівнює сумі довгострокових джерел фінансування.

У ситуації абсолютної та нормальної фінансової стабільності підприємство демонструє високу прибутковість та суворо дотримується платіжної дисципліни.

3. Нестабільний (докризвий) фінансовий стан характеризується здатністю відновлювати платоспроможність шляхом поповнення власного капіталу, збільшення оборотного капіталу та залучення додаткових довгострокових позик. Ця ситуація характеризується недостатністю оборотного капіталу та довгострокового фінансування, профіцитом або негативним сальдо між загальною вартістю основних джерел фінансування та вартістю запасів, порушеннями фінансової дисципліни, порушеннями поточного руху грошових коштів та зниженням операційної рентабельності.

4. Кризовий фінансовий стан (підприємство знаходиться на межі банкрутства) характеризується недостатністю грошових коштів, короткострокових інвестицій та дебіторської заборгованості для покриття кредиторської заборгованості та непрацюючих кредитів. У цьому випадку платіжний баланс підтримується переважно за рахунок невиплаченої заробітної плати, банківських кредитів, платежів постачальникам та власного капіталу. Така ситуація характеризується недостатністю загального обігового капіталу, довгострокового фінансування та основних джерел фінансування для формування резервів.

Комплексну оцінку фінансової стійкості компанії можна виконати, розрахувавши такі показники:

1) Коефіцієнт власного капіталу: визначається як співвідношення власного капіталу до загальних активів. Чим вищий цей коефіцієнт, тим менше компанія залежить від зовнішнього фінансування. Оригінальне значення більше 0,5.

2) Коефіцієнт залежності власного капіталу: обернена величина до коефіцієнта власного капіталу, він являє собою суму власного капіталу, що

відповідає 1 гривні загальних активів. Оригінальне значення менше 2,0. Збільшення цього показника відображає зростання частки боргу у фінансуванні компанії. Значення 1 вказує на те, що компанія повністю фінансується її акціонерами.

3) Коефіцієнт фінансової стійкості: визначається як співвідношення власного капіталу до боргу. Оригінальне значення більше 1,0.

4) Коефіцієнт заборгованості до власного капіталу: розраховується як співвідношення загальної заборгованості до загальної власного капіталу. Цей коефіцієнт залежить від характеру економічної діяльності. Динамічне зростання цього показника свідчить про зростаючу залежність компанії від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Він показує суму залученого капіталу на кожну гривню власного капіталу. Нормальне значення менше 1,0.

5) Коефіцієнт стабільності фінансування: Він показує частку активів компанії, що фінансуються стабільними джерелами фінансування. Критичне значення для цього коефіцієнта становить 0,75. Якщо цей коефіцієнт менше 0,75, можна зробити висновок, що компанія не має достатніх стабільних джерел фінансування.

6) Коефіцієнт концентрації капіталу: Він відображає частку залученого капіталу в загальному капіталі компанії. Нормальне значення менше 0,5 і залежить від характеристик сектору та рівня інфляції.

7) Коефіцієнт поточних зобов'язань: Він визначає частку (вагу) поточних зобов'язань у загальних джерелах фінансування. Нормальне значення більше 0,5.

8) Коефіцієнт страхування компанії: Це співвідношення між резервним власним капіталом та загальними активами. Цей коефіцієнт показує суму капіталу, яку компанія відкладає на кожну гривню активів. Стандартне значення більше 2,0.

Фінансову стабільність можна відновити шляхом поповнення джерел запасів (збільшення кредитування, запозичень), оптимізації структури запасів та обґрунтованого зниження рівня запасів.

Аналіз ділової активності дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів компанії, оскільки цей показник визначає її платоспроможність, фінансову стабільність та операційну стабільність. Критерії оцінки ділової активності включають ефективність використання ресурсів, стабільність економічного зростання та ступінь виконання завдань відповідно до ключових показників економічної активності.

Аналіз ділової активності включає вивчення рівнів та тенденцій різних фінансових коефіцієнтів (показників оборотності):

- оборотність активів: відношення виручки до середньої вартості активів за період. Вона показує, скільки разів оновлюється інвестований капітал компанії протягом періоду;

- оборотність поточних активів: відношення чистого доходу до середньої вартості оборотних активів. Коефіцієнт оборотності поточних активів компанії за певний період, або дохід, що генерується на одиницю активу, дозволяє проаналізувати ймовірність виведення цих активів з експлуатації та визначити більш ефективні можливості їх використання. Для покращення оборотності поточних активів можна використовувати кілька методів: оптимізацію технологій, автоматизацію виробництва та скорочення часу виконання робіт, зокрема шляхом коригування поставок і продажів, а також прискорення платежів і обробки документів;

- оборотність запасів: співвідношення між обсягом продажів та обсягом запасів. Позитивний коефіцієнт (вищий за середній по галузі) вказує на те, що компанія не має надмірних неліквідних запасів та не потребує додаткового фінансування;

- оборотність власного капіталу: співвідношення між обсягом продажів та середньою вартістю власного капіталу за період. Він відображає швидкість оборотності інвестованого капіталу;

- оборотність грошових коштів (дебіторська заборгованість): співвідношення між обсягом продажів та середньою сумою дебіторської

заборгованості за період. Він показує кількість разів стягнення дебіторської заборгованості протягом періоду та відображає зміни в торговому кредиті компанії. Цей коефіцієнт буде високим у разі несплати. Крім того, цей коефіцієнт можна розрахувати як для короткострокової, так і для довгострокової дебіторської заборгованості. Якщо цей коефіцієнт збільшується, можна зробити висновок, що коефіцієнт оборотності даного типу дебіторської заборгованості зростає, а торговий кредит підприємства перед партнерами зменшується.

- оборотність кредиторської заборгованості: співвідношення між виручкою від продажів та середньою сумою кредиторської заборгованості. Цей коефіцієнт відображає збільшення або зменшення торгового кредиту, наданого компанії її контрагентами.

- використання активів: вартість активів на гривню виручки від реалізації. Зменшення цього коефіцієнта свідчить про ефективніше використання активів;

- використання активів в обороті: вартість оборотних активів на гривню виручки від реалізації;

- використання власного капіталу: загальна сума власного капіталу компанії на гривню виручки від реалізації.

Загальним показником ефективності використання активів є цикл оборотності активів, який являє собою кількість днів, необхідних для перетворення активів у грошові кошти. Він дорівнює оберненій величині коефіцієнта оборотності, помноженого на 360 (кількість днів у році). Цикл оборотності активів залежить від циклів оборотності його складових: дебіторської та кредиторської заборгованості тощо. Коротший цикл оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості є позитивною ознакою. Довший цикл оборотності запасів є негативним фактором.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості передбачає вивчення причин виникнення заборгованості. Для покращення фінансового стану компанії необхідно:

1. контролювати коефіцієнт дебіторської/кредиторської заборгованості. Значні овердрафти загрожують фінансовій стабільності компанії та вимагають залучення додаткового фінансування;

2. якщо можливо, збільшення кількості клієнтів має бути пріоритетним для зменшення ризику прострочених платежів, особливо у випадках монополістичних відносин з певними клієнтами, де цей ризик значно вищий;

3. моніторинг врегулювання простроченої дебіторської заборгованості. В умовах інфляції будь-яка затримка платежів може призвести до часткового стягнення заборгованості;

4. оперативно виявлення проблемної дебіторської та кредиторської заборгованості, включаючи платежі постачальникам та клієнтам із простроченням більше трьох місяців, бюджетні платежі тощо.

Підприємства, стурбовані своїми ресурсами та рентабельністю інвестицій, аналізують співвідношення доходу до витрат. Це включає розрахунок ключових показників ефективності (KPI): рентабельності та терміну окупності.

Рентабельність являє собою відносний показник, що відображає співвідношення між прибутком і ресурсами, які є в розпорядженні або були використані підприємством. Рентабельність означає, що протягом певного періоду надходження грошових коштів покривають понесені витрати, таким чином генеруючи прибуток. І навпаки, збиток виникає, коли надходження грошових коштів недостатнє для покриття витрат. KPI відображають здатність компанії відшкодувати свої витрати, що є основою її майбутньої діяльності.

Аналіз ефективності компанії проводиться за допомогою серії відносних показників (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Класифікація відносних показників ефективності діяльності.

Показники рентабельності відображають окупність інвестицій витрат, понесених у діяльності. Ці показники розраховуються з таких показників, як чистий прибуток, загальний прибуток та прибуток від реалізації продукції, оскільки вони пов'язані із загальними виробничими та збутовими витратами, собівартістю виготовленої (реалізованої) продукції та собівартістю одиниці продукції. Показники рентабельності, розраховані за цим методом, відображають ефективність використання капіталу у виробництві чи інших видах діяльності; іншими словами, прибуток, який підприємство може отримати на кожен гривню, вкладену в певний вид діяльності. Використовуючи витратний підхід, рентабельність інвестиційного проекту також можна розрахувати як відношення очікуваного прибутку до суми інвестицій. Важливими показниками, що пов'язують витрати та доходи, є

термін окупності та коефіцієнт відшкодування витрат. Термін окупності відображає витрати, понесені підприємством для отримання 1 гривні доходу від реалізації продукції (інжиніринг, послуги). Цей показник розраховується як відношення витрат до чистого доходу.

Коефіцієнт покриття, обернений до терміну окупності, вимірює, наскільки добре доходи покривають витрати; він розраховується як відношення чистого доходу до витрат.

Показники рентабельності інвестицій (ROI) використовуються для визначення рентабельності ресурсів або капіталу компанії. Вони визначаються як відношення прибутку (валового прибутку, загального прибутку або чистого прибутку) до вартості активів (капіталу) або їх складових. Цей розрахунок відображає ефективність компанії, її активів (капіталу) та їх складових. Рентабельність інвестицій (ROI) активів (капіталу) подібна до показників витрат, але в знаменнику береться сума активів (капіталу), а не сума витрат.

Показник рентабельності виручки розраховується як відношення прибутку, отриманого від реалізації продукції, до чистого доходу компанії. Цей показник відображає ефективність господарської діяльності, вказуючи на прибуток, отриманий компанією за кожну продану гривню. Рентабельність продажів може бути розрахована як для компанії в цілому, так і для різних категорій продукції. Рекомендується розраховувати показники рентабельності окремо для компанії в цілому та для її різних відділів, бізнес-секторів та видів продукції.

Аналіз «продажі-витрати-прибуток» (SCP) відіграє вирішальну роль у прийнятті управлінських рішень. Це систематичне дослідження взаємозв'язків між такими показниками, як витрати, обсяг продажів та прибуток, що дозволяє розрахувати точку беззбитковості.

Точка беззбитковості (ТБП) відповідає фактичному обсягу продажів, за якого виручка (чистий прибуток) дорівнює виробничим витратам, а прибуток дорівнює нулю, протягом періоду, що розглядається.

На точку беззбитковості можуть впливати такі фактори:

1) зміна ціни одиниці продукції. Зниження продажної ціни призводить до необхідності збільшення фізичного обсягу реалізації, що підвищує точку безбитковості для покриття витрат;

2) зміна питомих змінних витрат. Залежність між зміною змінних витрат на одиницю продукції та точкою безбитковості є прямою: зростання питомих змінних витрат спричиняє підвищення точки безбитковості;

3) зміна постійних витрат. Вплив змін постійних витрат на точку безбитковості подібний до впливу змінних витрат. Тому показник точки безбитковості слід використовувати в таких ситуаціях:

- запуск нового продукту;
- модернізація виробничих потужностей;
- створення нової компанії;
- зміни у виробничій та управлінській діяльності компанії.

Аналіз впливу використання прибутку на фінансовий стан компанії висвітлює характеристики виробничого та фінансового левериджу.

Виробничий леверидж (або просто «леверідж») стосується здатності впливати на отримання прибутку в основному бізнесі шляхом зміни обсягу виробництва (обсягу продажів) та співвідношення постійних витрат до змінних витрат. Його механізм такий: збільшення виробництва зменшує постійні витрати на одиницю продукції, що збільшує прибуток на одиницю продукції. Це збільшення впливає на кількість та структуру основних та оборотних активів, а також на ефективність їх використання. Виробничий леверидж є основоположним для аналізу співвідношення собівартість/кількість/прибуток. Його рівень визначається як співвідношення між відсотковим зростанням прибутку від продажів та відсотковим зростанням виручки. Економічне значення виробничого левериджу полягає в його здатності відображати чутливість валового прибутку до змін обсягу виробництва (обсягу продажів). На відміну від виробничого левериджу, фінансовий леверидж (або просто «леверідж») тісно пов'язаний з фінансовою діяльністю компанії. Він стосується здатності впливати на фінансові

показники та прибутковість компанії шляхом зміни кількості та структури її зобов'язань (таких як позики). Фінансовий леверидж дозволяє оптимізувати співвідношення власного капіталу до боргу та визначити його вплив на прибуток. Через збільшення процентних платежів за довгостроковими кредитами рівень фінансового левериджу зростає разом із часткою цих кредитів. Якщо компанія не використовує довгострокові кредити і, отже, не сплачує відсотки, її коефіцієнт заборгованості дорівнює 1, тобто він не впливає на її фінансові результати. Фінансовий леверидж вимірюється відношенням темпів зростання чистого прибутку (%) до темпів зростання прибутку до оподаткування (%). Цей показник відображає, скільки разів чистий прибуток перевищує прибуток до оподаткування. Він тісно пов'язаний з фінансовим ризиком, а точніше з ризиком, з яким може зіткнутися компанія через брак коштів для сплати відсотків за своїми довгостроковими кредитами. Високий фінансовий леверидж означає підвищений ризик для діяльності компанії.

Тому використання цього показника дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, раціонально планувати оптимальний масштаб виробництва та структуру боргу, а також розраховувати рентабельність інвестицій шляхом оцінки ризиків.

Основною метою аналізу фінансового стану компанії до банкрутства є забезпечення основи для виявлення аномальної структури балансу та, відповідно до чинного законодавства, для оголошення неплатоспроможності.

Аналіз фінансового стану компанії перед банкрутством включає такі кроки:

1. Прогнозування та оцінка ймовірності банкрутства. Для прогнозування та оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання використовується набір коефіцієнтів та нормативів для визначення недоліків у балансах неплатоспроможних компаній. До них належать коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт власного капіталу та коефіцієнт відновлення платоспроможності, які вказують на фактичну ймовірність того, що компанія відновить або втратить свою платоспроможність протягом заданого періоду часу.

2. Виявлення та демонстрація причин банкрутства. Коливання в діяльності компанії зумовлені поєднанням факторів: зовнішніх факторів (незалежних від компанії або важкоконтрольованих) та внутрішніх факторів (пов'язаних з її організаційною структурою). Крім того, міжнародні дослідники розробили різні методи, такі як коефіцієнт Бівера, Z-оцінка Е. Альтмана, індекси Конана та Голдера, тести Ліса та Таффлера, а також модель Спрінгейта.

Тому в умовах постійно мінливого економічного середовища швидка діагностика ймовірності банкрутства відіграє дедалі важливішу роль як засіб зменшення потенційних ризиків для бізнесу.

1.3. Бюджетування як засіб підвищення економічного стану підприємства

Бюджетування – сучасна форма управління витратами, яка в умовах ринкової економіки становить фундамент в управлінні підприємством, а саме його фінансово-економічним станом.

Бюджетування – це як процес розробки фінансових планів та кошторисів, так і управлінська методика, спрямована на підвищення фінансової раціональності управлінських рішень. Воно застосовується, перш за все, до компанії, а точніше до її виробничої, збутової та фінансової систем [24, с. 144].

Загалом, цілі бюджетування такі:

1. Планувати та формулювати управлінські рішення.
2. Оцінювати різні аспекти фінансового стану компанії.
3. Зміцнювати фінансову дисципліну та забезпечувати підпорядкування інтересів кожного відділу загальним інтересам компанії.

Бюджети (фінансові плани) складаються як для компанії в цілому, так і для кожного відділу окремо. Їх метою є прогнозування фінансових результатів, встановлення цілей фінансової ефективності та прибутковості, а також визначення рівня витрат.

Бюджети повинні дозволяти керівникам підприємств порівнювати та аналізувати фінансову ефективність кожного відділу, щоб визначити, які відділи найбільше сприяють розвитку господарської діяльності компанії.

Однією з основних функцій бюджетування є прогнозування (фінансового стану, витрат, доходів, ресурсів). Отже, бюджетування є важливим для прийняття управлінських рішень, оскільки воно дозволяє попередньо оцінити фінансовий стан кожного відділу та категорії продуктів, забезпечуючи тим самим стабільність усієї компанії.

Бюджетування є основою фінансової дисципліни в бізнесі. По-перше, воно зміцнює почуття відповідальності менеджерів усіх рівнів щодо ефективності роботи їхніх відповідних відділів. Воно також включає механізми стимулювання, спрямовані на покращення загальної фінансової стабільності компанії. Премії базуються виключно на досягненні показників якості продукції та послуг. Крім того, бюджетування допомагає контролювати всі види витрат, за які менеджери можуть нести відповідальність, таким чином встановлюючи механізм контролю «знизу вгору» [24, с. 167].

Крім того, бюджетування підвищує прозорість компанії, роблячи її більш привабливою для інвесторів.

Бюджети, безпосередньо пов'язані з фінансовим плануванням, можна класифікувати на чотири основні категорії:

1. Основні бюджети (бюджети доходів та витрат, бюджети руху грошових коштів, баланс).
2. Операційні бюджети (включаючи бюджети прямих витрат на сировину, бюджети витрат на оплату праці, інші бюджети операційних або виробничих витрат та бюджети загальних виробничих витрат).
3. Допоміжні бюджети (включаючи податкові бюджети, інвестиційні плани та кредитні плани).
4. Проектні бюджети (включаючи бюджети розподілу прибутку).

Усі ці бюджети необхідні для розробки виробничого (основного) бюджету. Основний бюджет може бути встановлений для всієї компанії або

для окремого операційного підрозділу, такого як Центр фінансової відповідальності (ЦФВ).

Основний бюджет використовується для управління бухгалтерським обліком компанії та оцінки її фінансового стану.

Основною метою операційного та додаткового бюджетів є пов'язування планових цілей для точніше визначення їх значень.

Проектні бюджети використовуються для податкового обліку.

Усі ці бюджети є важливими для підготовки фінансових прогнозів та проведення порівняльного аналізу між прогнозами та фактичними результатами [24, с. 170].

Порівняльний аналіз між прогнозами та фактичними результатами передбачає періодичне порівняння бюджетних цілей з фактичними результатами та оцінку та аналіз відхилень (виражених в абсолютних значеннях або у відсотках).

Бюджет доходів та витрат, по суті, є прогнозом структури собівартості виробленої продукції на майбутні періоди, що розрізняє змінні та постійні витрати, валову маржу, операційний прибуток, чистий прибуток та бухгалтерський прибуток.

Бюджет доходів та витрат відображає структуру собівартості продукції конкретного виду бізнесу, ЦФВ, або структурного підрозділу, що дає змогу визначити рентабельність виробництва (норму прибутку), обсяг прибутку. З його допомогою можна розрахувати точку беззбитковості, визначити основні види витрат, їх величини та відрахування з прибутку [24, с174].

Розглянуті вище теоретичні та методологічні основи, сутність, завдання та показники фінансового аналізу дозволяють оцінити фінансовий стан та фінансові результати діяльності ТОВ «Завод «Дзеркальник».

2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТОВ «ЗАВОД «ДЗЕРКАЛЬНИК»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Завод «Дзеркальний» було створено відповідно до чинного законодавства, його установчих документів та рішення, прийнятого його засновниками 12 лютого 1997 року.

Його українська аббревіатура – ТОВ «Дзеркальний», а англійська – «Dzerkalshik». Його адреса: вулиця Покровська, 48А, Кропивницький, Україна.

ТОВ «Дзеркальний» спочатку було майстернею з виготовлення дзеркал, що належала консорціуму «Ніліх». Ця майстерня відокремилася від консорціуму «Ніліх» 1 квітня 1948 року, щоб стати незалежним консорціумом під назвою «Червоний Дзеркальний».

У 1960 році консорціум було перейменовано на державну фабрику «Червоний Дзеркальний».

Дзеркала виготовляються за допомогою традиційного процесу сріблення, який передбачає ручне заливання розплавленого срібла на поверхню скла. Обробка кромки та фасетування виконуються за допомогою чавунних верстатів та дрібносерійних шліфувальних машин.

З 1967 по 1969 рік фабрика впровадила інноваційний процес виробництва дзеркал, перейшовши від сріблення до алюмініювання. Зокрема, алюміній термічно випаровували у вакуумі, а потім конденсували на поверхню скла. Метод виготовлення дзеркал з використанням посрібленого скла мав значні недоліки.

Основним недоліком була крихкість срібного шару, який легко змінювався під впливом атмосферних умов, що призводило до потемніння дзеркала. Саме тому дзеркала, виготовлені шляхом нанесення тонкої алюмінієвої плівки на скло, мали значні переваги. Алюмінієва плівка ідеально

прилягала до скла. Атмосферна вологість та діоксид сірки мали набагато менший вплив на алюмінієву плівку, ніж на срібну.

Таким чином, відбивна здатність алюмінієвих дзеркал залишалася стабільною протягом тривалого часу.

Це призвело до суттєвого збільшення виробництва дзеркал та розширення ринку. Між 1980 і 1990 роками річне виробництво дзеркал досягло 184000–192000 квадратних метрів, з яких 60% становили меблеві дзеркала, 30% – побутові дзеркала та 10% – промислові дзеркала.

У 1981 році на заводі було замінено чавунні та піскоструминні шайби на алмазні, що підвищило продуктивність та урізноманітнило асортимент побутових дзеркал.

У період з 1988 по 1989 рік завод отримав срібну, бронзову та першокласну медалі за розробку та впровадження технології поверхневого трафаретного друку на дзеркалах.

З 1992 по 1997 рік промислове виробництво в Україні зазнало загального спаду, що також вплинуло на ринок дзеркал.

У 1995 році завод був колективно приватизований профспілкою та перейменований на ТОВ «Завод «Дзеркальник».

Принцип діяльності ТОВ «Завод «Дзеркальник» полягає у здійсненні виробничої, економічної, комерційної та іншої діяльності, спрямованої на отримання прибутку від інвестованого капіталу та використання цього прибутку для задоволення соціально-економічних потреб засновників та членів профспілки.

Сфера діяльності ТОВ «Завод «Дзеркальник» включає:

Виробництво та продаж товарів народного споживання, таких як:

- дзеркала та скляний посуд;
- виробництво предметів декоративного мистецтва та оформлення вітрин.

Крім того, компанія ТОВ «Завод «Дзеркальник» також займається комерційною діяльністю, включаючи роздрібну та оптову торгівлю;

торгівлю рухомим та нерухомим майном; торгівлю продукцією; виробництво непродовольчих споживчих товарів; виробництво будівельних матеріалів; постачання та переробку вторинних ресурсів; виробництво предметів мистецтва та декоративно-прикладного мистецтва; будівництво громадських та промислових об'єктів; технічне обслуговування та експлуатацію громадських та промислових об'єктів; бджільництво; введення в експлуатацію об'єктів; ремонт, технічне обслуговування та експлуатація; постачання технічного обладнання для громадського та промислового використання; проведення наукових досліджень та проектних робіт; ІТ-підтримка; інжиніринг; дизайн; маркетинг; виробництво та поширення соціальної інформації; соціологічні, психологічні та освітні дослідження; надання послуг з вирішення економічних проблем; послуги з обслуговування дому; перевезення людей, товарів та тварин; оренда та лізинг нерухомості; та надання медичних послуг з вирішення проблем. Побутові послуги; консалтингова діяльність; агентська діяльність; освітня та репетиторська діяльність; працевлаштування громадян; туристична діяльність; послуги громадського харчування; факторинг; форвардні контракти; операції з іноземною валютою; продаж рухомого майна; організація культурних, розважальних та спортивних заходів; аукціони; організація концертів; управління гральними закладами; кіно- та відеовиробництво; послуги з прокату аудіовізуального обладнання; лізинг; медичні послуги; юридичні послуги; управлінські функції; консалтингова діяльність; освітня та репетиторська діяльність; працевлаштування громадян; туристична діяльність; громадське харчування; факторинг; управління ігровими закладами; кіно- та відеовиробництво, послуги аудіовізуального запису та прокату; організація та виробництво реклами, друкованих видань та освітніх заходів; організація творчого процесу; спонсорська діяльність.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Завод «Дзеркальник» здійснює певну діяльність за спеціальною ліцензією, виданою Кабінетом Міністрів України або іншими відповідними державними органами.

Засновник товариства з обмеженою відповідальністю ТОВ «Завод «Дзеркальник» є акціонером товариства, яке було зареєстровано 18 серпня 1995 року за номером 02970-АТ-1. Згодом товариство було реструктуризовано в спільне українсько-болгарське підприємство «Дзеркальник і К» та залучено іноземні інвестиції. Його було зареєстровано під номером 05407-АТ-1 12 квітня 1996 року. Він має 122 фізичних акціонерів, які володіють 122 простими акціями, що становить 0,41% статутного капіталу. Кожна акція має номінальну вартість 500 гривень. Громадянин України Данильченко Олександр Миколайович вніс додатковий статутний капітал у розмірі 1000 гривень, що становить 50% статутного капіталу, розділений на 122 простих акцій, кожна з яких становить 0,41% статутного капіталу.

Засновники мають такі зобов'язання:

1. Сумлінно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання;
2. Утримуватися від будь-яких дій, які можуть зашкодити комерційній репутації ТОВ «Фабрика Дзеркальник»;
3. Дотримуватися статуту ТОВ «Фабрика Дзеркальник» та виконувати рішення загальних зборів та інших органів управління;
4. Вносити внески до статутного фонду товариства пропорційно до встановленого відсотка своїх активів, як це передбачено статутом;
5. Не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію ТОВ «Фабрика Дзеркальник»;
6. Виконувати всі інші зобов'язання, передбачені міжнародним правом, законодавством України та статутом товариства.

Засновники мають такі права:

1. Брати участь в управлінні справами ТОВ «Фабрика Дзеркальник»;
2. Брати участь у розподілі прибутку ТОВ «Фабрика Дзеркальник» та отримувати акції (дивіденди).

3. Виходити з ТОВ «Фабрика Дзеркальник» у встановленому порядку;
4. Користуйтеся іншими законними правами та внутрішніми документами.

Виробничий процес

Дзеркала класифікуються за їх використанням: меблеві дзеркала, побутові дзеркала та промислові дзеркала.

Меблеві дзеркала використовуються в шафах, буфетах, туалетних столиках та як декоративні елементи.

Побутові дзеркала класифікуються за їх використанням: стаціонарні дзеркала, настільні дзеркала та кишенькові дзеркала; а також за їх дизайном: дзеркала в рамах, дзеркала з ДВП, пластикові дзеркала та дзеркала без рами.

Промислові дзеркала використовуються в різних транспортних засобах.

Щодо обробки поверхні, меблеві та побутові дзеркала мають фаску шириною 5 мм або не мають фаски.

Фаски повинні бути полірованими. Краї побутових та меблевих дзеркал повинні бути полірованими. Побутові дзеркала кріпляться за допомогою металевих кронштейнів та підвішуються нейлоновими шнурами.

Коефіцієнт відбиття алюмінізованих дзеркал повинен бути не менше 0,77.

Приміщення, де зберігаються дзеркала, не повинно мати надмірної вологості або містити хімічних речовин.

Огляд процесу виготовлення меблевих та побутових дзеркал:

1. Розрізання листа до потрібних розмірів.
2. Зняття задирок з країв.
3. Полірування, протирання та вирівнювання на полірувальній та шліфувальній машині.
4. Знежирення перед алюмініюванням.
5. Нанесення відбиваючого алюмінієвого покриття.

6. Перевірка відбиваючого покриття.
7. Нанесення захисного шару.
8. Дати захисному шару висохнути.
9. Перевірка товщини та стійкості шарів фарби та лаку.
10. Очищення поверхні дзеркала.
11. Перевірка відбивної здатності.
12. Перевірка вологостійкості.
13. Перевірка якості дзеркал.
14. Упаковка та транспортування.

Спрощена блок-схема виробництва технічних дзеркал

1. Полірування скла на полірувальній та склеювальній машині.
2. Знежирення скла перед алюмініюванням.
3. Нанесення світловідбиваючого покриття.
4. Нанесення захисного шару.
5. Висушування захисного шару.
6. Очищення дзеркального листа.
7. Перевірка відбивної здатності дзеркала.
8. Вирізання дзеркала за допомогою копіювального апарату та шаблонів.
9. Контроль якості, упаковка та розміщення на полицях

Упаковка, транспортування та зберігання

Перед упаковкою дзеркало протріть м'якою сухою тканиною.

Меблеві дзеркала складають попарно, між якими кладуть аркуш м'якого паперу.

Складені дзеркала загортають у пакувальний папір.

Настінні дзеркала складають попарно, одне навпроти одного, розділяючи їх аркушем гофрованого картону або м'якого паперу.

Пари складених дзеркал загортають у папір сорту А або В та перев'язують мотузкою.

Дзеркала з площею поверхні менше 0,1 квадратного метра (настільні дзеркала, технічні дзеркала) транспортують загорнутими в папір, складеними в пачки з 5 або 10 сторін та заклеєними папером.

Кожна пачка має етикетку з зазначенням кількості та номера пачки.

Кишенькові дзеркала упаковані в коробки та перев'язані мотузкою. На коробках є етикетки з зазначенням кількості та номера упаковки.

Дзеркала необхідно зберігати на полицях у закритому, добре провітрюваному приміщенні з контрольованою температурою та відносною вологістю не більше 65%.

Термін придатності – 24 місяці з дати виробництва.

2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства

У ринковій економіці вивчення економічної діяльності підприємства, як правило, починається з аналізу його фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства є результатом його операційної діяльності та відображає його фінансову конкурентоспроможність. Він включає, зокрема, його платоспроможність, здатність виконувати свої зобов'язання перед державою та іншими підприємствами; характеризується розміром, розподілом та джерелами його коштів.

Основним джерелом інформації для діагностики фінансового стану ТОВ «Завод «Дзеркальник» є фінансова звітність підприємства, примітки до фінансової звітності, статистична й оперативна звітність підприємства за період 2023-2024 рр. Це, в першу чергу, «Баланс» (Форма 1) та «Звіт про фінансові результати» (Ф.2).

Проаналізуємо баланс (Ф. 1) ТОВ «Завод «Дзеркальник» за 2024 рік та підсумуємо його зміст (таблиця 2.1), щоб дослідити структуру та еволюцію активів підприємства та їх складових.

Таблиця 2.1 – Аналіз структури та динаміки майна і джерела його утворення

Показники	2023		2024		Відхилення		
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	+/-	%	Пунктів структури
Актив балансу							
Необоротні активи	22440,7	72,57	24829,0	70,39	+2388,3	+10,64	-2,18
Оборотні активи	8430,3	27,26	10444,0	29,60	+2013,7	+23,88	+2,34
Витрати майбутніх періодів	54,0	0,17	3,0	0,01	-51,0	-95,0	-0,16
Разом	30925	100,0	35276	100,0	+4351	+14,07	×
Пасив балансу							
Власний капітал, цільове фінансування	22441	72,57	24884	70,54	+2443	+10,89	-2,03
Зобов'язання	8368,4	27,06	9929	28,15	+1560,6	+18,65	+1,09
Доходи майбутніх періодів	115,6	0,37	463	1,31	+347,4	У 3 рази	+0,94
Разом	30925	100,0	35276	100,0	+4351	+14,07	×

Аналіз структури балансу, тобто активів та їх складових, показує збільшення балансової суми на 4,351 млн. гривень (тобто зростання на 14,07%). Це збільшення, перш за все, зумовлене змінами у структурі активів та їх складових. Необоротні активи збільшилися на 2,3883 млн. гривень (зростання на 10,64%), тоді як оборотні активи зросли з 8,4303 млн. гривень до 10,444 млн. гривень, що становить збільшення на 2,0137 млн. гривень (23,88%).

Щодо складу економічних активів, власний капітал збільшився на 2,443 млн гривень. Поточні зобов'язання збільшилися на 1,5606 млн гривень. У структурі активів частка необоротних активів зменшилася на 2,18 процентних пункти, тоді як частка оборотних активів зросла на 2,34 процентних пункти. Структура фінансування також змінилася, при цьому частка власного капіталу зменшилася на 2,03 процентних пункти, а частка зобов'язань збільшилася на 1,09 процентних пункти.

Отже, на основі аналізу порівняльного балансу ТОВ «Завод «Дзеркальник» можна зробити деякі важливі узагальнення:

- баланс на кінець аналізованого періоду (кінець 2024 року) був позитивним порівняно з початком періоду. Це загалом свідчить про

розширення діяльності компанії, підвищення конкурентоспроможності на ринку, а також відображає її добру платоспроможність;

- темпи зростання оборотних активів вищі, ніж необоротних, що може означати, що може бути спричинено, зокрема, тенденцією до збільшення питомої ваги виробничих запасів і незавершеного виробництва у структурі оборотних активів підприємства;

- власний капітал компанії перевищує її залучений капітал, але в той же час, спостерігається скорочення темпів його приросту на тлі зростання темпів приросту залученого капіталу;

- темпи зростання дебіторської заборгованості майже в 3,5 рази вищі, ніж кредиторської заборгованості. Така ситуація в перспективі може стати причиною суттєвого зниження ділової активності (оборотності активів) підприємства.

Отже, проведений експрес-аналіз балансу ТОВ «Завод «Дзеркальник» за 2024 рік свідчить про наявність ознак так званого «нормального балансу», оскільки валюта балансу на кінець періоду збільшилася.

Окрім загальної зміни валюти балансу, необхідно також проаналізувати темпи зростання чистого прибутку, виручки, власного капіталу та загальних активів (у валюті балансу). Оптимальним є наступне співвідношення:

$$T_{3П} > T_{3В} > T_{3ВК} > T_{3А}, \quad (2.1)$$

де $T_{3П}$ – темпи зростання чистого прибутку;

$T_{3В}$ – темпи зростання виторгу від реалізації продукції;

$T_{3ВК}$ – темпи зростання власного капіталу;

$T_{3А}$ – темпи зростання сукупних активів.

Результати аналізу темпів зростання виручки, прибутку, власного капіталу та загальних активів представлені в таблиці 2.2, (рис. 2.1).

Таблиця 2.2 – Оцінка темпів росту виторгу, прибутку, власного капіталу й сукупних активів ТОВ «Завод «Дзеркальник» у 2023-2024 рр.

Показники, тис. грн.	2023	2024	Темпи зростання, %
Чистий прибуток	1239	1588	128,19
Виторг від реалізації продукції (чистий дохід)	28784	36938	128,33
Власний капітал (на кінець року)	22395	24834	110,93
Сукупні активи (на кінець року)	30925	35276	114,07

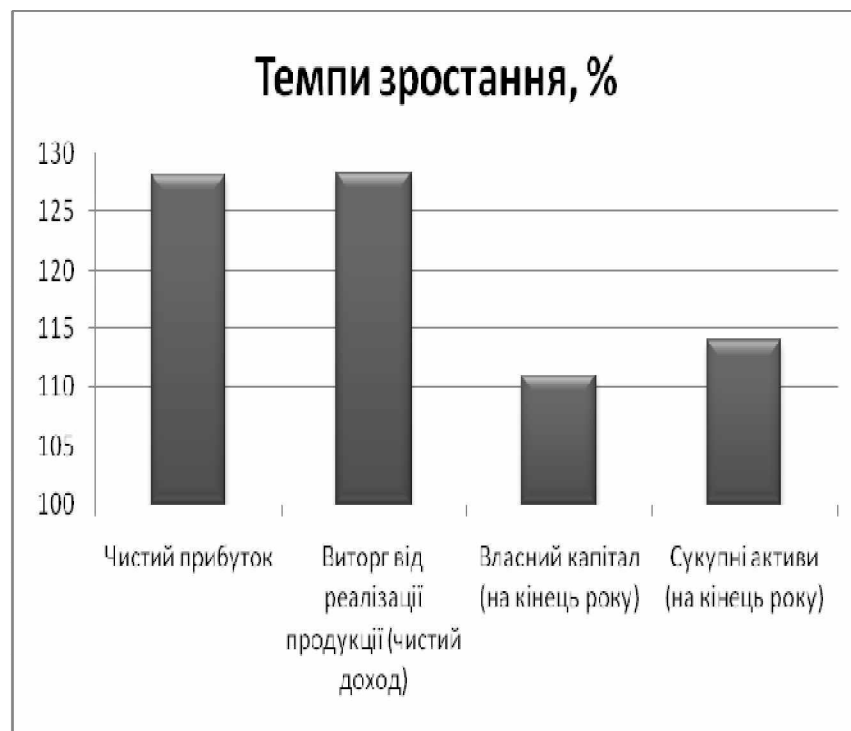


Рисунок 2.1 – Темпи зросту виторгу, прибутку, власного капіталу й сукупних активів ТОВ «Завод «Дзеркальник» у 2023-2024 рр.

Таким чином, фінансовий стан компанії протягом розглянутого періоду демонстрував деякі негативні тенденції. Зокрема, темпи зростання чистого прибутку та виручки компенсували один одного, що може свідчити про збільшення собівартості реалізованої продукції протягом цього періоду. Це також відображає зниження рентабельності та уповільнення оборотності активів.

Слід також зазначити, що темпи зростання загальної вартості активів перевищували темпи зростання власного капіталу, що призвело до погіршення фінансової стійкості (збільшення частки боргу).

Отже, на основі нашої попередньої оцінки ми можемо зробити висновок про деякі несприятливі зміни у фінансовому стані підприємства, що відбулися протягом 2023-2024 рр. Це вимагає подальшого аналізу, який допоміг би виявити причини і наслідки цих змін, а також намітити шляхи щодо виходу з цього несприятливого становища.

Визначивши загальну оцінку стану майна підприємства, розраховуємо аналітичні показники ефективного використання цього майна.

1. Частка основних засобів в активах підприємства. Характеризує частку ресурсів, що інвестована в основні засоби і визначається за формулою:

$$Ч_{o.з.} = \frac{B_{n(k)}^{o.з.}}{A} \cdot 100\% , \quad (2.2)$$

де: $B_n^{o.з.}$ - залишкова вартість основних засобів на початок (кінець) року;

A – вартість активів відповідно.

Для отримання більш об'єктивного висновку розрахуємо цей показник за 2023, 2024 р. (на кінець року), використовуючи баланс підприємства:

$$2023 \quad Ч_{os} = \frac{20404,0}{30925,0} \cdot 100\% = 66,0\%$$

$$2024 \quad Ч_{os} = \frac{22568,0}{35275,0} \cdot 100\% = 64,0\%$$

Оскільки ця частка знаходиться приблизно на одному рівні та має відносно не велике абсолютне значення протягом даного періоду при зростаючих обсягах реалізації продукції, – це свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства.

2. Питома вага оборотних виробничих фондів в оборотних активах:

$$Ч_{o.в.ф.} = \frac{B_{o.в.ф.}}{B_{o.a.}} \cdot 100\% , \quad (2.3)$$

де: $B_{o.v.ф.}$ – оборотні виробничі фонди на кінець періоду (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів);

$B_{o.a.}$ – оборотні активи на кінець року.

$$2023 \text{ Ч}_{o.v.ф.} = \frac{(2894 + 1469 + 54)}{(8430,3 + 54)} \cdot 100\% = 52,1\%$$

$$2024 \text{ Ч}_{o.v.ф.} = \frac{(3406 + 1333 + 3)}{(10444 + 3)} \cdot 100\% = 45,4\%$$

У 2024 році даний показник зменшився на 6,7% порівняно з 2023 роком, що стало наслідком збільшення абсолютного розміру виробничих запасів підприємства.

3. Коефіцієнт мобільності активів визначає частку мобільних активів, що припадає на одиницю немобільних активів.

$$K_{mob.} = \frac{B_{m.a.}}{B_{n.a.}}, \quad (2.4)$$

де: $B_{m.a.}$ – вартість мобільних активів (на кінець року);

$B_{n.a.}$ – вартість немобільних активів (на кінець року).

$$2023 \text{ К}_{mob.} = \frac{(8430,3 + 140)}{22440,7} = 0,38$$

$$2024 \text{ К}_{mob.} = \frac{(10444 + 3)}{24829} = 0,42$$

Збільшення частки обігових коштів, яка припадає на одиницю необоротних активів у 2024 році свідчить про скорочення оборотності майнових засобів і зменшення можливостей розширення виробництва.

Проаналізуємо ліквідність та платоспроможність підприємства за період 2023-2024 рр.

Платоспроможність означає здатність компанії своєчасно виконувати свої платіжні зобов'язання. Ліквідність означає її здатність конвертувати свої активи в готівку для погашення боргів.

Для комплексної оцінки ліквідності та платоспроможності ТОВ «Завод «Дзеркальник» ми розрахуємо відповідні показники. Розрахунки базуються на даних балансу № 1.

1. Коефіцієнт платоспроможності: визначається як відношення поточних активів до поточних зобов'язань, він відображає здатність поточних активів погашати борги:

$$2023 \text{ р. } K_p = \frac{8430,3}{8368,4} = 1,01$$

$$2024 \text{ р. } K_p = \frac{10444}{9929} = 1,05$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частку поточних зобов'язань можна погасити не тільки за рахунок грошових коштів, а й за рахунок очікуваних надходжень від дебіторської заборгованості:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{ш}} = \frac{2535}{8364,4} = 0,3$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{ш}} = \frac{2185}{9929} = 0,22$$

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кла) характеризує спроможність підприємства негайно погасити поточні зобов'язання. Він розраховується як співвідношення грошових коштів і короткострокових фінансових інвестицій до загальної суми поточних зобов'язань:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{ла}} = \frac{83}{8366,4} = 0,01$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{ла}} = \frac{91}{9929} = 0,01$$

4. Оборотні активи у відсотках від загальних активів (Чоза). Розраховується як відношення оборотних активів до грошових коштів і відображає їхню частку в активах компанії:

$$2023 \text{ р. } Ч_{\text{оза}} = \frac{8430,3}{30925} = 0,27$$

$$2024\text{р. } Ч_{\text{оза}} = \frac{10444}{35276} = 0,30$$

5. Оборотний капітал (сума власного капіталу та оборотних активів) (РК), виражений у тисячах українських гривень. Він являє собою різницю між оборотними активами та зобов'язаннями компанії; він являє собою фінансовий резерв, який теоретично дозволяє компанії погасити всі або більшість своїх короткострокових боргів та продовжувати свою діяльність:

$$2023 \text{ р. } РК = 8430,3 - 8368,4 = 61,9$$

$$2024 \text{ р. } РК = 10444 - 9929 = 515$$

Результати розрахунків зводимо до таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Показники оцінки ліквідності та платоспроможності

ТОВ «Завод «Дзеркальник»

№ з/п	Назва показника	Умовне позначення	2023	2024	Нормативне значення
1	Коефіцієнт покриття	$K_{\text{п}}$	1,01	1,05	>2
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{\text{лш}}$	0,30	0,22	>1
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{ла}}$	0,01	0,01	>0.2
4	Частка оборотних засобів в активах	$Ч_{\text{оза}}$	0,27	0,30	-
5	Робочий капітал (розмір власних оборотних засобів) тис. грн.	РК	1,0	143	Середньо-галузеве

Згідно з таблицею 2.3, коефіцієнти платоспроможності за період 2023-2024 років не відповідали нормативним вимогам. Це свідчить про те, що оборотних активів було недостатньо для покриття короткострокових боргів. Протягом цього періоду коефіцієнт швидкої ліквідності також знизився і не відповідав нормативним вимогам. Це показує, що компанія могла погасити лише невелику частину своїх короткострокових боргів за рахунок своїх грошових коштів та очікуваних фінансових доходів.

Значення коеф. абсолютної ліквідності за даний період залишається не змінним, що вказує на можливість погасити в 2023 та 2024 рр. лише 1% своїх поточних зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів.

Оборотні засоби займають невелику частку в активах підприємства (в 2023р. – 27%; в 2024р. – 30%).

Зменшення розміру робочого капіталу протягом досліджуваного періоду говорить про нестабільність фінансової безпечності підприємства.

Таким чином, можна зазначити, що за період з 2023 по 2024 рік фінансовий стан ТОВ «Завод «Дзеркальник» з точки зору його ліквідності погіршився.

Комплексну оцінку фінансової стійкості компанії можна виконати, розрахувавши такі показники з даних Ф. №1 «Баланс»:

1. Коефіцієнт автономії (Ка). Цей коефіцієнт визначається як відношення власного капіталу до загальних активів. Чим вищий коефіцієнт, тим менше компанія залежить від зовнішнього фінансування:

$$2023 \text{ р. } K_a = \frac{22395}{30925} = 0,72$$

$$2024 \text{ р. } K_a = \frac{24834}{35276} = 0,7$$

2 Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз). Цей показник є оберненим до коефіцієнта власного капіталу та відображає суму власного капіталу, що відповідає 1 гривні загальних активів компанії:

$$2023 \text{ р. } K_{фз} = \frac{30925}{22395} = 1,38$$

$$2024 \text{ р. } K_{фз} = \frac{35276}{24834} = 1,42$$

3. Показник маневреності власного оборотного капіталу (Мрк) визначає питому вагу матеріальних запасів у загальному обсязі оборотного капіталу:

$$2023 \text{ р. } M_{рк} = \frac{6682}{(8430,3 - 8368,4)} = 2,02$$

$$2024 \text{ р. } M_{рк} = \frac{6246}{(10444 - 9929)} = 2,01$$

4. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу (Кмрк). Цей коефіцієнт визначається як відношення вартості оборотного капіталу (оборотних активів)

до суми доступного власного капіталу. Він вимірює гнучкість компанії у використанні свого власного капіталу:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{мрк}} = \frac{(8430,3 - 8368,4)}{22395} = 0,14$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{мрк}} = \frac{(10444 - 9929)}{24834} = 0,10$$

5. Коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс). Він визначається як відношення власного капіталу до боргу:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{фс}} = \frac{22395}{(202 + 8368,4)} = 2,68$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{фс}} = \frac{24834}{(0 + 9929)} = 2,5$$

6. Коефіцієнт боргу до власного капіталу (Кзв). Він розраховується шляхом ділення загального боргу на загальний власний капітал:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{зв}} = \frac{(202 + 8368,4)}{22395} = 0,37$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{зв}} = \frac{(0 + 9929)}{24834} = 0,40$$

7. Коефіцієнт фінансової стійкості (Ксф). Цей коефіцієнт відображає частку активів компанії, що фінансуються стабільними джерелами фінансування. Його критичне значення становить 0,75. Якщо коефіцієнт менше 0,75, можна зробити висновок, що підприємство не має достатніх стабільних джерел фінансування:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{сф}} = \frac{(22395 + 560 + 202)}{30925} = 0,79$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{сф}} = \frac{(24834 + 46 + 0)}{35276} = 0,72$$

8. Коефіцієнт концентрації боргу. Вимірює частку позикового капіталу компанії відносно її загального капіталу:

$$2023 \text{ р. } K_k = \frac{(202 + 8368,4)}{30925} = 0,27$$

$$2024 \text{ р. } K_k = \frac{(0 + 9929)}{35276} = 0,28$$

9. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (Квоз). Цей коефіцієнт відображає частку оборотних активів, що фінансуються за рахунок оборотного капіталу:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{воз}} = \frac{(22395 - 22440,7)}{8364,4} = -0,005$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{воз}} = \frac{(24834 - 24829)}{9929} = 0,001$$

Розрахункові результати наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники оцінки фінансової стійкості ТОВ «Завод
«Дзеркальник»

№ з/п	Назва показника	Умовне позначення	2023	2024	Нормативне значення
1	Коефіцієнт автономії	K_a	0,72	0,7	>0,5
2	Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{\text{фз}}$	1,38	1,44	<2
3	Маневреність робочого капіталу	$M_{\text{рк}}$	2,02	2,01	За планом
4	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$K_{\text{мрк}}$	0,14	0,10	>0,5
5	Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{\text{фс}}$	2,68	2,5	>1
6	Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування)	$K_{\text{зв}}$	0,37	0,4	Залежить від характеру господарської діяльності
7	Коефіцієнт стійкості фінансування	$K_{\text{сф}}$	0,79	0,72	0,8...0,9
8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	K_k	0,27	0,28	<0,5
9	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	$K_{\text{воз}}$	-0,005	0,001	>0,1

За даними таблиці 2.4 простежимо динаміку показників фінансової стійкості даного підприємства протягом 2023-2024 рр.

Коефіцієнт автономії відповідає нормативному значенню. І хоча за даний період часу його значення зменшилося на 0,02 пункту підприємство має незначну залежність від зовнішніх джерел фінансування. Так, в 2024 р. ТОВ «Завод «Дзеркальник» на 70% фінансувався за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт фінансової залежності відповідає нормативному значенню. За даний період часу його значення збільшилося на 0,06 пункту.

Маневреність робочого капіталу зменшилося на 0,01 пункту, що говорить про зменшення частки запасів у загальній сумі робочого капіталу.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу не відповідає нормативному значенню. В 2024 р. лише 10% власного капіталу було вкладено в поточну діяльність підприємства. За даний період цей показник зменшився на 0,04 пункту, що вказує на зменшення мобільності використання власних коштів підприємством.

Коефіцієнт фінансової стійкості теж відповідає нормативному значенню. За даний період часу його значення зменшилося на 0,16 пункту.

Зростання коефіцієнта співвідношення залученого і власного капіталу на 0,03 пункту свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів. В 2024 р. на 1 грн. власного припадало 0,4 грн. залученого капіталу.

Спостерігається тенденція щодо зменшення коефіцієнта стійкості фінансування. Його значення не відповідає нормативному.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу відповідає нормативному значенню. На протязі досліджуваного періоду його значення збільшилося на 0,01 пункти, що вказує на збільшення частки залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами в 2023-2024 рр. не відповідає нормативному значенню.

Таким чином, майже всі показники, якими характеризується фінансова стійкість ТОВ «Завод «Дзеркальник» відповідають нормативному значенню. Проте, спостерігається тенденція щодо їх зменшення, що в свою чергу має негативний вплив на фінансово-економічний стан даного підприємства.

Показники ділової активності дозволяють оцінити ефективність використання власних засобів підприємства і виражаються в оцінці оборотності активів господарюючого суб'єкта. Джерелом інформації для цього є Форма №1 «Баланс» та Форма №2 «Звіт про фінансові результати». Розрахуємо наступні аналітичні показники.

1. Коефіцієнт оборотності активів (Коа) розраховується як відношення виручки від реалізації до середньої величини активів за період. Характеризує

кількість оборотів капіталу, вкладеного в активи підприємства, протягом аналізованого періоду:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{oa}} = \frac{28784}{(29885 + 30925) \times 0,5} = 0,95$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{oa}} = \frac{36938}{(30925 + 35276) \times 0,5} = 1,12$$

2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів (K_{Ooa}) розраховується діленням обсягу чистого доходу від реалізації на середню суму оборотних активів. Демонструє швидкість циркуляції оборотного капіталу за період або величину виручки, що генерується кожною гривнею оборотних активів:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{Ooa}} = \frac{28784}{(9216 + 8430,3) \times 0,5} = 3,26$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{Ooa}} = \frac{36938}{(8430,3 + 10444) \times 0,5} = 3,91$$

3. Коефіцієнт оборотності запасів ($K_{\text{Oз}}$) визначається діленням обсягу продажів на середню суму товарно-матеріальних запасів:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{Oз}} = \frac{28784}{(6682 + 6246) \times 0,5} = 4,45$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{Oз}} = \frac{36938}{(6246 + 6912) \times 0,5} = 5,61$$

4. Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($K_{\text{Oвк}}$) визначається діленням обсягу продажів на середню суму власного капіталу. Відображає ефективність використання власних фінансових ресурсів:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{Oвк}} = \frac{28784}{(22857 + 22395) \times 0,5} = 1,27$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{Oвк}} = \frac{36939}{(22395 + 24834) \times 0,5} = 1,56$$

5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{\text{Oдз}}$) розраховується як відношення чистого доходу від реалізації до середньої суми дебіторської заборгованості за період. Відображає швидкість погашення дебіторської заборгованості:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{ОДЗ}} = \frac{28784}{(2452 + 2094) \times 0,5} = 12,66$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{ОДЗ}} = \frac{36938}{(2094 + 3529) \times 0,5} = 13,14$$

6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{\text{Окз}}$) розраховується як відношення чистого доходу від реалізації до середньої суми кредиторської заборгованості за період:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{Окз}} = \frac{28784}{(5905 + 8368,4) \times 0,5} = 4,05$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{Окз}} = \frac{36938}{(8368,4 + 9929) \times 0,5} = 4,04$$

7. Коефіцієнт завантаженості активів ($K_{\text{за}}$) показує, скільки гривень активів необхідно для отримання однієї гривні доходу від реалізації. Зменшення показника свідчить про покращення ефективності використання майна підприємства:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{за}} = \frac{(29885 + 8430,3) \times 0,5}{28784} = 0,66$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{за}} = \frac{(8430,3 + 10444) \times 0,5}{36938} = 0,25$$

8. Коефіцієнт завантаженості оборотних активів ($K_{\text{зао}}$) показує, скільки гривень оборотних активів необхідно для отримання однієї гривні доходу від продажу:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{зао}} = \frac{(9216 + 8430,3) \times 0,5}{28784} = 0,31$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{зао}} = \frac{(8430,3 + 10444) \times 0,5}{36938} = 0,25$$

9. Коефіцієнт завантаженості власного капіталу ($K_{\text{звк}}$) характеризує суму власних джерел фінансування, яка припадає на 1 грн. обсягу реалізації:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{звк}} = \frac{(22857 + 22395) \times 0,5}{28784} = 0,79$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{звк}} = \frac{(22395 + 24834) \times 0,5}{36938} = 0,64$$

Отримані результати зводимо у таблицю 2.5, (рис.2.2).

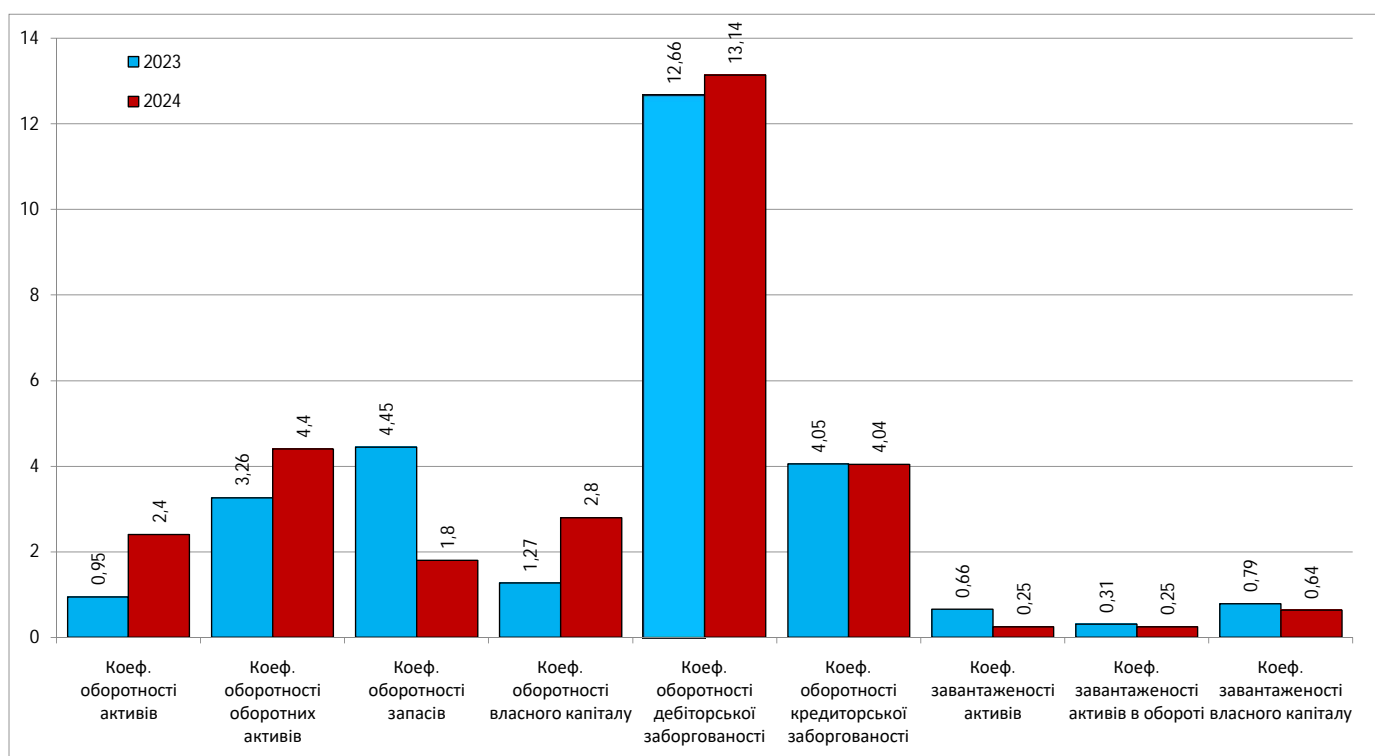


Рисунок 2.2 – Показники ділової активності (оборотності)

Таблиця 2.5 – Показники ділової активності (оборотності)

№ з/п	Назва показника	Умовне позначення	2023	2024	Нормативне значення
1	Коефіцієнт оборотності активів	K_{Oa}	0,95	1,12	Зростання
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	K_{Ooa}	3,26	3,91	-
3	Коефіцієнт оборотності запасів	K_{Oz}	4,45	5,61	Середньо-галузеве
4	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	K_{Ovk}	1,27	1,56	-
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	K_{Odz}	12,66	13,14	-
6	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	K_{Okz}	4,05	4,04	Середньо галузеве
7	Коефіцієнт завантаженості активів	K_{Za}	0,66	0,25	-
8	Коефіцієнт завантаженості активів в обороті	K_{Zao}	0,31	0,25	-
9	Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	K_{Zvk}	0,79	0,64	-

За даними таблиці 2.5 розглянемо динаміку показників ділової активності даного підприємства за період 2023 по 2024 рік:

- коефіцієнт оборотності активів збільшився на 0,17 пункту;
- коефіцієнт оборотності оборотних активів збільшився на 0,65 пункту;
- коефіцієнт оборотності запасів збільшився на 1,16 пункту;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився на 0,29 пункту;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився на 0,48 пункту;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 0,01 пункту;
- коефіцієнт завантаження активів зменшився на 0,41 пункту;
- коефіцієнт завантаження активів в обороті зменшився на 0,06 пункту;
- коефіцієнт завантаження власного капіталу зменшився на 0,15 пункту.

Отже, за даний період ділова активність ТОВ «Завод «Дзеркальник» покращилася. Це позитивно вплинуло на стабільність господарської діяльності даного підприємства. В результаті підвищення швидкості обороту запасів підприємство має можливість збільшити обсяг випуску продукції та отримати більше прибутку без додаткового залучення фінансових ресурсів.

Прибуток є підсумковим результатом діяльності будь-якого підприємства і складається з доходів, отриманих за звітний рік від усіх видів господарської діяльності.

Проаналізуємо динаміку і структуру доходів ТОВ «Завод «Дзеркальник» за 2023-2024 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Динаміка і структура доходів ТОВ «Завод «Дзеркальник»

Показники	Факт				Відхилення		
	за 2023 р.		за 2024 р.		(+, -) 2023 р. від 2024 р.	у %	пунк- тів
	питома вага, %	сума, т. грн.	питома вага, %	сума, т. грн.			
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції	91,5	34541	92,8	44325	+9784	+28,3	+1,3
2. Інші операційні доходи	7,3	2771	4,5	2174	-597	-21,6	-2,8
3. Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-
4. Інші фінансові доходи	0,2	61	1,6	761	+700	+11,5	+1,4
5. Інші доходи від звичайної діяльності	1,0	380	1,1	530	+38150	+39,5	+0,1
6. Надзвичайні доходи	-	-	-	-	-	-	-
Усього доходів	100,0	37753	100,0	47790	+10037	+26,6	×

Дані таблиці 2.6 свідчать, що питома вага виручки від реалізації продукції в структурі доходу збільшилась в досліджуваному році на 1,3 пункти, на тлі загального збільшення доходу в абсолютній сумі на 9784 тис. грн. Це свідчить про те, що підприємство продовжує стратегію спеціалізації з випуску сільськогосподарської техніки.

Зменшення питомої ваги інших операційних доходів на 2,8 пункти обумовлено деяким скороченням реалізації необоротних активів. Збільшення фінансових доходів та інших доходів від звичайної діяльності відповідно на 1,4 та 0,1 пункти відбулось за рахунок: курсової різниці за операціями в іноземній валюті й надходження коштів, повернутих за скоєні крадіжки ТМЦ.

Розглянемо динаміку і структуру витрат за 2023-2024 рр. по ТОВ «Завод «Дзеркальник» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Динаміка і структура витрат ТОВ «Завод «Дзеркальник»

Показники	Факт за 2023 р.		Факт за 2024 р.		Відхилення		
	питома вага, %	сума, т. грн.	питома вага, %	сума, т. грн.	(+, -) 2023 р. від 2024 р.	у %	пунктів
1. ПДВ	15,8	5757	16,0	7388	+1631	+28,3	+0,2
2. Собівартість реалізованої продукції	63,7	23285	66,6	30763	+7478	+32,1	+2,9
3. Адміністративні витрати	2,7	968	2,6	1220	+252	+26,1	-0,1
4. Витрати на збут	5,3	1944	4,4	2016	+72	+3,7	-0,9
5. Інші операційні витрати	8,6	3128	6,0	2755	-373	-11,9	-2,6
6. Фінансові витрати	1,0	380	0,9	569	+189	+16,1	-0,1
7. Інші витрати	0,8	288	1,0	474	+186	+64,3	+0,2
8. Податок на прибуток	2,1	763	2,5	1145	+382	+50,0	+0,4
Усього витрат	100,0	36513	100,0	46330	+9817	+26,5	×

Дані таблиці 2.7 свідчать, що майже за всіма видами витрат в 2024 р. відбулося збільшення. Це збільшення стосується, в першу чергу, собівартості реалізованої продукції, що викликане, головним чином, проблемами організації виробництва на підприємстві та подорожчанням комплектуючих виробів зовнішніх постачальників. Зростання питомої ваги ПДВ пов'язане зі здійсненням підприємством експортних операцій, а інших витрат – з втратами від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів.

Зниження інших операційних витрат у структурі витрат свідчить про ефективну політику підприємства у ресурсозбереженні.

Виходячи з наявних доходів і витрат підприємства розглянемо динаміку і структуру прибутку ТОВ «Завод «Дзеркальник» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз структури фінансових результатів ТОВ «Завод «Дзеркальник»

Показники	2023 р.		2024 р.		Відхилення		
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	+, -	%	пунктів
Прибуток від звичайної діяльності у т. ч.:-							
валовий прибуток	2230	100,0	2357	100,0	+127	+5,7	-
прибуток від фінансової діяльності	-320	-	319	13,5	+639	-	-
інший прибуток	901	4,1	56	2,4	-35	-38,8	-1,7
Прибуток від надзвичайної діяльності	-	-	-	-	-	-	-
Загальний прибуток	2002	100,0	2733	100,0	+731	+36,5	-
у т.ч. чистий прибуток	1239	61,9	1588	58,1	+349	+28,2	-3,8

Слід відзначити, що динаміка чистого прибутку випереджає динаміку валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, що вказує на використання підприємством пільгового режиму оподаткування відповідно до рішення Кабінету Міністрів України про лізинг господарської продукції.

Показники рентабельності, на відміну від абсолютної величини прибутку, більш комплексно відображають результативність діяльності підприємства та слугують інструментами для формування інвестиційної і цінової стратегії. Виходячи з цього, розглянемо аналіз ефективності діяльності за групами відносних показників.

1. Витратні показники рентабельності.

Рентабельність продукції визначаємо показує скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат.

$$2023 \text{ рік: } \frac{5499}{23285} \cdot 100\% = 23,61$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{6175}{30763} \cdot 100\% = 20,07$$

Рентабельність операційної діяльності характеризує величину операційного прибутку, що припадає на одну гривню понесених операційних витрат.

$$2023\text{р. } \frac{2230}{(23285 + 968 + 1944 + 3128)} \cdot 100\% = 7,6$$

$$2024\text{р. } \frac{2357}{(30763 + 1220 + 2016 + 2755)} \cdot 100\% = 6,41$$

Рентабельність звичайної діяльності.

$$2023 \text{ рік: } \frac{2002}{(23285 + 968 + 1544 + 3128 + 380 + 288)} \cdot 100\% = 6,67$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{2733}{(30763 + 1220 + 2016 + 2755 + 569 + 474)} \cdot 100\% = 7,25$$

Рентабельність господарської діяльності.

$$2023 \text{ рік: } \frac{(2002)}{(23285 + 968 + 1544 + 3128 + 390 + 474)} \cdot 100\% = 6,67$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{(2733)}{(30763 + 1220 + 2016 + 2755 + 569 + 474)} \cdot 100\% = 7,25$$

2. Ресурсні показники рентабельності.

Загальна економічна рентабельність підприємства показує, скільки гривень чистого прибутку генерується однією гривнею активів (виробничого капіталу).

$$2023 \text{ рік: } \frac{1239}{(29885 + 30925) \times 0,5} \cdot 100\% = 4,07$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{1588}{(30925 + 35276) \times 0,5} \cdot 100\% = 4,8$$

Рентабельність власного капіталу показує обсяг прибутку, що припадає на кожну гривню власних коштів підприємства.

$$2023 \text{ рік: } \frac{2002}{(22857 + 22395) \times 0,5} \cdot 100\% = 8,85$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{2733}{(22395 + 24834) \times 0,5} \cdot 100\% = 11,57$$

Рентабельність залученого капіталу показує обсяг прибутку, що припадає на кожну гривню позикового капіталу підприємства.

$$2023 \text{ рік: } \frac{2002}{(202 + 5905 + 8368,4) \times 0,5} \cdot 100\% = 27,65$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{2733}{(0 + 8368,4 + 9929) \times 0,5} \cdot 100\% = 29,86$$

Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність) – прибуток на 1 грн. необоротних активів.

$$2023 \text{ рік: } \frac{2002}{(22857 + 22395) \times 0,5} \cdot 100\% = 9,3$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{2733}{(22395 + 24834) \times 0,5} \cdot 100\% = 11,56$$

Рентабельність оборотних активів відображає розмір прибутку на 1 грн. вкладених в оборотні активи коштів.

$$2023 \text{ рік: } \frac{2002}{(9216 + 8430,3) \times 0,5} \cdot 100\% = 22,68$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{2733}{(8430,3 + 10444) \times 0,5} \cdot 100\% = 28,95$$

3. Показники рентабельності за доходами.

Валова рентабельність продажів характеризує обсяг валового прибутку, що припадає на кожну гривню виручки від реалізації продукції.

$$2023 \text{ рік: } \frac{5499}{28784} \cdot 100\% = 19,1$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{6175}{36938} \cdot 100\% = 16,72$$

Чиста рентабельність продажів (маржа чистого прибутку) характеризує частку чистого прибутку в 1 грн. чистого доходу від реалізації.

$$2023 \text{ рік: } \frac{1239}{28784} \cdot 100\% = 4,3$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{1588}{36938} \cdot 100\% = 4,3$$

Рентабельність доходу від операційної діяльності показує обсяг прибутку від основної діяльності на одну гривню операційного доходу:

$$2023\text{р. } \frac{2230}{30487 + 28784} \cdot 100\% = 3,76$$

$$2024\text{р. } \frac{2357}{28784 + 36938} \cdot 100\% = 3,59$$

Результати зводимо у таблицю 2.9, (рис. 2.3.).

Таблиця 2.9 – Оцінка рівня та динаміки показників рентабельності

№ з/п	Показники	2023	2024	Відхилення
1	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	23,61	20,07	-3,54
2	Рентабельність операційної діяльності	7,6	6,41	-1,19
3	Рентабельність звичайної діяльності	6,67	7,25	0,58
4	Рентабельність господарської діяльності	6,67	7,25	0,58
5	Рентабельність підприємства (активів, виробництва виробничого капіталу)	4,07	4,8	0,73
6	Рентабельність власного капіталу	8,85	11,57	2,72
7	Рентабельність залученого капіталу	27,65	29,86	2,21
8	Рентабельність необоротних активів	9,3	11,56	2,26
9	Рентабельність оборотних активів	22,68	28,95	6,27
10	Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	19,1	16,72	-2,38
11	Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	4,3	4,3	1,39
12	Рентабельність доходу від операційної діяльності	3,76	3,59	-0,17

Як показано в таблиці 2.9, рентабельність операційної діяльності та валова рентабельність реалізованої продукції знизилася у 2024 році порівняно з 2023 роком. Інші показники демонстрували тенденцію до зростання, що відображає покращення операційної ефективності компанії.

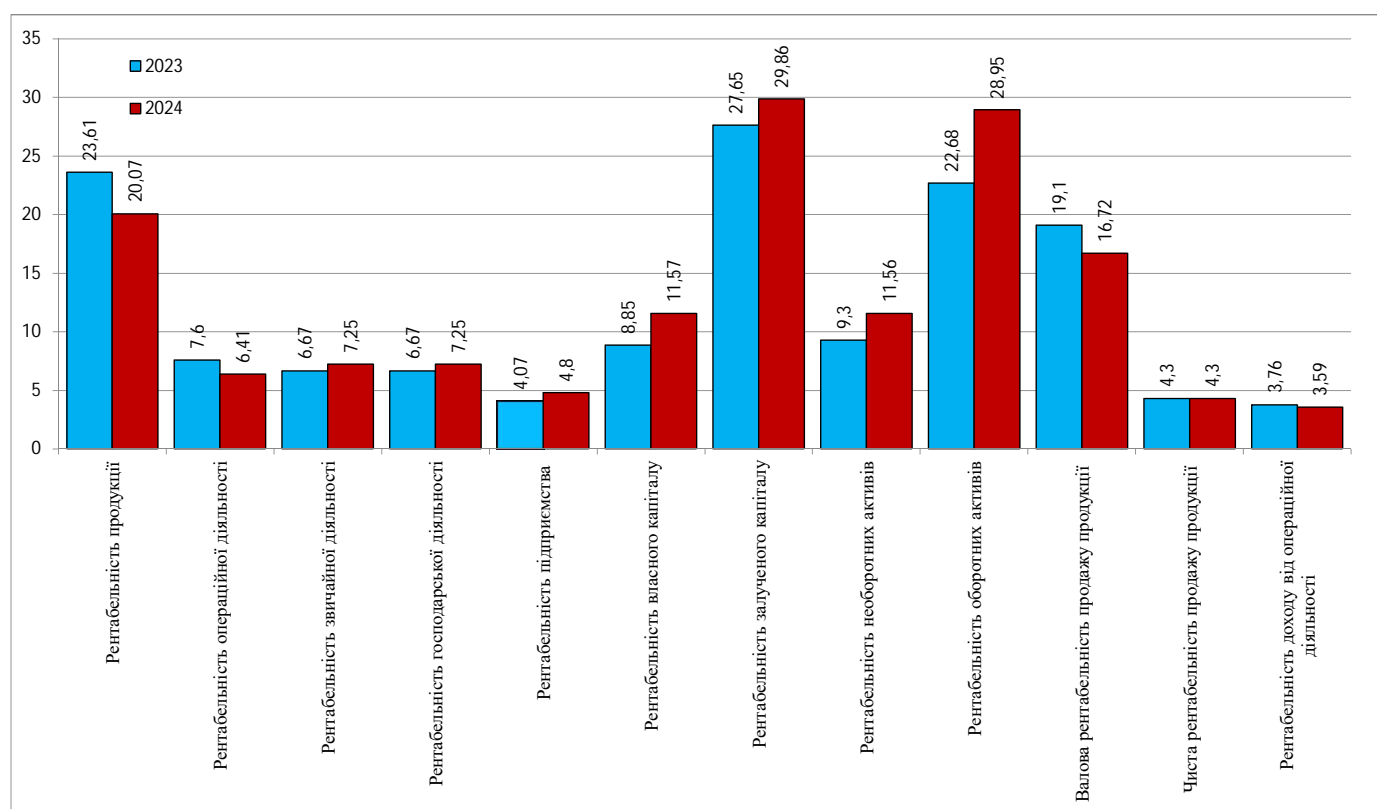


Рисунок 2.3 – Рівень та динаміка показників в рентабельності ТОВ «Завод «Дзеркальник»

2.3. Аналіз технологічної бази виробництва

У сучасних умовах трансформації суспільного виробництва, поступальний розвиток технологічної бази (ТБ) виробничих компаній є об'єктивною тенденцією. Основні тенденції такі:

- 1) підвищення наукового рівня засобів праці та рівня фундаментальних знань, які вони передають;
- 2) розширення сфери застосування сучасних мікроелектронних пристроїв;
- 3) Перетворення засобів праці на високорівневу технологічну систему;
- 4) Перетворення технологічних засобів на все більш універсальні системи;
- 5) Поглиблення інтеграції різних елементів технологічної бази з організацією та управлінням виробництвом;
- 6) Підвищення рівня автоматизації обладнання та технологічних систем з поступовим переходом до гнучкої автоматизації виробництва, використанням диверсифікації обсягів виробництва та скороченням масового виробництва.

Виробнича потужність компанії – це максимальна кількість продукції, яку вона може виготовити протягом заданого періоду (змiна, число, місяць, рік) відповідно до визначеної операційної моделі, при цьому виробниче обладнання та обладнання працюють на повну потужність, відповідно до заданих позначень продукції та стандартів якості. Вона також повинна враховувати застосування передових технологій, організацію виробництва та розподіл робочої сили.

ТОВ «Завод «Дзеркальник» покращує свої виробничі потужності за рахунок технологічної модернізації, що досягається шляхом зменшення потужності машин, необхідної для її продукції. Збільшення частки нового та ефективного обладнання скорочує виробничий цикл, тим самим зменшуючи потужність машин, необхідну для виробництва продукції, і зрештою збільшуючи виробничі потужності компанії на її існуючому об'єкті (без розширення).

Під час технологічної модернізації ТОВ «Завод «Дзеркальник», окрім модернізації машин, також було проведено модернізацію обладнання. Це не був крайній захід, реалізований через брак нового обладнання для заміни старого. Модернізація є вирішальним фактором підвищення технологічного та операційного рівня компанії та збільшення її виробничих потужностей.

Однак вибір обладнання для модернізації має бути ретельно продуманий. Модернізація вважається ефективною лише тоді, коли продуктивність та інші параметри модернізованого обладнання відповідають або перевищують параметри нового обладнання.

Визначальним фактором для пріоритетності інвестицій у технологічну модернізацію та реструктуризацію компанії є технологічний прогрес. Саме завдяки практичному застосуванню технологічних досягнень компанії, що розширюють своє виробництво, можуть модернізувати та вдосконалювати свої технології та операційні показники, щоб відповідати сучасним вимогам.

Розробка виробничого плану включає два етапи:

1. Визначення максимального обсягу виробництва, тобто максимального обсягу виробництва, якого потрібно досягти. Це забезпечується існуючими виробничими потужностями компанії.

2. Розрахунок додаткових потужностей, які будуть введені в експлуатацію після технологічної модернізації або розширення компанії.

Виробнича потужність визначається кількома способами:

- натуральними;
- умовно-натуральними;
- у багато номенклатурних виробництвах – вартісним вимірником.

Виробнича потужність компанії є динамічною та розвивається відповідно до організації виробництва та технологічного розвитку. Таким чином, вона характеризується такими показниками:

- потужність на початок розрахункового періоду (вхідна);
- потужність на кінець розрахункового періоду (вихідна);
- середньорічна потужність.

Вихідна виробнича потужність у вартісному виразі визначається по формулою:

$$Вп_{вих} = Вп_{вх} + Вп_{вв} - Вп_{вив}, \quad (2.6)$$

де: $Вп_{вх}$ – виробнича потужність на початок періоду, грн.;

$Вп_{вв}$ – введена в календарному періоді виробнича потужність, грн.;

$Вп_{вив}$ – виведена за календарний період виробнича потужність.

У досліджуваних роках на ТОВ «Завод «Дзеркальник» вихідна виробнича потужність склала:

$$2023 \text{ р. } Вп_{вих} = 3930 + 57 - 858 = 3102 \text{ тис. грн.}$$

$$2024 \text{ р. } Вп_{вих} = 3102 + 79,5 - 149,5 = 3032 \text{ тис. грн.}$$

Як бачимо, протягом 2023-2024 рр. виробнича потужність зменшилася на 70 тис. грн. (22,8%). Це пов'язано з тим, що виведена за даний період потужність більша за введену.

Так, за даний період було введено виробничої потужності лише на 136,5 тис. грн., а виведено на суму 1034,5 тис.грн.

Середньорічну виробничу потужність підприємства (цеху) визначаємо по формулі:

$$Вп_{сер.р.} = Вп_{вх} + Вп_{вв} \cdot \frac{К}{12} - Вп_{вив} \cdot \frac{12 - К}{12} \quad (2.7)$$

де: $К$ – кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року.

Упродовж періоду, що аналізується на підприємстві відбувалися зміни якісного і кількісного складу ОВФ, технологічних процесів виготовлення продукції, продуктивності праці з розрахунку на одного робітника. Це, в свою чергу, вплинуло на динаміку показника середньорічної виробничої потужності за 2023-2024 рр.:

$$2023 \text{ р. } Вп_{сер.р.} = 3930 + 57 \cdot \frac{11}{12} - 885 \cdot \frac{4}{12} = 3687,3 \text{ тис. грн.}$$

$$2024 \text{ р. } Вп_{сер.р.} = 3102 + 79,5 \cdot \frac{8}{12} - 149,5 \cdot \frac{6}{12} = 3080,3 \text{ тис. грн.}$$

Отже, як свідчать наведені вище розрахунки, середньорічна виробнича потужність ТОВ «Завод «Дзеркальник» за звітний період зменшилася на 16,5%. Причому, темпи її зменшення склали:

$$\% \text{ДВП}_{\text{сер.р}} \frac{2007}{2006} = - 16,5\%$$

При розрахунку змін виробничої потужності підприємства використовується також показники дійсного фонду роботи обладнання цеху (дільниці) (T_d) та номінальний (розрахунковий) фонд часу (T_n).

Очікуваний час роботи машини залежить від кількості календарних днів (D_k) та неробочих днів (D_n) у році, а також від системи змінності роботи підприємства:

$$T_n = (D_k - D_n) \cdot t, \quad (2.8)$$

де: t – середнє число годин роботи машини на добу в робочі дні згідно прийнятого режиму змінності та з врахуванням скороченої тривалості зміни в передвихідні та передсвяткові дні.

Впродовж досліджуваного періоду цей показник складав:

$$2023 \text{ р. } T_n = (365 - 104 - 10) \cdot 15,6 = 3915,6 \text{ год.}$$

(при двозмінному режимі)

$$2024 \text{ р. } T_n = (365 - 104 - 10) \cdot 7,6 = 1907,6 \text{ год.}$$

(при двозмінному режимі)

Фактичний (плановий) час роботи обладнання – це різниця між очікуваним (номінальним) часом роботи та часом, витраченим на технічне обслуговування, налаштування та коригування протягом планового періоду:

$$T_n = T_n - (T_{t_n} + T_{t_p}); \quad (2.9)$$

$$T_d = T_n \cdot \left(1 - \frac{t_p + t_n}{100\%}\right), \quad (2.10)$$

де: T_{t_p} , t_p – витрати часу на ремонт даного обладнання відповідно в годинах та відсотках до розрахункового фонду;

T_{t_n} , t_n – витрати часу на налагодження, переналагодження відповідно в годинах та відсотках до розрахункового фонду.

На ТОВ «Завод «Дзеркальник» і відповідно складали (за роками) (табл. 2.10, рис. 2.4):

Таблиця 2.10 – Значення показників ремонту та технічного обслуговування обладнання, у % до розрахункового фонду

Показники	Роки	
	2023	2024
Витрати часу на ремонт даного обладнання, (t_p)	13	15
Витрати часу на налагодження, переналагодження, (t_n)	8	11

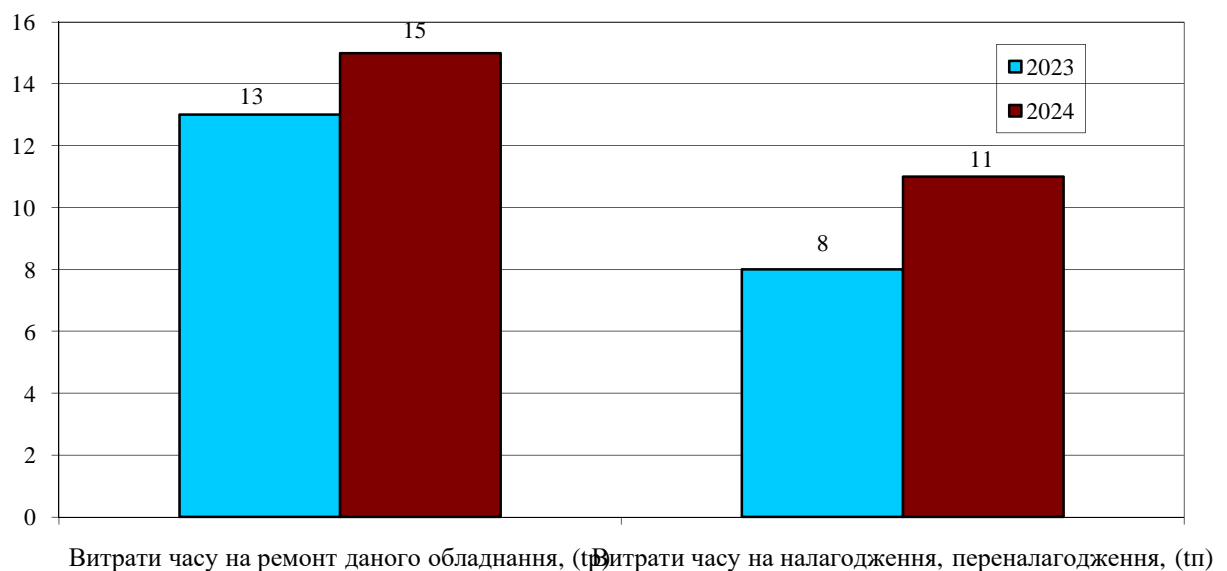


Рисунок 2.4 – Значення показників ремонту та технічного обслуговування обладнання, у % до розрахункового фонду

Таким чином, отримуємо значення показника дійсного (планового) фонду робочого часу обладнання за період 2023-2024 рр. для даного підприємства:

$$2023 \text{ р. } T_d = 3915,6 \times \left(1 - \frac{13 + 8}{100}\right) = 3093,3 \text{ год.}$$

$$2024 \text{ р. } T_d = 1907,6 \times \left(1 - \frac{15 + 11}{100}\right) = 1411,6 \text{ год.}$$

Ступінь використання виробничих потужностей також характеризується наступними показниками:

а) коеф. використання потужності:

$$K_{\text{вик.пот}} = \frac{\text{Фактичний (плановий) річний обсяг виробництва продукції}}{\text{Середньорічна виробнича потужність підприємства}}; \quad (2.11)$$

б) коеф. інтенсивного завантаження потужності:

$$K_{\text{інт.зав}} = \frac{\text{Середньодобовий випуск продукції}}{\text{Середньодобова виробнича потужність}}; \quad (2.12)$$

в) коеф. екстенсивного завантаження потужності:

$$K_{\text{зав.екст}} = \frac{\text{Фактичний або плановий фонд робочого часу}}{\text{Розрахунковий (номінальний) фонд робочого часу}} \quad (2.13)$$

На основі даних бухгалтерської звітності ТОВ «Завод «Дзеркальник» отримуємо такі значення вказаних показників:

а) коеф. використання потужності:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{вик.пот}} = \frac{3102}{3687,3} = 0,84$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{вик.пот}} = \frac{3032}{3080,3} = 0,98$$

б) коеф. інтенсивного завантаження потужності:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{інт.зав}} = \frac{\frac{3102}{365}}{\frac{250}{3687,3}} = 1,23$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{інт.зав}} = \frac{\frac{3032}{365}}{\frac{250}{3080,3}} = 1,44$$

в) коеф. екстенсивного завантаження потужності:

$$2023 \text{ р. } K_{\text{зав.екст}} = \frac{3093,3}{3915,6} = 0,79$$

$$2024 \text{ р. } K_{\text{зав.екст}} = \frac{1411,6}{1907,6} = 0,73$$

Результати розрахунків можна представити у вигляді таблиці 2.11, рис. 2.5.

Таблиця 2.11 – Показники використання виробничих потужностей
ТОВ «Завод «Дзеркальник» за 2023-2024 рр.

Показники	2023 рік	2024 рік	2024 до 2023, у %
Коефіцієнт використання потужності	0,84	0,98	у 1,2 рази більше
Коефіцієнт інтенсивного завантаження потужності	1,23	1,44	у 1,2 рази більше
Коефіцієнт екстенсивного завантаження потужності	0,79	0,73	92,4

Дані таблиці 2.11 свідчать про загальне покращення використання виробничої потужності підприємства, причому, головним чином, за рахунок більш ефективного використання активної частини основних фондів.

Так, наприклад, коеф. використання потужності зріс у 2024 порівняно з 2023 роком – майже в 1,2 рази.

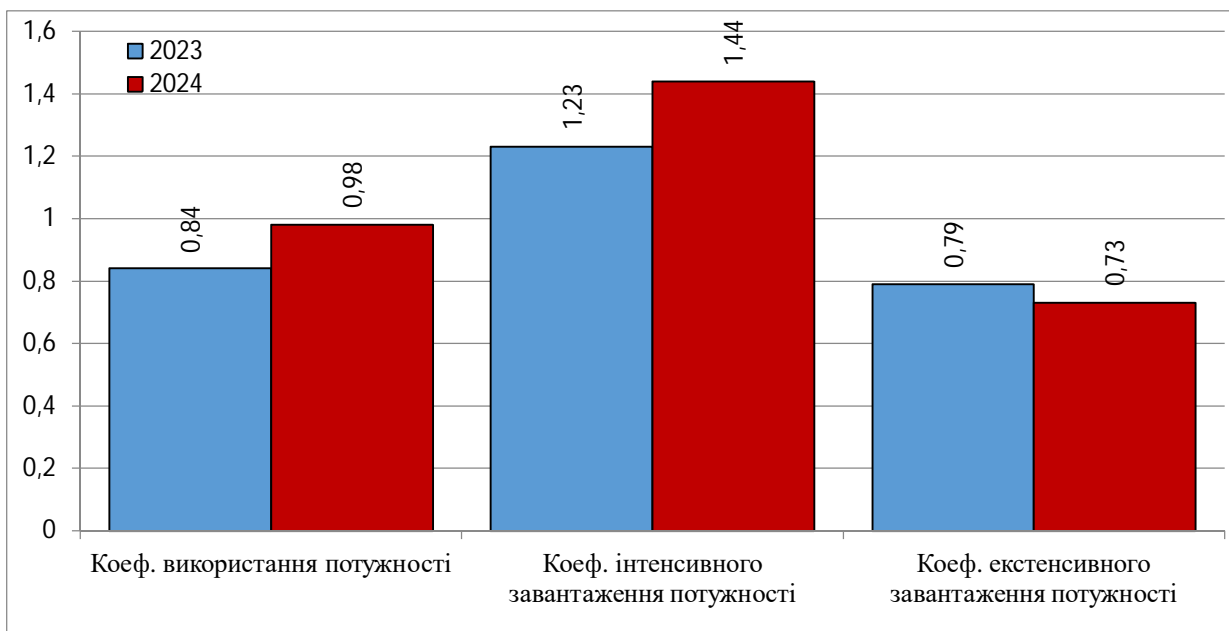


Рисунок 2.5 – Показники використання виробничої потужності
ТОВ «Завод «Дзеркальник» за 2023-2024 рр.

Зріс також і коефіцієнт інтенсивного завантаження, який, зокрема, показує, що у 2023 році на 1 грн. середньорічної потужності підприємства припадало лише 1 грн. 23 коп. товарної продукції; у 2024 – цей показник зріс до 1 грн. 44 коп. Це є позитивною тенденцією, оскільки спостерігається зменшення собівартості продукції підприємства, підвищення рівня технологічної підготовки виробництва тощо.

3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТОВ «ЗАВОД «ДЗЕРКАЛЬНИК»

3.1. Підвищення ефективності використання виробничих ресурсів на ТОВ «Завод «Дзеркальник».

З метою поліпшення фінансово-економічного стану було здійснено дослідження теоретичних та методологічних засад ефективності використання виробничих ресурсів. Аналіз практики показав, що на ТОВ «Завод «Дзеркальник» є ряд суттєвих недоліків щодо використання виробничих ресурсів.

По-перше, методологічно не вирішено питання розподілення витрат на прямі та непрямі, змінні та постійні, тому частина постійних враховується в змінних, а частина змінних в постійних. Так, в статтю калькуляції „Заробітна плата основних та допоміжних робітників” на рівні цехів включають заробітну плату всіх робітників, що відповідно не дозволяє визначити дійсну величину перевитрат або економію заробітної плати при зміні обсягу виробництва продукції.

По-друге, елементи кошторисів та статті калькуляцій майже не мають відмінностей, що суперечить теоретичним засадам управління витратами на підприємствах та не дозволяє відповідно виконувати покладені на їх завдання.

По-третє, плани не є обґрунтованими, виявлено, в динаміці за три роки 2023-2024 існує відхилення, фактичні величини перевищують планові за деякими елементами.

По-четверте, існуючі центри прибутку (ПЕВ, фінансовий відділ) і витрат (виробничі цехи) не несуть повної відповідальності за дотримання показників, що плануються, а відповідно не виконують в повному обсязі своїх функцій. Отже процес розподілу на центри носить формальний характер.

По-п'яте, існуюча система стимулювання слугує тільки як спосіб підвищення заробітної плати. Вона не є стимулом бажання працівників

покращити свої результати, оскільки враховує тільки колективні результати та ігнорує індивідуальні.

Наразі внутрішнє планування використовується (ВФП) виключно для визначення рівнів витрат різних відділів, а не для управління ресурсами компанії, сприяння зростанню або точної оцінки привабливості інвестицій у різні сфери бізнесу. Іншими словами, мета внутрішнього планування недостатньо визначена.

По перше, це пов'язано з переходом від традиційної системи виробничого планування, яка опиралася на поняття техніко-економічного обґрунтування програм заходів, до бізнес-планування з його орієнтацією на маркетинг, прогнозуванням стану ринку. В результаті планово-економічні служби складають багато документів, більшість з яких не потрібні для прийняття оперативних управлінських рішень та фінансового аналізу.

Другою причиною недоліків існуючого ВФП на підприємстві є відсутність прив'язки до бюджетування, що обумовлює вибір невірних критеріїв оцінки досягнутих господарських результатів і відповідного встановлення цільових показників плану.

Для покращення ефективності використання виробничих ресурсів підприємства необхідно розробити систему бюджетування або ВФП, яка дозволить:

1. Точніше враховувати і розподіляти витрати по виробам та цехам, визначити дійсну величину економії або перевитрат.
2. Виявляти „вузькі місця”.
3. Стимулювати зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції.
4. Забезпечити ефективний контроль усіх витрат, що знаходяться під відповідальністю керівника.

З точки зору фахівців управлінського обліку ВФП, як технологія управління, відрізняється від звичайної системи розробки планів вмінням визначити фінансовий стан підприємства в розрізі його окремих видів бізнесу. В бюджетуванні виникає мета більш точного обліку, а головне стимулювання

економії витрат та зв'язок її з кінцевими результатами діяльності підприємства. Якщо у підрозділу немає бізнесу, (наприклад, бухгалтерія чи відділ кадрів), бюджетування може допомогти керівництву підприємства краще визначити наскільки ефективними є витрати на дану виробничу або функціональну службу, а керівництву структурного підрозділу визначити яким чином і за рахунок чого йому краще організувати виконання дорученої йому роботи [24, с.242].

Впровадження ВФП на ТОВ «Завод «Дзеркальник» повинно передбачити:

1. Визначення цілей та завдань ВАТ.
2. Вибір фінансової структури.
3. Розподіл функцій в фінансовій структурі.
4. Визначення видів бюджетів.
5. Встановлення системи матеріального стимулювання.

На рисунку 3.1 проілюстровано порядок впровадження системи ВФП на ТОВ «Завод «Дзеркальник».

1. Визначення цілей та завдань ВФП.

Під час розробки бюджету важливо розуміти важливість фінансового планування для управлінських рішень та визначити основні цілі та завдання підприємства. Тому при постановці ВФП необхідно:

1. Сформулювати головні фінансові та не фінансові цілі.
2. З'ясувати, які показники можуть використовуватися для моніторингу досягнення цих цілей.
3. Визначити конкретні завдання, які забезпечать досягнення основних цілей.

Одним із головних завдань бюджетування є перекладання місії підприємства на мову конкретних фінансових показників, які чітко можна розрахувати, а потім і проконтролювати їх виконання.

В таблиці 3.1 проілюстрована модель взаємозалежності ВФП з головними цілями підприємства.

Етапи

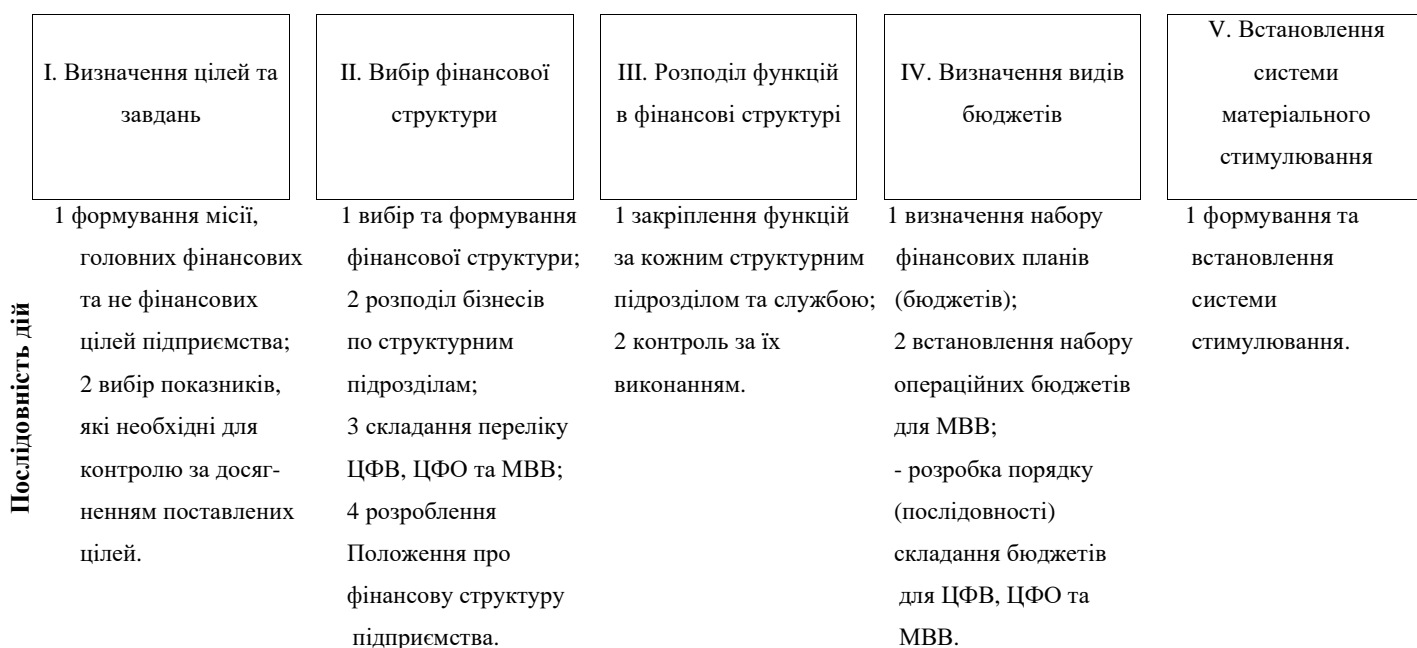


Рисунок 3.1 – Порядок впровадження системи ВФП

Таблиця 3.1 – Взаємозв'язок бюджетування (ВФП) з головними цілями підприємства

Головні фінансові цілі	Найбільш ймовірні значення показників	Завдання ВФП на підприємстві
1. Швидко зростаючий бізнес. 2. Високорентабельний бізнес.	Зростання об'ємів продаж більш ніж на x% та забезпечення норми прибутковості в розмірі від x%.	1. Контроль за дебіторською заборгованістю. 2. Визначення обґрунтованості розмірів та умов привабливості короткострокових кредитів. 3. Контроль за станом ліквідності підприємства. 4. Порівняльний аналіз рентабельності окремих видів бізнесу(продукції). 5. Встановлення лімітів витраті норми витрат з метою їх поступового скорочення. 6. Визначення оптимального співвідношення „ціна-обсяг продаж”.

Із загального переліку завдань необхідно вибрати такі:

- введення лімітів витрат та встановлення норм витрачання з метою їх систематичного зменшення;
- виконання порівняльного аналізу рентабельності за видами продукції;
- визначення оптимального співвідношення ціни та обсягу реалізації;
- контроль за платоспроможністю та ліквідністю підприємства.

2. Формування фінансової структури.

Вибір фінансової структури передбачає визначення об'єкта бюджетування. Це рішення у подальшому визначатиме:

- перелік видів бюджетів для використання;
- оптимальні формати та технології бюджетного планування;
- яка буде система бюджетування;
- хто буде нести відповідальність за результати діяльності, та яким буде порядок підготовки звітів виконання бюджетів, та їх коригування.

Фінансова структура підприємства стосується розподілу операційних та фінансових обов'язків (доходи, витрати, певні фінансові показники) між її різними відділами. Ці відділи підлягають бюджетуванню та управлінському обліку (24, стор. 255).

Як правило, в фінансовій структурі прийнято виділяти різного роду центри обліку: центри витрат, прибутку та інвестицій.

На мою думку основним напрямком вдосконалення управління витратами на підприємстві є поділ об'єктів бюджетування на три групи структурних підрозділів:

- центри фінансової відповідальності (ЦФВ);
- центри фінансового обліку (ЦФО);
- місця виникнення витрат (МВВ).

Ці групи відрізняються одна від одної технологією і організацією бюджетного процесу, який дозволяє вірно оцінити фінансовий стан підприємства, в тому числі і в розрізі окремих центрів обліку, напрямкам господарської діяльності, для того щоб точно розподілити доходи, витрати та відповідальність показників як по видам діяльності так і по структурним підрозділам (відділам, службам) підприємства.

Центр фінансової відповідальності – це структурний підрозділ у підприємства, який бере на себе повну відповідальність за її діяльність та досягнуті нею показники ефективності.

До центрів фінансового обліку відносяться структурні підрозділи які відповідають за доходи, несуть тільки обмежені витрати та не можуть відповідати за всі витрати.

Якщо структурний підрозділ не відповідає за дохід або рух грошових коштів, але його загальна діяльність є важливою для компанії та генерує значні витрати, то цей структурний підрозділ можна класифікувати як центр витрат.

У таблиці 3.2 проілюстровано приклад віднесення структурних підрозділів відповідним центрам (ЦФВ, ЦФО, МВВ).

Таблиця 3.2 – Віднесення структурних підрозділів.

Центри віднесення	Перелік структурних підрозділів
Центри фінансової відповідальності	Планово-економічний відділ, фінансовий відділ, відділ кадрів, відділ матеріально-технічного забезпечення, відділ планування ресурсів виробництва, відділ інформаційних технологій (ВІТ), відділ технічного супроводження виробництва (ВТЯВ), спеціальне конструкторське бюро (СКБ), відділ технічного контролю (ВТК), відділ систем якості та стандартизації (ВСЯІС), відділ маркетингу і зовнішніх зв'язків (ВМіЗЗ), служба безпеки (СБ), відділ охорони (ВО), відділ Головного енергетика
Центри фінансового обліку	Головна бухгалтерія, відділ збуту, відділ зовнішньої кооперації, відділ організації і оплати праці (ВОіОП)
Місця виникнення витрат	Виробничі цехи: 1,3,6,8,10,18,23,24,26,111,112,113,114,116

3. Розподіл функцій в фінансовій структурі.

В бюджетуванні кожна служба, відділ, структурний підрозділ повинні знати свої функції, обов'язки, повноваження, та нести відповідальність за свою діяльність.

Контроль за виконанням бюджетів, аналізом відхилень (фактичних від прогнозних), відпрацювання рекомендацій по ліквідації негативних наслідків та тенденцій, виправлення фінансової ситуації на підприємстві або окремому підрозділі, службі, відділі є головними завданнями процесу бюджетування. Саме для цього всі бюджетні процедури і розроблюються.

Приклад розподілу функцій між різними службами, відділами приведений в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Розподіл функцій в бюджетуванні

Служба (відділ)	Функції
Планово-економічний відділ (ПЕВ)	1. Забезпечення надійності даних зведеного бюджету доходів та витрат. 2. Забезпечення якості процедур збору і обробки даних. 3. Контроль за своєчасним представленням бюджетів доходів та витрат.
Фінансовий відділ	1. Забезпечення надійності даних зведеного бюджету руху грошових коштів. 2. Контроль за своєчасним представленням бюджету руху грошових коштів і кредитних планів.
Бухгалтерія	Забезпечення надійності і якості процедур збору та обробки вихідних даних для складання бюджетів.
Відділ маркетингу	Забезпечення надійності прогнозу збуту і даних бюджету продаж.
Економіст цеху	Своєчасне і повне представлення бюджетів відповідно прийнятому регламенту.

4. Визначення видів бюджетів.

Бюджети, що використовуються у фінансовому плануванні, можна розділити на чотири основні типи:

1. Первинні бюджети, включаючи: бюджет прибутків і збитків, бюджет руху грошових коштів та балансовий звіт.

2. Операційні бюджети, включаючи: бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет загальних виробничих витрат, бюджет непрямих витрат та бюджет прямих виробничих витрат.

3. Допоміжні бюджети, включаючи: податковий бюджет, план капітальних витрат та кредитний план.

4. Додаткові (проектні) бюджети, включаючи бюджети розподілу прибутку.

Всі ці бюджети необхідні для складання головного, зведеного виробничого або основного бюджету [24, с.168].

Для центрів фінансової відповідальності складаються всі основні бюджети, а також найбільш важливі операційні та допоміжні.

Для центрів фінансового обліку необхідно складати бюджет доходів і витрат, план капітальних витрат. На їх основі можна складати бюджет руху грошових коштів та розрахунковий баланс.

Для місць виникнення витрат складаються операційні бюджети по окремим видам витрат для їх регулювання.

На підставі зазначених вище даних я пропоную ввести структурним підрозділам (МВВ) складання операційних бюджетів, які включають в себе формування:

1. Виробничого бюджету, який показує щомісячні та щоквартальні об'єми виробництва по видам продукції.

2. Бюджет прямих витрат на сировину (сировина та основні запаси): цей бюджет включає витрати на сировину, матеріали, придбані товари та компоненти, необхідні на одиницю готової продукції, класифіковані за типом

та структурним підрозділом, а також включає показники фізичних витрат та витрат.

3. Бюджет прямих витрат на оплату праці: цей бюджет відображає витрати на компенсацію ключового виробничого персоналу на одиницю готової продукції, класифіковану за типом та структурним підрозділом, за бюджетний період та включає показники фізичних витрат та витрат з урахуванням погодинних витрат (розрахованих на основі погодинних ставок та ставок заробітної плати).

4. Бюджет прямих витрат на виробництво (операційні): цей бюджет складається, коли потрібен точніший облік виробничих витрат; його можна класифікувати як прямі (змінні) витрати.

5. Бюджет виробничих накладних витрат (цех): цей бюджет включає заробітну плату, орендну плату, операційні витрати, дорожні витрати, витрати на поточне технічне обслуговування, витрати на малоцінний інструмент та витратні матеріали, а також інші витрати, пов'язані з функціонуванням бізнес-підрозділу протягом бюджетного періоду для адміністративного, інженерно-технічного та допоміжного персоналу, безпосередньо зайнятого бізнес-підрозділом.

6. Бюджет непрямих витрат: сюди входять амортизація, відсотки за позиками та інші операційні витрати за бюджетний період.

Загалом, вибір операційного бюджету покладається на компанію, відповідальну за його складання. Головною метою операційного бюджету є надання найповніших вихідних даних для всіх основних бюджетів (бюджетів доходів та витрат, а також бюджету руху грошових коштів). Ключовою характеристикою його складання є те, що він відображає різні витрати на одиницю вартості готової продукції.

Це дозволяє в основних бюджетах класифікувати витрати на змінні (прямі витрати) та постійні витрати (умовно-змінні витрати).

Такий розподіл вже давно прийнятий за кордоном, але для наших підприємств це питання ще важко вирішується.

Є ще один важливий аспект складання операційних бюджетів, це саме чим відрізняється він від кошторису. Зовні вони дуже схожі і в операційних бюджетах і в кошторисах є статті витрат які показують скільки і чого потрібно як в вартісному так і в кількісному значенні для бізнесу, але головною їхньою відмінністю є саме форми та формати їх складання.

По-перше, всі витрати в бюджеті представлені у вигляді планів-графіків і мають чітку ув'язку зі строками їх виконання.

По-друге, бюджети складаються у вигляді двох таблиць або форм: планів-графіків нарахування витрат, їх розподілу у відповідності з об'ємом виробництва;

фактів-графіків, в яких відображається надходження фактичних витрат.

Виробничий бюджет, бюджет прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, адміністративних (управлінських) витрат, накладних витрат складають в планах-графіках інформацію яка безпосередньо відображається в основному бюджеті доходів та витрат.

Призначення цільових показників полягає у визначенні конкретних фінансових цілей і відповідних їм нормативних результатів фінансової діяльності структурних підрозділів, та наданні керівництву підприємства можливості здійснення контролю за зміною фінансового стану підприємства і проведення періодичних коректувань. Цільові показники можуть бути абсолютними, відносними, директивними (не підлягають змінам на протязі бюджетного періоду) та корегуючими (які підлягають періодичному корегуванню). Для забезпечення цільового рівня цих показників може бути потрібне коректування внутрібюджетного періоду статей витрат.

Головною проблемою при визначенні цільових показників в процесі бюджетування є забезпечення їх взаємозв'язку та системності. Цей взаємозв'язок може простежуватися як на рівні одного структурного підрозділу, так і між показниками різних ЦФВ, ЦФО та МВВ.

Для МВВ в якості цільових показників і нормативів можуть використовуватися тільки ліміти витрат, що регулюються за статтями

операційних бюджетів і показники їх економії (для застосування системи стимулювання).

При цьому в процесі проведення план-факт аналізу визначається, що при виконанні бюджету не вдається забезпечити потрібний рівень планових показників, що призводить до їх корегування.

Після визначення бюджетного періоду (рік, квартал, місяць) необхідно розробити механізми і процедури складання бюджетів структурних підрозділів (ЦФВ і ЦФО) їх погодження з бюджетами всього підприємства. порядок складання бюджетів припускає введення єдиних строків та уніфікованих процедур для структурних підрозділів і їх представлення керівництву підприємства. керівники повинні встановити бюджетний цикл, тобто прийняти рішення коли будуть проводитись проміжні підсумки виконання бюджету і вноситися корегування.

На основі прийнятого бюджетного циклу встановлюються процедури бюджетного контролінгу, тобто періодичної оцінки виконання бюджетів протягом бюджетного періоду. Інструментарієм бюджетного контролінгу є план-факт аналіз (тобто зіставлення прогнозів фінансових показників з реальними фактичними їх значеннями). Особливістю регламенту план-факт аналізу є те, що звіти по ЦФВ, ЦФО та МВВ складаються в цілому по підприємству і сам аналіз проводиться до здійснення корегування та внесення змін в бюджети. Виявлення відхилень прогнозу від факту виявляється основою для прийняття рішень про те, які зміни будуть потрібні. Регламентом план-факт аналізу встановлюються також строки в яких опрацьовуються звіти про виконання бюджетів та приймаються рішення на основі їх результатів [24, с.276].

При складанні бюджетів можуть встановлюватися наступні терміни:

1. Строк не пізніше якого кожен ЦФВ, ЦФО та МВВ повинні представити свій бюджет у ПЕВ для подальшого складання зведених бюджетів по підприємству.

2. Строк протягом якого керівництво підприємства або відповідна служба чи відділ виконують погодження та затвердження як бюджетів ЦФВ, ЦФО та МВВ, так і бюджету підприємстві в цілому.

3. Граничний строк складання, затвердження та доведення зведених бюджетів підприємства до структурних підрозділів усіх рівнів.

Якщо ПЕВ підприємства не згоден з бюджетами будь-якого ЦФВ, вважаючи що занижені показники доходів, чи завищені показники витрат, то регламентом бюджетування встановлюється строк повідомлення відповідним керівникам відділів та структурним підрозділам про усунення недоліків на протязі декількох днів.

Для керівника ЦФВ також повинен бути встановлений:

1. Строк „оскарження” відповідних розпоряджень ПЕВ, наприклад 3 дні.

2. Форма документа, в якому зазначається незгода з отриманим розпорядженням, наприклад службова або доповідна записка.

5. Встановлення системи матеріального стимулювання.

Однією з головних цілей бюджетування є стимулювання робітників за економію витрат, зниження собівартості та покращення стану показників як по структурному підрозділу, так і по підприємству в цілому.

Для ув'язки бюджетування та системи матеріального стимулювання необхідно враховувати наступні компоненти:

1. Відповідальність за досягнення та недосягнення встановлених бюджетних завдань.

2. Розподіл всіх витрат на контрольовані та неконтрольовані, регулюючі та не регулюючі в даному ЦФВ та МВВ.

3. Принцип розподілу прогнозованого прибутку

4. Формула розподілу не запланованого прибутку, або величини економії.

Відповідальність за виконання встановлених бюджетних завдань та наслідки їх невиконання.

Розмір преміального фонду залежно від виконання бюджетів може встановлюватися як відсоток від основного фонду заробітної плати. Простежується виконання бюджету доходів та витрат. Якщо бюджети на підприємстві складаються в декількох варіантах (наприклад, оптимістичний, песимістичний та найбільш ймовірний), то відповідно і в залежності від варіанту виконання бюджету змінюється відсоток премії. Премії повинні виплачуватися щомісяця в залежності від виконання бюджету доходів та витрат. В разі невиконання бюджетів можливі такі варіанти:

1. Депреміювання – від невиконання місячних (квартальних) премій передбачених положенням, до зменшення розмірів цих премій з інших джерел.

2. Зменшення перемінної частини оплати праці на майбутню частину бюджетного періоду (свого роду компенсація робітниками перевитрат ресурсів).

Основна відмінність системи преміювання в рамках бюджету полягає в міжфункціональній оцінці результатів, оскільки бюджет є засобом зміцнення фінансової дисципліни на всіх рівнях управління, а також засобом закріплення зв'язку між працею робітників і службовців на конкретному робочому місці та кінцевим результатом господарської діяльності (підвищенням прибутковості), премії виплачуються по підсумку півріччя і в розмірах, які перевищують традиційні для нашої практики величини (місячний оклад).

Це не що інше як перетворення оплати праці в різновид підприємницького доходу (розподіл відповідальності за кінцеві результати діяльності).

План розподілу прибутку виглядає наступним чином:

- більшість прибутку буде розподілено між керівництвом компанії (зазвичай від 50% до 80%);

- від 10% до 15% прогнозованого прибутку буде спрямовано на створення різних споживчих фондів (які можуть включати інші соціальні виплати, окрім страхових внесків);

- приблизно 10% прогнозованого прибутку може вільно використовувати керівництво фінансової установи для фінансування її розвитку.

В ЦФВ може залишатися до 40% додаткового прибутку.

Для МВВ в якості цільового показника встановлюються завдання по економії регулюємих витрат. Якщо ці завдання будуть перевиконані, то в якості стимулу приймається збільшення преміальної частини фонду оплати праці (наприклад, за кожен відсоток економії преміальна частина фонду оплати праці в МВВ збільшується на 0,5%).

Також, керівникам ЦФВ та МВВ за виконання бюджету крім виплат премій може застосовуватися ще така система стимулювання як зростання в кар'єрі.

3.2. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Забезпечення ліквідності та платоспроможності компанії є вирішальним елементом ефективного аналізу та управління. Тому аналіз грошових потоків є наріжним каменем корпоративного фінансового менеджменту, його основною метою є досягнення оптимального балансу між ліквідністю та платоспроможністю. Управління грошовими потоками спрямоване на оптимізацію структури капіталу та грошових потоків компанії. Ці потоки повинні бути координовані для підтримки фінансової рівноваги, забезпечення стабільності компанії та слугувати передумовою для досягнення інших цілей.

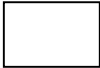


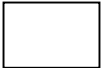


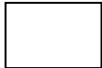


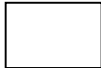

Планування ліквідності, що здійснюється в рамках планування грошових потоків з використанням операційних та поточних моделей

грошових потоків, є ефективним методом управління підприємницькою діяльністю.


Як правило, планування поточних грошових потоків проводиться щорічно та уточнюється щоквартально. Оскільки більшість показників, пов'язаних з надходженням та відтоком грошових коштів, є ймовірнісними в ринковому контексті, експерти рекомендують розробляти щонайменше три сценарії планування грошових потоків: оптимістичний сценарій, реалістичний сценарій та песимістичний сценарій. Прогнозування позитивних та негативних грошових потоків, загального грошового потоку та чистого грошового потоку необхідне для різних операційних видів діяльності. Кожен сценарій планування дозволяє розробити комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію грошових потоків на основі різних внутрішніх та зовнішніх умов середовища. Розробка поточного плану управління грошовими потоками є продовженням цих операційних планів.

Метою плану управління ліквідністю грошових ресурсів є забезпечення необхідного рівня платоспроможності та збалансованості грошових потоків протягом планового періоду.

Більшість вітчизняних дослідників застосовують спрощений підхід до розробки планів управління ліквідністю грошових ресурсів: встановлення графіка платежів. Вони рекомендують визначити плановий період, надходження та відтік грошових коштів протягом цього періоду, залишок грошових коштів на кінець періоду та наявність грошових коштів (надлишок або дефіцит) у графіку платежів. Як правило, вони встановлюють графік платежів лише на наступний місяць. Однак нестабільність товарних та фінансових ринків у країнах з перехідною економікою, високі фінансові ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю, та значний вплив зовнішнього середовища на грошові потоки компаній вимагають розробки «змінної» щомісячної моделі планування для графіків платежів, що охоплюють три місяці, як показано на рисунку 3.2.

Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень
				
				
				
				

 - кінцевий варіант платіжного календаря.

 - другий проект платіжного календаря.


 - перший проект платіжного календаря.

Рисунок 3.2 – Схема „змінного” оперативного планування руху грошових потоків підприємства.

Розробка щомісячного операційного плану змінного руху грошових коштів, скоригованого відповідно до фактичної ділової активності, дозволяє точніше визначати та координувати обсяг і терміни короткострокових грошових потоків.

У процес планування платежів необхідно інтегрувати додатковий елемент: визначення та облік резервів оборотного капіталу, необхідних компанії для мінімізації ризику банкрутства. Розмір цих резервів має бути визначений до розрахунку остаточного залишку грошових коштів на певну дату та включений до цього розрахунку. Розмір резервів оборотного капіталу

залежить від фінансової політики, обраної компанією, і зазвичай становить від 5% до 15% від загальної суми платежів, необхідних протягом планового періоду.

Включення резервів оборотного капіталу під час розробки операційних планів забезпечує здатність компанії погашати термінові борги навіть у разі відхилень від прогнозів руху грошових коштів та сприяє підтримці її фінансової стабільності. З точки зору вдосконалення політики управління ліквідністю компанії, важливо дати компаніям можливість в умовах економічного переходу краще керувати своїми фінансами. Це забезпечує стабільний та стійкий розвиток, реагування на зміни на ринку, моніторинг показників платоспроможності та фінансової рівноваги, а також впровадження заходів щодо оптимізації ефективності їхньої фінансово-господарської діяльності.

Більшість відомих експертів систематизують основні фінансові завдання, пов'язані з управлінням грошовими коштами, у набір методологічних інструментів, як показано на рисунку 3.3.

Як видно з цього графіка, важливим управлінським завданням є підтримка грошових коштів компанії на мінімально необхідному рівні. Для цього можуть бути використані всі можливі джерела поповнення грошових коштів: збір виручки від реалізації (негайні платежі); стягнення дебіторської заборгованості клієнтів; та продаж грошових активів у формі ліквідних фінансових інвестицій; продаж матеріальних та нематеріальних активів (акцій, основних засобів, незавершених проектів, патентів, власних технологій тощо); отримання банківських кредитів; та залучення коштів шляхом випуску акцій, облігацій та додаткових акцій.

Комплекси фінансових задач при управлінні грошовими активами



Рисунок 3.3 – Методичний інструментарій управління грошовими активами.

Перші чотири методи поповнення грошового потоку є більш доцільними, оскільки вони не збільшують суму коштів, що обліковуються в балансі. У цих випадках грошові кошти генеруються шляхом реструктуризації активів компанії. І навпаки, останні два методи слід використовувати лише як крайній засіб для підтримки поточної платоспроможності, оскільки вони можуть призвести до перерозподілу мобілізованих ресурсів.

Крім того, управління грошовими коштами передбачає врахування кількох фінансових імперативів; наприклад, прискорення оборотності грошових коштів вимагає скорочення операційного та фінансового циклів.

Для ефективного управління платоспроможністю необхідно визначити, які види діяльності та які активи чи зобов'язання призведуть до збільшення або зменшення грошових коштів, і якою мірою. Потім необхідно враховувати характеристики та тривалість операційного та фінансового циклів компанії та поєднувати конкретні види діяльності, щоб визначити, які активи чи зобов'язання потрібно скоригувати для збільшення грошового потоку.

Чим коротший фінансовий цикл, тим менше капіталу потрібно компанії для виробництва (зокрема, шляхом пропонування відстрочених платежів клієнтам для збільшення продажів та шляхом отримання відстрочених платежів від постачальників).

Методи скорочення фінансового циклу включають прискорення оборотності виробничих запасів та дебіторської заборгованості, а також відповідне уповільнення платежів постачальникам.

На фінансовий цикл впливають, перш за все, такі фактори:

- тривалість виробничого та операційного циклу компанії та його різні фази;
- темпи зростання обсягу бізнесу;
- рівень інфляції та необхідність підтримки запасів виробничих запасів;
- сезонність виробництва, продажів та постачання сировини;
- ринкові умови для сировини та готової продукції.

З точки зору управління операціями, фінансовий цикл має найменший вплив із вищезазначених факторів. Рисунок 3.4 ілюструє значний вплив ринкових умов на фінансовий цикл та тривалість його різних компонентів.

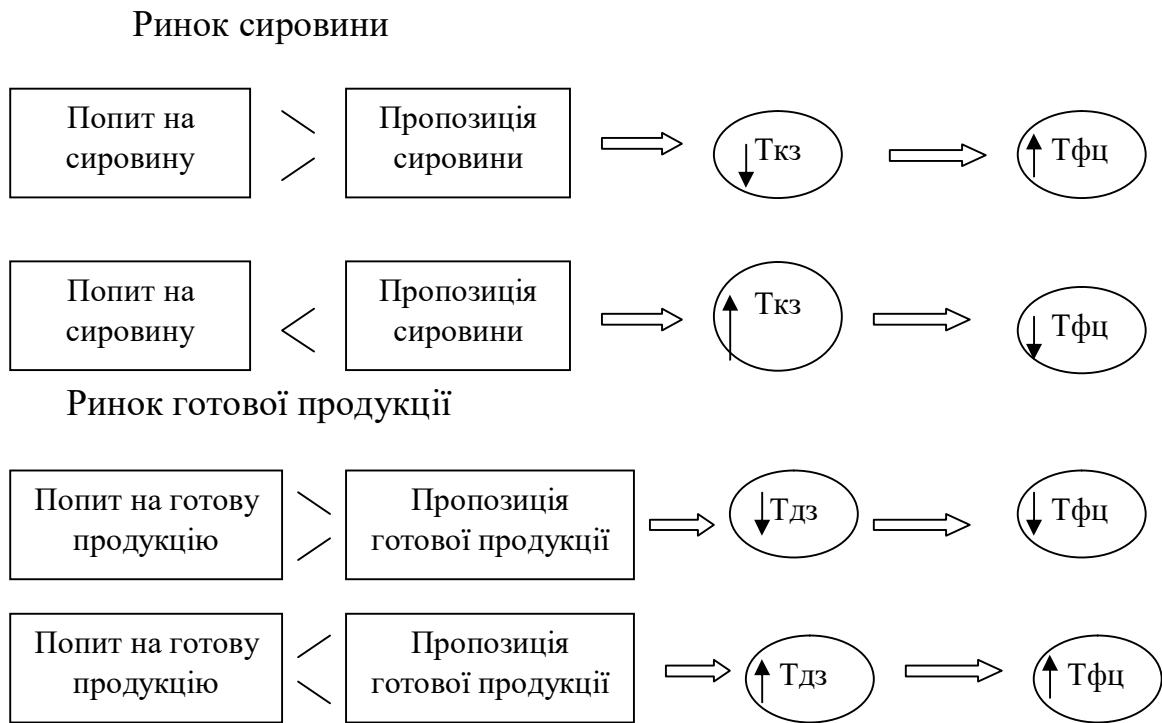


Рисунок 3.4 – Вплив ринкової кон’юнктури на тривалість фінансового циклу підприємства

На діаграмі вище використовуються такі символи: Тфц – фінансовий цикл; Тдз – цикл обороту дебіторської заборгованості; Ткз – цикл обороту кредиторської заборгованості.

Ця діаграма підкреслює той факт, що коли попит на сировину високий, компанії намагаються отримати відстрочені платежі від своїх постачальників, що скорочує період обороту кредиторської заборгованості та подовжує їхній фінансовий цикл. І навпаки, коли попит на сировину низький, постачальники змушені проактивно пропонувати своїм клієнтам відстрочені платежі, щоб стимулювати продажі, що дозволяє компаніям пом’якшувати умови оплати постачальниками та, як наслідок, зменшувати свої загальні потреби у фінансових ресурсах.

Вплив ринкових умов готової продукції є прямо протилежним. Таким чином, коли попит високий, компаніям не потрібно пом’якшувати умови оплати з покупцями. В результаті період обороту дебіторської заборгованості скорочується, як і загальний фінансовий цикл. І навпаки, коли попит

слабкий, компанії повинні надавати своїм клієнтам значні торговельні кредити для збільшення продажів, що уповільнює оборотність дебіторської заборгованості та збільшує їхні потреби у фінансових ресурсах.

Ключовим фінансовим завданням в управлінні грошовими коштами є підтримка мінімального залишку готівки, який зазвичай досягається за рахунок банківських позик. Отже, джерела фінансування для покриття потреб у оплаті включають не лише кошти, залучені під час реструктуризації, але й додаткові запозичення, за умови, що це не збільшує ризик для фінансової стабільності та існує можливість погашення.

Характерною рисою продажів за готівку є те, що компанії не надають покупцям торговельні кредити та підтримують сувору дисципліну щодо оплати поставлених товарів. Це мінімізує ризик втрат, пов'язаних з використанням оборотного капіталу, одночасно обмежуючи можливості компанії збільшувати прибуток за рахунок розширення бізнесу.

Серед методів зменшення потреб у доступних грошових коштах є придбання запасів та матеріальних активів у кредит. Таким чином, деякі компанії, основним бізнесом яких є купівля та продаж продукції з низькою доданою вартістю, можуть, успішно впроваджуючи стратегії відстрочених платежів, не тільки фінансувати свої запаси та дебіторську заборгованість, але й отримувати додаткове фінансування за рахунок торговельних кредитів від своїх постачальників.

Загалом кажучи, такі параметри, як ліквідність, прибутковість та ризик, значною мірою залежать від стратегії розподілу активів, обраної компанією. Тому на практиці часто важко одночасно досягти необхідної прибутковості та ліквідності. Тому управління ліквідністю компанії має базуватися на постійному балансуванні, враховуючи встановлені пріоритети, мінімізуючи ризики неплатоспроможності та втрати прибутку.

‘3.3. Реструктуризація дебіторської заборгованості на підприємстві

Загальновідомо, що компанії-кредитори можуть поступово опинитися у стані технічного банкрутства, що характеризується неплатоспроможністю через значне перевищення дебіторської заборгованості, коли дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, а активи перевищують зобов'язання. Погіршення цієї проблеми з дебіторською заборгованістю може призвести до повного банкрутства компанії. Отже, ефективне управління дебіторською заборгованістю є головним викликом у фінансовому менеджменті компанії. Воно спрямоване на оптимізацію загальної суми дебіторської заборгованості, забезпечення оперативного стягнення належних платежів та реструктуризацію дебіторської заборгованості, якщо це необхідно. Більшість економістів вважають реструктуризацію дебіторської заборгованості ключовим кроком у політиці управління дебіторською заборгованістю. Компанії-постачальники, яким загрожує банкрутство, повинні не лише проводити внутрішню фінансову реструктуризацію, але й реструктуризувати свою дебіторську заборгованість за перших ознак кризи. Ці ознаки включають зниження абсолютної платоспроможності та необхідність регулярного вдавання до додаткових запозичень для виконання поточних платежів.

Реструктуризація дебіторської заборгованості підпадає під поняття реструктуризації активів і може розглядатися як комплекс заходів, спрямованих на покращення ліквідності та прибутковості.

Достатня ліквідність дебіторської заборгованості стосується здатності стягувати дебіторську заборгованість клієнтів вчасно (відповідно до умов кредитної угоди) або навіть швидше, без значних фінансових витрат. Підвищення рентабельності дебіторської заборгованості залежить від зростання доходів (збільшення обсягу продажів, підвищення цін та стягнення штрафів за прострочення платежів) та зниження вартості послуг.

Процес реструктуризації відрізняється від політики управління дебіторською заборгованістю своєю волатильністю та необов'язковим

характером, водночас переслідуючи чітку мету. Коли кредитоспроможність постачальника погіршується, структура та сума дебіторської заборгованості повинні бути скориговані. Рішення про виправлення розбіжностей приймається фінансовим директором або власником і може безпосередньо стосуватися не дебіторської заборгованості, а реструктуризації поточних зобов'язань компанії. Якщо внутрішніх резервів недостатньо для покращення платоспроможності поточних зобов'язань, необхідна реструктуризація дебіторської заборгованості. Ефективність цього процесу має бути перевірена.

Реструктуризація дебіторської заборгованості компанії вимагає дотримання чітких кроків, як показано на рисунку 3.5.

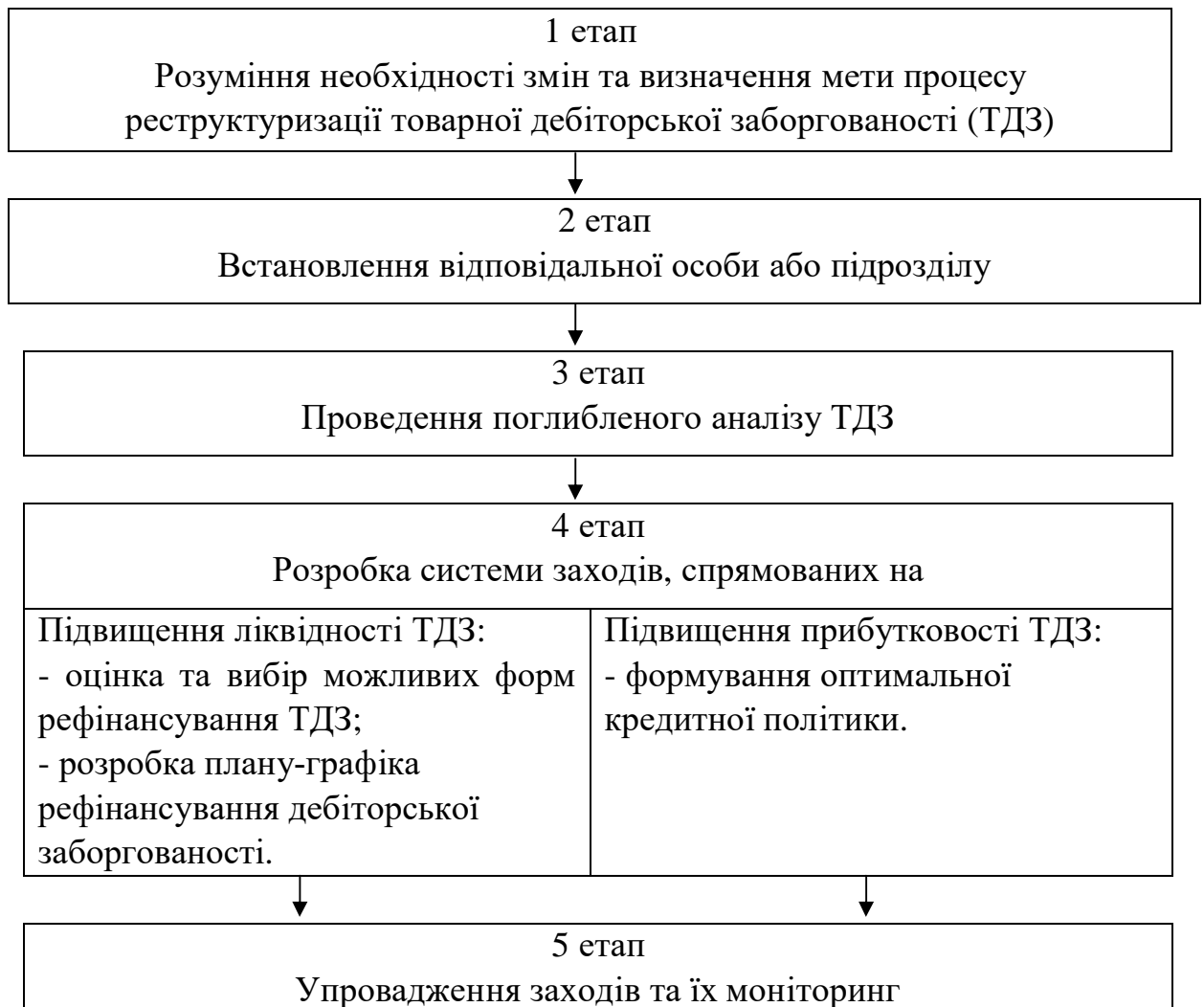


Рисунок 3.5 – Схема процесу реструктуризації товарної дебіторської заборгованості.

На першому етапі процесу реструктуризації власники або вище керівництво повинні виявити та оцінити існуючі або потенційні проблеми, зрозуміти необхідність їх вирішення та продемонструвати свою відданість цьому шляхом реструктуризації активів (включаючи реструктуризацію дебіторської заборгованості).

Під час донесення управлінських рішень щодо розміру та структури дебіторської заборгованості до підлеглих необхідно чітко визначити кількісні показники кінцевого результату, тобто цілі, яких необхідно досягти після завершення реструктуризації дебіторської заборгованості. Ці цілі можуть включати: покращення абсолютної платоспроможності; залучення коштів на екстрені інвестиційні випадки; підвищення надійності дебіторської заборгованості тощо. Другий етап процесу реструктуризації дебіторської заборгованості передбачає призначення менеджера або керівника групи експертів (профіль кандидата залежить від розміру дебіторської заборгованості та компанії). Менеджер повинен мати прямий контакт з фінансовим відділом компанії, а члени групи експертів можуть бути представниками інших відділів, окрім фінансового (наприклад, продажів, бухгалтерії). Команда може тимчасово залучати зовнішніх консультантів, що спеціалізуються на реструктуризації дебіторської заборгованості.

Третій етап реструктуризації полягає в ретельному аналізі дебіторської заборгованості. Його головною метою є оцінка розміру та складу цієї дебіторської заборгованості, а також ефективності виділених на неї фінансових ресурсів. І.О. Бланк детально описує аналітичні методи у своїй книзі **Управління активами**, тоді як Л.О. Лігоненко описує етапи аналізу дебіторської заборгованості у своїй книзі, написаній у співавторстві **Економіка торгових компаній**, виділяючи певні галузеві аспекти.

Виходячи з процесу реструктуризації торгової дебіторської заборгованості, рекомендується класифікувати певні види дебіторської заборгованості відповідно до наступних критеріїв класифікації (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4 – Класифікація дебіторської заборгованості

Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1. За способом виникнення	а) товарна
	б) інша
2. За термінами погашення	а) короткострокова
	а) очікуваний термін погашення
	б) довгострокова
	б) реальний термін погашення
3. За забезпеченістю	в) термінова
	г) прострочена
	д) відстрочена
	а) забезпечена
4. За ступенем дотримання фінансової дисципліни	б) незабезпечена
	а) допустима
5. За формою погашення	б) невиправдана
	а) монетарна
	б) немонетарна

Ключовий момент, який слід уточнити щодо управління дебіторською заборгованістю, стосується рефінансування – системи фінансових операцій, призначених для швидкого перетворення дебіторської заборгованості на готівку. Наразі основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, реєстрація векселів та конфіскація.

ВИСНОВКИ

Фінансовий аналіз є основою корпоративного фінансового менеджменту. Він зазвичай охоплює три основні аспекти: оцінку фінансових потреб компанії; розподіл грошових потоків відповідно до її конкретних планів; визначення обсягу необхідного додаткового фінансування та його каналів (кредити, мобілізація внутрішніх резервів, випуск акцій або облігацій); та впровадження системи фінансової інформації, яка об'єктивно відображає фінансові процеси та забезпечує ефективний контроль фінансового стану компанії.

Аналіз фінансового стану компанії дозволяє визначити конкретні області для аналізу, а також виявити слабкі місця та найважливіші аспекти. Таким чином, результати фінансового аналізу дозволяють визначити найважливіші важелі для покращення фінансового стану компанії протягом певного періоду.

Метою фінансового аналізу є комплексна оцінка фінансового стану та діяльності компанії з метою визначення напрямків для покращення прибутковості та посилення фінансових зобов'язань, тим самим забезпечуючи стабільну діяльність та дотримання зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими установами.

Фінансовий аналіз починається з оцінки активів та пасивів, зазначених у балансі. Це передбачає ретельне вивчення даних балансу, аналіз структури та динамічної еволюції активів і пасивів, а отже, виявлення значних негативних коливань у різних статтях балансу.

Результати аналізу фінансової стійкості повинні дозволити зробити висновки щодо здатності компанії вести господарську діяльність, отримувати прибуток з економічною незалежністю та підтримувати цю незалежність.

Аналіз операційної діяльності оцінює ефективність використання ресурсів компанії, оскільки цей показник визначає її платоспроможність, фінансову стійкість та операційну стабільність. Критерії оцінки операційної

діяльності включають ефективність використання ресурсів, стабільність економічного зростання та ступінь досягнення ключових показників економічної ефективності.

Термін окупності та коефіцієнт покриття витрат є важливими показниками для вимірювання коефіцієнта собівартості до виручки. Термін окупності відображає витрати, понесені компанією для отримання 1 гривні виручки від своєї продукції (інжиніринг, послуги). Цей коефіцієнт розраховується шляхом ділення витрат на чистий дохід.

Аналіз собівартості-продажу-прибутку (CSP) відіграє вирішальну роль у прийнятті управлінських рішень. Він систематично досліджує взаємозв'язки між такими показниками, як витрати, обсяг продажів та прибуток, і використовується для розрахунку точки беззбитковості.

Вплив використання прибутку на фінансове становище компанії аналізується за допомогою виробничого левериджу та фінансового левериджу.

Виробничий леверидж може впливати на формування прибутку основного бізнесу, змінюючи обсяг виробництва (продажів) та співвідношення постійних витрат до змінних витрат у структурі витрат. Виробничий леверидж є фундаментальним для аналізу співвідношення собівартості продажів до прибутку. Рівень виробничого левериджу визначається як відношення темпів зростання прибутку (%) до темпів зростання обсягу продажів (%). Економічне значення виробничого левериджу полягає в його здатності демонструвати чутливість валового прибутку до змін обсягу виробництва (продажів).

Для проведення порівняльного аналізу фінансової ефективності роботи структурних підрозділів, визначення, які саме з них мають найбільшу перевагу для подальшого розвитку господарської діяльності розробляються бюджети як для підприємства як в цілому, так і по кожному структурному підрозділу окремо.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Завод «Дзеркальник» засноване у відповідності до чинного законодавства, згідно Установчого Договору та рішення засновників від 12 лютого 1997 року.

Метою діяльності ТОВ «Завод «Дзеркальник» є здійснення виробничо-господарсько, торгівельної та іншої діяльності, що направлена на одержання прибутку на внесений капітал, а також задоволення на основі одержаного прибутку соціально-економічних потреб засновників і членів трудового колективу.

Предметом діяльності ТОВ «Завод «Дзеркальник» є виробництво та реалізація товарів народного споживання:

- виготовлення дзеркальних виробів, скло виробів;
- виконання художньо-оздоблювальних робіт, оформлення вітрин.

Крім того, ТОВ «Завод «Дзеркальник», здійснює торгівельну діяльність, в тому числі роздрібну та оптову торгівлю.

Окремими видами діяльності ТОВ «Завод «Дзеркальник» займається на підставі спеціального дозволу (ліцензії), що видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженим державним органом.

За період 2023-2024 рр. баланс збільшився на 4,351 млн. гривень (зростання на 14,07%). Це зростання, головним чином, пов'язане зі змінами в структурі та джерелах активів, пов'язаними зі зростанням виробництва та господарської діяльності компанії. Зокрема, вартість основних засобів зросла на 2,3883 млн. гривень (зростання на 10,64%), тоді як оборотні активи зросли з 8,4303 млн. гривень до 10,444 млн. гривень, що становить збільшення на 2,0137 млн.гривень (23,88%).

Протягом звітної періоду фінансовий стан підприємства зазнав деяких несприятливих змін. Зокрема, темпи зростання чистого прибутку та виторгу від реалізації врівноважують одне одного, а це, в свою чергу, може свідчити про зростання собівартості реалізованої продукції впродовж зазначеного періоду. Це також говорить про зниження рентабельності й уповільнення оборотності активів.

Аналіз ліквідності підприємства показав, що коефіцієнт покриття протягом 2023-2024 рр. не відповідає нормативному значенню. Це говорить про недостатність оборотних засобів для покриття поточних зобов'язань за рахунок оборотних засобів. Спостерігається зниження коефіцієнта швидкої ліквідності протягом даного періоду він не відповідає нормативному значенню. Це вказує те, що за рахунок грошових коштів та очікуваних фінансових надходжень може бути погашена лише незначна частка поточних зобов'язань підприємства.

Майже всі показники, якими характеризується фінансова стійкість ТОВ «Завод «Дзеркальник» відповідають нормативному значенню. Проте, спостерігається тенденція щодо їх зменшення, що в свою чергу має негативний вплив на фінансово-економічний стан даного підприємства.

У 2024 р. порівняно з 2023р. відбулося погіршення таких показників як рентабельність продукції операційної діяльності та валова рентабельність продажу продукції. Решта показників мають позитивну тенденцію, що свідчить про зростання ефективності діяльності даного підприємства.

Результати аналізу свідчать про те, що підприємство використовує нараховані сума амортизаційних відрахування для оновлення основних фондів та їх ремонт. Позитивним слід вважати значне збільшення використаних сум на придбання та ремонт машин та обладнання. Це доводить, що на підприємстві приділяють значну увагу оновленню виробничих фондів, і як наслідок, підвищенню ефективності виробництва продукції.

Дані аналізу свідчать про загальне покращення використання виробничої потужності підприємства, причому, головним чином, за рахунок більш ефективного використання активної частини основних фондів. Так, наприклад, коефіцієнт використання потужності зріс у 2024 порівняно з 2023 роком – майже в 1,2 рази.

З метою поліпшення фінансово-економічного стану було здійснено дослідження теоретичних та методологічних засад ефективності

використання виробничих ресурсів. Аналіз практики показав, що на ТОВ «Завод «Дзеркальник» є ряд суттєвих недоліків щодо використання виробничих ресурсів:

- по-перше, методологічно не вирішено питання розподілення витрат на прямі та непрямі, змінні та постійні, тому частина постійних враховується в змінних, а частина змінних в постійних;

- по-друге, елементи кошторисів та статті калькуляцій майже не мають відмінностей, що суперечить теоретичним засадам управління витратами на підприємствах та не дозволяє відповідно виконувати покладені на їх завдання;

- по-третє, плани не є обґрунтованими, виявлено, в динаміці за три роки 2023-2024 існує відхилення, фактичні величини перевищують планові за деякими елементами;

- по-четверте, існуючі центри прибутку (ПЕВ, фінансовий відділ) і витрат (виробничі цехи) не несуть повної відповідальності за дотримання показників, що плануються, а відповідно не виконують в повному обсязі своїх функцій. Отже процес розподілу на центри носить формальний характер;

- по-п'яте, існуюча система стимулювання слугує тільки як спосіб підвищення заробітної плати. Вона не є стимулом бажання працівників покращити свої результати, оскільки враховує тільки колективні результати та ігнорує індивідуальні.

Для підвищення ефективності управління витратами пропонується розробка та застосування системи внутрішньо-фірмового планування (ВФП) або бюджетування, що дозволить: точніше враховувати і розподіляти витрати по виробам та цехам; визначити дійсну величину економії або перевитрат; виявити „вузькі місця”; стимулювати зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; забезпечувати контроль за всіма витратами за які несе відповідальність конкретний керівник.

Введення ВФП повинно передбачати: визначення цілей та завдань ТОВ «Завод «Дзеркальник»; вибір фінансової структури; розподіл функцій в фінансовій структурі; визначення видів бюджетів; становлення системи матеріального стимулювання.

В роботі пропонується обґрунтування переліку робіт по кожному етапу.

На першому етапі необхідно: сформулювати головні фінансові та не фінансові цілі; виявити, за допомогою яких показників можна контролювати досягнення цих цілей.

Другий пункт полягає у визначенні низки сфер комерційної та фінансової відповідальності (доходи, витрати, певні показники), які розподіляються між структурними підрозділами компанії як об'єкти бюджетування та управлінського обліку.

Головним напрямком вдосконалення управління витратами на підприємстві на цьому етапі повинен стати поділ об'єктів бюджетування структурних підрозділів на три групи: центри фінансової відповідальності (ЦФВ); центри фінансового обліку (ЦФО); місця виникнення витрат (МВВ).

На третьому пропонується визначити для кожного підрозділу функції, обов'язки, повноваження та відповідальність за свою діяльність.

На четвертому етапі пропонується складання таких груп бюджетів:

- основні бюджети, які складаються для центрів фінансової відповідальності, а також для ЦФО;
- операційні бюджети, які складаються безпосередньо на місцях виникнення витрат;
- допоміжні бюджети, які складаються для ЦФВ;
- додаткові (спеціальні) бюджети – бюджети розподілу прибутку.

На п'ятому етапі для організації системи стимулювання пропонуються: розробка вихідних положень для організації системи стимулювання; ув'язка бюджетування та системи матеріального стимулювання; встановлення преміального фонду за виконання та невиконання бюджетів; формула

розподілу запланованого прибутку; формула розподілу не запланованого прибутку або величини економії.

Забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства є важливим елементом ефективного аналізу та управління.

Однією із фінансових задач при управлінні грошовими активами є підтримка мінімального залишку грошових коштів, а саме оформлення банківського кредиту.

Реструктуризація дебіторської заборгованості є невід'ємною частиною процесу реструктуризації активів і може розглядатися як комплекс заходів, спрямованих на покращення ліквідності та прибутковості компанії.

Цей процес реструктуризації відрізняється від політики управління дебіторською заборгованістю своєю гнучкістю, необов'язковим характером та чітко визначеними цілями. Рішення про виправлення аномалій приймається фінансовим директором або власником і може безпосередньо стосуватися не дебіторської заборгованості, а реструктуризації поточних зобов'язань компанії. Реструктуризація дебіторської заборгованості стає необхідною, коли внутрішніх резервів недостатньо для покращення платоспроможності поточних зобов'язань. Головною метою цього процесу є демонстрація ефективності його методології та процедур.

Реструктуризація дебіторської заборгованості компанії вимагає розробки чіткого плану дій щодо покращення фінансово-економічного стану ТОВ «Завод «Дзеркальник».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: навч. посібник [для самот. вивч. дисципліни]. 3-тє вид., виправл. і доп. – Київ: Знання, 2009. 299 с.
2. Адлер О.О., Лесько О.Й. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2019. 115 с.
3. Сіменко І.В., Косової Т.Д. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 384 с.
4. Андрєєва В.М., Лук'яненко О.І. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Управління попитом» (для студентів 5 курсу денної та 6 курсу заочної форм навчання спеціальностей 7.14010101, 8.14010101 «Готельна і ресторанна справа» та 7.14010301, 8.14010301 «Туризмознавство (за видами)»). Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2011. 67 с.
5. Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємств: Підручник. – Київ : Либідь, 2002. 384 с.
6. Бланк А.І. Управління прибутком підприємства. – Київ : Фінанси й статистика, 2005. 456 с.
7. Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Харків : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с.
8. Економіка підприємства: Підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного – Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.
9. Економічний аналіз: Навч. Посібник. / М.А. Боліх та ін.; за ред. Академіка НАНУ, проф.. М.Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2001. 540 с.
10. Економічний аналіз: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2003. 680с.
11. Кіндрацька Г.І., Загородній А.Г., Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності : підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 320 с.

12. Ковалевська А.В., Родченко В.Б., Леонт'єва Ю.Ю. Стратегія підприємства: навч. посібник у тестах. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків : ХНАМГ, 2013. 282 с.
13. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. : Товариство „Знання”, КОО, 2000. 378.
14. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – Київ: КНЕУ, 2001 р. 387 с.
15. Марченко О. М. Практикум з менеджменту : навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 224 с.
16. Осипов В.І. Економіка підприємства. Підручник. Одеса: „Маяк”, 2023 р. 720 с.
17. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / за ред. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. 654 с.
18. Федоренко І.А., Власова Н.О., Макаренко. Основи фінансового менеджменту. Конспект лекцій з дисципліни «Основи фінансового менеджменту для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності 073 «Менеджмент». Харків : НТУ «ХП», 2021. 135 с.
19. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Навч. посібник. – Київ : „Знання”, КОВ, 2003р. 482 с.
20. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та інші. Економіка підприємства: Львів: „Новий світ”. 2000р. 680 с.
21. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2010. № 28. С. 125–132.
22. Плаксов В.А. Пальчевич Г,Г, Економічний аналіз показників діяльності підприємства: Навчальний посібник. Кіровоград : ДКП „Поліграфія”, 2000. 182 с.
23. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. – Київ : КНЕУ, 1998. 352 с.

24. Ситніченко В. Стратегія розвитку машинобудування на основі системи збалансованих показників. Стандартизація, сертифікація, якість. 2009. № 1 (56). С. 39–44.

25. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2004. 554 с.

26. Фінанси підприємств. Підручник/ А.М. Поддєрьогін, та ін. Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 5 вид., перероб. та допов. Київ: КНЕУ, 2004. 546 с.

27. Давидюк Т.В. Фінансове планування та бюджетування: Конспект лекцій для студентів економічних спеціальностей. Харків: НТУ «ХП», 2023. 140 с.

28. Дропа Я. Б. Фінансовий аналіз : навч. Посібник. Електрон. вид. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2023. 238 с.

29. Фінансовий менеджмент : підручникж. / М. І. Крупка та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Крупки. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 440 с.

30. Хлевицька Т.Б. Фінансове планування та бюджетування: навчальний посібник. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2021. 130 с.

31. Шегда Г.В. Основи менеджменту: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів Київ: «Кондор» 2003. 464 с.

32. Шкільняк М.М, Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Крисько Ж.Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с.

33. Ярова В.В., Велієва В.О. Теорія економічного аналізу: навч. посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей: 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 281 «Публічне управління та адміністрування». Харків : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. 2021. 115 с.