

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра фінансового менеджменту та фондового ринку

Допущено до захисту
Завідувачка кафедри ФМФР

“ ____ ” _____ 2024 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра**

зі спеціальності **072 «Фінанси, банківська справа та страхування»**

за освітньо-професійною програмою
**«Фінанси, фінансовий менеджмент
та страхування»**

на тему: **«Управління фінансовою діяльністю підприємства»**

Виконавець:
студентка ЦЗВФН

Чітак Евеліна Петрівна
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:
к.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене звання)

Іоргачова Марія Іванівна
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Сутність та основні принципи управління фінансовою діяльністю підприємства	7
1.2. Фінансова діяльність підприємства та основні чинники впливу на неї.....	14
1.3. Методичні основи аналізу фінансової діяльності підприємства.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АТБ-МАРКЕТ».....	33
2.1. Аналіз економічних показників діяльності підприємства ТОВ «АТБ- Маркет».....	33
2.2. Оцінка ефективності фінансової діяльності ТОВ «АТБ-Маркет».....	43
2.3. Використання регресійного аналізу в управлінні фінансовою діяльністю підприємства ТОВ «АТБ-Маркет».....	53
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	56
3.1. Шляхи покращення управління фінансовою діяльністю підприємства.....	56
3.2. Напрями зростання ефективності фінансової діяльності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет».....	63
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	76
ДОДАТКИ.....	80

ВСТУП

Головною метою всіх підприємств у ринковій економіці є максимізація прибутку. Отже, підприємства, які демонструють значні економічні та фінансові досягнення, можуть ефективно здійснювати успішні фінансові операції. Для підтримки фінансової стабільності підприємствам вкрай важливо забезпечити постійну платоспроможність, добре структурований і високоліквідний баланс, а також фінансову незалежність і ефективність.

У сфері фінансового менеджменту оптимізація фінансового потенціалу компанії має величезне значення. Ефективне управління фінансовими ресурсами та фінансовою діяльністю стає все більш вирішальним, оскільки воно безпосередньо впливає на фінансове процвітання підприємства. Перетворення фінансових ресурсів в основний і оборотний капітал відіграє життєво важливу роль у визначенні загального успіху компанії. Хоча фінансові ресурси мають важливе значення на всіх рівнях управління, від стратегічного до тактичного та операційного, їх роль стає особливо важливою під час формулювання стратегії розвитку компанії. Таким чином, управління фінансовою діяльністю займає ключову позицію як ведуча функція в ринковій економіці.

Здатність компанії організовувати свою фінансову діяльність відіграє вирішальну роль у її зростанні та розширенні, дозволяючи їй досліджувати нові ринкові можливості, впроваджувати інноваційні ідеї та концепції щодо продуктів і послуг, а також зменшувати підприємницькі ризики. Управління фінансами є надзвичайно важливим як для малих, так і для великих підприємств, оскільки воно безпосередньо впливає на їх фінансовий стан. У нинішньому бізнес-ландшафті українські компанії стикаються зі значними проблемами не лише з точки зору фінансових показників, але й збереження своєї присутності на місцевому ринку. Агресивні дії Російської Федерації щодо України призвели до значної волатильності та нестабільності ринку, що

зумовило необхідність активізації фінансової діяльності компанії для забезпечення більшої ефективності.

В умовах триваючого військового конфлікту постає нагальна потреба у переоцінці взаємодії суб'єктів господарювання, бізнес-структур і держави з метою забезпечення ефективного функціонування національної економіки України. Це передбачає внесення змін у систему управління фінансами підприємств та усунення перешкод, які створює російська військова агресія.

Питанням ефективного процесу управління фінансовою діяльністю підприємств присвятили свої праці такі вітчизняні дослідники та науковці як Близнюк О.П., Гаврилко П., Гуштан Т., Герєга О.В., Гудзь О.Є., Лалакулич М., Балабанова Л.В., Фоломкіна І.С., Мітрохіна Ю.П., Бойчук І.М., Харів. М.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В., Василенко Л.П., Головатчук Т.І., Мороз Л.В., Полянко В.В. та інші. У своїх працях вони досліджують особливості процесу управління та проблеми здійснення фінансової діяльності суб'єктами господарювання. В сучасних мінливих умовах подальшого більш глибокого дослідження потребують питання щодо пошуку нових шляхів і способів управління фінансами вітчизняного торговельного бізнесу. А це свідчить про актуальність обраної теми та доцільність проведення наукового дослідження.

Мета кваліфікаційної роботи – дослідити теоретичні та практичні засади управління фінансовою діяльністю підприємства та надати пропозиції щодо їх удосконалення.

Для досягнення зазначеної мети було поставлені та вирішені наступні завдання:

- визначити сутність та основні принципи управління фінансовою діяльністю підприємства;
- дослідити основні чинники впливу на фінансову діяльність підприємства;
- визначити методичні основи аналізу фінансової діяльності підприємства;

- провести аналіз економічних показників діяльності підприємства «АТБ-Маркет»;
- оцінити ефективність фінансової діяльності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»;
- провести регресійний аналіз показників фінансової діяльності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»;
- визначити шляхи покращення управління фінансовою діяльністю підприємства;
- запропонувати основні напрями зростання ефективності фінансової діяльності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет».

Об'єктом дослідження є економічні процеси, пов'язані з управлінням фінансовою діяльністю підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методичні і практичні підходи, що відображають особливості ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства.

У процесі дослідження використовувалися різноманітні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. До них належать: структурно-логічний аналіз для побудови основи роботи, аналіз, синтез і систематичне оцінювання для визначення термінів та понять, метод групування, метод економічного аналізу для оцінки показників діяльності компанії та метод графічного аналізу для кращого розуміння ключових показників компанії. Крім того, для проведення кореляційно-регресійного аналізу використовувався пакет прикладних програм Microsoft Excel.

Інформаційною базою дослідження виступили звітні дані підприємства ТОВ «АТБ-Маркет», наукові праці вітчизняних та іноземних економістів, а також нормативні акти, що стосуються теми дослідження.

Матеріали дослідження були висвітлені на VIII Студентській науково-практичній конференції факультету фінансів та банківської справи ОНЕУ «Стабілізація фінансово-економічної системи України» (ОНЕУ, 2024 рік.).

Кваліфікаційна робота складається з змісту, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 79 сторінок (без додатків). Робота містить 16 рисунків, 15 таблиць та 3 додатка. Список використаних джерел містить 38 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та основні принципи управління фінансовою діяльністю підприємства

Основними ресурсами, які можна легко та з невеликими фінансовими витратами перетворити на інші необхідні ресурси (такі як робоча сила, інструменти та матеріали) для виробничого процесу, є фінансові ресурси компанії. Тому вкрай важливо вирішити фінансову організацію та ефективний розподіл цих ресурсів, щоб налагодити ефективне управління всім підприємством. У сучасній ринковій економіці ефективний фінансовий менеджмент є критично важливим аспектом діяльності будь-якої компанії, оскільки він значно сприяє її економічній стабільності та загальній ефективності.

Навколо поняття «фінансова діяльність підприємства» в науковій літературі існує безліч трактувань. Ці тлумачення проливають світло на різні аспекти фінансового та економічного стану. Важливо зазначити, що відсутність консенсусу щодо справжньої сутності цього визначення створює проблеми як у теоретичному, так і в практичному аспектах організації ефективної фінансової діяльності. Отже, необхідні додаткові роз'яснення. У таблиці 1.1 подано огляд різних точок зору на тлумачення цього визначення.

Таким чином, управління фінансовими ресурсами є продуманим і практичним процесом, який охоплює всі аспекти діяльності компанії, спрямований на сприяння економічному та соціальному прогресу. Ця фінансова діяльність здійснюється протягом усього терміну існування підприємства, починаючи з моменту його заснування (включаючи створення початкового капіталу) і продовжуючи до його ліквідації як самостійного суб'єкта господарювання (включаючи надання фінансової допомоги в процесі ліквідації). Фінансові операції компанії в першу чергу визначаються кількістю

та різноманітністю продуктів, проектів і послуг, які виробляються та пропонуються.

Таблиця 1.1

Основні підходи до сутності поняття «фінансова діяльність підприємства»

Автор	Визначення поняття
Господарський кодекс України	«...фінансова діяльність суб'єктів господарювання включає грошове та інше фінансове посередництво, страхування у сфері фінансів і страхування» [12]
Великий Ю. М., Чвартацька О. В.	«...діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства (який не є результатом операційної діяльності)» [8]
Герєга О.В.	«...особливий вид діяльності персоналу підприємства з формування та використання фінансових ресурсів. Фінансова діяльність повинна бути організована так, аби рішення, що приймаються з управління фінансами, були найефективніші за наявних обмежень, якими є брак коштів у підприємства та особливості середовища бізнесу» [11]
Дорошенко О. О., Сорокати В. М.	«...діяльність суб'єкта господарювання, що реалізується шляхом використання відповідних форм і методів фінансового забезпечення функціонування підприємств для досягнення ними основної мети – отримання доходів» [17]
Журавльова Т. О.	«...система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей» [19]
Ковтуненко Ю.В., Олексійчук А.Г.	«...діяльність, пов'язана з організацією фінансів підприємства та здійснення відповідно до цілей і завдань стратегії економічного розвитку господарюючого суб'єкта. Ця діяльність пов'язана із формуванням активів та фінансової структури капіталу» [23]
Левкович О.В., Калашнікова Ю.М.	«...діяльність, спрямована на забезпечення фінансовими ресурсами поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства» [25]
Проволоцька О.М., Воронкова А.В.	«у вузькому значенні основний зміст фінансової діяльності полягає у фінансуванні підприємства (надходження власного капіталу із зовнішніх джерел, отримання позик, погашення позик, сплата дивідендів). У широкому значенні під фінансовою діяльністю розуміють усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшення вартості) та поверненням» [29]
Сподіна А. О.	«...діяльність суб'єкта господарювання, пов'язана з мобілізацією фінансових ресурсів, необхідних для виконання завдань, які поставив перед ним його засновник» [31]

Величина продажів визначається кількістю виробленої продукції, робіт і послуг, на яку впливають різні фактори, такі як стан і наявність виробничих потужностей, якість і наявність сировини, а також досвід промислових і промислових підприємств. виробничий персонал. Крім того, обсяг виробництва істотно впливає на інші фінансово-економічні аспекти, зокрема

собівартість продукції, рентабельність і загальний фінансовий стан підприємства [34, с.129].

Основною метою фінансових операцій є підвищення цінності компанії з метою максимізації добробуту її власників (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основні цілі фінансової діяльності підприємства

Фінансова діяльність відіграє вирішальну роль у досягненні цілей підприємства. Вона вирішує кілька ключових завдань, включаючи вибір найбільш прийнятних варіантів фінансування, визначення оптимальної структури капіталу та його розподілу, підтримку необхідного рівня ліквідності та платоспроможності, управління грошовими потоками та забезпечення своєчасних платежів. Ці завдання необхідні підприємству для досягнення поставлених цілей. Функції фінансової діяльності скеровують розробку фінансових рішень, які передбачають залучення фінансового капіталу та його інвестування в активи підприємства. Цей процес зображено на рисунку 1.2.



Рис.1.2. Зміст фінансової діяльності за функціями [13]

Основним напрямком фінансової діяльності є управління фінансами компанії. Проте ефективність фінансової організації безпосередньо впливає на фінансовий стан організації. Крім того, останнє залежить від ефективного управління всіма грошовими операціями. Таким чином, термін «фінансова діяльність» охоплює широкий спектр організаційних завдань, таких як нагляд за грошовими розрахунками з діловими партнерами, управління грошовими надходженнями та відтоками, а також створення, розподіл і розподіл фінансових резервів і ресурсів.

Організація здійснює різну фінансову діяльність, дотримуючись вказівок, передбачених поточними та операційними фінансовими документами. Одночасно відповідні показники використовуються для прогнозування, регулювання та моніторингу валютно-фінансових відносин.

Зміст фінансів підприємства охоплює всі грошово-кредитні та фінансові відносини, що мають відношення до його фінансової діяльності. Ефективність цієї діяльності можна визначити як результат, який був досягнутий або який потенційно може бути досягнутий шляхом перетворення конкретних ресурсів у кінцевий продукт, такий як робота чи послуги. Рівень ефективності фінансової діяльності організації визначається її витратами, отриманими результатами та фінансовим станом. Для оцінки ефективності фінансової діяльності організації необхідно розрахувати різні показники, що відображають її економічність, результативність і фінансовий стан [2, с.48].

Законодавство відображає сукупність принципів, що визначають фінансову діяльність організацій незалежно від форм власності. Давайте дослідимо ключові принципи, які формують фінансову складову цих організацій.

Принцип законності зумовлює неухильне дотримання фінансово-правових норм усіма особами, які здійснюють фінансову діяльність. Цей принцип поширюється на різні суб'єкти: органи державної влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, організації, установи, посадові особи, громадяни. Порушення фінансового законодавства тягне за собою відповідні заходи відповідальності. Ці заходи передбачені Податковим та Бюджетним кодексами України, які доповнюються адміністративною та кримінальною відповідальністю за правопорушення у сфері фінансів. Важливо зазначити, що вся фінансово-господарська діяльність організацій повинна здійснюватися відповідно до законодавства України [24, с. 113].

Поняття організаційно-правової структури відіграє вирішальну роль у формуванні фінансово-економічної динаміки підприємства. Він служить основою для організації різних аспектів, таких як формування статутного

капіталу та резервного фонду, процедури випуску та викупу акцій, протоколи ліквідації та банкрутства, а також керівні принципи розподілу фінансових ресурсів (включаючи амортизаційні відрахування, критерії оподаткування, і моделі розподілу). Організаційно-правова форма організації залежить від цих факторів і визначає загальне функціонування підприємства.

Концепція фінансової незалежності актуальна в ринковій економіці, де держава відіграє вирішальну роль у регулюванні значної частини фінансових операцій між організаціями. Держава встановлює спеціальні керівні принципи, що стосуються розподілу та розподілу фінансових ресурсів для організацій, включаючи правила щодо реєстрації, банкрутства, вимог до статутного капіталу, випуску цінних паперів, а також стандарти амортизаційних відрахувань і податкових ставок. З іншого боку, організації, незалежно від їх юридичної структури, мають автономію визначати свою економічну діяльність, шукати джерела фінансування, досліджувати шляхи розвитку виробництва та приймати рішення щодо обсягу коштів, які мають бути згенеровані, та їх розподілу для максимізації прибутку [24, с.114]. Цей принцип стає ще більш виразним у ринковому середовищі. Однак важливо зазначити, що повна фінансова незалежність суб'єктів господарювання не досяжна.

Концепція фінансового планування передбачає стратегічну підготовку та прогнозування використання та придбання фінансових ресурсів. Щоб реалізувати цю концепцію на практиці, організації створюють комплексну систему фінансового планування, яка охоплює короткострокове, поточне та довгострокове планування. Необхідність фінансового планування виникає через той факт, що в ринковому середовищі організації можуть процвітати, лише якщо вони підтримують постійний рівень прибутковості. Вирішальним фактором успішної діяльності організацій є розробка добре продуманого бізнес-плану, який необхідно ретельно оцінити відповідно до економічних та інших прогнозів. Надання бізнес-плану є важливою вимогою для забезпечення інвестицій і позик для організації. Роблячи діяльність організації прозорою,

бізнес-план служить запобіжником, забезпечуючи своєчасне повернення вкладів і відсотків кредиторам і інвесторам [24, с.116].

Концепція самоокупності та самофінансування обертається навколо оцінки доходів і витрат у грошовому еквіваленті. Досягнення повного покриття витрат означає самоокупність, а отримання достатнього прибутку та рентабельності дозволяє збільшувати обсяги діяльності та сприяти соціальному розвитку підприємства – форма самофінансування.

Основною вимогою господарського розрахунку є здатність самостійно виконувати всі фінансові зобов'язання, пов'язані з виробництвом і реалізацією товарів, робіт, послуг, одержуючи при цьому прибуток. Ця самодостатність досягається за рахунок надання основних ресурсів, таких як матеріали, праця та гроші, а також здатності підтримувати прибуткову діяльність.

Поняття самофінансування стосується використання внутрішніх фінансових ресурсів для підтримки виробничих починань. Цей підхід ґрунтується на припущенні, що після виконання бюджетних і позабюджетних зобов'язань на прибуток, отриманий підприємством, не впливає державний нагляд. Комерційні підприємства покладаються на свої прибутки, амортизаційні фонди та інші ресурси як на основний засіб фінансування свого економічного зростання. У ринковій економіці самофінансування сприяє використанню акціонерного капіталу, доходу від дивідендів і прибутку, отриманого від фінансових операцій.

Концепція відокремлення фондів, призначених для основної діяльності та капітальних інвестицій, є фундаментальним принципом, який кодифікований у законах про бухгалтерський облік і забезпечується через нормативні акти, що зобов'язують організації вести чіткі записи щодо поточних виробничих витрат і капітальних інвестицій [24, с.117].

Концепція поділу власності передбачає чітку категоризацію та облік активів і зобов'язань організації, крім тих, що належать їй власникам та іншим організаціям. Це відокремлення є результатом виключної відповідальності організації за виконання своїх зобов'язань за допомогою власних ресурсів.

Концепція фінансового контролю обертається навколо нагляду за управлінням, потоком і використанням як основного, так і оборотного капіталу, а також фінансових ресурсів організацій. Належне використання та стан фінансових ресурсів підтримується шляхом обов'язкового ведення точного бухгалтерського обліку та подання достовірної фінансової звітності.

Фінансова діяльність підприємства охоплює різні аспекти, такі як забезпечення своєчасної та достатньої наявності фінансових ресурсів для задоволення потреб підприємства, здійснення активної інвестиційної діяльності, виконання всіх фінансових зобов'язань перед бюджетом, податковими органами, банками, іншими суб'єктами господарювання, та службовців [23, с.235]. Фінансова діяльність на підприємстві включає такі завдання, як фінансове планування та бюджетування, проведення фінансового аналізу, управління фінансовими відносинами та грошовими коштами, визначення та реалізація інвестиційної політики, а також встановлення та підтримка зв'язків з бюджетами, банками та іншими відповідними суб'єктами.

Основною метою фінансової діяльності підприємства є забезпечення безперебійного руху коштів, забезпечення безперебійної господарської діяльності, покриття необхідних витрат і платежів, отримання прибутку. Добре структурована система фінансових відносин дає можливість підприємствам покращувати свої фінансові операції. Крім того, фінансова діяльність підприємства відіграє вирішальну роль у забезпеченні його довгострокової фінансової стабільності, дозволяючи йому ефективно функціонувати, отримувати достатній прибуток для сталого зростання та своєчасно виконувати всі платіжні зобов'язання.

1.2. Фінансова діяльність підприємства та основні чинники впливу на неї

Для того, щоб дослідити, як різноманітні фактори впливають на фінансові операції компанії, вкрай важливо ідентифікувати та визначити ці

фактори. Варто зазначити, що в існуючій науковій літературі немає загальноприйнятої класифікації факторів зовнішнього середовища, які впливають на фінансову діяльність підприємства. Тим не менш, ознайомившись з роботами кількох економістів [9, 10, 11], можна послатися на найбільш поширену класифікацію зовнішніх факторів, що впливають на фінансову діяльність компанії (рис. 1.3).

На фінансову діяльність підприємства впливають різні зовнішні фактори, як показано на рисунку 1.3. Кожен із цих факторів має свій унікальний вплив, як прямий, так і непрямий. Тому необхідно надати комплексну характеристику впливу кожного окремого чинника.

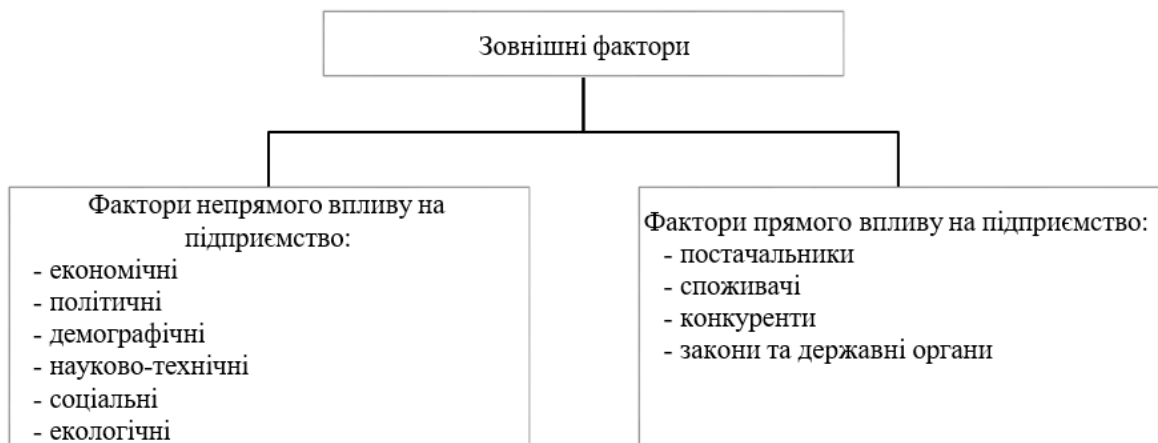


Рис. 1.3. Зовнішні фактори, що впливають на фінансову діяльність підприємства [31]

Фактори непрямого впливу — це ті фактори, які можуть не мати негайного та прямого впливу на фінансову діяльність компанії, але з часом можуть вплинути на її діяльність. Тепер розглянемо кожен із цих факторів, які опосередковано впливають на фінансову діяльність підприємства.

Прибутковість підприємства залежить від стану світової економіки та економіки конкретної країни. При проведенні аналізу слід враховувати різні економічні чинники, включаючи стан фінансових ринків, економічну кризу в країні, падіння загального виробництва, рівень інфляції, коливання обмінних курсів і цін на товари, рівень підприємницької діяльності та купівлі. влади

населення, а також несприятливі умови експорту/імпорту та економічні блокади [31, с. 25].

На фінансову діяльність компанії значною мірою впливає стан економіки, особливо під час кризи. У такі періоди темпи виробництва часто випереджають темпи реалізації продукції. Внаслідок цього зменшується загальний дохід суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутку. Крім того, кількість банкрутств має тенденцію до зростання під час економічних криз [31, с. 26].

На діяльність підприємства може впливати ряд законодавчих і державних факторів, які можуть впливати на ймовірність виникнення загроз і можливостей. Ці фактори включають стабільність політичного середовища як на суспільному, так і на регіональному/національному рівні, а також антимонопольне регулювання, податкову політику, монетарну політику та наявність військових конфліктів.

Демографічні фактори мають універсальний вплив на бізнес, охоплюючи різні аспекти, такі як народжуваність, смертність, чисельність населення та темпи зростання, міграційні моделі, щільність населення, гендерний розподіл, етнічний склад, а також намагання підвищити рівень освіти та збільшити кількість робочої сили [31, с. 27].

Сфера науки і техніки переживає стрімкий розвиток комп'ютерних технологій. Ці досягнення, безсумнівно, мають значний вплив на діяльність підприємств. Впровадження інноваційних технологій спрощує робочі процеси та підвищує ефективність. Цьому сприяють декілька факторів, зокрема рівень наукового розвитку та технологічний прогрес, швидкість, з якою технологія змінюється, обсяг інвестицій підприємства в інновації та участь уряду в наукових і технологічних дослідженнях [18, с. 8].

Продукція компанії, методи виробництва, умови праці, поведінка на ринку та попит на товари та послуги залежать від соціальних факторів. Ці фактори також впливають на економічну діяльність підприємства, його розташування та пов'язані з цим витрати. Соціальні фактори охоплюють

рівень зайнятості, кваліфікацію кадрів, підготовку та перепідготовку, соціальний захист населення [18, с. 8].

Екологічне середовище охоплює природні ресурси та стан навколишнього природного середовища, які мають прямий вплив на економічну діяльність підприємства та окремих осіб у його внутрішньому середовищі. На діяльність підприємства впливають різноманітні фактори екологічного середовища, такі як стан навколишнього середовища, дефіцит конкретних ресурсів і сировини, наявність очисних споруд і поступова ліквідація шкідливих виробництв, втручання держави у відповідальне використання та поповнення запасів. природних ресурсів, інвестиції в екологічно чисті технології та рівень їх впровадження [31, с.27].

На фінансову діяльність підприємства безпосередньо впливають різноманітні фактори, у тому числі зовнішні елементи, такі як постачальники, споживачі, конкуренти, закони та державні органи. Ці фактори, відомі як робоче середовище підприємства, безпосередньо впливають на його діяльність. Тепер заглибимося в більш детальний розгляд цих факторів прямого впливу.

Виконання зобов'язань постачальниками безпосередньо впливає на торгово-технологічні процеси підприємства, обсяг товарообігу, прибуток. Це, у свою чергу, суттєво впливає на фінансову діяльність підприємства [31, с.27].

Успіх підприємства залежить від його здатності знаходити осіб, які зацікавлені та потенційно можуть бути зацікавлені в товарах чи послугах, які воно виробляє. Ці особи, відомі як споживачі, відіграють вирішальну роль у здатності компанії виконувати запити на купівлю. Внутрішні процеси компанії безпосередньо впливають на її здатність задовольнити потреби покупця, оскільки від цього залежить, чи зможе компанія покрити свої витрати та отримати прибуток [33, с. 242].

Одним із найвпливовіших зовнішніх факторів у бізнесі є наявність конкурентів. Конкуренти не тільки обмежуються компаніями, які пропонують подібні товари під іншим брендом, але також включають ті, які виробляють

товари-замінники. На конкурентному ринку бізнес-лідери розуміють, що нездатність задовольнити потреби споживачів так само ефективно, як їхні конкуренти, може негативно вплинути на їх продуктивність. Нехтування конкуренцією та переоцінка кон'юнктури ринку може призвести до значних збитків і навіть привести великі підприємства до стану кризи.

Податкова система, державна власність, бюджет, законодавство – все це засоби впливу державних органів на підприємства. Дотримання державного законодавства, у тому числі податкового та трудового, є обов'язковим для керівництва підприємства, щоб уникнути штрафних санкцій або навіть можливого розпуску.

У сфері нагляду за фіскальними операціями організації вкрай важливо ретельно розглянути внутрішні елементи. Ці фактори залежать від діяльності підприємства та стратегій, реалізованих для управління ними. Крім того, можна стверджувати, що саме внутрішні фактори впливають на фінансову діяльність підприємства та формують поведінку суб'єктів господарювання.

Внутрішні чинники, які впливають на фінансову діяльність підприємств, виділені на рис. 1.4.

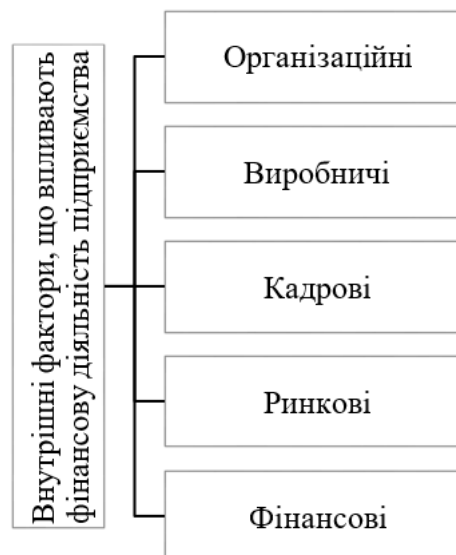


Рис. 1.4. Внутрішні фактори, що впливають на фінансову діяльність підприємства [2]

Ці фактори також відіграють роль у визначенні якісних атрибутів суб'єкта, що аналізується, таких як організаційна структура, кваліфікація працівників, конкурентоспроможність та загальний імідж бізнесу.

Щоб глибше заглибитися в різні елементи, які впливають на фінансові операції компанії, вкрай важливо вивчити комплексний набір факторів. Це організаційні, виробничі, кадрові, ринкові та фінансові аспекти, які відіграють значну роль у впливі на фінансову діяльність підприємства.

Вирішальними внутрішніми факторами, які заслуговують на увагу, є фінансові та кадрові ресурси підприємства. Ці фактори взаємопов'язані та впливають один на одного, тобто будь-яка зміна в одному призведе до змін в інших. Наявність достатнього обсягу внутрішніх коштів, зокрема прибутку, дозволяє компанії почуватися впевнено на конкурентному ринку. Однак важливо зазначити, що значна частина цих прибутків повинна бути спрямована на розширення виробничої діяльності. Крім того, позиковий капітал відіграє життєво важливу роль у фінансових операціях підприємства. Це свідчить про те, що, використовуючи позикові фінансові ресурси, підприємство може підвищити свої фінансові можливості. Тим не менш, важливо пам'ятати про потенційний ризик фінансових втрат, які можуть виникнути одночасно.

Розглядаючи кадрові аспекти, вони охоплюють досвід і прагнення робочої сили, а також швидкість, з якою працівники приходять і йдуть. Варто зазначити, що менша плинність кадрів і вища кваліфікація співробітників сприяють довгостроковій життєздатності та стабільності організації. Виходячи з минулого досвіду, очевидно, що значну частину занепаду підприємства можна пояснити нездатністю, браком досвіду або недостатньою кваліфікацією управлінського персоналу, зокрема їх неспроможністю пристосуватися до змін у внутрішньому середовищі.

Серед факторів, які не повністю контролюються, слід враховувати ринкові фактори, зокрема рівень конкурентоспроможності на ринку. Це пов'язано з постійною появою нових підприємств, що потенційно може

знизити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Успіх чи невдача підприємницької діяльності значною мірою залежить від вибору структури та складу продукту, а також надання послуг – іншими словами, факторів виробництва. Вкрай важливо приймати обґрунтовані рішення щодо того, яку продукцію виробляти, і навіть визначати найбільш ефективні методи виробництва, включаючи вибір технології та організаційні моделі управління.

Фінансова діяльність підприємств може регулюватися через внутрішні чинники, які безпосередньо на них впливають. Проте досягти ефективної фінансової діяльності – завдання не з простих. Воно вимагає цілеспрямованого управління комплексною сукупністю факторів, які служать керівними принципами прийняття рішень в управлінні підприємством.

Варто зазначити, що внутрішні фактори тісно взаємопов'язані між собою та зовнішніми факторами. Ці фактори можуть мати різний вплив на фінансову діяльність підприємства, як позитивний, так і негативний. Проте позитивний вплив одного фактора може бути повністю зведений нанівець або частково применшений негативним впливом іншого, більш значного фактора. Оцінка цих факторів є визначальною для визначення ступеня їх впливу на фінансову діяльність підприємства. Шляхом ретельного аналізу було виявлено низку системних дій та заходів, спрямованих на стабілізацію та підвищення рівня фінансової діяльності підприємства.

Отже, для підприємства вкрай важливо своєчасно розпізнавати та вивчати як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на його фінансові операції. Ця практика залишається важливою, оскільки підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку, фінансову стабільність та автономію. Рисунок 1.5 ілюструє різні етапи аналізу факторів, що впливають на фінансову діяльність підприємства.

Для комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства пропонується чотири-етапний підхід.

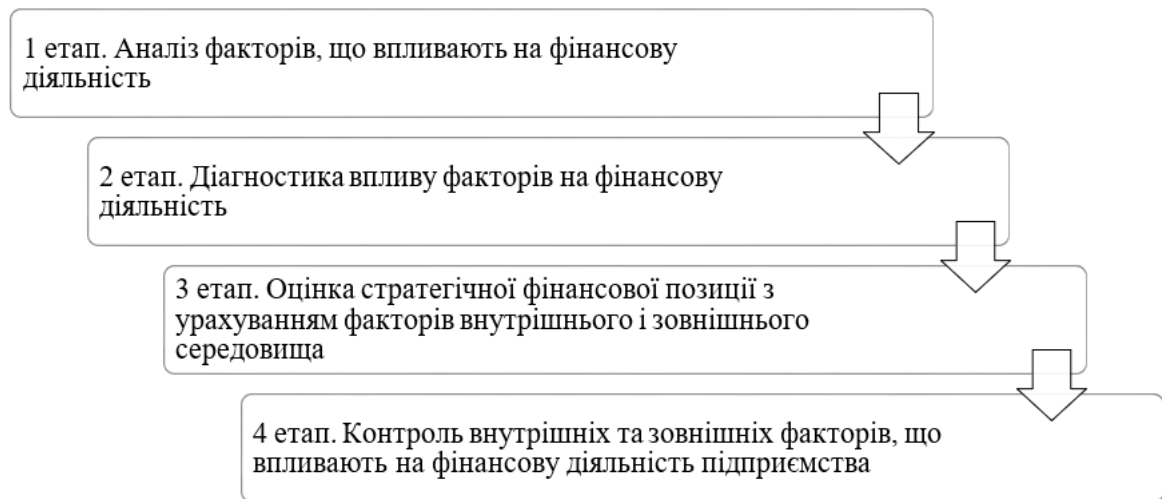


Рис. 1.5. Етапи проведення аналізу внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на фінансову діяльність підприємства [13]

Перший етап передбачає аналіз різних факторів, які впливають на фінансову діяльність, з метою визначення рівня впливу кожного фактору. Переходячи до другого етапу, ми проводимо діагностику для виявлення будь-яких показників, які можуть свідчити про зниження фінансової діяльності підприємства. Запропонований нами третій етап передбачає оцінку стратегічного фінансового стану з урахуванням усіх факторів, які тісно пов'язані з пошуком життєздатних рішень для покращення стану підприємства. Нарешті, четвертий етап зосереджений на моніторингу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які сприяють активізації фінансової діяльності підприємства.

Таким чином, проведеними дослідженнями ми виявили першочергові зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на фінансову діяльність підприємства. Ми також окреслили необхідні етапи аналізу для точної оцінки їх впливу на фінансову діяльність. Ці висновки слугують основою для подальших обговорень і рішень щодо методології аналізу та оцінки фінансової діяльності підприємства.

1.3. Методичні основи аналізу фінансової діяльності підприємства

Ефективне управління фінансовими операціями компанії вимагає визначення найбільш впливових факторів. Для забезпечення обґрунтованих управлінських рішень важливою є точна інформація щодо результатів діяльності з урахуванням унікальних характеристик управління підприємством та організаційної структури. Тому першочергового значення набуває оцінка ефективності фінансової діяльності як основної мети та рушійної сили підприємницької діяльності. Він служить життєво важливим ресурсом для економічного та соціального прогресу, інвестицій та інноваційних ініціатив, а також внутрішнім засобом фінансування та підтримки фінансових операцій.

Проводячи аналіз та оцінку фінансових операцій компанії, стає можливим визначити проблемні області в бізнес-процесах, які безпосередньо впливають на її прибутковість. Це, у свою чергу, дає змогу керівництву вносити необхідні корективи у свої стратегії прийняття рішень і розробляти комплексний план виходу з кризових ситуацій. Без вирішального етапу аналізу було б неможливо точно оцінити поточний статус організації та її позицію на ринку.

Фінансову діяльність підприємства можна аналізувати та оцінювати різними видами та методами. Вибір конкретного методу залежить від цілей, часових рамок дослідження та наявних даних.

Перевірка фінансових операцій підприємства передбачає вивчення основних показників, які відображають його фінансовий стан і результати. За допомогою цих іспитів можна зробити обґрунтований управлінський вибір. Фінансовий аналіз є невід'ємною складовою більш широких процесів, включаючи оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства, а також економічний аналіз.

Обстеження фінансово-господарської діяльності підприємства здійснюється за допомогою електронних таблиць MS Excel або спеціального

програмного забезпечення. Це передбачає виконання числових обчислень різноманітних показників, співвідношень і коефіцієнтів, які згодом оцінюються, з'ясовуються та зіставляються з інформацією від інших організацій.

Крім того, проводиться ретельна перевірка активів і боргів організації, її здатності виконувати фінансові зобов'язання, її ліквідності, фінансових показників і загальної фінансової стійкості. Оцінка також включає оцінку оборотності активів компанії, яка свідчить про рівень її ділової активності. Завдяки процесу фінансового аналізу стає можливим визначити потенційні ознаки неминучого банкрутства, наприклад значно підвищений ризик.

Оцінка базується на обчисленні унікальних показників. Як правило, ці показники служать індикаторами, які дають змогу зрозуміти окремі аспекти фінансово-економічної діяльності компанії. Розглянемо широко використовувані фінансові коефіцієнти [4, с. 59]:

Коефіцієнт автономії, який вимірює частку власного капіталу до загального капіталу (активів) компанії, і коефіцієнт фінансової залежності, який розраховує співвідношення зобов'язань до активів, є важливими фінансовими показниками. Іншим ключовим показником є коефіцієнт поточної ліквідності, який оцінює співвідношення між поточними активами та короткостроковими зобов'язаннями.

Коефіцієнт швидкої ліквідності вимірює частку ліквідних активів, таких як кошти, короткострокові фінансові інвестиції та короткострокова дебіторська заборгованість, до короткострокових зобов'язань.

Рентабельність власного капіталу розраховується шляхом ділення чистого прибутку на власний капітал компанії.

Аналіз та оцінка фінансової діяльності компанії служать головною метою аналізу її поточного стану для визначення областей для покращення, підвищення операційної ефективності та вирішення будь-яких існуючих проблем. Цей аналіз передбачає вивчення таких ключових показників, як рентабельність продажів (відношення валового прибутку до виручки) і чиста

рентабельність (відношення чистого прибутку до виручки). Хоча ця оцінка має значну цінність для власників бізнесу, зазвичай її проводять спеціалісти [4, с.60]:

- ефективне прийняття рішень керівництвом компанії залежить від наявності точних і вимірюваних даних щодо діяльності підприємства. Ця вимога поширюється не тільки на керівників вищого рівня, а й на керівників середньої ланки.

- інвестори зацікавлені в розумінні функціональності своїх інвестицій, оцінці потенціалу зростання та прибутковості всередині компанії.

- потенційні покупці бізнесу повинні оцінити, наскільки поточний стан підприємства відповідає його вартості.

- аналізуючи дані, постачальники та партнери на різних рівнях можуть отримати цінну інформацію, яка дозволить їм зробити обґрунтований вибір щодо співпраці з компанією.

- при наданні кредиту важливо вірити в стабільність і фінансову життєздатність бізнесу, в тому числі банків та інших кредитних установ.

- податкова служба оцінює результати діяльності компанії, якщо у неї є непогашені податкові зобов'язання.

- фінансовий аналіз діяльності підприємства здійснюють аудитори, які є спеціалістами, яких призначає керівництво.

Вивчаючи та оцінюючи фінансові операції компанії, ми можемо визначити, чи вона просувається в правильному напрямку та чи можна вважати її ефективність стабільною.

Мета полягає в тому, щоб визначити походження будь-яких проблем або проблем, з якими могла зіткнутися компанія, а також виявити приховані можливості та невикористані ресурси, які можна використати. Крім того, буде сформульована комплексна стратегія виходу з кризи разом із прогнозом майбутніх фінансових результатів. Дані для аналізу будуть отримані з різних каналів, відібраних на основі конкретних вимог і характеристик підприємства [4, с.59].

– звіт про фінансовий стан, також відомий як баланс (форма № 1), надає детальну інформацію про активи та зобов'язання компанії як на початок, так і на кінець звітного періоду.

– за формою № 2 складається розгорнутий звіт про фінансові результати, включаючи загальну суму фінансових доходів (обсяг реалізації), витрати, чистий прибуток і збиток.

– звіт про рух грошових коштів, також відомий як форма №3, містить детальний облік надходжень і відпливів коштів та їх еквівалентів протягом звітного періоду.

– звіт про рух капіталу, також відомий як форма № 4, надає детальну інформацію про капітал, включаючи його розмір і складові. Крім того, він містить дані про динамічні зміни капіталу, такі як депозити, зняття коштів та інші пов'язані операції.

Потреба в додаткових фінансових записах залежить від конкретних обставин.

Для перевірки фінансової діяльності компанії на практиці використовуються різні види аналізу.

Одним з таких аналізів є зовнішній аналіз, який передбачає порівняння показників діяльності компанії з показниками інших підприємств. Для проведення такого аналізу використовуються дані бухгалтерської звітності інших компаній. Метою цього порівняння є оцінка ринкової вартості компанії та визначення її інвестиційної привабливості.

Внутрішній аналіз передбачає оцінку основних фінансових показників компанії окремо, без порівняння з іншими підприємствами. У цьому аналізі використовується набір стандартів економічної діяльності, розроблених спеціально для компанії, включаючи конфіденційну інформацію. Метою цього аналізу є визначення можливостей оптимізації робочих процесів, максимізації ефективного використання коштів компанії, зниження витрат і, зрештою, підвищення прибутковості.

Перевірка фінансових ризиків передбачає використання внутрішніх звітів, даних бухгалтерського обліку, нормативної інформації та планової інформації для проведення аналізу.

Оперативний режим вимагає проведення експрес-аналізу для оцінки поточного стану підприємства та оцінки ефективності його діяльності.

Ретельна експертиза необхідна для проведення комплексної оцінки діяльності та фінансового стану компанії, як впливає з її назви.

Основою всіх методів фінансового аналізу для оцінки діяльності компанії є обчислення різних показників або груп показників, також відомих як управлінські звіти. Потім ці розрахункові показники порівнюються з внутрішніми стандартами, встановленими в компанії. Вирішальною метою будь-якого підприємства є визначення набору ключових показників, які будуть слугувати основним центром уваги для керівників і керівників. Непрактично використовувати всі наявні звіти та показники, хоча теоретично кожен з них можна розрахувати. Кілька причин підтверджують цей підхід:

- цілком імовірно, що всі показники демонструють різні закономірності змін, а це означає, що аналіз фінансового стану компанії за певний проміжок часу може стати значно складнішим, якщо розглядати кілька показників одночасно.

- як правило, компанії, які поставили перед собою конкретні цілі, оцінюють свій прогрес за конкретними показниками. Вони не вимагають усіх доступних фінансових і бухгалтерських даних, які потенційно можуть бути використані. Наявність надмірної інформації може відволікати та перешкоджати обробці інформації.

Під час оцінки ефективності компанії дуже важливо враховувати унікальні характеристики галузі, в якій вона працює, і головні цілі компанії під час вибору ключових показників, на яких слід зосередитися. При оцінці фінансової ефективності підприємства важливо порівнювати поточні показники не тільки з історичними даними, але й з еталонними показниками інших компаній і навіть зі стандартними для галузі коефіцієнтами.

Встановлення стандартів ґрунтується на різних джерелах даних, включаючи статистичні дослідження галузі чи національної економіки, оцінки рейтингових агентств і консалтингових фірм, компаніївласна статистика та оцінки керівників компанії. Хоча визначення стандартів виключно для особистого користування може бути складним, тривалим і дорогим, переваги, які вони надають, значно вищі. Важливо враховувати, що застосування стандартів із підручників з економічного аналізу, зокрема тих, написаних іноземними авторами, може бути неактуальним в умовах України. Ці підручники були написані в різних економічних умовах і в різний час. В ідеалі розробка стандартів на основі довгострокової статистики підприємства, якщо така є, буде найбільш підходящим підходом.

При аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства зазвичай використовується комплексний підхід. Цей метод поєднує в собі різні техніки, щоб забезпечити більш повне розуміння поточної ситуації.

У таблиці 1.2 подано вичерпний перелік основних підходів, які використовуються для дослідження фінансових операцій компанії. Тепер розглянемо основні показники, які використовуються у фінансовому аналізі компанії. Аналітик, який стежить за цією оцінкою, має доступ до понад 200 показників; тим не менш, не всі вони практичні або застосовні в реальних сценаріях.

У практичних застосуваннях необхідні коефіцієнти можна розділити на чотири окремі групи: показники ліквідності, показники прибутковості, показники товарообігу та показники ринкової вартості підприємства. Тепер давайте заглибимося в кожен з цих категорій для більш повного розуміння.

Існує кілька додаткових показників ліквідності, крім трьох ключових показників [24, с.63].

Індикатор поточної або загальної ліквідності дає уявлення про суму грошей, яка буде отримана від продажу всіх існуючих активів компанії, і про те, яка частина боргу буде погашена в результаті. Для розрахунку ліквідності оборотні активи поділяються на короткострокові зобов'язання.

Таблиця 1.2.

Основні методи аналізу фінансової діяльності підприємства

Методи	Характеристика
Вертикальний аналіз	У межах цієї методики підсумкові показники на звітну дату приймаються за 100 %, а окремі частини (статті) виражаються як відсоток цілого. Аналіз такого типу дозволяє визначити питому вагу кожної складової у загальному результаті. Такий аналіз ще називають структурним, він включає такі етапи: • аналіз активів (оборотні, необоротні, їх елементарний склад та рівень ліквідності) – сприяє оптимізації їх складу; • аналіз капіталу (питома вага власного та позикового капіталу, їх елементарний склад, терміновість зобов'язань) необхідний для визначення його середньозваженої вартості; • аналіз грошового потоку за видами діяльності (операційною, фінансовою, інвестиційною)
Горизонтальний аналіз	Горизонтальний або тимчасовий (динамічний) аналіз полягає у порівнянні поточних даних певного типу з тими самими даними за певний період. Наприклад, можна порівняти їх із показниками трирічної давності, щоб оцінити динаміку. Вертикальний та горизонтальний аналіз зазвичай проводяться разом, у комплексі вони забезпечують більш повну картину того, що відбувається.
Порівняльний (просторовий) аналіз	Такий аналіз передбачає зіставлення одна з одною окремих груп показників. Це актуально для порівняння результатів роботи філій та підрозділів компаній, а також для порівняння себе з конкурентами та ринком загалом. • Порівнюючи показники компанії з показниками основних конкурентів, можна визначити заходи, здатні покращити становище підприємства. • Зіставляючи власні показники із середніми показниками по галузі, можна виявити резерви компанії, активізація яких здатна підвищити ефективність її роботи. • Порівняння аналогічних показників різних підрозділів компанії дозволяє внести корективи у їхню роботу, роблячи її кориснішою. • Порівнюючи поточні показники з плановими, можна побачити відставання або випередження та вжити заходів для виправлення ситуації.
Трендовий аналіз	По суті, трендовий аналіз виробничо-фінансової діяльності підприємства є різновидом горизонтального аналізу. За основу в ньому беруться показники якогось конкретного періоду діяльності компанії, та й інші дані порівнюються з базовими. Після цього формується тренд, який може бути фундаментом для побудови прогнозів розвитку підприємства
Факторний (інтегральний) аналіз	Це багатовимірний статистичний аналіз, у якому вивчається вплив окремих чинників (як внутрішніх, так і зовнішніх) загальний результат роботи підприємства. Це головним чином: • законодавчі зміни; • коливання рівня цін (як у продукцію, так і на ресурси її виробництва); • соціально-економічні зміни в регіонах, де знаходиться компанія, її підрядники та клієнти. У межах аналізу цього чинники можуть бути розбиті кілька складових.
Аналіз коефіцієнтів (відносних показників)	Цей метод аналізу експерти називають одним із найзначніших. Як правило, у його рамках проводиться розрахунок показників платоспроможності та ліквідності. Тобто виявляється, чи здатна компанія платити за зобов'язаннями і чи має можливість швидко перевести майно в гроші.

Швидка ліквідність. Концепція залишається незмінною, але з акцентом на активи та пасиви короткострокового характеру. Отже, при виконанні розрахунків необхідно враховувати лише короткострокову дебіторську заборгованість та фінансові інвестиції. Щоб визначити швидку ліквідність,

необхідно агрегувати дебіторську заборгованість, фінансові інвестиції та готівку в касі, а потім розділити отриману суму на кількість короткострокової заборгованості.

Повна ліквідність. Це вимірювання можна порівняти з попереднім, але воно не враховує дебіторську заборгованість. Щоб визначити повну ліквідність, об'єднайте фінансові інвестиції та грошові активи, а потім розділіть загальну суму на короткострокові зобов'язання.

Показники ліквідності відповідають певним нормативам. Компанії повинні прагнути перевищити норму 1 для поточної та швидкої ліквідності. Прийнятний діапазон для абсолютної ліквідності коливається між 0,2 і 0,5.

Для аналізу прибутковості зазвичай використовуються чотири основні показника [26, с.51].

Рентабельність оборотних коштів є важливим показником, який дозволяє порівнювати чистий прибуток і суму оборотних коштів, вкладених у виробництво товарів. Дуже важливо зрозуміти зв'язок між цими двома показниками. Очевидно, що в успішному бізнесі прибуток повинен перевищувати витрати.

Рентабельність продажів відноситься до частки чистого прибутку по відношенню до загального доходу. Формула розрахунку для цього така [26, с. 51]:

$$РП = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \times 100\% \quad (1.1)$$

Рентабельність активів можна визначити шляхом порівняння чистого прибутку з інвестиціями, зробленими в активи. Формула розрахунку для цього така [26, с. 51]:

$$РА = \frac{\text{Прибуток за період}}{\text{Середня величина активів за період}} \times 100\% \quad (1.2)$$

Рентабельність власного капіталу розраховується шляхом оцінки прибутку по відношенню до власного капіталу.

Стійкість і фінансовий стан компанії, а також рівень прибутковості її бізнесу виявляють показники рентабельності. Початкова точка для всіх видів рентабельності встановлюється на одиниці, що свідчить про те, що компанія працює без збитків. З підвищенням показників діяльність компанії стає більш ефективною, що призводить до підвищення чистого прибутку.

Наступний елемент аналіз – аналіз оборотності. Фінансовий аналіз включає в себе оцінку як оборотності активів, так і оборотності оборотних коштів, які є індикаторами операційної діяльності компанії. Активи можуть приносити прибуток або зберігатися в банку. Чим ефективніше вони використовуються, тим більший потенціал збільшення прибутку.

Формула для розрахунку коефіцієнту оборотності активів наступна [28, с. 28]:

$$OA = \frac{\text{Дохід за період}}{\text{Вартість активів за період}} \quad (1.3)$$

При визначенні коефіцієнта оборотності активів важливо враховувати середньорічну вартість активів, а не загальну. Щоб виконати цей аналіз, необхідно звернутися до балансу та визначити залишки активів на початок і кінець поточного року. Потім ці значення слід об'єднати та розділити на два.

Оборотний капітал компанії складається з товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і дебіторської заборгованості, яка буде стягнута в найближчі місяці. Цей показник дає уявлення про те, як часто решту активів використовували протягом року. Формулу для розрахунку цього показника наступна [28, с. 28]:

$$OOK = \frac{\text{Дохід за період}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \quad (1.4)$$

Наступний елемент аналізу – ринкова вартість.

Перелік показників для оцінки ринкової вартості включає [32, с.87] різні аспекти фінансових показників компанії, включаючи прибуток на акцію, дохід

у вигляді дивідендів, балансову вартість кожної акції та прибутковість на акцію.

Тепер розглянемо етапи аналізу фінансової діяльності компанії.

На початковому етапі аналіз фінансової діяльності підприємства передбачає встановлення цілей і завдань, а також вибір відповідного формату дослідження. У деяких випадках власникам бізнесу може бути зручніше звернутися за допомогою до експертів у цій галузі, які можуть узгодити цілі аналізу з відповідними методами для його виконання.

Обов'язком представника підприємства є прийняття кількох рішень самостійно. Вони повинні визначити, хто використовуватиме дані, отримані в результаті аналізу всередині компанії. Це рішення вплине на формат остаточного звіту.

Протягом звітного періоду проводиться попередній огляд підприємства, збираються дані про основні показники, такі як виручка, обсяг виробництва, собівартість. Крім того, детально перевіряється майновий стан на початок і кінець періоду, а також результати діяльності підприємства та умови праці.

На третьому етапі проводиться ретельна перевірка майна підприємства, що передбачає оцінку показників ліквідності та структури капіталу, як власних, так і залучених. Аналізуючи склад майна, можна зробити висновки щодо його ефективного використання. Аналіз в першу чергу спирається на оцінку таких показників, як ліквідність, а також оборотність капіталу та активів.

Після досягнення четвертого етапу необхідно порівняти поточні дані з заданими показниками. Ці показники, як правило, встановлюються власником підприємства задовго до того, як відбувається аналіз. Якщо є значне розходження між запланованими та фактичними результатами, проводиться факторний аналіз. З іншого боку, якщо все збігається з очікуваннями, фокус має бути зміщений у бік оцінки прибутковості.

Аналіз структури балансу є п'ятим етапом, на якому оцінюється схильність підприємства до банкрутства та його здатність вийти з кризи. Ця

оцінка передбачає розрахунок коефіцієнта втрати або відновлення платоспроможності. Вищий результат свідчить про більшу ймовірність виходу із зони ризику. Хоча цей етап не є обов'язковим для кожної компанії, він зазвичай включається в оцінку, якщо на попередніх етапах були отримані незадовільні дані.

Таким чином, основною метою будь-якого підприємства є підвищення ефективності його економічної діяльності, що веде до покращення фінансових показників. Щоб виявити слабкі місця підприємства, необхідний ретельний аналіз фінансових результатів.

Використовуючи цей інструмент, можна аналізувати числові вимірювання, які вимірюють економічну ефективність компанії, і робити обґрунтовані судження на основі цих показників. Фінансові операції підприємства охоплюють різноманітні завдання, пов'язані з управлінням його фінансовими ресурсами для сприяння як економічному, так і соціальному прогресу. Отже, фінансова діяльність охоплює весь період існування підприємства, від його створення до ліквідації як самостійного суб'єкта господарювання (включаючи фінансові аспекти процесу ліквідації).

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»

2.1. Аналіз економічних показників діяльності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

На початковому етапі дослідження економічної діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» зосередимося на вивченні тенденцій активів балансу підприємства з 2021 по 2023 роки, як представлено в таблиці 2.1.

Аналіз таблиці 2.1 показує зростаючу тенденцію активів ТОВ «АТБ-Маркет» із темпом зростання 12,06%, що досягло 47576420 тис. грн у 2023 році порівняно з 42395449 тис. грн у 2021 році. Зокрема, необоротні активи підприємства зазнали меншого темпу росту - на 6,70% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Навпаки, оборотні активи підприємства мали більший темп росту, а саме вони зросли на 43,16% у 2023 році порівняно з 2021 роком.

Активи ТОВ «АТБ-Маркет» зазнали істотних змін у різних категоріях, що сприяло загальному збільшенню загальної суми активів. Зокрема, суттєво зросли запаси (+7,0%), грошові кошти та їх еквіваленти (+110,94%), дебіторська заборгованість за продукцію (+15,44%), дебіторська заборгованість за видані аванси (+96,91%), дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (+163,22%). З іншого боку, деякі елементи негативно вплинули на загальний обсяг активів компанії, зокрема, дебіторська заборгованість за нарахованими доходами (-21,15%). а також інша поточна дебіторська заборгованість (-99,10%).

Таблиця 2.1

Аналіз активу балансу ТОВ «АТБ-Маркет» у 2021-2023рр.(тис. грн.)

№	Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення 2022/2021		Відхилення 2023/2022		Відхилення 2023/2021	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	Необоротні активи	26446223	62,38	23101572	56,23	24674841	51,94	-3344651	-12,65	1573269	6,81	-1771382	-6,70
2	Оборотні активи, в т. ч.:	15949226	37,62	17979142	43,77	22832801	48,06	2029916	12,73	4853659	27,00	6883575	43,16
2.1	Запаси, а саме:	7771596	18,33	8615062	20,97	8370136	17,62	843466	10,85	-244926	-2,84	598540	7,70
2.1.1	Виробничі запаси	98930	0,23	120060	0,29	116723	0,25	21130	21,36	-3337	-2,78	17793	17,99
2.1.2	Товари	7672665	18,10	8495002	20,68	8253413	17,37	822337	10,72	-241589	-2,84	580748	7,57
2.2	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги	1477	0,00	1836	0,00	1705	0,00	359	24,31	-131	-7,14	228	15,44
2.3	Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	213226	0,50	460855	1,12	419864	0,88	247629	116,13	-40991	-8,89	206638	96,91
2.4	з бюджетом	60896	0,14	73338	0,18	160290	0,34	12442	20,43	86952	118,56	99394	163,22
2.5	з нарахованих доходів	451286	1,06	369331	0,90	355841	0,75	-81955	-18,16	-13490	-3,65	-95445	-21,15
2.6	Інша поточна дебіторська заборгованість	1043345	2,46	35109	0,09	9343	0,02	-1008236	-96,63	-25766	-73,39	-1034002	-99,10
2.7	Грошові кошти та їх еквіваленти	6407400	15,11	8423611	20,51	13515622	28,45	2016211	31,47	5092011	60,45	7108222	110,94
3	Усього	42395449	100,00	41080714	100,00	47507642	100,00	-1314735	-3,10	6426928	15,64	5112193	12,06

Уповільнення зростання чистого прибутку ТОВ «АТБ-Маркет» та зростання запасів свідчать про відсутність у компанії ефективної стратегії управління своїми запасами та не визначення можливостей вивільнення фінансових ресурсів, пов'язаних із запасами. Відповідно ці кошти залишаються недоступними для інших цілей. Загалом з 2021 по 2023 роки спостерігалось зниження ефективності управління запасами.

Зростання дебіторської заборгованості за товари та послуги випереджало чистий прибуток, тому сформувавши чітку позицію щодо цих процесів було складно. Коли дебіторська заборгованість за надання товарів і послуг збільшується, це зменшує оборотний капітал, доступний для бізнесу, обмежуючи ресурси для придбання запасів і агресивних маркетингових кампаній. Однак дебіторська заборгованість може служити і ефективним рекламним інструментом. Якщо компанія встановлює чітку кореляцію між пропозицією додаткового кредиту та варіантами відстрочки платежу за продукти та послуги, що призводить до збільшення доходу та підтримки високої якості дебіторської заборгованості, доцільно продовжувати цей підхід. Крім того, рекомендується пропонувати відстрочку платежу лише надійним клієнтам із підтвердженням досвідом співпраці.

Динаміку зміни активів ТОВ «АТБ-Маркет» зображено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Динаміка активів ТОВ «АТБ-Маркет» в 2021-2023 роках, тис. грн.

У таблиці 2.1 також представлена структура активів ТОВ «АТБ-Маркет» з 2021 по 2023 рік. Станом на кінець 2023 року активи ТОВ «АТБ-Маркет» склалися з 51,94% необоротних активів та 48,06% оборотних активів., як показано на малюнку 2.2.



Рис. 2.2. Структура активів ТОВ «АТБ-Маркет» в 2021-2023 роках, %

Частка необоротних активів у загальній вартості майна ТОВ «АТБ-Маркет» зменшилася на протязі аналізованого періоду, що на 10,44% менше порівняно з аналогічним показником 2021 року.

На кінець 2023 року питома вага запасів у портфелі активів ТОВ «АТБ-Маркет» становила 17,62%. Протягом аналізованого періоду спостерігалось деяке зменшення відносної значущості виробничих запасів в активах компанії на 0,71%.

Частка дебіторської заборгованості за виданими авансами в портфелі активів компанії зросла на 0,38%, досягнувши 0,88% у 2023 році. Крім того, інша поточна дебіторська заборгованість становила 0,02% у структурі активів ТОВ «АТБ-Маркет» на кінець 2023 року.

Грошові кошти становлять 28,45% загальних активів компанії, а у 2023 році частка готівки зросла на 13,34%.

Питома вага оборотних активів у загальних активах компанії становить 48,06%. Питома вага оборотних активів за аналізований період зросла на 10,44%.

Далі проведемо аналіз динаміки та структури пасивів, тобто фінансових ресурсів ТОВ «АТБ-Маркет» (табл. 2.2).

У таблиці 2.2 представлено аналіз тенденцій зобов'язань ТОВ «АТБ-Маркет» з 2021 по 2023 рр. Спостережуване зростання позикового капіталу ТОВ «АТБ-Маркет» розширює потенціал компанії для майбутнього розширення. Проте, якщо поточні ринкові умови перешкоджають ефективному використанню позикових коштів, доцільно було б відмовитися від них через їх високу вартість.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, що надаються ТОВ «АТБ-Маркет», у аналізованому періоді збільшилася на 9,59%. Проте важливо зазначити, що без ретельного аналізу управлінської звітності передчасно зробити остаточні висновки щодо впливу цих процесів на фінансовий стан підприємства. Слід визнати, що торгові кредити та відстрочка платежів часто є економічно ефективним засобом фінансування, що дозволяє поповнити оборотний капітал.

Постачальники мають можливість оцінити потенційний ризик затримки погашення боргу компанії та подальший вплив на ціноутворення на товари та послуги. У зв'язку з цим рекомендується використовувати кредити на продукти та відстрочення платежів за надані послуги, враховуючи занепокоєння та інтереси постачальників.

Динаміка основних показників пасиву балансу ТОВ «АТБ-Маркет» представлена на рис. 2.3.

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки та структури фінансових ресурсів ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021-2023 рр.

№	Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення 2022/2021		Відхилення 2023/2022		Відхилення 2023/2021	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1.	Власний капітал, в т.ч.	4530807	10,69	4980251	12,12	4545998	9,57	449444	9,92	-434253	-8,72	15191	0,34
1.1	Зареєстрований капітал	9930	0,02	9930	0,02	9930	0,02	0	0,00	0	0,00	0	0,00
1.2	Нерозподілений прибуток	4520877	10,66	4970321	12,10	4536068	9,55	449444	9,94	-434253	-8,74	15191	0,34
2.	Довгострокові зобов'язання	9875245	23,29	8859351	21,57	8672402	18,25	-1015894	-10,29	-186949	-2,11	-1202843	-12,18
3.	Поточні зобов'язання, в т.ч.:	27989397	66,02	27241112	66,31	34289242	72,18	-748285	-2,67	7048130	25,87	6299845	22,51
3.1	Кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	2812036	6,63	1983346	4,83	2865394	6,03	-828690	-29,47	882048	44,47	53358	1,90
3.2	Кредиторська заборгованість за продукцію, товари, послуги	16637705	39,24	13220201	32,18	18232758	38,38	-3417504	-20,54	5012557	37,92	1595053	9,59
3.3	Кредиторська заборгованість за розрахунками:	1077782	2,54	681239	1,66	474805	1,00	-396543	-36,79	-206434	-30,30	-602977	-55,95
3.3.1	з бюджетом												
3.3.2	зі страхування												
3.3.3	з оплати праці												
3.3.4	за одержаними авансами												
3.3.5	з учасниками												
3.3.6	із внутрішніх розрахунків	339	0,00	2249	0,01	4363	0,01	1910	563,42	2114	94,00	4024	1187,02
3.4	Поточні забезпечення	426475	1,01	1292167	3,15	1292167	2,72	865692	202,99	0	0,00	865692	202,99
3.5	Доходи майбутніх періодів	15	0,00	15	0,00	15	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
3.6	Інші поточні зобов'язання	569582	1,34	4526191	11,02	9284721	19,54	3956609	694,65	4758530	105,13	8715139	1530,09
4.	Усього	42395449	100,00	41080714	100,00	47507642	100,00	-1314735	-3,10	6426928	15,64	5112193	12,06

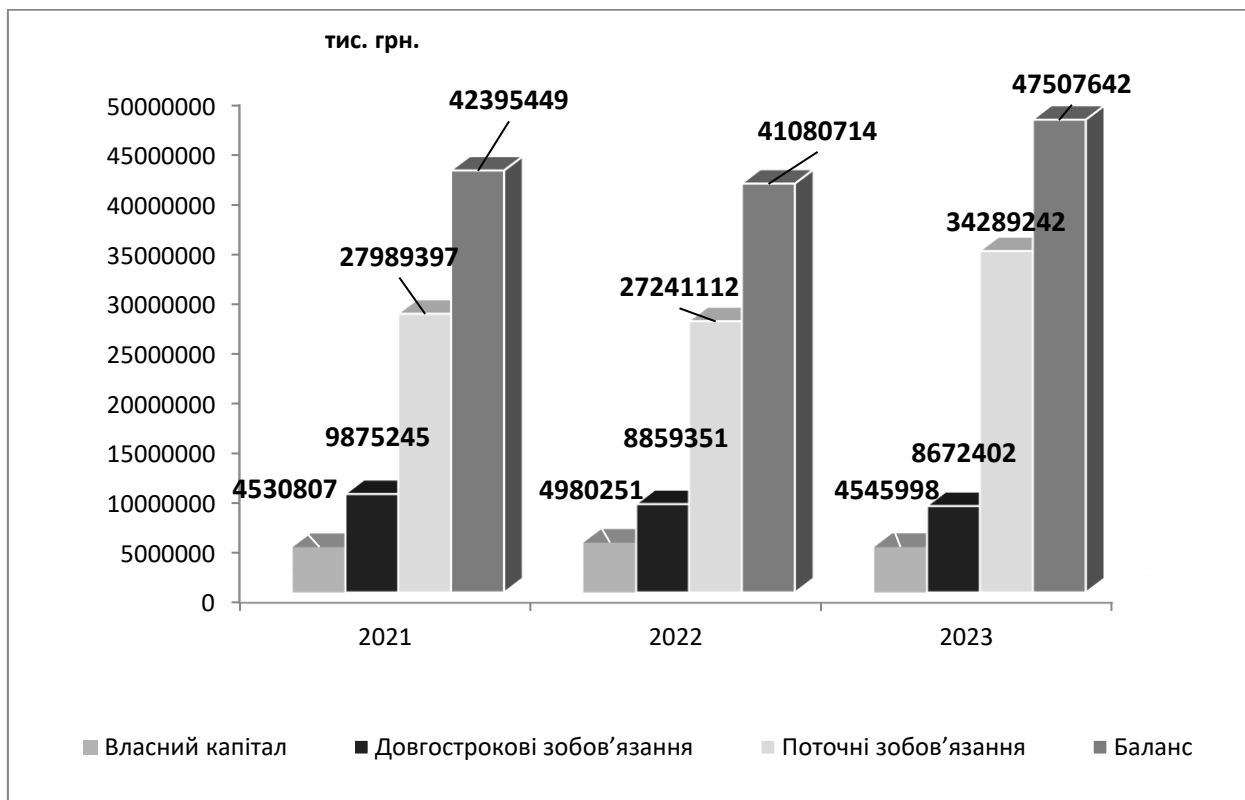


Рис. 2.3. Динаміка фінансових ресурсів ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021 – 2023 рр., тис. грн.

Проведемо аналіз структури пасиву ТОВ «АТБ-Маркет» на протязі 2021-2023 років, що показано в таблиці 2.3 та на рис. 2.4.

Склад зобов'язань формується різними факторами, такими як переважаючі відсоткові ставки за банківськими кредитами, кредитні опції, надані постачальниками, переваги власників і рішення, прийняті керівництвом підприємства. За 2021 рік джерела фінансування ТОВ «АТБ-Маркет» класифіковані наступним чином: поточні зобов'язання становлять 66,02%, довгострокові – 23,29%, власний капітал – 10,69% (рис. 2.4).

У 2022 році ситуація майже не змінилася. Проте за цей період компанія мала найбільшу частку власного капіталу, що становила 12,12%, частку поточних зобов'язань і забезпечень – 66,31%. Довгострокові зобов'язання склали 21,57%.

В 2023 році ситуація теж значно не змінилася. Власний капітал становив 9,57%, частка довгострокових зобов'язань знизилась до 18,25%, частка поточних зобов'язань склала 72,18% (рис. 2.4.).

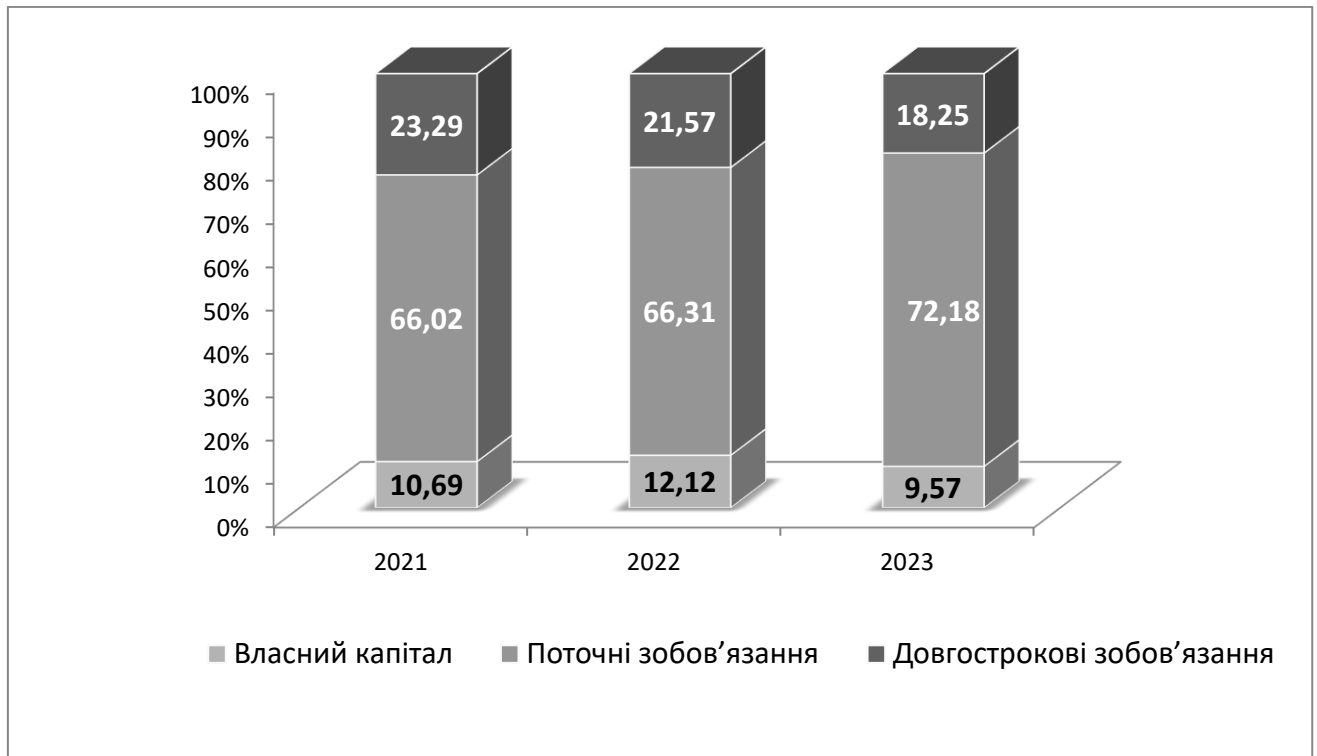


Рис. 2.4. Динаміка структури фінансових ресурсів ТОВ «АТБ-Маркет», %

Частка власного капіталу ТОВ «АТБ-Маркет» у джерелах фінансування активів була дуже незначною, що свідчить про великий ризик для кредиторів щодо втрати капіталу. В 2023 році ТОВ «АТБ-Маркет» сформував власний капітал за рахунок двох основних складових: нерозподілений прибуток (включаючи непокритий збиток) становив 9,55% та статутний капітал — 0,02%.

Фінансові результати діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021-2023 роки представлені в таблиці 2.3.

Динаміка чистого прибутку та інших показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за цей період зображена на рис. 2.5.

Таблиця 2.3

Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «АТБ-Маркет»,
тис. грн.

Показник	Період			Відхилення 2023/2021	
	2021 рік	2022 рік	2023 рік	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	148745255	148332869	181089665	32344410	21,74
Валовий прибуток від реалізації	38258996	37611845	47849818	9590822	25,07
Фінансовий результат від операційної діяльності	11906670	4625556	622989	-11283681	-94,77
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	10156687	3356764	-191088	-10347775	-101,88
Чистий прибуток	8328888	2527644	-434253	-8763141	-105,21

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «АТБ-Маркет» [36]

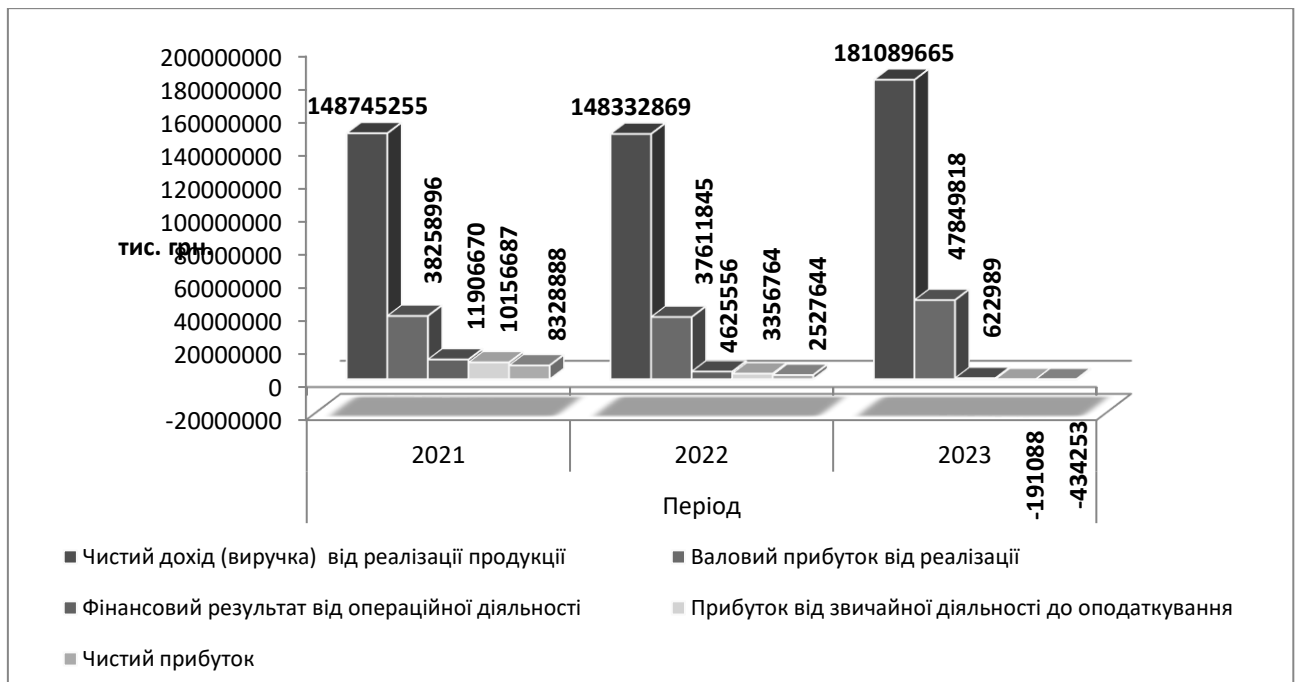


Рис. 2.5. Динаміка фінансових показників діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» в 2021-2023 рр.

Загальний чистий дохід, отриманий ТОВ «АТБ-Маркет» в 2023 році, склав 181089665 тис. грн., що на 21,74% більше показника 2021 року.

За підсумками 2023 року ТОВ «АТБ-Маркет» отримало сприятливий валовий прибуток у розмірі 47849818 тис. грн, перевищивши показник 2021 року на 9590822 тис. грн. (+25,07%). Це зростання є свідченням ефективних операційних процедур, які впроваджуються топ-менеджментом, що призводить до створення додаткової вартості під час повсякденної діяльності компанії. У результаті підприємство тепер має надлишок коштів, який можна розподілити на адміністративні витрати, витрати на продаж і фінансові витрати.

Аналіз фінансових звітів ТОВ «АТБ-Маркет» показує, що у 2021 році підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 8328888 тис. грн. За 2022 рік спостерігалось зменшення чистого прибутку на 5801244 тис. грн. (або 69,65%). Проте у 2023 році ТОВ «АТБ-Маркет» спостерігалось різке зниження прибутку і компанія отримала збиток у розмірі 434253 тис. грн, що на 105,21% менше показника 2021 року. Ця тенденція до зниження прибутковості свідчить про зменшення спроможності компанії генерувати додатковий капітал і підтримувати довгострокову стабільність на ринку.

Проводячи аналіз, стає можливим виявити як сприятливі, так і несприятливі закономірності в економічній діяльності організації. Помітний успіх чистого прибутку компанії в 2022 році є чітким свідченням того, що існує нагальна потреба стимулювати менеджерів компанії у майбутньому з метою досягнення задовільного рівня прибутковості.

Для оптимізації управління дебіторською та кредиторською заборгованістю важливо встановити структурований підхід, який забезпечує як кількість, так і якість цих фінансових операцій. Ця систематична політика не лише сприяє розвитку позитивних стосунків із клієнтами та постачальниками, але й дозволяє краще контролювати весь процес. Вкрай важливо враховувати інтереси всіх залучених сторін, оскільки це в кінцевому підсумку призведе до максимальної економічної ефективності підприємства.

2.2. Оцінка ефективності фінансової діяльності ТОВ «АТБ-Маркет»

Для оцінки ефективності фінансової діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» проведемо аналіз за різними факторами, такими як ліквідність, фінансова стійкість, оборотність (ділова активність) та прибутковість.

Аналіз показників ліквідності ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021-2023 рр. наведений у табл.2.4.

Таблиця 2.4

показники ліквідності ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Формула розрахунку	Відхилення 2022/2021	Відхилення 2023/2022
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,229	0,309	0,394	$A1 / (П1 + П2)$	0,080	0,085
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,292	0,344	0,422	$(A1+A2) / (П1+П2)$	0,052	0,079
Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	0,570	0,660	0,666	$(A1+A2+A3) / (П1+П2)$	0,090	0,006

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «АТБ-Маркет» [36]

Для наочності представимо показники ліквідності ТОВ «АТБ-Маркет» з 2021 по 2023 роки на рисунку 2.6.

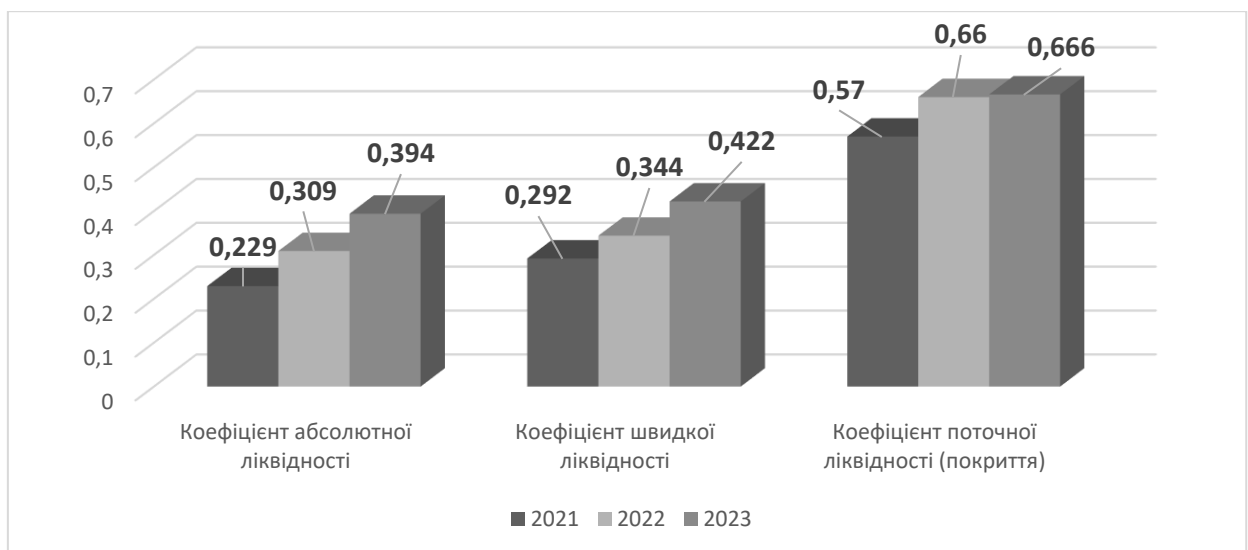


Рис. 2.6. Динаміка показників ліквідності ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021 – 2023 рр.

Протягом 2022 року в ТОВ «АТБ-Маркет» відбулося значне підвищення коефіцієнта абсолютної ліквідності з 0,229 до 0,309. Тобто він став вищим за рекомендоване значення (0,2). У наступному 2023 році цей коефіцієнт ще збільшився до 0,394. Це означає, що наразі компанія здатна погасити 40% своїх короткострокових боргів, що свідчить про нормальний рівень її платоспроможності.

Що стосується коефіцієнту швидкої ліквідності, то на протязі аналізованого періоду він не досягав нормативного значення 0,5. У 2022 році коефіцієнт швидкої ліквідності 0,343 був більше значення 0,292, яке було досягнуто в 2021 році. В 2023 році цей коефіцієнт дещо підвищився до величини 0,442, демонструючи недостатню кількість ліквідних активів, доступних для оперативного розрахунку за негайними зобов'язаннями.

Таку ж тенденцію має коефіцієнт поточної ліквідності. При загальному росту від показника 0,57 в 2021 році до 0,666 у 2023 році, він не досягнув свого нормативного значення 1,0.

Наступним етапом проведемо аналіз фінансової стійкості. У таблиці 2.5 наведено аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «АТБ-Маркет» з 2021 по 2023 роки.

Таблиця 2.5

Показники фінансової стійкості ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021 – 2023 рр.

№ п/п	Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення, +/-		
					2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,11	0,12	0,10	0,01	-0,03	-0,01
2	Коефіцієнт фінансової залежності	0,89	0,88	0,90	-0,01	0,03	0,01
3	Коефіцієнт фінансового левериджу	8,36	7,25	9,45	-1,11	2,20	1,09
4.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-4,84	-3,64	-4,42	1,20	-0,78	0,41
5.	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	-0,65	-0,93	-0,73	-0,28	0,20	-0,09
6.	Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	-2,82	-2,10	-2,40	0,72	-0,30	0,42
7.	Коефіцієнт інвестування	0,17	0,22	0,18	0,04	-0,03	0,01

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «АТБ-Маркет» [36]

Ключовим фактором є коефіцієнт автономії, який вимірює залежність підприємства від кредитів для фінансування та прогнозує майбутні фінансові зміни. Оптимальним вважається значення цього коефіцієнта більше 0,5. Достатність власного капіталу протягом аналізованого періоду свідчить про здатність організації працювати незалежно від позикових джерел фінансування. На жаль, спостерігається тривожна тенденція щодо фінансової незалежності ТОВ «АТБ-Маркет». Цей коефіцієнт має дуже низький показник, а саме 0,10 у 2023 році.

Показники фінансового левериджу та фінансової залежності ТОВ «АТБ-Маркет» також не відповідають нормативним вимогам (менше 0,5), демонструючи залежність від зовнішніх джерел фінансування. Тобто, дуже важливо постійно контролювати підтримку відповідного співвідношення між власним капіталом і позиковими коштами. Це дозволить не лише підвищити оцінку кредитоспроможності, а й мінімізувати витрати, пов'язані з отриманням додаткових фінансових ресурсів платними засобами.

Усі показники маневреності, а саме власного та робочого капіталу, а також коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів мають від'ємний показник. Це дуже негативна тенденція, яка пов'язана з відсутністю власних обігових коштів у підприємства.

Таким чином, при детальному розгляді відносних показників фінансової стійкості можна зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ «АТБ-Маркет» з 2021 по 2023 роки залишався нестабільним.

Далі в нашому дослідженні фінансової стійкості, детальніше розглянемо абсолютні показники фінансової стійкості (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «АТБ-Маркет» у 2021 -2023 роках, тис. грн.

Показник	2021	2022	2023
1. Власний капітал	4530807	4980251	4545998
2. Необоротні активи	26446223	23101572	24655291
3. Власні оборотні кошти (В)	-21915416	-18121321	-20109293
4. Довгострокові зобов'язання	9875245	8859351	8672402
5. Наявність власних і довгострокових джерел фінансування запасів(ВД)	-12040171	-9261970	-11436891
6. Короткострокові кредити	0	0	0
7. Загальний сума основних джерел фінансування запасів(ЗК)	-12040171	-9261970	-11436891
8. Запаси (Зп)	7771596	8615062	8370136
9. Надлишок (нестача) власних оборотних коштів (ФВ)	-29687012	-26736383	-28479429
10. Надлишок (нестача) власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань (ФВД)	-19811767	-17877032	-19807027
11. Надлишок (нестача) основних джерел фінансування запасів (ФЗК)	-19811767	-17877032	-19807027
12. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості	{0,0,0}	{0,0,0}	{0,0,0}

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «АТБ-Маркет» [36]

За результатами аналізу даних таблиці 2.6 досліджуване підприємство має нестачу власних оборотних коштів, нестачу власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань, нестачу основних джерел фінансування запасів на протязі аналізованого періоду, що свідчить про кризовий стан ТОВ «АТБ-Маркет», таким чином підприємство не може своєчасно виконувати всі розрахунки.

Наступний етап визначення ефективності фінансової діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» - це оцінка показників ділової активності підприємства, а саме показників оборотності.

Показники оборотності ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021 – 2023 рр. наведені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники оборотності фінансових ресурсів ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021 – 2023 рр.

№ з/п	Назва показника	Роки			Відхилення		
		2021	2022	2023	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
1	Коефіцієнт оборотності активів	3,51	3,61	3,81	0,10	0,20	0,30
2	Тривалість оборотності активів в днях	102,61	99,70	94,44	-2,91	-5,26	-8,16
3	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	9,33	8,25	7,93	-1,08	-0,32	-1,40
4	Тривалість оборотності оборотних активів в днях	38,60	43,63	45,39	5,03	1,76	6,79
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	84,03	157,72	191,22	73,70	33,49	107,19
6	Тривалість оборотності дебіторської заборгованості в днях	4,28	2,28	1,88	-2,00	-0,40	-2,40
7	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,39	4,38	4,24	0,00	-0,14	-0,15
8	Тривалість оборотності кредиторської заборгованості в днях	82,04	82,12	84,90	0,09	2,78	2,87
9	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	14,22	12,85	15,92	-1,36	3,07	1,70
10	Тривалість оборотності матеріальних запасів в днях	25,32	28,01	22,62	2,69	-5,40	-2,71
11	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	32,83	29,78	39,83	-3,05	10,05	7,01
12	Період оборотності власного капіталу в днях	10,97	12,09	9,04	1,12	-3,05	-1,93
13	Тривалість операційного циклу, дні	29,61	30,29	24,50	0,69	-5,80	-5,11
14	Тривалість фінансового циклу, дні	-52,43	-51,83	-60,41	0,60	-8,58	-7,98

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «АТБ-Маркет» [36]

Виходячи з інформації, наведеної в таблиці 2.7, видно, що коефіцієнт оборотності активів за 2022 рік склав 3,61, що на 0,1 більше, ніж у попередньому році. Варто зазначити, що показник оборотності активів компанії постійно демонструє тенденцію до зростання протягом аналізованого періоду. Цей коефіцієнт є вирішальним показником ефективності капіталу і

відображає швидкість, з якою активи переходять із виробничих запасів у готову продукцію, а також швидкість, з якою продукти перетворюються в грошову форму. З огляду на це можна зробити висновок, що позитивна динаміка цього показника свідчить про ефективне використання активів ТОВ «АТБ-Маркет».

Протягом 2021-2023 років ТОВ «АТБ-Маркет» спостерігало позитивне зростання оборотних активів, досягнувши обороту 3,81. Це збільшення товарообігу у поєднанні з прибутковою реалізацією продукції підприємства значно збільшило як операційний, так і чистий прибуток ТОВ «АТБ-Маркет».

Компанія зазнала незначне зниження коефіцієнта оборотності запасів у 2022 році з різницею на 1,36 порівняно з попереднім роком. Тривалість оборотності запасів за 2022 рік є відносно низькою і становить 28,01 днів. Це на 2,69 дня більше, ніж у минулому році. Протилежна тенденція була в 2023 році. Коефіцієнт оборотності зріс до 15,92, відповідно тривалість оборотності запасів становила 22,62 днів.

У 2022 році на підприємстві ТОВ «АТБ-Маркет» коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості склав 157,72, перевищивши показник минулого року майже в 2 рази. Термін погашення дебіторської заборгованості у 2022 році становить 2,28 днів. Зокрема, відбулося суттєве скорочення терміну погашення заборгованості, порівняно з минулим роком – на 2 дня. У 2023 році відбулося ще значніше підвищення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості - майже в 1,5 рази до показника 191,22. Відповідно скоротився термін погашення дебіторської заборгованості до 1,88 днів.

Що стосується кредиторської заборгованості, то її зміни незначні. У 2022 році оборотність кредиторської заборгованості зменшилась на 0,01 п.п., а в 2023 році ще знизилася на 0,14 п.п. Відповідно незначні зміни були і у терміну погашення кредиторської заборгованості.

На рисунку 2.7 наочно зображено динаміку кількох основних показників ділової активності ТОВ «АТБ-Маркет».

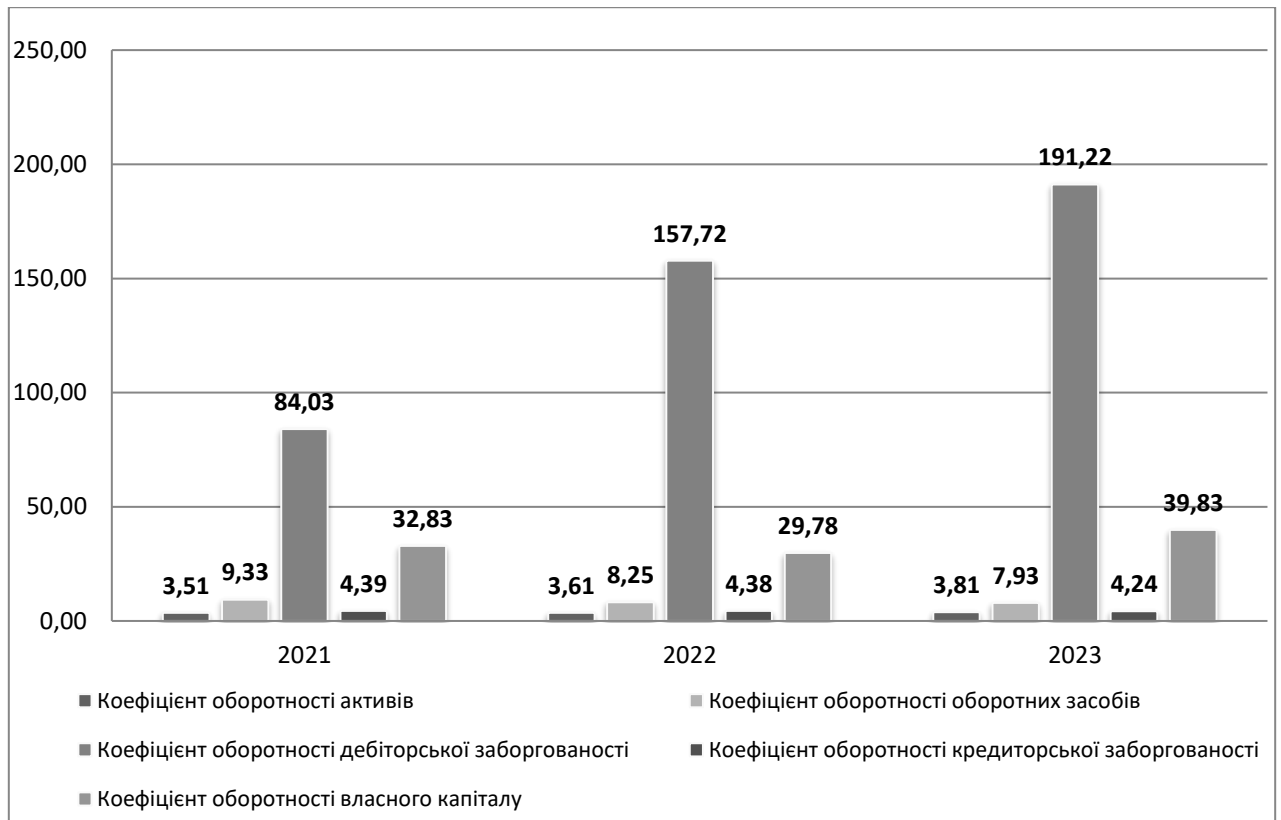


Рис. 2.7. Динаміка показників ділової активності ТОВ «АТБ-Маркет» протягом 2021-2023 рр.

Рисунок 2.7 показує загальне збільшення показників ділової активності ТОВ «АТБ-Маркет» на протязі аналізованого періоду.

Результат фінансової діяльності підприємства має важливе значення, оскільки він визначає, чи отримало підприємство прибуток чи зазнало збитків. Отриманий прибуток служить показником ефективності фінансової діяльності компанії і залежить від обсягу її операційних, інвестиційних і фінансових зусиль. Оцінюючи прибутковість компанії, керівництво має можливість приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на підвищення ефективності її фінансової діяльності.

Рентабельність загальних активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій і рентабельність продажів є ключовими показниками, які пропонують повний огляд прибутковості.

У таблиці 2.8 наведено показники прибутковості ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021-2023 роки.

Таблиця 2.8

Аналіз показників рентабельності ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021-2023 роки

№	Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+/-)	
					2022/2021	2023/2022
1	Рентабельність активів, %	19,65	6,15	-0,91	-13,49	-7,07
2	Рентабельність оборотних активів, %	52,22	14,06	-1,90	-38,16	-15,96
3	Рентабельність власного капіталу, %	183,83	50,75	-9,55	-133,07	-60,31
4	Рентабельність реалізації продукції, %	5,60	1,70	-0,24	-3,90	-1,94

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «АТБ-Маркет» [36]

Показник рентабельності активів ТОВ «АТБ-Маркет» показує, що кожна гривня, вкладена в активи компанії, у 2022 році принесла чистий прибуток у розмірі 6,15 грн. Це на 13,49 п.п. менше рентабельності активів в 2021 році.

Ефективність діяльності компанії, як її сприймають власники та потенційні інвестори, можна оцінити рентабельністю капіталу. У 2022 році на кожную вкладену гривню власники отримали 50,75 копійок чистого прибутку.

Операційний процес ТОВ «АТБ-Маркет» демонструє покращення використання оборотних активів, про що свідчить показник рентабельності. У 2023 році рентабельність сягнула 14,06%. Однак це на 38,16 процентного пункту менше, ніж у попередньому році.

Незважаючи на значне зниження рентабельності на 3,90 процентних пунктів з 2021 року, продажі ТОВ «АТБ-Маркет» у 2022 році залишаються на позитивному рівні, рентабельність склала 1,70%, підкреслюючи ефективність підприємства.

Нажаль у 2023 році підприємство мало збитки і усі коефіцієнти рентабельності – від’ємні.

Наочно динаміку зміни показників рентабельності зображено на рис. 2.8.

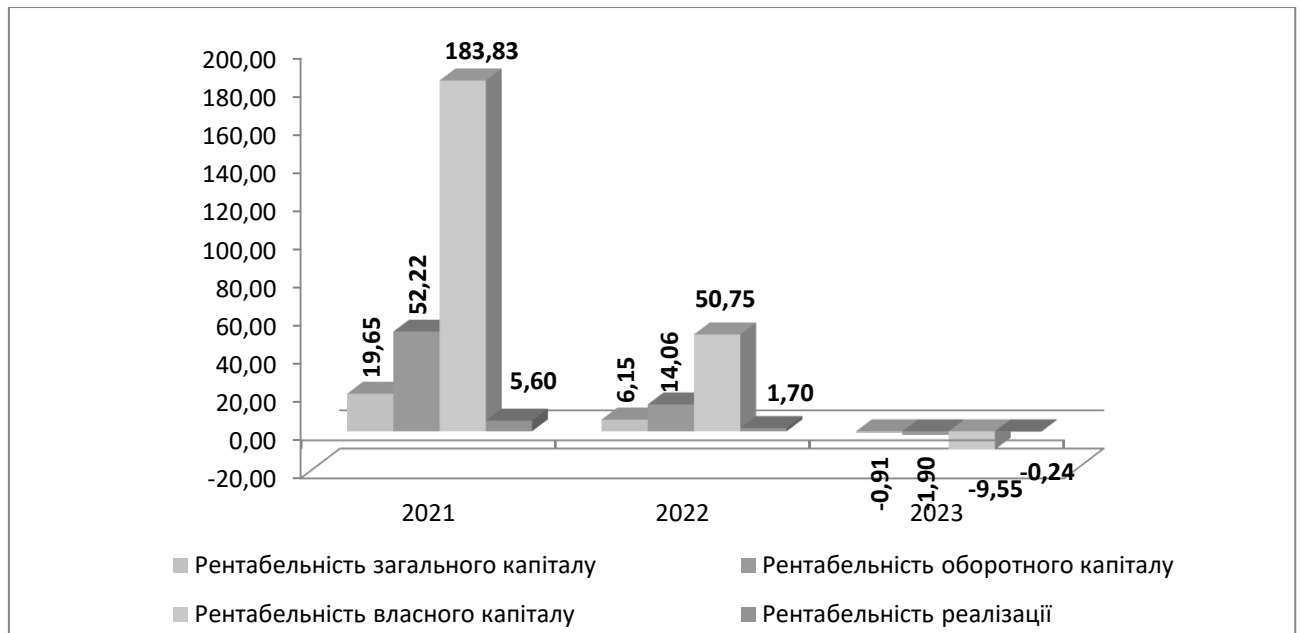


Рис. 2.8. Динаміка показників рентабельності ТОВ «АТБ-Маркет» за 2021-2023 рр., %

Як видно з рис. 2.8, рівень показників рентабельності ТОВ «АТБ-Маркет» протягом 2021-2023 років знижується. Рухаючись вперед, компанія повинна зосередитися на пошуку ефективних стратегій економічного розширення, щоб підвищити його фінансову стійкість і прибутковість.

На даний час підприємство має задовільний рівень рентабельності. Проте негативна динаміка показників діяльності свідчить про необхідність вивчення можливостей підвищення ефективності фінансової діяльності ТОВ «АТБ-Маркет». Вкрай важливо використовувати наявні ресурси для досягнення вищих чистих прибутків і збільшення віддачі від інвестицій для акціонерів.

Нашою метою є оцінка ринкової вартості ТОВ «АТБ-Маркет», яка охоплює вартість його активів, які приносять прибуток власнику, або вартість повного права власності. В Україні діяльність з оцінки майна регулюється Законом «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».

Вартість підприємства буде визначено за допомогою майнового методу, наведеного в таблиці 2.9. Цей метод враховує різні фактори, такі як початкова вартість активів, амортизаційна вартість, індексація на відтворення активів, загальна кількість зобов'язань. Для врахування мінімального зносу обладнання обрано коефіцієнт індексації 10%. Це рішення прийнято з огляду на потенційну потребу в значних інвестиціях для відновлення активів.

Таблиця 2.9

Оцінка вартості ТОВ «АТБ-Маркет» за майновим методом

Показники, тис. грн..	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	Абсолютні, +/-		Відносні, %	
				2022/ 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
Вартість активів	42395449	41080714	47507642	-1314735	6426928	-3,10	15,64
Проіндексована вартість активів ($p.l * 1,1n$),	46634993,9	45188785,4	52258406,2	-1446208,5	7069620,8	-3,10	15,64
Зобов'язання підприємства	37864642	36100463	42961644	-1764179	6861181	-4,66	19,01
Вартість підприємства	8770351,9	9088322,4	9296762,2	317970,5	208439,8	3,63	2,29
Середня вартість підприємства	9051812,167						

Виходячи з майнового методу оцінки, розрахунки свідчать про зростання вартості ТОВ «АТБ-Маркет» протягом досліджуваного періоду. Зокрема, у 2022 році підприємство оцінювалось у 9088322,4 тис. грн, а у 2023 році воно зросло на 208439,8 тис. грн, або 2,29%, до 9296762,2 тис. грн. Поліпшення фінансового стану компанії, включаючи прибутковість, додатні чисті активи та відповідну ліквідність, безсумнівно, сприяло цьому збільшенню вартості.

Підсумовуючи, на підставі вищезазначеного аналізу ефективності фінансової діяльності підприємства можна констатувати, що фінансовий стан підприємства є нестабільним. Підприємство не є самодостатнім і занадто покладається на зовнішнє фінансування, демонструючи свою фінансову нестійкість. Однак при цьому рівень рентабельності ТОВ «АТБ-Маркет»

досить високий, хоча і знижується на протязі аналізованого періоду. З оцінки показників ліквідності видно, що ТОВ «АТБ-Маркет» залишається платоспроможним.

2.3. Використання регресійного аналізу в управлінні фінансовою діяльністю підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Оцінивши фінансово-економічні показники компанії, стало очевидно, що отримання прибутку залежить від готовності компанії надавати кредити своїм клієнтам. Однак немає чіткої формули чи рівняння, яке б точно ілюструвало кореляцію між коливаннями обсягу продажів і коливаннями дебіторської заборгованості компанії. Як відомо, методи регресійного моделювання можна використовувати для виявлення та аналізу будь-яких існуючих зв'язків.

Використовуючи статистичні дані, зібрані під час регресійного аналізу, можна встановити формульний зв'язок між двома характеристиками: темпом зростання продажів та темпом зростання дебіторської заборгованості (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Динаміка чистого доходу та дебіторської заборгованості ТОВ «АТБ-Маркет»

Рік	Дебіторська заборгованість (F1), тис. грн.	Чистий дохід, тис. грн.
2019	6594185	104910343
2020	4658715	123864393
2021	1770230	148745255
2022	940469	148332869
2023	947043	181089665

Мета цього дослідження полягає в розумінні того, що ретельний аналіз теоретичних принципів, що регулюють бізнес-операції, виявив пряму

залежність між доходом від продажів (В) та обсягом товарів, відвантажених у кредит (F1). Цю залежність можна записати у вигляді формули:

$$B = f(F1) t + \delta t \quad (2.1)$$

Швидкість, з якою змінюється дохід від продажів по відношенню до дебіторської заборгованості компанії, можна змодельовати за допомогою формули 2.1, яка є однофакторною моделлю. Важливо зазначити, що значення ft і δt змінюватимуться в різні періоди, як вказує використання індексів.

При використанні статистичних моделей показник δt означає наявність стохастичної розбіжності між реальними значеннями та розрахованими значеннями, створеними моделлю протягом періоду часу t . Подальше завдання передбачає встановлення математичного представлення ft , яке можна виконати за допомогою функціональних можливостей, запропонованих Excel.

Для визначення математичного виразу однофакторної статистичної моделі необхідно скористатися комп'ютерною програмою Excel для побудови точкової діаграми, показаної на рис. 2.9.

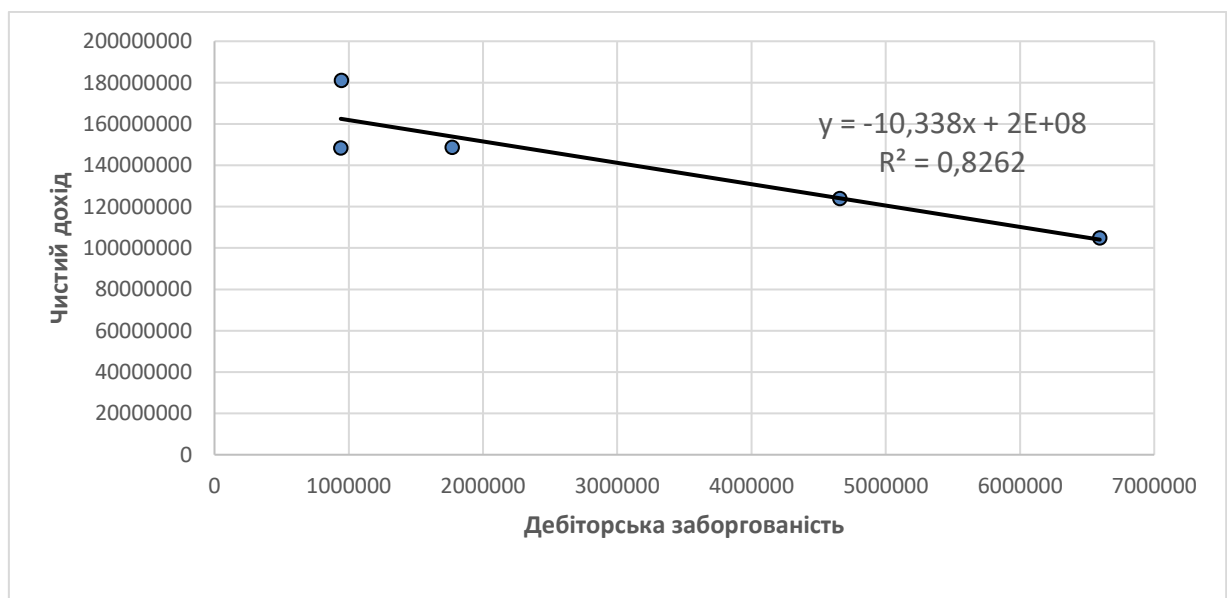


Рис. 2.9 Графічне відображення залежності між зміною дебіторської заборгованості та чистим доходом ТОВ «АТБ-Маркет»

У таблиці 2.11 наведено отримані коефіцієнти регресії, необхідні розрахунку математичного рівняння.

Таблиця 2.11

Коефіцієнти регресії*

	Коефіцієнти	Спостереження	Передбачений Y	Залишки
Y перехрестя	172217777,3	1	104047028,9	863314,1233
Дебіторська заборгованість (F1)	-10,33800969	2	124055936,5	-191543,487
		3	-51,5686	-13,3714
		4	64,63865	-10,6486
		5	8,738326	41,75167

*розраховано самостійно за допомогою Microsoft Excel

Зв'язок між очікуваною дебіторською заборгованістю та чистим доходом може бути виражений у вигляді рівняння:

$$B = -10,338x + 172217777,3$$

З рівняння видно, що нульовий коефіцієнт дорівнює 172217777,3 за період. Це величина чистого доходу, який можна було б очікувати, що дебіторська заборгованість дорівнює нулю. Чутливість зміни чистого доходу від зміни суми дебіторської заборгованості становить (-10,338). Це значення свідчить про те, що вища очікувана сума дебіторської заборгованості пов'язана з зниженням чистого доходу.

Далі необхідно визначити прогнозну величину чистого доходу на наступний період. Для цього необхідно визначити прогнозне значення дебіторської заборгованості на 2024 рік. Використовуючи функції комп'ютерної програми Excel отримуємо прогнозне значення зміни дебіторської заборгованості – 5984634,4 тис. грн..

Для отримання прогнозного значення чистого доходу на наступний період підставимо отримане значення дебіторської заборгованості у формулу.

В результаті отримуємо:

$$B = -10,338 \cdot 5984634,4 + 172217777,3 = 110348568,9 \text{ тис. грн.}$$

За допомогою методів регресійного аналізу зроблено прогнозне значення чистого доходу 110348568,9 тис. грн. у 2024 році, що дозволяє зробити висновок про його зменшення на 39% порівняно з попереднім роком.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Шляхи покращення управління фінансовою діяльністю підприємства

Постійна фінансова робота будь-якого підприємства передбачає постійне пристосування як до внутрішніх, так і до зовнішніх чинників. Ці впливи зумовлюють необхідність постійного моніторингу фінансових показників, ринкових тенденцій, науково-технічного прогресу та використання внутрішніх ресурсів для вдосконалення всіх аспектів діяльності підприємства, включаючи виробництво, управління та фінанси. Ця безперервна адаптація має вирішальне значення для створення ефективної системи управління на підприємстві [28, с. 25].

На основі проведених досліджень ми можемо розробити комплекс рекомендацій, спрямованих на покращення фінансової діяльності підприємства. Ці рекомендації окреслюють конкретні цілі та стратегії, яким слід надавати першочергове значення у фінансово-економічній діяльності компанії.

1. Максимізація прибутку та забезпечення його ефективного розподілу є одними з основних обов'язків, які є пріоритетними для будь-якого підприємства.

Вкрай важливо розробити механізм генерування та розподілу прибутку компанії, який сприятиме підвищенню ефективності виробництва, заохочуватиме впровадження інноваційних методів управління та сприятиме загальному промисловому, науково-технічному та соціальному розвитку. Проблеми, пов'язані з формуванням прибутку на підприємствах, зосереджені насамперед навколо визначення рівня оподаткованого прибутку, що передбачає оцінку балансу між доходами та витратами. З іншого боку, розподіл прибутку компанії передбачає управління відносинами як з

фіскальними органами, так і з акціонерами. Тому першочерговим завданням фінансової політики підприємства є встановлення керівних принципів формування прибутку за рахунок виробництва та реалізації товарів, а також нереалізованого прибутку.

Рішення про те, максимізувати або мінімізувати оподатковуваний прибуток, знаходиться в компетенції бізнесу. На це рішення впливає рівень публічної експозиції та структура власності організації. Зокрема, підприємства з обмеженою кількістю власників, за винятком публічних акціонерних товариств, прагнуть до пріоритету мінімізації прибутку. Це означає, що вони вирішують проблеми розвитку, скорочуючи витрати, пов'язані з виробництвом і продажем продукції, а не покладаються на чистий прибуток. Крім того, ці підприємства не обов'язково коригують витрати прямо пропорційно зменшенню доходу. Такий підхід часто призводить до кризи стратегії, а згодом і до кризи прибутковості, що в кінцевому підсумку штовхає господарюючий суб'єкт до неплатоспроможності [29, с. 130].

Основне завдання підприємства — задоволення виробничих, матеріальних і суспільних потреб із отриманням чистого прибутку. Для цього вкрай важливо встановити збалансоване співвідношення між фондом нагромадження і споживання. Для цього необхідно враховувати ринкові умови та заохочувати працівників на основі їх результатів. Ефективне управління бізнесом, зокрема в частині збільшення прибутку, є ключовим обов'язком керівника підприємства. Існують дві основні стратегії зростання прибутку: розширення виробництва і продажів і зниження витрат. Управління прибутком підприємства передбачає реалізацію організаційно-економічних заходів щодо підвищення ефективності та переходу від спонтанного доходу до регульованого. Однак однієї тільки прибутковості недостатньо. Тому керівництво підприємства має надавати пріоритет максимізації доходу, а не зосереджуватися виключно на максимізації прибутку [33, с. 233].

2. Оптимальний розподіл витрат і операційна ефективність.

Мета досягнення цієї мети може бути досягнута не лише через скорочення витрат, але й через ретельну організацію планування витрат, оскільки фінансове планування не є простим математичним обчисленням. При складанні бюджету важливо виявити невикористані внутрішні економічні ресурси та розробити стратегії оптимального розподілу ресурсів, таким чином максимізуючи використання виробничих можливостей компанії.

3. Підтримання постійного зростання ринкової вартості підприємства.

Реалізація цієї мети залежить від активізації інвестиційних зусиль, що породжує потребу в підвищенні іміджу підприємства, збільшенні власного капіталу, збільшенні прибутку та зміцненні фінансової стабільності.

4. Крім того, управління ліквідністю, прибутковістю та ризиками підприємства має бути збалансованим, щоб покращити ці аспекти. Таким чином, ризик неплатоспроможності буде мінімізований, а прибутковість компанії буде максимально збільшена.

5. Удосконалення системи управління капіталом компанії, зокрема щодо його створення та використання.

В даний час не існує загальноприйнятого методу визначення ідеального балансу між власним і позиковим капіталом. Це пояснюється тим, що найбільш прийнятна структура капіталу залежить від різних факторів, таких як конкретна галузь, у якій працює компанія, стадія життєвого циклу компанії, стан як товарного, так і фінансового ринків, фінансове мислення власників і сприйняття компанії кредиторами. Врахування цих факторів є вирішальним при прагненні оптимізувати структуру капіталу [16, с. 114].

Проаналізувавши економічну літературу, стає очевидним, що більшість авторів виділяють три основні підходи до оптимізації структури капіталу. Ці підходи включають оптимізацію структури капіталу на основі фінансової стабільності, мінімізацію витрат і максимізацію ефективності його використання. Щоб досягти оптимальної структури капіталу для підприємств, рекомендується використовувати метод комбінованого ефекту як кращий

підхід для оптимізації цільової структури капіталу підприємства, як показано на рисунку 3.1.

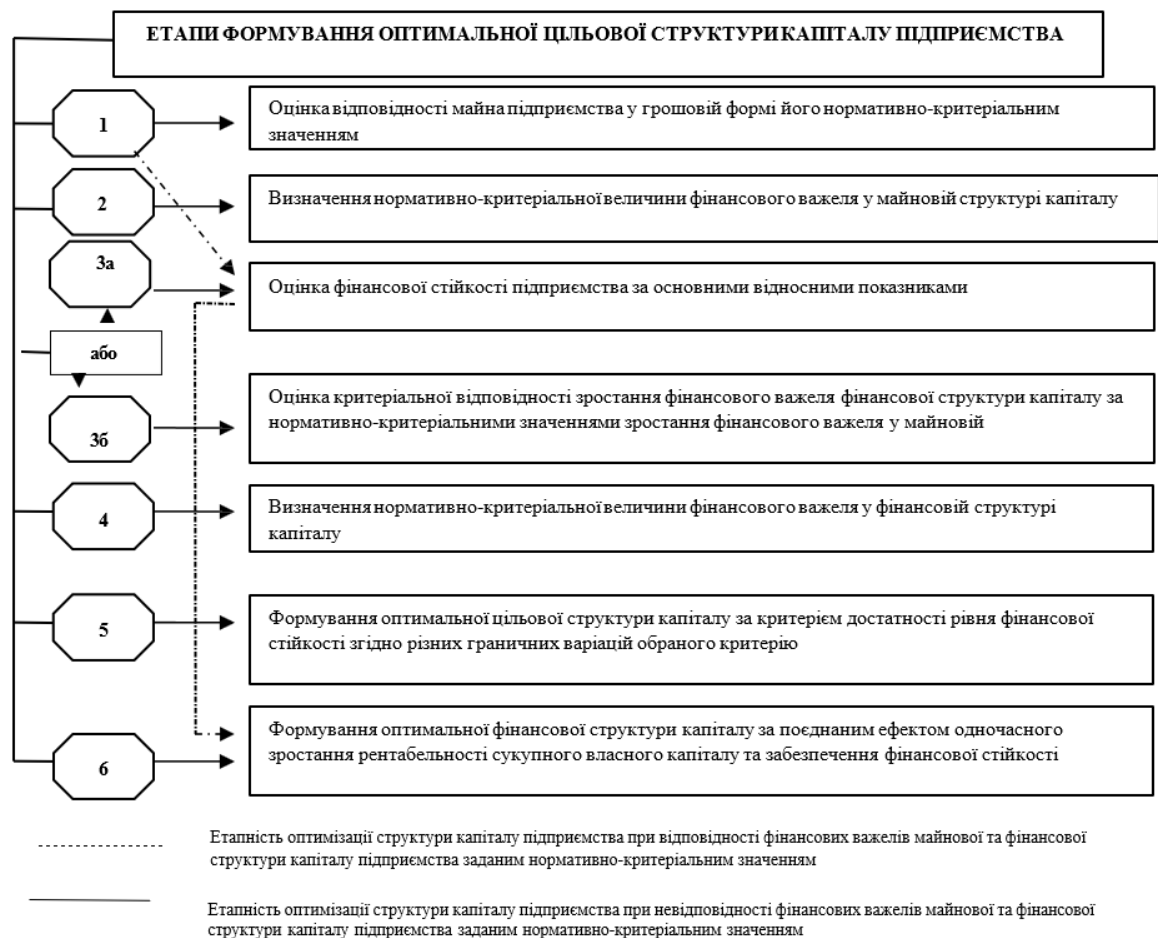


Рис. 3.1. Етапи процесу оптимізації структури капіталу підприємства

Запропонований метод пропонує кілька переваг, включаючи можливість активного та стратегічного управління структурою капіталу підприємства. Це дозволяє здійснювати регулюючий вплив на фінансову стійкість і рентабельність власного капіталу [16, с.115].

6. Одним із способів вирішення проблем із затримкою платежів клієнтів є використання факторингових послуг, що надаються банками. Факторингові послуги поєднують торгові та комісійні операції з наданням кредиту для підтримки оборотних коштів клієнта. Ці послуги охоплюють стягнення

дебіторської заборгованості, кредитування, захист від кредитних і валютних ризиків [33, с. 233].

Однією з істотних переваг факторингу є його сумісність із традиційними борговими інструментами. Хоча позики, облігації та векселі є конкуруючими варіантами отримання боргового фінансування, факторинг можна використовувати поряд з ними. На відміну від цих традиційних інструментів, факторинг не потребує надання традиційної застави чи гарантій. У результаті фактори мають явну перевагу в конкуренції з банками за клієнтів.

Факторинг – стратегічний інструмент, який ефективно збільшує обсяги продажів. Пропонуючи клієнтам відстрочку платежу, він стає життєво важливим ресурсом для підвищення конкурентоспроможності продажів компанії. На висококонкурентних ринках, де подальше зниження цін більше неможливе, відстрочка платежу стає єдиною конкурентною перевагою. Тут факторинг перемагає традиційні кредити. Хоча позика поповнює оборотний капітал і дозволяє відстрочку платежу, вона не враховує ризики, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю. Таким чином, факторинг залишається важливим інструментом для незліченних компаній, які шукають різноманітні варіанти фінансування.

Факторинг є перспективним рішенням для малих і середніх підприємств, які стикаються з фінансовими проблемами, пов'язаними як із затримкою погашення боргу, так і з обмеженнями у виробничому циклі. Ці підприємства часто мають обмежені внутрішні ресурси, і через неспроможність уряду надати достатню бюджетну підтримку всім типам підприємств факторинг стає вирішальним методом підвищення їх фінансової стабільності. Це стосується не лише малих і середніх підприємств, а й великих підприємств. У багатьох випадках факторинг слугує єдиним засобом поповнення фондів і покращення загального фінансового стану цих підприємств [33, с. 233].

Одним із недоліків використання факторингу є те, що він несе більші витрати для компанії порівняно з отриманням позики. Витрати, пов'язані з факторинговими послугами, в першу чергу залежать від конкретних послуг,

які входять в портфель клієнта. Крім того, розмір ставки залежить від розміру бізнесу клієнта та оцінки якості дебіторської заборгованості, що передається. Приймаючи вищу ставку, клієнт отримує доступ до комплексного пакету послуг з управління дебіторською заборгованістю та страхування, що зменшує пов'язані з цим ризики. Крім того, факторинг найбільше підходить для підприємств, які займаються регулярними поставками товарів, оскільки саме тоді послуги фактора з управління дебіторською заборгованістю мають найбільшу вартість.

Використання факторингу дає ряд переваг на відміну від традиційного кредитування, що робить його ідеальним рішенням для збільшення продажів та оптимізації оборотного капіталу компанії.

7. Включення лізингових операцій у бізнес-стратегію підприємства. З розвитком лізингових операцій і розширенням їх охоплення багато компаній усвідомили, що бути лізингоодержувачем, а не власником, іноді може бути більш прибутковим. Під час кризи підприємства можуть використовувати частину своїх коштів через зворотний лізинг. Процес відбувається таким чином: підприємство продає свої активи лізинговій компанії, одночасно укладаючи з ними договір довгострокової оренди на користування цими активами. Така домовленість дозволяє попередньому власнику активів отримати значну суму грошей для інвестиційних цілей – будь то для придбання нового обладнання, модернізації технологій або розробки інноваційних продуктів. Прибуток, отриманий від такого підходу, часто може перевищувати витрати, пов'язані з договором оренди, забезпечуючи сприятливий результат для підприємства [37, с.240].

8. Ціноутворення як інструмент фінансового контролю підприємства.

Для ефективного досягнення цієї мети компанії потрібна динамічна служба маркетингу, яка активно відстежує продажі продукції, оцінює фінансові результати та оцінює ефективність обраної компанією стратегії ціноутворення. У ринковій економіці, що постійно розвивається, ціни відіграють вирішальну роль в економічному підході компанії, дозволяючи

швидко реагувати на коливання попиту та пропозиції та пом'якшувати потенційні фінансові проблеми.

9. Оптимізація оподаткування. Податки створюють розрив між ціною попиту та ціною пропозиції інвестицій, споживчих товарів, капіталу та праці. Ці податкові клини перешкоджають прийняттю рішень у приватному секторі та призводять до неефективності. Для оптимізації оподаткування підприємства часто необхідно зменшувати загальну суму податкових відрахувань, що позитивно впливає на економіку підприємства. У цьому відношенні може бути корисним звернення за допомогою до незалежної аудиторської чи консалтингової фірми. Їхні спеціалісти можуть надати консультації щодо різноманітних податкових пільг, допомогти з веденням бухгалтерського обліку (адже база оподаткування залежить від того, як розподіляються ті чи інші бухгалтерські суми) тощо. В ідеалі це має бути зроблено під час створення підприємства, оскільки різні організаційно-правові форми підприємств мають відмінні переваги та системи оподаткування.

10. Підвищення ефективності управління персоналом в компанії.

Основним джерелом і визначальним фактором підвищення ефективності діяльності є працівники підприємства, у тому числі керівники, спеціалісти, робітники. Їхні професійні навички та кваліфікація створюють середовище, сприятливе для продуктивної роботи, чому також сприяє підтримка позитивної соціальної та психологічної атмосфери в робочій силі. Ефективна організація роботи компанії характеризується згуртованістю трудового колективу, відповідальним делегуванням завдань, впровадженням прогресивних методів управління. Ці аспекти сприяють необхідній спеціалізації та координації процесів управління, що зрештою призводить до підвищення рівня ефективності будь-якої складної виробничо-економічної системи.

3.2. Напрями зростання ефективності фінансової діяльності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Оскільки досліджуване нами підприємство відноситься до торгівельної галузі, визначимо напрями підвищення ефективності фінансової діяльності саме з урахуванням специфіки торгівлі.

Підприємства торгівлі стикаються з економічним ландшафтом, що швидко розвивається та розвивається, що вимагає постійного моніторингу змінних і активних коригувань. Для ефективного розв'язання цього виклику може виявитися корисним прийняття та реалізація комплексного спектру внутрішніх заходів для вдосконалення фінансового менеджменту торгового підприємства, що включає впровадження інноваційних технологій.

За цих обставин існує потреба в подальшому розвитку та вдосконаленні віддаленого аспекту торгівлі. Один із способів досягти цього — запропонувати доступне, але першокласне підключення для торговельних компаній у всьому світі завдяки широкій доступності Інтернету та широкій доступності поштових і кур'єрських служб. Через значні відстані та невелику кількість населення невеликі громади часто мають обмежений доступ до звичайних форм торгівлі, що вимагає використання поштових покупок.

Активна інтеграція інтерактивного маркетингу в операційну систему місцевих торгових компаній є важливою. Це передбачає не лише створення сильної присутності в Інтернеті та залучення лояльної клієнтської бази, а й стратегічне розміщення реклами в Інтернеті. Ці маркетингові стратегії відіграють вирішальну роль у створенні позитивного іміджу бренду, роблячи інформацію про продукт легкодоступною для широкої аудиторії та швидкому пристосуванню до динаміки ринку.

Поточна система зв'язку в Україні є неадекватною та потребує вдосконалення, щоб полегшити збір та обробку замовлень, а також доставку товарів і прийом платежів. Ці вдосконалення значно підвищать зручність і привабливість дистанційних покупок, особливо у віддалених регіонах. Для

досягнення цього необхідні реформи та регулювання у сфері дистанційної торгівлі, зокрема у спрощенні процесу створення баз даних клієнтів. Крім того, необхідно створити безпечну та надійну систему електронних платежів, яка захищатиме права споживачів.

Завдяки точному та оперативному оцінюванню купівельної спроможності споживачів за цих обставин українські торговельні підприємства можуть стратегічно сформувати свій маркетинговий підхід, щоб конкретно націлити сегменти ринку, які приносять найбільшу прибутковість. Одночасно було б розумно відсторонитися від неплатоспроможних споживачів, які зараз не можуть зробити покупки.

Підприємства, які займаються торгівлею, повинні спрямовувати свої зусилля на споживачів, які постійно здійснюють покупки, активно рекламують свою продукцію іншим і мають потенціал для зростання. Однак ці конкретні споживачі, як правило, мають високі очікування, що вимагає від підприємств додаткових маркетингових зусиль. Щоб заохочувати постійний попит з боку лояльних клієнтів, було б корисно використовувати методи мерчандайзингу, які передбачають стратегічне планування та реалізацію ініціатив, спрямованих на збільшення продажів і підвищення зручності клієнтів.

Для забезпечення оптимального використання торгової площі та максимізації рентабельності вітчизняні торгові підприємства можуть застосовувати ефективні методи мерчандайзингу. Це включає в себе впровадження динамічних стратегій продажів, демонстрацію продуктів на привабливих вітринах, використання відповідної упаковки та маркування, розміщення реклами в магазині та пропонування додаткових торгових послуг.

Для того, щоб ефективно управляти фінансовими операціями торгової компанії, є кілька ключових завдань, які керівництво має визначити пріоритетними. Ці завдання виконуються за допомогою низки фундаментальних функцій. Оскільки економічна діяльність і бізнес-ландшафт розвиваються, стає необхідним постійно вдосконалювати та розширювати функції фінансового менеджменту.

Основною функцією управління торгівлею є вибір найбільш ефективних організаційних структур торговельного підприємства та його різних підрозділів. При створенні або розширенні торговельного підприємства ретельно вирішується питання про визначення оптимальної організаційно-правової форми діяльності, що відповідає завданням засновників. Дослідження та аналіз ринку допомагають визначити відповідну ринкову нішу та спеціалізований профіль магазинів. На основі ключових визначальних характеристик потім встановлюється тип магазину. Цей процес прийняття рішень має вирішальне значення, оскільки він формує основу діяльності підприємства. Тому важливо точно обґрунтовувати управлінські рішення, оскільки вони мають значний вплив на загальну організацію торговельного процесу, а також на економічні та фінансові результати діяльності підприємства. Внесення наступних змін до цих рішень спричиняє значні фінансові витрати та потребує значного часу для впровадження.

Управління технологічними процесами є наступною функцією, яку слід розглянути. Успіх цієї функції значною мірою залежить від вибору відповідної технологічної схеми переміщення вантажів і придбання необхідного парку обладнання. Крім того, це передбачає створення організаційної основи постачання, прийому, зберігання та підготовки продукції до продажу. Нарешті, це передбачає визначення систем розміщення та демонстрації товарів у торговому залі.

У сучасний час вирішальним аспектом комерційної діяльності є акцент на ефективному управлінні економікою в умовах обмежених ресурсів і з мінімальними витратами. Це передбачає подолання обмежень адміністративного регулювання торгівлі, сприяння переходу до інтенсивного розвитку та інші пов'язані з цим фактори. На підприємства значно впливає економічне середовище, зокрема такі фактори, як спад виробництва, інфляція, рівень безробіття тощо. Ці фактори негативно впливають на безперебійну роботу підприємств роздрібною торгівлі.

У фінансовій діяльності підприємств торгівлі вкрай важливо дотримуватися принципів, що відповідають вимогам законів ринку збуту. Ці принципи відіграють вирішальну роль у налагодженні ефективної взаємодії та взаємовідносин між суб'єктами ринку. Початковий крок до розробки надійної системи аналізу та оцінки витрат передбачає вибір між деталізованим підходом до калькуляції за елементами. Після цього увага зміщується на визначення розбіжності планових і фактичних показників. Цей етап охоплює аналіз та оцінку відхилень як у бюджетах витрат на сировину, так і в адміністративних і збутових витратах. Ще одним важливим етапом є оцінка собівартості кожного конкретного виду товару. В кінцевому підсумку торговельне підприємство визначає свій унікальний рівень витрат. Кінцева мета - зрозуміти вплив витрат, що перевищують розрахунковий рівень, на фінансово-економічний стан підприємства. Поставлена мета досягається шляхом впровадження комплексної багаторівневої системи аналізу та оцінки витрат торговельного підприємства.

У торговельній компанії на метод, за яким проводиться аналіз витрат, впливатиме рівень уваги, що приділяється кожному етапу. Визначення планової і фактичної собівартості продукції, а також собівартості реалізованої продукції в більшості підприємств торгівлі здійснюється, як правило, шляхом калькулювання постатейних витрат.

Початковий крок включає в себе аналіз рівня витрат, як запланованих, так і фактичних, щоб визначити будь-які зміни в будь-якому напрямку - чи то зменшення, чи збільшення. Цей порівняльний аналіз дозволяє обговорити фактори, які вплинули на зміни у витратах у всіх категоріях. Заключною складовою системи аналізу та оцінки собівартості торговельного підприємства є складання калькуляції по кожному конкретному виду товару. Це дає змогу ретельно вивчити структуру витрат на виробництво та збут, включаючи виявлення будь-яких змін у пропорції статей витрат. Порівнюючи поточні витрати з калькуляціями за попередні періоди, можна відкрити цінні можливості для визначення заходів економії. Цей аналіз зосереджується на

структурі ціни продукту, віддаючи пріоритет статті з найвищою питоною вагою в структурі собівартості та поступово переходячи до товарів із меншою питоною вагою.

Вирішальним аспектом, який слід враховувати, є розбивка витрат. Оцінка витрат на робочу силу є ключовим компонентом аналізу витрат. Щоб точно оцінити зміни у витратах на оплату праці, важливо вивчити, як персонал компанії класифікується, і визначити критерії віднесення персоналу до цих категорій. На основі цих груп можна визначити фактори, що впливають на заробітну плату кожної категорії. Як правило, на заробітну плату в компанії впливають три основні чинники: зарплата, посада та кількість відпрацьованих годин. Крім того, існують інші фактори, такі як лікарняний, відпустка, навчальна відпустка, самооплачувана відпустка та соціальні стандарти, які надає роботодавець. Іншим важливим аспектом аналізу витрат є оцінка накладних витрат, які включають адміністративні, продажні, фінансові та інші витрати, понесені компанією. Розмір цих накладних витрат не тільки впливає на ціноутворення продукції, але й впливає на фінансові результати та чистий прибуток підприємства.

Метою торговельного підприємства є максимізація продуктивності та забезпечення ефективної фінансової діяльності, як зазначено в наведеній таблиці 3.1.

Ефективність можна виміряти різними способами, наприклад співвідношенням витрат і продажів, вираженим у відсотках, часом, потрібним касирам для завершення транзакцій, відсотком клієнтів, які здійснюють покупки в середньому на день, цифрами прибутку, обсягом продажів на квадрат метр, оборотність запасів, зростання продажів тощо.

Під час оцінки ефективності роздрібного магазину найважливішими основними показниками є обсяг продажів, продажі на квадратний метр, коефіцієнт конверсії, середній чек, кількість повернень і нарахування заробітної плати. Обсяг продажів служить основним показником для

визначення кількості продажів, здійснених протягом певного періоду часу в даному магазині.

Таблиця 3.1

Система показників ефективності фінансової діяльності торговельних підприємств

№	Показник	Розрахунок показника	Призначення показника
1	Відсоток зростання продажів, %	$(\text{Обсяг продажів відділу за день, грн.}) / (\text{Обсяг всіх продажів магазину за день, грн.}) \times 100\%$	Порівняння ефективності роботи відділів, секцій, продажу груп товарів, продукції різних постачальників
2	Обсяг продажів на 1 м ² торгової площі, грн.	$(\text{Обсяг продажів, грн.}) / (\text{Торгівельна площа, м}^2)$	Планування продажів і визначення торгової площі, яку необхідно відвести під продаж певної групи товарів
3	Обсяг продажів на 1 м погонний довжини прилавка, грн.	$(\text{Обсяг продажів, грн.}) / (\text{Довжина прилавка, м})$	Визначення просторового розміщення товару
4	Обсяг продажів за 1 транзакцію, грн.	$(\text{Валовий обсяг продажів, грн.}) / (\text{Кількість транзакцій, шт.})$	Визначення рівня обслуговування покупців
5	Обсяг продажів за 1 годину роботи одного продавця, грн.	$(\text{Обсяг продажів, грн.}) / (\text{Кількість годин, год.})$	Дослідження ефективності роботи продавців
6	Коефіцієнт конверсії, %	$(\text{Кількість покупців магазину, осіб}) / (\text{Кількість відвідувачів магазину, осіб}) \times 100\%$	Порівняння отриманих результатів (у фінансовому вираженні) із загальним потоком клієнтів
7	Відсоток повернень, %	$(\text{Обсяг повернень товару за період, грн.}) / (\text{Обсяг продажу товарів за період, грн.}) \times 100\%$	Контроль розміру втраченого прибутку компанії
8	Зарплатомісткість, %	$(\text{Розмір витрат на співробітників}) / (\text{Кількість продажів}) \times 100\%$	Оцінка розміру витрат на персонал та загальної ефективності магазину

Щоб максимізувати прибутковість компанії, важливо оцінювати продажі не лише з точки зору грошової вартості, але й з точки зору кількості проданих товарів, наприклад окремих штук. Розширення обсягу продажів є безпомилковим способом збільшення прибутку компанії. Збільшивши кошти, торгове підприємство може розширити свою діяльність, придбати додаткове обладнання та забезпечити більшу заробітну плату своїм працівникам. У таблиці наведено різні стратегії збільшення обсягу продажів у межах підприємства роздрібної торгівлі (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Методи збільшення обсягу продажів торговельного підприємства

№	Назва методу	Характеристика методу
1	Крос-продажі	При покупці одного товару клієнту пропонують надати відповідну послугу. Якщо магазин не спеціалізується на цих послугах, то йому треба мати домовленості з такими компаніями, залучати клієнтів і отримувати від цього відсоток.
2	Апселлінг	Продаж товарів і послуг, які дорожчі і мають кращі характеристики, ніж продукція, яка була спочатку обрана покупцем.
3	Визначення порогу покупки	При покупці, вартість якої вище певної суми, покупець отримує безкоштовну доставку, купон на розіграш або подарунок; купуючи два товари, третій дається безкоштовно; купівля трьох товарів за ціною двох тощо.
4	Виплата здачі товаром	Покупець, розплачуючись за товар, отримує здачу не грошима з каси, а товаром з магазину, наприклад сірниками або цукерками.
5	Жовті та червоні цінники	У багатьох супермаркетах, товари, у яких закінчується термін придатності, продаються за зниженими цінами, саме про це і говорять цінники різного кольору.
6	Обмежений час на ціну або знижку	Така формула збільшення продажів сильно мотивує покупців, змушуючи зробити покупку саме в цей час.
7	Підказки на цінниках	На цінниках розміщується інформація, що з цим товаром купують інші товари. Клієнт, побачивши це, обов'язково придбає щось в доповнення до того, що хотів купити.

Впроваджуючи запропоновані стратегії, стає можливим підвищити показники роздрібних продажів, тим самим покращуючи загальну ефективність торгової компанії. Збільшення обсягу продажів можна досягти за рахунок виховання лояльності клієнтів. Для компаній вкрай важливо не тільки залучати клієнтів, але й утримувати їх, постійно залишаючись на радарі. Використовуючи методи маркетингу та реклами, бренд-менеджери прагнуть не лише завоювати споживачів, але й встановити емоційний зв'язок, сприяючи почуттю прихильності та лояльності до продукту. Зрештою, ці зусилля безпосередньо впливають на поведінку споживачів.

Зосередившись на підтримці лояльності, можливо перетворити клієнтів на палких прихильників бренду, забезпечуючи їхню постійну підтримку. З ростом кількості лояльних клієнтів зростає і прибутковість компанії, одночасно зменшуючи потребу в значних витратах на рекламу та маркетинг.

Продажі на квадратний метр є ключовим показником ефективності роздрібного бізнесу. Він розраховується шляхом ділення доходу, отриманого за певний проміжок часу (наприклад, день, тиждень або місяць), на площу торгового залу в квадратних метрах. Цей показник служить надійним індикатором продуктивності магазину, оскільки відображає, наскільки ефективно використовується торговий простір. Щоб максимізувати дохід з квадратного метра, роздрібний магазин повинен впровадити ефективну систему візуального мерчандайзингу.

На рис. 3.2 показано три основні елементи, які складають систему візуального мерчандайзингу.

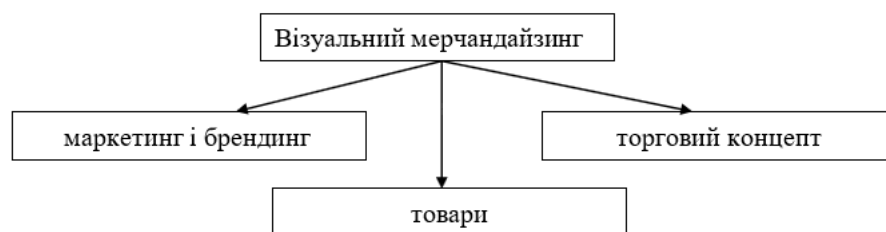


Рис. 3.2. Елементи візуального мерчандайзингу

Розробляючи систему візуального мерчандайзингу, для компанії вкрай важливо враховувати фактори, які впливають на кожен із цих трьох компонентів.

На конверсію, яка вимірює частку відвідувачів, які зробили покупку, впливає ефективність торгового персоналу. Чим вище якість команди продажів, тим вищий коефіцієнт конверсії.

Щоб підвищити швидкість, з якою клієнти роблять покупки, вживаються різноманітні зусилля для підвищення якості дизайну торгової зони, організації продуктів і ефективності дизайну вітрин. Щоб привернути увагу, для покупців, які купують певну кількість товару, можуть бути реалізовані знижки, акції та бонуси.

Існують різні способи, які сприяють зростанню конверсії всередині торгової мережі. Це організація розпродажів і акцій типу «1+1=3», зниження

цін на товари, проведення рекламних заходів, введення нових товарів в асортимент, професійне навчання продавців. Важливо відзначити, що сезонні коливання та дні, що передують святкам, також впливають на коефіцієнти конверсії, оскільки вони, як правило, свідчать про більші обсяги продажів.

Із збільшенням суми чека зростає прибуток компанії та загальна ефективність її фінансових операцій. Коли потенційний покупець стає справжнім клієнтом, для продавця вкрай важливо вжити максимальних заходів, щоб спонукати клієнта купувати більше, ніж спочатку планувалося. У таблиці наведено вичерпний перелік найпоширеніших і ефективних способів збільшення суми чека.

Аналізуючи кількість повернень і фактори, що їх обумовлюють, стає очевидним, що для роздрібних закладів рівень повернення проданих товарів зазвичай становить не більше 5%. Однак існують певні обставини, за яких кількість повернутих продуктів має тенденцію до зростання.

Ефективну діяльність підприємств роздрібної торгівлі можна оцінити через показник інтенсивності заробітної плати, який відображає зростання витрат і загальної ефективності. На цей показник впливає кілька факторів, зокрема:

- дефекти продукції та низька технічна якість;
- наполеглива та оманлива тактика продажу;
- надання неправдивої інформації про характеристики товару;
- невизначення реальних потреб клієнта під час продажу;
- неадекватне розглядання заперечень і сумнівів покупця.

Ефективність роздрібного бізнесу може визначатися різними факторами, серед яких кількість продавців і адміністративних працівників, рівень заробітної плати та премій, плинність кадрів, націнка на товари, дисконтна політика, витрати на закупівлю товарів, витрати на кредити та позики, витрати на оренду та інше. Зменшення інтенсивності заробітної плати та збільшення доходу є показниками успішного роздрібного підприємства.

Отже, існують різні шляхи підвищення ефективності фінансової діяльності торгового підприємства. Вони включають підвищення продуктивності співробітників, збільшення продажів на площу магазину, впровадження програм підвищення кваліфікації та широку рекламу, зниження витрат за рахунок автоматизації та передачі завдань постачальникам, використання знижок і закупівлю товарів від постачальників за нижчими цінами.

Вкрай важливим для торговельних підприємств є впровадження комплексного комплексу внутрішньо-організаційних заходів щодо вдосконалення управління фінансами. Це дозволить їм вийти на нові ринки, встановити оптимальну систему ціноутворення, яка відповідає запитам споживачів і досягне бажаних фінансових результатів, підвищить задоволеність клієнтів шляхом покращення обслуговування та пропозиції якісних продуктів, ефективно позиціонувати себе на ринку та підвищити ефективність і підзвітність їхній персонал.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено узагальнення теоретичних та практичних положень щодо підвищення ефективності управління фінансовою діяльністю підприємства.

1. Дослідження виявило, що фінансова діяльність охоплює виконання функцій підприємства, які стосуються придбання та використання фінансових ресурсів для сприяння економічному та соціальному прогресу. Отже, фінансова діяльність здійснюється протягом усього періоду існування підприємства, починаючи з моменту його заснування (включаючи створення статутного капіталу підприємства) і закінчуючи ліквідацією його як самостійного суб'єкта господарювання (при цьому надається фінансова допомога для ліквідаційних процедур).

2. На фінансову діяльність підприємства впливають різноманітні чинники, хоча в сучасній економічній літературі немає загальноприйнятого методичного підходу до класифікації цих факторів. Одна з класифікацій, яка заснована на організаційній теорії, поділяє фактори на дві категорії: зовнішні та внутрішні, відповідно до їх зв'язку з підприємством. Зовнішнє середовище - це середовище, в якому діє суб'єкт господарювання, яке існує незалежно від його діяльності, але справляє на нього істотний вплив. Навпаки, внутрішнє середовище охоплює фактори всередині самої організації. Він має послідовний і безпосередній вплив на діяльність підприємства, визначаючи умови його праці, формується управлінськими рішеннями.

3. Основною метою будь-якого підприємства є підвищення ефективності його економічної діяльності, що веде до покращення фінансових показників. Щоб точно визначити слабкі місця всередині підприємства, необхідно ретельно вивчити фінансові результати. Цей аналіз дає змогу оцінити кількісні фінансові показники компанії, що полегшує отримання відповідних висновків на основі даних.

4. Провівши оцінку економічних показників операційної діяльності ТОВ «АТБ-Маркет», ми змогли виділити як сприятливі, так і несприятливі закономірності в економічній діяльності підприємства. Помітне зменшення чистого прибутку підприємства за аналізований період та збитки у 2023 році є чітким свідченням того, що необхідно стимулювати інноваційні та раціональні здібності управлінської команди, щоб досягти задовільного рівня прибутковості в майбутньому.

5. В процесі аналізу підтверджено нестабільність фінансового стану підприємства, оскільки воно залежить від зовнішнього фінансування та залишається фінансово неплатоспроможним. Досліджуване підприємство має нестачу власних оборотних коштів, нестачу власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань, нестачу основних джерел фінансування запасів на протязі аналізованого періоду, що свідчить про кризовий стан ТОВ «АТБ-Маркет». Для подальшого підтвердження цієї оцінки були розраховані коефіцієнти ліквідності (платоспроможності) ТОВ «АТБ-Маркет».

Щодо прибутковості підприємства, то вона демонструє негативну тенденцію – знижується на протязі аналізованого періоду, а в 2023 році має від'ємний характер.

6. Оцінивши фінансово-економічні показники компанії, стало очевидно, що отримання прибутку залежить від готовності компанії надавати кредити своїм клієнтам. За допомогою методів регресійного аналізу було встановлено формульний зв'язок між двома характеристиками: темпом зростання чистого доходу та темпом зростання дебіторської заборгованості.

7. Проведені дослідження дозволили сформулювати стратегії та підходи щодо підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства. Ці пропозиції окреслюють конкретні цілі та засоби їх досягнення, наголошуючи на їхньому значенні в поточної фінансово-економічної діяльності.

8. Оскільки досліджуване нами підприємство відноситься до торгівельної галузі, було визначено напрями підвищення ефективності фінансової діяльності саме з урахуванням специфіки торгівлі. Рекомендовано

різні шляхи підвищення ефективності фінансової діяльності торгового підприємства. Вони включають підвищення продуктивності співробітників, збільшення продажів на площу магазину, впровадження програм підвищення кваліфікації та широку рекламу, зниження витрат за рахунок автоматизації та передачі завдань постачальникам, використання знижок і закупівлю товарів від постачальників за нижчими цінами.

Вкрай важливим для торговельних підприємств є впровадження комплексного комплексу внутрішньо-організаційних заходів щодо вдосконалення управління фінансами. Це дозволить їм вийти на нові ринки, встановити оптимальну систему ціноутворення, яка відповідає запитам споживачів і досягне бажаних фінансових результатів, підвищить задоволеність клієнтів шляхом покращення обслуговування та пропозиції якісних продуктів, ефективно позиціонувати себе на ринку та підвищити ефективність і підзвітність їхній персонал.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. №9. С. 92 – 100.
2. Адлер О. О. Аналіз господарської діяльності. Вінниця: ВНТУ, 2019. 115 с.
3. Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В. Фінанси підприємств: навч. посібник. 2-ге вид., розшир. та доповн. Полтава: РВ ПДАА, 2018. 350 с.
4. Ащаулова М. П., Головка А. Ю., Чуб В. О., Малій О. Г. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства. *Вісник студентського наукового товариства*. 2021. Вип. 1. С. 58-62.
5. Близнюк О. П., Горпинченко А. П. Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 208-219.
6. Бондар Ю.А., Єрошкін К.А. Теоретичні аспекти управління фінансовою діяльністю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 55 – 1. 2020. С. 83 – 86.
7. Васечко Л. І. Напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємства. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2021. № 2 (8). С. 4 – 19.
8. Великий Ю. М., Чвартацька О. В. Теоретичні основи фінансового планування та прогнозування на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6641>.
9. Вовчак О., Кулиняк І., Гальків Л., Павлишин М., Горбенко Т. Удосконалення діагностики кризи на підприємстві: фінансово-економічний зріз. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. № 3. С. 292 – 303.
10. Гаврилко П., Лалакулич М., Гуштан Т. Напрями вдосконалення управління фінансовою діяльністю підприємств торгівлі. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2017. № 4. С. 97 – 102.

- 11.Герега О.В. Управління потенціалом фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств. Дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Львів, 2021. 271 с.
- 12.Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
- 13.Гудзь О.Є., Кузьменко О.П. Антикризовий менеджмент підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. № 1(35), 2021. С. 4 – 9.
- 14.Гудзь О.Є., Стецюк П. Концептуальні засади формування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. № 1 (32) 2020 р. URL: <http://fkdl1.ubs.edu.ua/article/view/200530>
- 15.Докієнко Л. М. Концептуальні підходи до комплексної діагностики фінансової стійкості підприємства. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 14. С. 25 – 31.
- 16.Домбровська С.О. Стратегічні орієнтири управління структурою капіталу підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 4. С. 113—119.
- 17.Дорошенко О. О., Сорокатиий В. М. Фінансове планування на підприємстві як метод мінімізації фінансових ризиків. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9446>
- 18.Єпіфанова І.Ю. Ієрархічна класифікація факторів впливу на систему управління фінансовою стійкістю промислового підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2021. № 1. С. 6–12.
- 19.Журавльова Т. О. Формування фінансових ресурсів підприємства в умовах кризи. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 42–45.
- 20.Іоргачова М.І., Ковальова О.М. Фінансовий результат як індикатор інвестиційної привабливості підприємства. *Економіка та суспільство*, , 2022. №46. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/>

- 21.Кальна Т.А. Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки. *Економічний аналіз*. 2018. № 15(2). С. 13–18.
- 22.Квасницька Р., Мрозовський Я. Критеріальні підходи до формування оптимальної структури капіталу підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2021. № 2. С. 12—18.
- 23.Ковтуненко Ю.В., Олексійчук А.Г. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»*. 2017. Вип. 18. С. 234– 238.
- 24.Кулик А. В. Теорія економічного аналізу. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2018. 452 с.
- 25.Левкович О.В., Калашнікова Ю.М. Фінансова стійкість як передумова інноваційного розвитку підприємства. *Ефективна економіка*. 2021.№ 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8776>
- 26.Лищенко М.О. Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки*. 2018. № 2. С. 49–56.
- 27.Марусяк Н. Л. Фінансовий механізм підприємства та напрями його удосконалення в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава*. 2021. №12. С. 94 – 97.
- 28.Попова С. П. Методи оцінки та шляхи стабілізації фінансового стану підприємства. *Наукові записки*. 2016. Вип.20. С. 25–36.
- 29.Проволоцька О.М., Воронкова А.В. Сучасні тенденції фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. 2018. № 1 (83). С. 129–133.
- 30.Соляник Л. Г., Мофа І. В. Управління фінансовою діяльністю підприємств в умовах діджиталізації бізнес-процесів. *Економічний вісник*. 2021. № 3. С. 155 – 163.

- 31.Сподіна А. О. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2022. № 12 (131). С. 24-31.
- 32.Старинець О.Г. Методи фінансового аналізу діяльності підприємств у системі антикризового управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17. Ч. 2. С. 87–91.
- 33.Тимошик Н. С., Семчишин Є. В. Організаційні аспекти формування та оптимізації фінансових ресурсів підприємств. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Сер. Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69), № 2. С. 232–238.
- 34.Ткаченко Є.Ю., Фатюха В.В., Яришко О.В. Фінансова стійкість підприємства: сутність та основи управління. *Інфраструктура ринку*. 2021. Випуск 56. С. 129–134.
- 35.Томашук І. О., Терещук С. М., Салькова І. Ю. Теоретичні аспекти управління фінансовою діяльністю підприємства. *Гроші, фінанси і кредит*. Випуск 27. 2019. С. 345 – 349.
- 36.Хлевицька Т.Б., Плевако Н.О. Науково-методичний підхід до вибору фінансової стратегії підприємства. *Проблеми економіки*. 2020. № 4. С. 241-248.
- 37.Чумак О. Економічна діяльність підприємств: сутність, концептуальна парадигма, регулювання. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 104 – 112.
- 38.Чітак Е.П. Напрями підвищення ефективності фінансової діяльності торговельного підприємства. *Матеріали VIII Студентської науково-практичної конференції факультету фінансів та банківської справи ОНЕУ «Стабілізація фінансово-економічної системи України»*. ОНЕУ. 2024.

ДОДАТКИ

ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»

Окремий звіт про фінансовий стан, поточні/непоточні

• Окремий звіт про фінансовий стан, поточні/непоточні
станом на 31 грудня 2021 року

Стаття	Примітки	31 грудня 2021 р.	31 грудня 2020 р.
Активи			
Непоточні активи			
Основні засоби	7	25 676 168	20 908 841
Інвестиційна нерухомість		586 227	-
Нематеріальні активи за винятком гудвілу		89 160	81 573
Інвестиції в дочірні підприємства, спільні підприємства та асоційовані підприємства, відображені в окремих фінансових звітах		50	50
Торговельна та інша непоточна дебіторська заборгованість		3 705	-
Відстрочені податкові активи	10	90 903	72 971
Інші непоточні фінансові активи		10	10
Загальна сума непоточних активів		26 446 223	21 063 445
Поточні запаси	8	7 771 596	6 423 708
Торговельна та інша поточна дебіторська заборгованість	9	1 496 108	4 387 421
Поточні податкові активи, поточні		60 896	87 285
Інші поточні нефінансові активи		213 226	183 950
Грошові кошти та їх еквіваленти	10	6 407 400	3 506 283
Загальна сума поточних активів		15 949 226	14 588 647
Загальна сума активів		42 395 449	35 652 092
Статутний капітал	11	9 930	9 930
Нерозподілений прибуток		4 520 877	1 891 989
Загальна сума власного капіталу		4 530 807	1 901 919
Інші непоточні фінансові зобов'язання	12	9 875 245	9 966 470
Загальна сума непоточних зобов'язань		9 875 245	9 966 470
Поточні забезпечення на винагороди працівникам		426 475	355 442
Інші поточні забезпечення		-	1 699
Загальна сума поточних забезпечень		426 475	357 141
Торговельна та інша поточна кредиторська заборгованість	13	18 510 013	15 736 054
Поточні податкові зобов'язання, поточні*		546 077	335 685
Інші поточні фінансові зобов'язання	11, 12	8 451 349	7 303 913
Інші поточні нефінансові зобов'язання		55 468	50 895
Загальна сума поточних зобов'язань		27 989 382	23 783 688
Відстрочений дохід		15	15
Загальна сума зобов'язань		37 864 642	33 750 173
Загальна сума власного капіталу та зобов'язань		42 395 449	35 652 092

*На 31 грудня 2021 року та на 31 грудня 2020 року у рядку «Поточні податкові зобов'язання, поточні» представлена поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з податку на прибуток.

Затверджено і підписано від імені ТОВ «АТБ-МАРКЕТ» 4 березня 2023 року.

Шаповалова Н.А.

Генеральний директор



Бобров О.С.

Головний бухгалтер

ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»

Окремий звіт про сукупний дохід, прибуток або збиток, за функцією витрат
У тисячах українських гривень

- Окремий звіт про сукупний дохід, прибуток або збиток, за функцією витрат за 2021 рік

Стаття	Примітки	2021 р.	2020 р.
Прибуток або збиток			
Прибуток (збиток)			
Дохід від звичайної діяльності	14	148 745 255	123 864 393
Собівартість реалізації	15	(110 486 259)	(92 747 990)
Валовий прибуток		38 258 996	31 116 403
Інші доходи	16	126 1543	735 054
Витрати на збут	15	(22 451 209)	(18 968 340)
Адміністративні витрати	15	(4 815 775)	(4 325 613)
Інша витрата		(416 027)	(484 528)
Інші прибутки (збитки)		(12 371)	(7 929)
Прибуток (збиток) від операційної діяльності		11 825 157	8 065 047
Фінансові доходи	18	216 069	135 000
Фінансові витрати	17	(1 953 681)	(1 269 616)
Прибуток від зменшення корисності та сторнування збитку від зменшення корисності (збиток від зменшення корисності), визначені згідно з МСФЗ 9		69 142	101 779
Прибуток (збиток) до оподаткування		10 156 687	7 032 210
Податкові доходи (витрати)	19	(1 827 799)	(1 263 544)
Прибуток (збиток)		8 328 888	5 768 666
Загальна сума сукупного доходу		8 328 888	5 768 666

Затверджено і підписано від імені ТОВ «АТБ-МАРКЕТ» 24 березня 2023 року.

Шаповалова Н.А.
Генеральний директорБобров О.С.
Головний бухгалтер

ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»

Окремий звіт про фінансовий стан, поточні/непоточні

Окремий звіт про фінансовий стан, поточні/непоточні
станом на 31 грудня 2020 року

Стаття	Примітки	31 грудня 2020 р.	31 грудня 2019 р.	1 січня 2019 р.
Активи				
Непоточні активи				
Основні засоби	8	20 908 841	8 281 917	6 003 331
Нематеріальні активи за винятком гудвілу		81 573	79 460	79 797
Інвестиції в дочірні підприємства, спільні підприємства та асоційовані підприємства		50	50	-
Торговельна та інша непоточна дебіторська заборгованість		-	-	134
Відстрочені податкові активи	20	72 971	65 819	46 464
Інші непоточні фінансові активи		10	10	10
Загальна сума непоточних активів		21 063 445	8 427 256	6 129 736
Поточні активи				
Поточні запаси	9	6 423 708	5 011 855	4 622 709
Торговельна та інша поточна дебіторська заборгованість	10	4 387 421	6 594 185	5 906 625
Поточні податкові активи, поточні		87 285	61 179	12 826
Інші поточні нефінансові активи		183 950	170 414	170 538
Грошові кошти та їх еквіваленти	11	3 506 283	3 599 527	2 805 623
Загальна сума поточних активів		14 588 647	15 437 160	13 518 321
Загальна сума активів		35 652 092	23 864 416	19 648 057
Власний капітал та зобов'язання				
Власний капітал				
Статутний капітал		9 930	9 930	500
Нерозподілений прибуток		1 891 989	1 723 467	(334 051)
Загальна сума власного капіталу	12	1 901 919	1 733 397	(333 551)
Зобов'язання				
Непоточні зобов'язання				
Інші непоточні фінансові зобов'язання	13	9 966 470	2 496 856	2 193 599
Загальна сума непоточних зобов'язань		9 966 470	2 496 856	2 193 599
Поточні зобов'язання				
Поточні забезпечення				
Поточні забезпечення на винагороди працівникам		355 442	304 605	227 083
Інші поточні забезпечення		1 699	941	1 656
Загальна сума поточних забезпечень		357 141	305 546	228 739
Торговельна та інша поточна кредиторська заборгованість	14	15 736 054	13 429 955	12 255 630
Поточні податкові зобов'язання, поточні*		335 685	334 113	186 286
Інші поточні фінансові зобов'язання	12, 13	7 303 913	5 513 374	5 081 943
Інші поточні нефінансові зобов'язання		50 895	51 160	35 402
Загальна сума поточних зобов'язань		23 783 688	19 634 148	17 788 000
Відстрочений дохід		15	15	9
Загальна сума зобов'язань		33 750 173	22 131 019	19 981 608
Загальна сума власного капіталу та зобов'язань		35 652 092	23 864 416	19 648 057

*На 31 грудня 2020 року, на 31 грудня 2019 року та на 1 січня 2019 року у рядку «Поточні податкові зобов'язання, поточні» представлена поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з податку на прибуток.

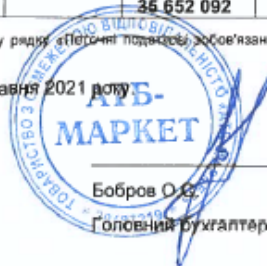
Затверджено і підписано від імені ТОВ «АТБ-МАРКЕТ» 31 травня 2021 року.

Шаповалова Н.А.

Генеральний директор

Бобров О.В.

Головний бухгалтер



ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»**Окремий звіт про сукупний дохід, прибуток або збиток, за функцією витрат**

У тисячах українських гривень

**Окремий звіт про сукупний дохід, прибуток або збиток, за функцією витрат
за 2020 рік**

Стаття	Примітки	2020 р.	2019 р.
Прибуток або збиток			
Прибуток (збиток)			
Дохід від звичайної діяльності	15	123 864 393	104 910 343
Собівартість реалізації	16	(92 747 990)	(79 560 701)
Валовий прибуток		31 116 403	25 349 642
Інші доходи	17	735 054	822 854
Витрати на збут	16	(18 968 340)	(16 413 463)
Адміністративні витрати	16	(4 325 613)	(3 428 695)
Інша витрата		(484 528)	(255 046)
Інші прибутки (збитки)		(7 929)	(3 880)
Прибуток (збиток) від операційної діяльності		8 065 047	6 071 412
Фінансові доходи	19	135 000	721 077
Фінансові витрати	18	(1 269 616)	(1 461 512)
Прибуток від зменшення корисності та сторнування збитку від зменшення корисності (збиток від зменшення корисності), визначені згідно з МСФЗ 9		101 779	27 146
Прибуток (збиток) до оподаткування		7 032 210	5 358 123
Податкові доходи (витрати)	20	(1 263 544)	(952 686)
Прибуток (збиток)		5 768 666	4 405 437
Загальна сума сукупного доходу		5 708 000	4 405 437

Затверджено і підписано від імені ТОВ «АТБ-МАРКЕТ» 31 травня 2021 року.

Шоповалова Н.А.

Генеральний директор



Бобров О.С.

Головний бухгалтер