

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти
магістр

на тему: «Аналіз фінансового стану підприємства та основні заходи його покращення»

Виконала: здобувач вищої освіти
за освітньою програмою
Фінанси, банківська справа та страхування
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа
та страхування
ступеня вищої освіти магістр
групи 1
Маркевич В.О.
Керівник: Дорогань-Писаренко Л.О.
Рецензент: Макаренко Ю.П.

Полтава 2024 року

ЗМІСТ

	ст.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Фінансовий стан підприємства: сутність, категорії та фактори.....	9
1.2. Основні методологічні положення аналізу фінансового стану	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА	24
2.1. Основні показники фінансового стану суб'єкта господарювання	24
2.2. Оцінка ефективності фінансової діяльності підприємства	39
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	50
3.1. Удосконалення методологічних положень оцінки фінансового стану	50
3.2. Заходи поліпшення фінансового становища підприємства	55
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68
ДОДАТКИ.....	75

ВСТУП

Актуальність теми. Тема дослідження фінансового стану підприємства була завжди нагальною та займала не аби яке місце серед фінансово-економічних досліджень. Найбільшого піку популярності дана тема одержала за часів переходу до ринкової економіки нашої держави.

В умовах сьогodнішньої ринкової економіки результативність та відповідність прийняття управлінських рішень будь-якого підприємства залежить здебільшого від результату аналізу фінансового стану даного підприємства. В подальшому на основі даного аналізу розраховуються не тільки окремі показники та коефіцієнти, а й в широкому форматі відображається стан підприємства та всі його аспекти фінансової діяльності. Розвиток економіки нашої держави є не зовсім стабільним, тому дослідження фінансового стану підприємства є необхідним для кожного суб'єкта господарювання, задля пошуку наявних шляхів покращення ефективності діяльності того чи іншого підприємства.

Також актуальність даної кваліфікаційної роботи полягає в тому, що не аби яка нестабільність ринкової економіки викликає необхідність наперед оцінювати фінансовий стан суб'єкта господарювання. Це є кроком наперед для визначення виробничого потенціалу та конкретних переваг даного підприємства, що допоможе уникнути фінансової нестабільності. Саме це і є одним із основних факторів набуття популярності даної теми.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана в межах програми науково-дослідних робіт ініціативної наукової тематики кафедри фінансів, банківської справи та страхування «Удосконалення механізму фінансової діяльності підприємств, організацій і установ».

Мета і завдання. Метою даної кваліфікаційної роботи є обговорення методологічних, теоретичних та практичних сторін аналізу та оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання та пошуку шляхів його

покращення. Щоб досягнути поставленої мети, в процесі роботи було вирішено такі завдання, як:

- узагальнення сутності та завдань фінансового аналізу суб'єкта господарювання;
- обґрунтування процесу управління фінансовим станом на підприємстві;
- здійснено комплексну оцінку фінансового підприємства «XXX»;
- досліджено проблемні аспекти фінансового стану підприємства;
- узагальнено заходи для удосконалення фінансового стану підприємства.

Предмет і об'єкт дослідження. Предметом дослідження є комплекс методичних, теоретичних та практичних сторін фінансового аналізу, оцінка фінансового стану суб'єкта господарювання та пошук шляхів його покращення. Об'єктом дослідження є фінансова звітність суб'єкта господарювання та аналіз показників на прикладі підприємства «XXX» за 2021-2023 рр.

Методи дослідження. Розкриття та вирішення даної теми було виконано за допомогою загальнонаукових методів аналізу і синтезу (для відображення узагальненої оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання), порівняння, монографічного спостереження (зادля вивчення фінансового стану на даному підприємстві), економічного аналізу (під час дослідження особливих змін показників узагальненої оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання), табличного методу (для відтворення статистичної інформації), узагальнення (під час формування висновків).

Інформаційна база дослідження. Дану базу складають роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, які спрямовані на аналіз комплексної оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання та напрями удосконалення; нормативно – правові акти України з питань фінансового стану суб'єкта господарювання; фінансова звітність та інші економічні дані запропонованого підприємства.

Наукова новизна та практичне значення одержаних результатів. Наукова новизна кваліфікаційної роботи полягає у поглибленні існуючих знань

та розробці нових теоретичних підходів щодо покращення фінансового стану підприємства. Розроблені заходи можуть бути впроваджені у практичну діяльність підприємств для підвищення їх фінансової стійкості та ефективності.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна робота є самостійним науковим дослідженням, в якому автор самостійно проводить аналіз, робить узагальнення, формує висновки та пропозиції. Всі напрацювання в межах такої роботи є авторськими і відображають особистий внесок дослідника в обрану наукову тему. Це підкреслює важливість дотримання академічної доброчесності та уникнення плагіату при написанні кваліфікаційної роботи.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були опубліковані й отримали позитивну оцінку науковців на: ІХ Інтернет-конференції «Економіка, фінанси, банківська справа та освіта: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації» (м. Одеса, 4 - 5 квітня 2024 року), VII Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством» (м. Полтава, ПДАУ, 28-29 березня 2024 р.).

Публікації. За результатами дослідження, опубліковані 3 наукові праці, загальним обсягом 0,5 друкованих аркушів, а саме:

1) Маркевич В., Бражник Л. Розвиток фінансового сектору в умовах цифровізації економіки. *Матеріали ІХ Інтернет-конференція «Економіка, фінанси, банківська справа та освіта: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації»* м. Одеса, 4 - 5 квітня 2024 р. С. 169-171.

2) Болтобаєв О., Безус О., Яковенко С., Маркевич В. Бюджетування як основа формування фінансових ресурсів підприємства та зміцнення його фінансового стан. *Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством»* м. Полтава, 28-29 березня 2024 р. С. 386-387.

3) Дорогань-Писаренко Л.О., Безкровний О.В., Капаєва Л.М., Маркевич В.О. Оцінка фінансового стану підприємства з акцентом на ризиках сучасності. *Ефективна економіка*. 2024. №11.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що нараховує 62 найменування, містить 25 таблиць, 2 рисунки та 12 додатків. Основний зміст викладено на 60 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Фінансовий стан підприємства: сутність, категорії, критерії та фактори

Фінансовий аналіз грає ключову роль у сучасному управлінні корпоративними фінансами, особливо після світової фінансової кризи. Він дозволяє компаніям не лише зрозуміти їхню поточну фінансову ситуацію, але й розробити стратегії виходу з кризи, планувати фінансові ресурси та ефективно управляти ризиками. Правильний фінансовий аналіз допомагає забезпечити якісне прийняття управлінських рішень і відповідне реагування на зміни в економічному середовищі.

Загальний економічний аналіз охоплює дослідження економіки на різних рівнях, включаючи мікро- і макроекономіку. Мікроекономіка концентрується на вивченні поведінки окремих ринків, підприємств та господарських суб'єктів. З іншого боку, виробничий управлінський аналіз або економічний аналіз у вузькому розумінні, спрямований на внутрішній аналіз підприємства, зокрема оптимізацію виробничих процесів, управління витратами та підвищення ефективності використання ресурсів. Обидва підходи є важливими для розуміння та управління економічними процесами на різних рівнях [13].

Важливо підкреслили важливість фінансового аналізу для успішного управління підприємством в умовах жорсткої конкуренції. Методика фінансового аналізу дозволяє керівництву отримувати об'єктивну інформацію про фінансовий стан підприємства, його прибутковість та рентабельність. Для ефективного використання цієї методики необхідно мати належну інформаційну базу, яка включає фінансові звіти та дані про економічну

діяльність, а також кваліфіковані кадри, які зможуть адекватно аналізувати ці дані і робити на їх основі обґрунтовані управлінські рішення.

Так, фінансовий аналіз є критично важливою функцією управління, оскільки дозволяє оцінювати конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки. Предметом науки «фінансовий аналіз» є вивчення фінансових відносин, ресурсів та їх потоків у контексті єдиного виробничо-торговельного процесу. Це дозволяє зрозуміти, як ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення стратегічних цілей підприємства і збільшення його стійкості на ринку [13].

Фінансові ресурси є необхідним елементом для забезпечення діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Вони формуються за рахунок власних та позикових коштів і використовуються для фінансування процесу обігу засобів підприємства. Ефективність фінансової системи визначається швидкістю і масштабами руху коштів. Цей рух є важливим елементом в управлінні фінансами, оскільки він впливає на оборот всього капіталу підприємства і його загальну стійкість у ринкових умовах [13].

Кругообіг засобів (коштів) здійснюється за схемою, наведеною на рис. 1.1.

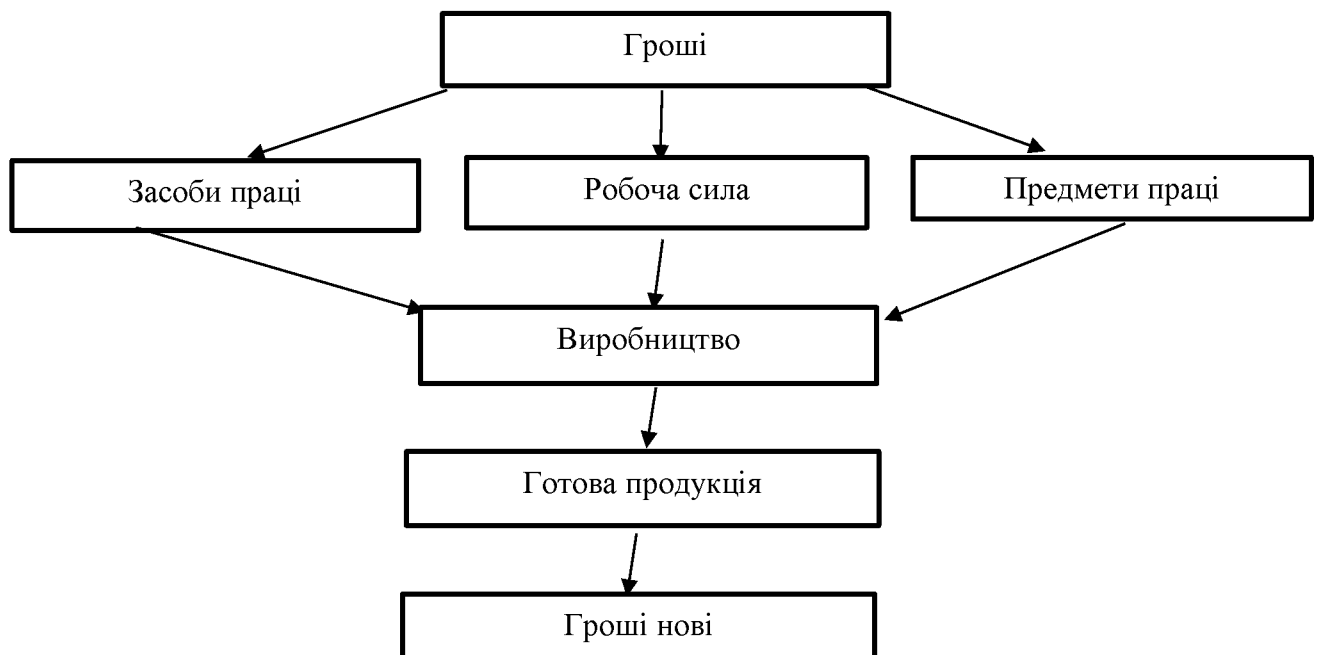


Рис. 1.1. Схема кругообігу коштів підприємства

Власні і залучені кошти є основними джерелами фінансування підприємств. Ефективне використання цих ресурсів і оптимальне співвідношення між ними визначають ключові аспекти фінансової стійкості підприємства, його платоспроможність, ліквідність, ділову активність та конкурентоспроможність на ринку. Раціональне управління цими ресурсами важливо для забезпечення стабільності та успішності бізнесу в умовах високої конкуренції.

Величина фінансових ресурсів, їх раціональне використання і рівень забезпеченості мають значний вплив на розвиток підприємства. Це визначає можливість формування виробничого потенціалу, забезпечення поточної діяльності, зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, а також сприяє соціально-економічному розвитку підприємства. Ефективне фінансове управління дозволяє максимізувати використання ресурсів і забезпечує стабільність та успішність бізнесу в довгостроковій перспективі.

Фінансовий аналіз є важливою системою інструментів для збору, обробки, аналізу та використання фінансової інформації. Його основна мета полягає в забезпеченні життєдіяльності підприємства в умовах ринкової конкуренції. Через фінансовий аналіз керівництво отримує об'єктивну інформацію про фінансове становище підприємства, його ефективність та потенційні ризики. Це допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на оптимізацію фінансових ресурсів та забезпечення стійкого розвитку бізнесу [9].

Основний зміст і ціль фінансового аналізу полягає в оцінці результатів діяльності та фінансового стану підприємства. Основні елементи цього аналізу включають аналіз фінансових звітів, виявлення фінансових та оперативних показників, оцінку ліквідності, платоспроможності та прибутковості підприємства. Головна мета фінансового аналізу - виявлення можливостей для підвищення ефективності функціонування підприємства за допомогою

раціональної фінансової політики, що включає у себе оптимізацію фінансових ресурсів та управління фінансовими ризиками.

Фінансовий аналіз є невід'ємною частиною управління будь-яким господарюючим суб'єктом, оскільки він дозволяє детально вивчати і оцінювати всі аспекти фінансових ресурсів. Це включає в себе аналіз наявності, розміщення та ефективного використання цих ресурсів через систему показників. Крім того, фінансовий аналіз також охоплює знання про різні методи і організаційні форми проведення аналізу, що дозволяє здійснювати комплексний підхід до управління фінансами. Оволодіння знаннями з фінансового аналізу є ключовим для ефективного фінансового управління і прийняття обґрунтованих стратегічних рішень в умовах сучасного ринкового середовища [9].

Перелік завдань фінансового аналізу охоплює важливі аспекти оцінки фінансового стану і ефективності діяльності підприємства. Кожне з цих завдань спрямоване на ретельний аналіз різних аспектів фінансового управління, зокрема:

- 1) вивчення теоретичних основ фінансового аналізу;
- 2) оцінка загального фінансового стану підприємства;
- 3) аналіз ринкової та фінансової стійкості;
- 4) оцінка платоспроможності та ліквідності;
- 5) аналіз грошових потоків;
- 6) ефективність використання капіталу;
- 7) оцінка кредитоспроможності та виробничо-фінансового левериджу;
- 8) ділова активність підприємства;
- 9) прогнозування фінансових показників;
- 10) аналіз фінансового стану неплатоспроможних підприємств та стратегії запобігання банкрутству;
- 11) стратегічний аналіз фінансового ризику та його управління.

Ці завдання допомагають керівництву та інвесторам отримати повний образ фінансового здоров'я підприємства, розуміти його поточний стан і приймати обґрунтовані управлінські рішення для досягнення стратегічних цілей.

Також впровадження цифрових інновацій в управління підприємством може суттєво покращити його ефективність і конкурентоспроможність. Це дозволяє підприємствам оптимізувати процеси, зменшувати витрати, підвищувати якість обслуговування, а також забезпечувати більшу мінову та фінансову стійкість. Інтеграція цифрових технологій дозволяє підприємствам швидше реагувати на зміни на ринку і здійснювати стратегічне планування на основі аналізу даних, що підвищує їх здатність адаптуватися до нових умов і забезпечує успішну рентабельну діяльність в довгостроковій перспективі [3].

Класифікація видів фінансового аналізу може включати різні підходи, залежно від поставлених цілей (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Види фінансового аналізу

Вид фінансового аналізу	Сутність	Ціль фінансового аналізу
1	2	3
Горизонтальний аналіз (трендовий)	Оцінює зміни фінансових показників компанії за певний період часу, порівнюючи їх з попередніми періодами.	Виявити тенденції в розвитку компанії.
Вертикальний аналіз (структурний)	Аналізує структуру фінансових звітів компанії, визначаючи частку кожного елемента в загальному обсязі активів чи доходів	Оцінити структуру фінансових показників на певний момент часу.
Коефіцієнтний аналіз	Аналізує співвідношення різних фінансових показників, таких як ліквідність, платоспроможність, рентабельність	Оцінка фінансового стану компанії
Порівняльний аналіз	Порівняння фінансових показників компанії з показниками інших компаній чи з середньогалузевими даними.	Виявити конкурентні переваги та недоліки.

Продовж. табл. 1.1

1	2	3
Факторний аналіз	Дослідження впливу різних факторів на фінансові показники.	Визначити ключові фактори, що впливають на фінансові результати.
Аналіз ліквідності	Оцінка здатності компанії своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання.	Виявити фактори і причини досягнутого стану підприємства.
Аналіз рентабельності	Оцінка ефективності використання активів компанії для генерування прибутку.	Визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання

Вибір конкретного виду фінансового аналізу залежить від завдань, які стоять перед фінансовим аналітиком, і від того, яку інформацію потрібно отримати для прийняття фінансових рішень.

Так, для аналізу фінансового стану підприємства основними джерелами інформації є певні документи (табл. 1.2):

Таблиця 1.2

Фінансова звітність підприємства

Документ	Сутність
1	2
Баланс (Звіт про фінансовий стан - форма № 1)	Містить інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал підприємства на певну дату. Він дозволяє оцінити структуру активів і зобов'язань, а також фінансову стійкість компанії.
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід - форма № 2)	Відображає доходи, витрати та фінансовий результат (прибуток або збиток) за звітний період. Він дає змогу проаналізувати ефективність діяльності підприємства.

Продовж. табл. 1.2

1	2
Звіт про рух грошових коштів (форма № 3)	Надає інформацію про джерела та використання грошових коштів у трьох основних сферах: операційна діяльність, інвестиційна діяльність і фінансова діяльність. Цей звіт важливий для оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства.
Звіт про власний капітал (форма № 4)	Відображає зміни у власному капіталі підприємства протягом звітного періоду, включаючи внески власників, розподіл прибутку, зміни через переоцінку активів тощо.
Дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку	Забезпечують деталізацію окремих статей балансу, надаючи додаткову інформацію для більш глибокого аналізу. Це можуть бути рахунки, журнали-ордери, відомості та інші облікові документи, які пояснюють, звідки виникають ті чи інші суми у фінансових звітах.

Використання цих джерел дозволяє аналітикам комплексно оцінити фінансовий стан підприємства, виявити його сильні та слабкі сторони, а також зробити прогнози на майбутнє.

Так, фінансовий аналіз відіграє ключову роль у задоволенні інформаційних потреб різних груп користувачів.

Він надає цінні дані для ухвалення різних рішень, зокрема:

- придбання, продажу та володіння цінними паперами: інвестори використовують фінансовий аналіз для оцінки ризиків і можливостей, пов'язаних із купівлею або продажем акцій, облігацій чи інших фінансових інструментів;

- участі в капіталі підприємства: потенційні інвестори можуть вирішити, чи варто вкладати кошти в підприємство, спираючись на його фінансові показники;

- оцінки якості управління: фінансові результати підприємства відображають ефективність його керівництва, що важливо для всіх зацікавлених сторін;

- оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання: кредитори і постачальники використовують ці дані, щоб оцінити, чи зможе підприємство своєчасно погашати борги і виконувати свої фінансові зобов'язання;

- забезпеченості зобов'язань підприємства: аналітики та інші користувачі перевіряють, чи мають зобов'язання підприємства належне забезпечення у вигляді активів або інших ресурсів;

- визначення сум дивідендів, що підлягають розподілу: власники акцій та керівництво підприємства використовують фінансовий аналіз для визначення розміру дивідендів, що можуть бути виплачені акціонерам;

- регулювання діяльності підприємства, прийняття інших рішень: урядові органи, регулятори та інші зацікавлені сторони можуть використовувати дані фінансового аналізу для нагляду за діяльністю підприємства та прийняття необхідних регулюючих рішень.

Користувачі даних фінансового аналізу охоплюють широкий спектр суб'єктів, таких як:

- наявні та потенційні інвестори, які приймають рішення про вкладення коштів;

- працівники, зацікавлені в стабільності та розвитку підприємства;

- постачальники та інші кредитори, які оцінюють фінансову надійність компанії;

- замовники, що перевіряють можливість довгострокової співпраці;

- уряд та урядові установи, які використовують ці дані для податкових та регуляторних цілей;

- громадськість та інші фізичні і юридичні особи, зацікавлені в економічному стані підприємства.

Ця інформація дозволяє всім цим групам користувачів приймати обґрунтовані рішення, які впливають на їхні економічні інтереси.

1.2. Основні методологічні положення аналізу фінансового стану

Зміст і основна цільова настанова фінансового аналізу полягають у всебічній оцінці фінансового стану підприємства та виявленні можливостей для підвищення ефективності його функціонування. Це досягається шляхом розробки і впровадження раціональної фінансової політики, що дозволяє оптимізувати використання ресурсів і забезпечити стійкий розвиток компанії.

Для досягнення цих цілей фінансовий аналіз використовує специфічні методи, притаманний даній науці [3].

Метод фінансового аналізу представляє собою систему трьох ключових компонентів, які взаємодіють для дослідження фінансової діяльності суб'єктів господарювання (табл. 1.3).

Таким чином, метод фінансового аналізу – це триада, яка об'єднує теоретичні категорії, науковий інструментарій і регулятивні принципи для цілісного і ефективного дослідження фінансової діяльності суб'єктів господарювання [13].

Перші два елементи описують статичний компонент методу, який включає основні засади, принципи, або структуру, що є незмінними і визначають методичну базу. Останній елемент стосується динамічного аспекту, тобто змін, варіацій або адаптацій, які можуть виникати під час застосування методу в залежності від умов, контексту або потреб.

Методи економічного аналізу поділяються на формалізовані (табл. 1.4) та неформалізовані (табл. 1.5.), що дозволяє використовувати різні підходи для дослідження економічних явищ і процесів.

Таблиця 1.3

Методи фінансового аналізу

Метод фінансового аналізу	Сутність
Теоретико-пізнавальні категорії	Це основні поняття і принципи, на яких базується фінансовий аналіз. Вони включають такі концепції, як ліквідність, рентабельність, платоспроможність, фінансова стійкість, тощо. Ці категорії допомагають структурувати знання і забезпечують розуміння того, як різні аспекти фінансової діяльності пов'язані між собою.
Науковий інструментарій	Це набір методів і технік, які використовуються для збору, обробки та інтерпретації фінансової інформації. Сюди входять: <ul style="list-style-type: none"> - кількісні методи (наприклад, розрахунок фінансових коефіцієнтів, трендовий і порівняльний аналіз ризиків, прогнозування); - факторний аналіз; - горизонтальний і вертикальний аналіз; - моделювання; - інші підходи.
Регулятивні принципи	Це правила і принципи, які регулюють процес проведення фінансового аналізу. Вони включають об'єктивність, системність, комплексність, динамічність, послідовність, актуальність, достовірність та економічну ефективність. Ці принципи забезпечують, щоб аналіз був проведений надійно, послідовно і забезпечував практично корисні результати.

Ці методи дозволяють здійснювати глибокий аналіз економічних даних, прогнозувати розвиток економічних процесів та приймати оптимальні управлінські рішення. Неформалізовані методи економічного аналізу характеризуються тим, що вони ґрунтуються на логічному аналізі та суб'єктивних оцінках, а не на суворих математичних моделях і аналітичних залежностях.

Таблиця 1.4

Формалізовані методи економічного аналізу

Узагальнені методи	Розгалуження методу
1	2
Класичні методи аналізу господарської діяльності та фінансового аналізу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ланцюгових підстановок 2. Арифметичних різниць 3. Балансовий метод 4. Метод відсоткових чисел 5. Диференціальний метод 6. Логарифмічний метод 7. Інтегральний метод 8. Простих та складних відсотків 9. Метод дисконтування
Традиційні методи економічної статистики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод середніх та відносних величин 2. Групування 3. Графічний метод 4. Індексний метод 5. Елементарні методи обробки показників у динаміці
Методи математичної статистики вивчення зв'язків	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кореляційний аналіз 2. Регресійний аналіз 3. Дискримінантний аналіз 4. Дисперсійний аналіз 5. Факторний аналіз 6. Коваріаційний аналіз
Економетричні методи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Матричні методи 2. Методи теорії міжгалузевого балансу
Методи економічної кібернетики і оптимального програмування	<ol style="list-style-type: none"> 1. Системний аналіз 2. Лінійне програмування 3. Нелінійне програмування 4. Динамічне програмування
Методи дослідження операцій і теорій прийняття рішень	<ol style="list-style-type: none"> 1. Теорія графів 2. Теорія ігор 3. Теорія масового обслуговування 4. Сітьове планування і управління

Ці методи часто використовуються, коли точні кількісні дані відсутні або їх важко отримати, і необхідно приймати рішення на основі логічних міркувань та експертного досвіду [23].

Неформалізовані методи забезпечують більш гнучкий підхід до економічного аналізу, дозволяючи адаптуватися до конкретних умов і

обставин, а також враховувати якісні аспекти економічних явищ, які можуть бути втрачені при використанні суто формалізованих методів.

Таблиця 1.5

Неформалізовані методи економічного аналізу

Метод	Сутність
1	2
Методи експертних оцінок	- базуються на знаннях і досвіді експертів, які можуть надати суб'єктивну оцінку економічних явищ або тенденцій.
Імітаційне моделювання	- використовується для прогнозування і аналізу складних систем шляхом створення моделей, які імітують реальні процеси та дозволяють проводити експерименти в умовах, наближених до реальних.
Метод порівняння	- передбачає зіставлення економічних показників, процесів або явищ з метою виявлення відмінностей, схожостей та визначення тенденцій.
Система показників	- передбачає використання комплексу взаємопов'язаних економічних показників, які дають змогу оцінити стан і динаміку розвитку певних процесів.
Аналітичні таблиці	- структуровані набори даних, які використовуються для візуалізації та аналізу економічних показників.

Метод аналізу дійсно реалізується через сукупність прийомів дослідження, які дозволяють досягти поставлених цілей і вирішити завдання, що виникають під час аналізу. У випадку фінансового аналізу, вибір методу має вирішальне значення, оскільки він визначає якість, точність та ефективність проведеного дослідження.

Основні аспекти, що визначають метод фінансового аналізу, включають:

1) зміст і особливості предмету аналізу: Методи фінансового аналізу залежать від того, які аспекти діяльності підприємства підлягають дослідженню — це можуть бути показники ліквідності, платоспроможності, рентабельності, динаміки фінансових потоків тощо;

2) цілі аналізу: Цілі можуть варіюватися від оцінки поточного фінансового стану підприємства до прогнозування його майбутнього розвитку або визначення ефективності управлінських рішень;

3) вимоги та завдання: Вимоги до фінансового аналізу залежать від контексту, наприклад, від необхідності задоволення інтересів різних зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори, менеджмент або регулюючі органи. Завдання можуть включати виявлення проблемних зон, визначення потенціалу для росту, або оцінку ризиків [4].

Вірно обраний метод аналізу дозволяє:

- отримати достовірну та об'єктивну інформацію про фінансовий стан підприємства;
- приймати обґрунтовані управлінські рішення;
- ефективно планувати майбутній розвиток підприємства та оптимізувати його діяльність.

Таким чином, метод фінансового аналізу повинен бути ретельно підібраний з урахуванням конкретних умов і завдань, що стоять перед аналізом, для досягнення максимальної результативності.

Важливим етапом фінансового аналізу є узагальнення отриманих результатів після збирання та обробки інформації. Це узагальнення може здійснюватися трьома різними способами (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Способи узагальнення фінансової інформації

Спосіб	Сутність
Підсумковий спосіб	- використовується для загальної оцінки результатів діяльності підприємства на основі підрахунку основних показників.
Фактичний підрахунок резервів	- застосовується для виявлення резервів підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства.
Конструктивно-варіантний спосіб	- передбачає розробку кількох альтернативних варіантів рішень для поліпшення фінансового стану підприємства.

Правильно зроблені висновки на основі цих узагальнень мають велике практичне значення, оскільки вони можуть сприяти оптимізації діяльності підприємства, підвищенню його фінансової стійкості та ефективності.

У процесі фінансового аналізу можуть використовуватися різноманітні прийоми, методи та моделі аналізу, вибір яких залежить від конкретних цілей і завдань аналізу:

- прийоми аналізу можуть включати порівняння, трендовий аналіз, горизонтальний і вертикальний аналіз тощо;
- методи аналізу можуть включати класичні методи, статистичні методи, економетричні моделі, методи фінансової кібернетики тощо;
- моделі аналізу можуть охоплювати різні фінансові моделі для прогнозування, оцінки ризиків або прийняття рішень.

Науковий апарат фінансового аналізу складається з загальнонаукових засобів, які дозволяють досліджувати ефективність діяльності підприємства. Основні принципи фінансового аналізу, що регулюють його методологію і методику, включають:

- 1) систематичність – регулярне проведення аналізу для постійного моніторингу фінансового стану;
- 2) комплексність – врахування всіх аспектів фінансової діяльності для отримання повної картини;
- 3) регулярність – систематичне виконання аналізу у визначені проміжки часу;
- 4) послідовність – дотримання логічної послідовності дій у процесі аналізу;
- 5) об'єктивність – забезпечення неупередженості та достовірності результатів аналізу.

Дотримання цих принципів забезпечує високий рівень надійності та точності фінансового аналізу, що є основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО ОБ'ЄКТА

2.1. Основні показники фінансового стану суб'єкта господарювання

Об'єктом дослідження в межах кваліфікаційної роботи є підприємство «XXX».

Підприємство має безліч видів діяльності, такі як:

- забір, очищення та постачання води;
- виробництво біжутерії та подібних виробів;
- лісництво та інша діяльність у лісовому господарстві;
- виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів, виробництво дерев'яної тари;
- монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування;
- інші види діяльності відносно прибирання, надання ландшафтних послуг;
- фотокопіювання, підготовка документів та інша спеціалізована допоміжна офісна діяльність;
- формування каналізаційних мереж, відведення й очищення стічних вод;
- збирання безпечних відходів, їх обробка та видалення;
- будівництво доріг і автострад.

Майно ПІДПРИЄМСТВА «XXX» становлять основні фонди та оборотні засоби, інші цінності, вартість яких відображена у балансі підприємства.

Підприємство має державну реєстрацію, поточний рахунок в банку ПАТ «Приватбанку», стоїть на обліку в податковому органі.

Основою ефективного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є правильно сформовані фінансові ресурси. Вони забезпечують фінансову незалежність, стійкість і здатність виконувати поточні та стратегічні завдання. Власні фінансові ресурси визначають можливість

підприємства розвиватися, інвестувати в нові проекти, розширювати виробництво та здійснювати інноваційну діяльність [21].

Для аналізу фінансових ресурсів ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. відповідно до зазначених класифікаційних ознак потрібно оцінити наступні аспекти:

1) за приналежністю капіталу:

- власні ресурси: це кошти, що належать підприємству безпосередньо, включаючи прибуток, амортизаційні відрахування, статутний капітал тощо.

- позикові ресурси: це кошти, залучені підприємством через кредити, позики, облігації, лізинг тощо.

2) за терміном користування:

- короткострокові ресурси: фінансові ресурси, що використовуються підприємством менше одного року (поточні кредити, позики).

- довгострокові ресурси: ресурси, що використовуються більше року (довгострокові кредити, лізинг, інвестиції).

3) за ліквідністю:

- високоліквідні активи: активи, що можуть бути швидко перетворені в грошові кошти (готівка, депозити до запитання, короткострокові інвестиції).

- низьколіквідні активи: активи, які потребують більше часу для конверсії у грошові кошти (нерухомість, обладнання, довгострокові інвестиції) [30].

Аналіз фінансових ресурсів за цими показниками дозволить оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує власний і позиковий капітал та яка структура його активів за ліквідністю.

Тож, розпочнемо наше дослідження з аналізу фінансових ресурсів ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. (табл. 2.1-2.4). Згідно із даними табл. 2.1, можемо помітити, що господарство все більше покладалося на позиковий капітал для фінансування у 2023 р., оскільки частка власного капіталу значно зменшилася.

Таблиця 2.1

**Оцінка фінансових ресурсів за приналежністю
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.**

Складові фінансових ресурсів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	суми, тис. грн.	питом. ваги, пунктів	2023 р. у % до 2021 р.
Власний капітал	12748	55,1	46142	54,7	63016	37,2	50268	-17,9	394,3
Позиковий капітал	10399	44,9	38287	45,3	106507	62,8	96108	17,9	924,2
Всього	23147	100,0	84429	100,0	169523	100,0	146376	0,0	632,4

Виходячи з розрахункових даних табл. 2.1, можемо помітити, що власний капітал компанії за цей період значно зріс в абсолютному вираженні, але його частка в загальних фінансових ресурсах знизилася на 17,9 п.п. Позиковий капітал ще суттєвіше зріс як в абсолютному значенні (у 9,2 рази), так і в частці загальних фінансових ресурсів, зросла до 62,8% у 2023 р. Загалом загальні фінансові ресурси підприємства «XXX» за три роки зросли у 6,3 рази.

Згідно даних табл. 2.2, у період 2021-2023 рр. фінансові ресурси ПІДПРИЄМСТВА «XXX» зазнали суттєвих змін, оскільки поточні зобов'язання зросли з 10399 тис. грн у 2021 р. до 70530 тис. грн у 2023 р., що становить приріст у 6,4 рази. Однак у 2023 р. спостерігається зниження частки поточних зобов'язань до 72,3% від загальної суми.

Довгострокові зобов'язання з'явилися тільки у 2023 р., склавши 29477 тис. грн, що становить 27,7% від загальних зобов'язань.

Загальна сума фінансових ресурсів збільшилась із 10399 тис. грн у 2021 р. до 106307 тис. грн у 2023 р., що відповідає приросту у 9,2 рази.

Таблиця 2.2

**Оцінка позикових фінансових ресурсів ПІДПРИЄМСТВА «XXX»
згідно терміну користування за 2021-2023 рр.**

Складові фінансових ресурсів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	суми, тис. грн.	питом. ваги, пунктів	2023 р. у % до 2021 р.
Поточні зобов'язання	10399	100,0	38287	100,0	77030	72,3	66631	-27,7	640,7
Довгострокові зобов'язання	0	0,0	0	0,0	29477	27,7	29477	27,7	x
Всього	10399	100,0	38287	100,0	106507	100,0	96108	0,0	924,2

Це свідчить про значне зростання фінансових ресурсів підприємства, зокрема за рахунок збільшення зобов'язань, що може вказувати на активний розвиток або інвестиційну діяльність.

Аналіз фінансових ресурсів за ступенем ліквідності подано в межах табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Оцінка фінансових ресурсів
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за ступенем їх ліквідності, 2021-2023 рр.**

Складові фінансових ресурсів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	суми, тис. грн.	питом. ваги, пунктів	2023 р. у % до 2021 р.
Найбільш термінові	10399	100,0	38287	100,0	77030	72,3	66631	-27,7	640,7
Довгострокові	0	0,0	0,0	0,0	29477	27,7	29477	27,7	x
Всього	10399	100,0	38287	100,0	106507	100,0	96108	0,0	924,2

Аналіз даних табл. 2.3 показав, що за період 2021-2023 рр. фінансові ресурси ПІДПРИЄМСТВА «XXX» суттєво зросли, оскільки найбільш термінові

зобов'язання збільшилися у 6,4 рази, досягнувши 77030 тис. грн у 2023 р., при цьому їх частка зменшилася до 72,3%.

Довгострокові зобов'язання з'явилися лише у 2023 р. та склали 29477 тис. грн (27,7%). Загальна сума фінансових ресурсів зросла у 9,2 рази і склала 106507 тис. грн. Значне зростання зобов'язань свідчить про активний розвиток підприємства.

Аналіз власних фінансових ресурсів подано в межах табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Оцінка власних фінансових ресурсів
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.**

Складові фінансових ресурсів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	сума, тис. грн.	пито- ма вага, %	суми, тис. грн.	питом. ваги, пунктів	2023 р. у % до 2021 р.
Статутний	1	0,0	1	0,0	1	0,0	0,0	0,0	0,0
Додатковий	12747	100,0	46141	100,0	63015	100,0	50268	0,0	394,3
Всього	12748	100,0	46142	100,0	63016	100,0	50268	0,0	394,3

Згідно із даними табл. 2.4 можемо помітити, що основними фінансовими ресурсами є додатковий капітал. Статутний капітал зазначений у мінімальних обсягах (1 тис. грн) протягом трьох рр.

У 2021 р. додатковий капітал складав 12747 тис. грн, тоді як у 2022 р. він зріс до 46142 тис. грн. У 2023 р. цей показник ще більше зріс до 63016 тис. грн. Отже, за період 2021-2023 рр. капітал зріс у 3,9 рази.

Горизонтальний і вертикальний аналіз позикового капіталу здійснено згідно додатків А (1-3) – В (1-3) і подано в межах табл. 2.5.

Згідно даних табл. 2.5, у 2021 р. позиковий капітал складав 10399 тис. грн, а в 2022 р. він зріс до 38287 тис. грн. У 2023 р. сума позикового капіталу

збільшилася до 77030 тис. грн, але потім знизилася до 66,631 тис. грн. Загальний приріст за 2021-2023 рр. зріс у 9,2 рази.

Таблиця 2.5

**Горизонтальний та вертикальний аналіз позикового капіталу
ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	част- ки, в.п	2023 р. у % до 2021 р.
Позиковий капітал - усього	10399	100,0	38287	100,0	106507	100,0	96108	х	924,2
1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	0	0	0	29477	27,7	29477	27,7	х
2. Поточні зобов'язання і забезпечення	10399	100,0	38287	100,0	77030	72,3	66631	-27,7	640,7
2.1. Поточна кредиторська заборгованість	13477	129,6	22758	59,44	48439	45,5	34962	-84,1	259,4
2.2. Інші поточні зобов'язання	9962	95,8	15529	40,6	28591	26,8	18629	-69,0	187,0

У 2021 і 2022 рр. підприємство не мало довгострокових зобов'язань. У 2023 р. з'явилося довгострокове зобов'язання у розмірі 29477 тис. грн, що становить 27,7% від загальної суми.

Поточні зобов'язання в 2021 р. становили 10399 тис. грн і займали 100% структури позикового капіталу. У 2022 р. вони вирости до 38287 тис. грн, що становить 100% позикового капіталу, а в 2023 р. склали 77030 тис. грн, з яких

72,3% припадало на поточні зобов'язання. У 2023 р. частка поточних зобов'язань зменшилася до 66631 тис. грн (27,7% від загальної суми позикового капіталу).

У 2021 р. поточна кредиторська заборгованість становила 13477 тис. грн, що становило 129,6% від загальної суми. У 2022 р. ця сума знизилася до 22788 тис. грн, а в 2023 р. — до 14830 тис. грн. У 2023 р. поточна кредиторська заборгованість суттєво зменшилася і склала лише 34962 тис. грн, що на 84,1% менше, ніж у 2021 р.

У 2021 р. вони склали 9962 тис. грн (91,8% від загальної суми), у 2022 р. зменшились до 15520 тис. грн, а в 2023 р. становили 18629 тис. грн (69%).

Загалом, підприємство значно збільшило як поточні, так і довгострокові зобов'язання в 2023 р. порівняно з 2021 р., при цьому кредиторська заборгованість у 2023 р. суттєво зменшилась.

Горизонтальний і вертикальний аналіз поточної кредиторської заборгованості згідно додатків А-В подано в межах табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Горизонтальний та вертикальний поточної кредиторської заборгованості ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+,-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	частки, в.п	2023 р. у % до 2021 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Поточна кредиторська заборгованість за:									
- товари, роботи послуги	124	39,4	17231	76,9	12041	25,3	11917	-14,1	9610,5
- розрахунками зі страхування	52	16,5	47	0,21	209	0,4	157	-16,1	301,9

Продовж. табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
- розрахунки з оплати праці	139	44,1	192	0,9	752	1,6	613	-42,6	441,0
- за одержаними авансами	0	0,0	4946	22,1	34657	72,7	34657	72,7	x
Усього	315	100,0	22416	100,0	47659	100,0	47344	x	15029,8

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги у 2021 р. складала 124 тис. грн, що становило 39,4% від загальної суми, у 2022 р. збільшилась до 17231 тис. грн (76,9% від загальної суми) та 2023 р. сума трохи знизилась до 12041 тис. грн (25,3% від загальної суми), що на 14,1% менше, ніж у попередньому р. . Відносно 2021 р. приріст зріс у 96,1 рази.

Розрахунки зі страхування у 2021 р. становили 52 тис. грн (16,5% від загальної суми), у 2022 р. ця сума знизилася до 41 тис. грн (0,2%), але у 2023 р. зросла до 209 тис. грн (0,4%), що на 16,1% менше порівняно з 2021 р. Відносно 2021 р. приріст зріс 30,1 рази.

Розрахунки з оплати праці у 2021 р. ці розрахунки становили 139 тис. грн (44,1% від загальної суми), у 2022 р. знизилися до 192 тис. грн (0,9% від загальної суми), а у 2023 р. склали 752 тис. грн (1,6%). Приріст порівняно з 2021 р. становив 41,1 рази, хоча між 2022 і 2023 рр. спостерігається зниження на 42,6%.

Інші розрахунки та аванси у 2021 р. такі розрахунки були відсутні, у 2022 р. склали 4946 тис. грн. (23% від загальної суми) та у 2023 р. ця сума зросла до 34657 тис. грн. (72,7%).

Загальна сума кредиторської заборгованості у 2021 р. становила 315 тис. грн., у 2022 р. вона зросла до 22410 тис. грн. та у 2023 р. сума склала 47534 тис. грн, що є значним зростанням, порівняно з 2021 р.

Загалом, кредиторська заборгованість ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за аналізований період суттєво зросла, особливо за статтями «розрахунки з оплати праці» та «інші розрахунки і аванси».

Дослідивши фінансові ресурси вважаємо за доцільне дослідити майно підприємства за даними додатків А-В (табл. 2.7).

У табл. 2.7 подано аналіз структури активів (майна) підприємства за період 2021-2023 рр. В табл. 2.7 відображені зміни в обсягах і відсотковій частці різних видів активів, а також аналіз їх динаміки за цей період. У 2023 р. спостерігається суттєве збільшення загальної суми активів на 146376 тис. грн (у 6,3 рази) порівняно з 2021 р. Необоротні активи зросли майже в 15 разів, що вказує на суттєве збільшення довгострокових інвестицій або придбань. Це може бути ознакою значних капітальних вкладень або реінвестування.

Таблиця 2.7

Аналіз майна за видами ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Види активів (майна)	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	питом. ваги, пунктів	2023 р. у% до 2021 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Майно - всього	23147	100,0	84429	100,0	169523	100,0	146376	0,0	632,4
Необоротні активи	3809	16,5	13656	16,2	60870	35,9	57061	19,5	1498,1
Довгострокові біологічні активи	2835	12,2	3033	3,6	3937	2,3	1102	-9,9	38,9
Оборотні активи	19338	83,5	70773	83,8	108653	64,1	89315	-19,5	461,9
Оборотні виробничі фонди	5529	23,9	29500	34,9	37277	22,0	31748	-1,9	574,2
Виробничі запаси	172	0,7	1977	2,3	2015	1,2	1843	0,4	1071,5
Поточні біологічні активи	2940	12,7	2383	2,8	3463	2,0	523	-10,7	17,8
Незавершене виробництво	2417	10,4	25140	29,8	31799	18,8	29382	8,3	1215,6

Продовж. табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Фонди обігу	13809	59,7	41273	48,9	71376	42,1	57567	-17,6	416,9
Готова продукція і товари	3931	17,0	6179	7,3	35674	21,0	31743	4,1	807,5
Поточна дебіторська заборгованість	8585	37,1	31234	37,0	31285	18,5	22700	-18,6	264,4
Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	158	0,7	3046	3,6	15	0,0	-143	-0,7	-90,5
Інші оборотні активи	1135	4,9	814	1,0	4402	2,6	3267	-2,3	287,8

У цьому сегменті спостерігається незначне зростання на 38,9% у 2023 р. порівняно із 2021 р. Проте частка в загальній структурі зменшилась, що свідчить про зниження їх відносної важливості у складі активів.

Оборотні активи зросли у 4,6 рази у 2023 р. порівняно із 2021 р. Незважаючи на зростання, їх частка в структурі активів знизилася до 64,1%, що може вказувати на те, що підприємство значно збільшило свою частку необоротних активів.

Виробничі запаси збільшилися у 4,1 рази у 2023 р. порівнюючи із 2021 р. Проте частка виробничих запасів у загальній структурі активів зменшилася, що свідчить про зростання інших елементів структури активів.

Готова продукція та товари збільшилися у 8 разів у 2023 р. порівняно із 2021 р., досягнувши 21% від загальної структури активів. Це свідчить про зростання запасів готової продукції, що може бути пов'язане з підготовкою до збільшення продажів або обсягів виробництва.

Поточна дебіторська заборгованість зросла у 2,6 рази, проте її частка в загальній структурі активів знизилася. Це може свідчити про ефективніше

управління дебіторською заборгованістю або зростання інших елементів активів.

Незавершене виробництво показує значне зростання (у 12,1 рази) у 2023 р. порівняно із 2021 р. Це може бути ознакою значного обсягу незавершених виробничих процесів або проектів.

Зростання дебіторської заборгованості та незавершеного виробництва може вказувати на те, що підприємство збільшує масштаби своєї діяльності.

Наступним кроком нашого дослідження повинно стати дослідження фінансової стійкості (табл. 2.8).

Аналіз даних табл. 2.8 показує, що коефіцієнт автономії знизився з 0,551 у 2021 р. до 0,372 у 2023 р., що свідчить про зменшення частки власного капіталу у фінансуванні активів підприємства. Це може свідчити про зростання залежності від позикових джерел фінансування. Коефіцієнт фінансової залежності збільшився з 1,816 у 2021 р. до 2,592 у 2023 р., що також вказує на збільшення позикових зобов'язань у структурі капіталу.

Таблиця 2.8

**Динаміка показників фінансової стійкості
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023 р. порівняно з 2021 р.
1	2	3	4	5
Показники структури джерел формування капіталу				
Коефіцієнт автономії	0,551	0,547	0,372	-0,179
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,449	0,453	0,628	0,179
Коефіцієнт фінансової залежності	1,816	1,830	2,690	0,874
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,226	1,205	0,592	-0,634
Коефіцієнт фінансового ризику	0,816	0,830	1,690	0,874
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,000	0,000	0,319	0,319
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,000	0,000	0,277	0,277
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,000	1,000	0,723	-0,277
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,000	0,000	0,468	0,468

Продовж. табл. 2.8

1	2	3	4	5
Показники стану оборотних активів				
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,701	0,704	0,502	-0,199
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	0,462	0,459	0,291	-0,171
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами	0,945	0,911	0,433	-0,511
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,018	0,094	0,000	-0,017
Показники стану основного капіталу				
Коефіцієнт виробничого потенціалу	0,239	0,349	0,220	-0,019
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	0,000	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт нагромадження амортизації	0,123	0,122	0,156	0,033
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	5,077	5,183	1,785	-3,292

Коефіцієнт фінансової стійкості дещо знизився, що означає погіршення здатності підприємства покривати свої зобов'язання власними коштами.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу знизився з 0,701 у 2021 р. до 0,502 у 2023 р., що свідчить про зменшення гнучкості у використанні власного капіталу для фінансування оборотних активів. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами знизився з 0,462 у 2021 р. до 0,291 у 2023 р., що свідчить про зменшення фінансової стабільності у покритті оборотних активів власним капіталом.

Коефіцієнт знецінених оборотних та необоротних активів різко знизився з 3,077 у 2021 р. до 1,785 у 2023 р., що свідчить про зменшення частки знецінених активів у загальній структурі активів підприємства.

Загалом, можна зробити висновок, що динаміка показників фінансової стійкості ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» погіршилися і підприємство збільшило залежність від позикових коштів.

Вважаємо, що наступим кроком на шляху дослідження фінансового стану повинно стати дослідження типу фінансової стійкості ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» (табл. 2.9).

Згідно даних табл. 2.9, власні оборотні кошти у 2021 р. становили 8939 тис. грн, а у 2022 р. – 32486 тис. грн, що свідчить про значне збільшення. Однак у 2023 р. показник знизився до 29477 тис. грн, що свідчить про негативну динаміку.

Довгострокові зобов'язання за цей період зросли з 9460 тис. грн у 2021 р. до 63491 тис. грн у 2023 р., що вказує на зростання боргового навантаження підприємства.

Відбулося значне зниження запасів: з 0 грн у 2021 р. до 31623 тис. грн у 2023 р. Це може бути пов'язано зі змінами в управлінні запасами або стратегією компанії.

У 2021 р. фінансовий стан підприємства був кризовий, і цей статус зберігався протягом всіх трьох років, що свідчить про труднощі зі стабільністю.

Коефіцієнт забезпечення запасів у 2021 р. становив 0,945, а у 2023 р. знизився до 0,433, що свідчить про погіршення забезпечення запасів власними коштами.

Отже, загалом, згідно даних табл. 2.9 підприємство має нестабільний фінансовий стан з тенденцією до зниження власних оборотних коштів та збільшення зобов'язань, що вимагає покращення фінансового управління.

Таблиця 2.9

**Визначення типу фінансової стійкості
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр., тис.грн.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.
1	2	3	4	5
Власні оборотні кошти	8939	32486	2146	-6793
Довгострокові зобов'язання	0	0	29477	29477
Запаси	9460	35679	72951	63491
Власні оборотні кошти та довгострокові зобов'язання	8939	32486	31623	22684

Продовж. табл. 2.9

1	2	3	4	5
Загальна величина основних джерел формування запасів	8939	32486	31623	22684
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів	-521	-3193	-70805	-70284
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для формування запасів	-521	-3193	-41328	-40807
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів	-521	-3193	-41328	-40807
Тип фінансової стійкості	Кризовий фінансовий стан			
Коефіцієнт забезпечення запасів відповідними джерелами формування	0,945	0,911	0,433	-0,512
Надлишок (+) або нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн. запасів, грн.	-0,06	-0,09	-0,57	-0,51

Дослідивши фінансову стійкість, вважаємо за доцільне в межах подальшого аналізу фінансового стану підприємства проаналізувати його ділову активність (табл. 2.10).

Коефіцієнт обертання активів показує, скільки разів за рік підприємство використовує свої активи для створення виручки. Значне зниження коефіцієнта (на 61,5%) вказує на те, що ефективність використання активів скоротилась. Це може бути пов'язано з падінням продажів або накопиченням зайвих активів.

Збільшення тривалості обороту активів в 1,6 разів вказує на те, що підприємству тепер потрібно більше часу для перетворення активів на виручку.

Таблиця 2.10

Оцінка ділової активності ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. від з 2021 р.	
				абсолютне, тис. грн	відносне, %
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт обертання активів	2,103	1,374	0,809	-1,294	-61,5
Тривалість одного обороту активів, днів	171	262	445	274	160,1

Продовж. табл. 2.10

Коефіцієнт обертання оборотних активів	2,486	1,641	1,144	-1	-54,0
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	145	219	315	170	117,3
Коефіцієнт обертання запасів	4,115	3,275	1,890	-2	-54,1
Тривалість одного обороту запасів, днів	87	110	190	103	117,7
Коефіцієнт обертання коштів в розрахунках	7,456	3,436	3,131	-4	-58,0
Тривалість одного обороту коштів в розрахунках, днів	48	105	115	67	138,1
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	7,600	3,713	3,284	-4	-56,8
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	47	97	110	62	131,4
Коефіцієнт обертання власного капіталу	6,238	2,511	1,881	-4	-69,8
Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	58	143	191	134	231,6
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	5,754	6,374	2,884	-3	-49,9
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	63	56	125	62	99,5
Тривалість операційного циклу, днів	136	215	305	170	125,0
Тривалість фінансового циклу, днів	73	158	181	107	146,8

Це може свідчити про проблеми з оборотністю активів, зокрема з продажами або виробництвом. Коефіцієнт обертання оборотних активів вказує на ефективність використання оборотних активів. Зменшення коефіцієнта на 54,1 % означає, що підприємство має труднощі з використанням своїх оборотних активів для отримання доходу.

Тривалість обороту запасів показує, скільки часу потрібно для їх реалізації. Зростання тривалості обороту запасів на 117,7% може свідчити про накопичення товарів або проблеми з їх реалізацією, що негативно впливає на ліквідність підприємства.

Коефіцієнт обертання коштів в розрахунках демонструє, наскільки

ефективно підприємство використовує свої кошти в розрахунках з контрагентами. Зменшення коефіцієнта на 58,0 % вказує на уповільнення процесів розрахунків, що може означати проблеми з дебіторами або збільшення дебіторської заборгованості.

Значне збільшення тривалості одного обороту коштів на 138,1% означає, що підприємство повільніше отримує гроші від своїх контрагентів. Це може свідчити про ризики неплатежів або затримки у розрахунках.

Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості показує швидкість повернення дебіторської заборгованості. Його значне зниження свідчить про те, що підприємство повертає свої борги набагато повільніше, що може свідчити про зростаючі ризики неплатежів з боку покупців.

Зниження коефіцієнта обертання власного капіталу свідчить про те, що підприємство менше заробляє на кожну одиницю власного капіталу. Це може означати, що підприємство недостатньо ефективно використовує власні ресурси для отримання прибутку.

Тривалість фінансового циклу визначає, скільки часу підприємство потребує для того, щоб перетворити свої ресурси на грошові кошти. Збільшення цього показника вказує на те, що фінансовий цикл стає довшим, тобто підприємству потрібно більше часу для генерації виручки, що може свідчити про загальне уповільнення операційної діяльності.

Загальний аналіз показує, що фінансові показники підприємства суттєво погіршилися протягом 2021-2023 рр. Основні проблеми включають зниження обертання активів, збільшення тривалості обороту активів, запасів та дебіторської заборгованості, а також значне збільшення фінансового циклу. Це свідчить про уповільнення операційної діяльності, зростаючі ризики неплатежів з боку контрагентів та загальну нестабільність фінансової ситуації на підприємстві. Для поліпшення ситуації підприємству слід звернути увагу на управління запасами, дебіторською заборгованістю та ефективністю використання активів.

2.2. Оцінка ефективності фінансової діяльності підприємства

Незважаючи на різноманіття методик і концепцій оцінювання ефективності та результативності діяльності підприємства, вибір системи показників повинен відповідати специфіці конкретного підприємства.

У сучасних умовах розробка стратегій і правильне формулювання цілей дають змогу підприємствам не лише максимізувати прибуток, а й оптимізувати витрати, що є особливо важливим для забезпечення конкурентоспроможності та стійкості бізнесу. Незважаючи на те, що в Україні поки що не досягнуто високого рівня розвитку національних стандартів у сфері оцінювання результативності, на міжнародному рівні існують загальноприйняті стандарти, моделі й системи оцінювання, що базуються на кращих світових практиках.

Застосування цих міжнародних підходів дозволяє українським підприємствам підвищувати свою ефективність і адаптуватися до світових вимог. Це включає використання таких моделей, як збалансована система показників (Balanced Scorecard), моделі оцінки результативності на основі ключових показників ефективності (KPI), а також різні системи управління якістю та фінансовою стабільністю.

Визначення ефективності фінансової діяльності підприємств є ключовим аспектом оцінки бізнес-процесів, оскільки воно дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для досягнення цілей. Економічна ефективність вимірюється шляхом зіставлення результатів з витратами, що дозволяє визначити, чи є конкретна діяльність або інвестиція доцільною з точки зору використання ресурсів [42].

Оцінка ефективності підприємства повинна враховувати як кількісні, так і якісні показники, охоплюючи як вартісну оцінку, так і вимір досягнень у ключових напрямках діяльності. Це дозволяє отримати комплексну картину функціонування підприємства. Для загальної оцінки ефективності доцільно використовувати як традиційні, так і сучасні показники. Оцінка грошових

потоків є базовим інструментом, оскільки вона відображає здатність підприємства генерувати дохід і управляти фінансовими ресурсами.

Оцінка вартості підприємства є більш складною, оскільки вона охоплює не лише поточну ефективність, але й довгострокову перспективу, зокрема показники вартості активів, капіталу, прибутковості тощо. Такий підхід враховує фінансові показники за поточний період та оцінку ефективності діяльності підприємства протягом усього життєвого циклу, що дозволяє оцінити стійкість і конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Отже, ефективність підприємства слід оцінювати на основі фінансових показників поточного періоду (рентабельність, ліквідність, оборотність активів тощо) та через аналіз грошових потоків і вартості за розрахунковий період, що відображає стійкість діяльності підприємства на різних етапах його життєвого циклу.

Показники рентабельності, такі як рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажу, рентабельність стратегічних інвестицій та рентабельність акцій, загальний аналіз доходів та витрат підприємства відображають поточний стан підприємства. Саме ці показники дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи, капітал і ресурси для отримання прибутку за певний період часу.

Тож розпочнемо аналіз ефективності підприємства саме з аналізу доходів та витрат (табл. 2.11, 2.12).

Аналіз табл. 2.10 показує, що чистий дохід зріс з 39630 тис. грн у 2021 р. до 102686 тис. грн у 2023 р. Отже, основна діяльність підприємства ефективна і приносить стабільне зростання доходів.

Аналіз табл. 2.11 показав, що загальна сума доходів збільшилась з 43694 тис. грн у 2021 р. до 103136 тис. грн у 2023 р. Загалом, попри зниження додаткових доходів, загальний фінансовий стан покращується завдяки успіхам у реалізації основних товарів і послуг

Таблиця 2.11

Оцінка доходів ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Види доходів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+,-) 2023 р. по відношенню до 2021 р.		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	питомої ваги, пунктів	2023 р. у % до 2021 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів (робіт, послуг)	39630	90,7	73923	95,5	102666	99,5	63036	8,85	159,1
Інші операційні доходи	3864	8,8	3017	3,9	461	0,4	-3403	-8,4	-88,1
Доходи від фінансової діяльності (доход від участі в капіталі, інші фінансові доходи)	200	0,5	437	0,6	2	0,0	-198	-0,5	-99,0
Загальна сума доходів	43694	100,0	77378	100,0	103136	100,0	59442	x	136,0

Інші операційні доходи впали з 3864 тис. грн у 2021 р. до 461 тис. грн у 2023 р. Скорочення цих доходів свідчить про втрату додаткових джерел прибутку або зменшення активності в операційній діяльності.

Доходи від фінансової діяльності знизились з 200 тис. грн у 2021 р. до 2 тис. грн у 2023 р., а отже фінансова діяльність підприємства занепадає, що може свідчити про зменшення інвестицій або інших фінансових надходжень.

Таблиця 2.12

Оцінка витрат ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Види витрат і відрахувань	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+,-) 2023 р. по відношенню до 2021 р.		
	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	суми, тис. грн.	питомої ваги, пунктів	2023 р. у% до 2021 р.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28173	91,2	33480	76,1	68144	78,0	39971	-13,2	141,9
Адміністративні витрати	2581	8,4	3307	7,5	4279	4,9	1698	-3,5	65,8
Витрати на збут	0	0,0	3465	7,9	9035	10,3	9035	10,3	x
Інші операційні витрати	150	0,5	847	1,9	1079	1,2	929	0,7	619,3
Загальна сума витрат і відрахувань	30904	100,0	43984	100,0	87392	100,0	56488	x	182,8

Згідно даних табл. 2.12, за період 2021-2023 рр. витрати ПІДПРИЄМСТВА «XXX» значно зросли, особливо через збільшення собівартості продукції (на 141,9%) та витрат на збут (на 10,3% у 2023 р.).

Адміністративні витрати збільшились на 65,8%, але їх частка в загальних витратах зменшилась. Інші операційні витрати зросли майже у 6,2 рази, що може свідчити про нові, непередбачені витрати.

Загальна сума витрат потроїлась (у 1,8 рази), що може негативно вплинути на рентабельність підприємства, якщо не вжити заходів щодо оптимізації витрат і підвищення ефективності.

За період 2021-2023 рр. ПІДПРИЄМСТВА «XXX» показало значне зростання чистого доходу. Однак у 2023 р. спостерігається зниження валового

та операційного прибутку на тлі зростання витрат, особливо витрат на збут і операційних витрат.

Таблиця 2.13

**Оцінка фінансових результатів діяльності
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр., тис.грн.**

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. від 2021 р.
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	39630	x	73923	x	102666	x	63036
Операційні витрати	30904	100,0	41099	100,0	82537	100,0	51633
у тому числі:							
а) собівартість реалізованої продукції	28173	91,2	33480	81,5	68144	82,6	39971
б) адміністративні витрати	2581	8,4	3307	8,0	4279	5,2	1698
в) витрати а збут	0	0,0	3465	8,4	9035	10,9	9035
г) інші операційні витрати	150	0,5	847	2,1	1079	1,3	929
Валовий прибуток	11457	x	40443	x	34522	x	23065
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	x	28,9	x	54,7	x	33,6	x
Інші операційні доходи	3864	x	3017	x	461	x	-3403
Прибуток від операційної діяльності	12590	x	35841	x	20590	x	8000
Фінансові та інвестиційні витрати	0	x	2885	x	4855	x	4855
Фінансові та інвестиційні доходи	200	x	438	x	1139	x	939
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	12790	x	33394	x	16874	x	4084

Продовж. табл. 2.13

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибуток від звичайної діяльності	12790	x	33394	x	16874	x	4084
Чистий прибуток	12790	x	33394	x	16874	x	4084
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	x	32,3	x	45,2	x	16,4	x
У % до валового прибутку	x	111,6	x	82,6	x	48,9	x

Прибуток від операційної діяльності у 2023 р. зменшився на 42,6% порівняно з 2022 р. Незважаючи на позитивну динаміку фінансових доходів, загальний прибуток до оподаткування в 2023 р. знизився. Тож, підприємству варто зосередитися на оптимізації витрат для збереження рентабельності.

Рентабельність є одним із ключових узагальнюючих показників ефективності діяльності підприємства. Вона дозволяє оцінити здатність підприємства генерувати прибуток від використання своїх ресурсів та проведення операційної діяльності. Аналіз рентабельності підприємства проводиться за допомогою кількох груп показників:

1) показники рентабельності на основі витратного підходу:

- рентабельність продукції – показує, який прибуток отримується на одиницю витрат, пов'язаних з виробництвом продукції;
- рентабельність операційної діяльності – відображає ефективність основної діяльності підприємства, без урахування позаопераційних доходів і витрат;

2) показники прибутковості продажу:

- чиста рентабельність продажу – характеризує частку чистого прибутку у виручці підприємства, тобто показує, який прибуток підприємство отримує з кожної гривні продажу;

3) показники ефективності використання ресурсів (ресурсний підхід):

- рентабельність власного капіталу (ROE) – визначає прибутковість інвестицій власників у підприємство, показує, скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу;

- рентабельність активів (ROA) – вимірює, наскільки ефективно підприємство використовує всі свої активи для генерування прибутку.

Використання цих показників дає всебічну оцінку рентабельності підприємства, дозволяє виявити сильні та слабкі сторони в управлінні ресурсами, операційною діяльністю та стратегіями продажу.

Розуміння рівня рентабельності підприємства надає підприємцям низку важливих можливостей для прийняття стратегічних і операційних рішень:

1) прийняття рішень щодо кредитування: високий рівень рентабельності дозволяє підприємцю ухвалювати обґрунтовані рішення щодо необхідності залучення кредитних коштів для розширення бізнесу. Оскільки рентабельні підприємства мають більший рівень довіри з боку банків та інших фінансових установ, це полегшує процес оформлення кредиту та отримання вигідних умов кредитування;

2) залучення інвесторів або акціонерів: рентабельність є показником фінансової стійкості та привабливості підприємства для інвесторів. Демонструючи високу рентабельність, підприємець може переконати інвесторів у доцільності інвестицій, показуючи, що вкладені кошти мають високі шанси на повернення з прибутком;

3) аналіз витрат: Завдяки оцінці рентабельності підприємець може краще зрозуміти, як ефективно використовуються ресурси підприємства. Це дає змогу виявити неефективні статті витрат і, за необхідності, оптимізувати витрати, щоб підвищити загальну ефективність підприємства;

4) визначення потреби в інвестиціях: Аналіз рентабельності допомагає точно визначити розмір інвестицій, які необхідні для підтримки позитивного балансу підприємства, особливо в умовах масштабування або збільшення виробничих потужностей.

Таким чином, аналіз рентабельності є потужним інструментом управління, що дозволяє приймати більш зважені фінансові рішення та підтримувати стійкість бізнесу.

В межах табл. 2.14 подано аналіз рентабельності ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. згідно даних додатків А (1-3) – В (1-3).

Таблиця 2.14

**Оцінка рентабельності за витратними показниками
ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. від 2021 р.
Рентабельність виробничих витрат, %	40,7	120,8	50,7	10,0
Рентабельність продажу, %	32,3	45,2	16,4	-15,8
Рентабельність операційної діяльності, %	40,7	87,2	24,9	-15,8
Рентабельність виручки від операційної діяльності, %	28,9	46,6	20,0	-9,0
Чиста рентабельність звичайної діяльності, %	41,4	75,9	19,3	-22,1
Загальна рентабельність господарської діяльності, %	41,4	75,9	19,3	-22,1
Чиста рентабельність господарської діяльності, %	41,4	75,9	19,3	-22,1

Дані табл. 2.14 показують, що у 2023 р. показники рентабельності ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» значно знизилися порівняно з 2021 р. Найбільше падіння спостерігається в межах рентабельності продажу (на 15,8%), операційної діяльності (на 15,8%) та чистої рентабельності господарської діяльності (на 22,1%). Незважаючи на це, рентабельність виробничих витрат зросла на 10,0%. Загальна тенденція вказує на необхідність оптимізації витрат і підвищення ефективності для стабілізації рентабельності.

В межах табл. 2.15 подано показники рентабельності капіталу ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ».

У 2023 р. спостерігається значне зниження всіх показників рентабельності капіталу ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» у порівнянні із 2021 р. Найбільше падіння зафіксоване у рентабельності власного капіталу (в 1,7 разів)

та рентабельності виробничих фондів (-138,4%). Це свідчить про серйозні проблеми з ефективністю використання капіталу, що потребує заходів щодо підвищення фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 2.15

**Оцінка рентабельності за показниками капіталу
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. від 2021 р.
Чиста рентабельність капіталу (активів), %	67,9	62,1	13,3	-54,6
Чиста рентабельність власного капіталу, %	201,3	113,4	30,9	-170,4
Чиста рентабельність виробничих фондів, %	188,9	190,7	50,5	-138,4

В межах табл. 2.16 подано аналіз рентабельності за показниками окупності витрат і капіталу ПІДПРИЄМСТВА «XXX».

Таблиця 2.16

**Оцінка рентабельності за показниками окупності витрат і капіталу
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. від 2021 р.
1	2	3	4	5
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,407	2,208	1,507	0,100
Коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності	1,407	1,872	1,249	-0,158
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	15,355	22,353	23,993	8,638
Коефіцієнт окупності капіталу (активів)	2,103	1,374	0,809	-1,294
Коефіцієнт окупності власного капіталу	6,238	2,511	1,881	-4,357
Період окупності капіталу (активів), років	1,5	1,6	7,5	6,1
Період окупності власного капіталу, років	0,5	0,9	3,2	2,7

Аналіз даних табл. 2.16 показує, що за період 2021-2023 рр. спостерігається коливання коефіцієнту окупності виробничих витрат. У 2021 р.

він був на рівні 1,407, підвищився до 2,208 у 2022 р. , але в 2023 р. знизився до 1,507.

Коефіцієнт окупності адміністративних витрат значно зріс з 15,355 у 2021 р. до 22,353 у 2022 р. і досяг 23,993 у 2023 р. Відхилення в порівнянні з 2021 р. становить 8,638.

Коефіцієнт окупності капіталу (активів) знизився з 2,103 у 2021 р. до 0,809 у 2023 р.

Різко знизився коефіцієнт окупності власного капіталу з 6,238 у 2021 р. до 1,881 у 2023 р.

Період окупності капіталу (активів) збільшився з 1,5 рр. у 2021 р. до 7,5 рр. у 2023 р., що свідчить про уповільнення процесу окупності активів.

Період окупності власного капіталу теж зріс з 0,5 рр. у 2021 р. до 3,2 рр. у 2023 р.

Загалом, дані свідчать про погіршення показників окупності в 2023 р., особливо щодо власного капіталу та активів, що може бути наслідком зменшення прибутковості або зростання витрат підприємства.

Таким чином, проаналізовані дані підприємства «ХХХ» за 2021-2023 рр. свідчать про ненадійний фінансовий стан підприємства, що підвищує ризик неплатоспроможності та сприяє погіршенню його фінансового стану в цілому.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Удосконалення методологічних положень оцінки фінансового стану

Оцінка фінансового стану підприємства — це надзвичайно важливий етап в управлінні будь-якою організацією, який дозволяє оцінити ефективність її діяльності, можливості виконання фінансових зобов'язань та визначити шляхи для покращення фінансових результатів.

Систематична та всебічна оцінка фінансового стану дозволяє отримати об'єктивну картину функціонування підприємства, своєчасно виявляти проблеми та реалізовувати заходи для поліпшення його фінансових результатів. Це ключовий інструмент для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку (рис. 3.1).

Для того, щоб підприємство могло стабільно функціонувати в умовах сучасної ринкової економіки, необхідно постійно вдосконалювати фінансові стратегії. Це передбачає зниження собівартості продукції, підвищення ліквідності через збільшення грошових коштів, та розробку системи прогнозування для планування фінансових потоків. Однак, важливо враховувати нестабільність економічної ситуації, політичну невизначеність і постійні зміни у законодавчій базі, які можуть впливати на фінансовий стан підприємства [26].

Удосконалення методології оцінки фінансового стану підприємства може бути здійснено шляхом впровадження нових підходів та адаптації існуючих, зокрема:

- 1) використання інтегрованих показників. Замість аналізу окремих фінансових коефіцієнтів, можна використовувати інтегровані показники, які

охоплюють різні аспекти діяльності підприємства (прибутковість, стійкість, ефективність управління активами).

Зведений показник фінансової стійкості може бути побудований на основі коефіцієнтів ліквідності, рентабельності, фінансового важеля та ринкової вартості, що дозволить більш комплексно оцінювати загальний стан;

2) застосування аналізу трендів. Оцінка фінансового стану має враховувати динамічні зміни показників протягом кількох років. Це дозволить виявляти довгострокові тенденції, а не просто аналізувати дані на конкретний момент часу. Використання трендового аналізу допоможе ідентифікувати потенційні загрози або можливості для підприємства на основі минулих даних;

3) факторний аналіз. Поглиблений факторний аналіз фінансових показників може допомогти виявити, які саме чинники найбільше впливають на той чи інший фінансовий показник (наприклад, що впливає на зниження рентабельності або зростання заборгованості);

Для цього використовуються методи кореляційного або регресійного аналізу, які дозволяють краще зрозуміти причинно-наслідкові зв'язки.

4) інтеграція нефінансових показників. Окрім фінансових даних, варто враховувати нефінансові показники, такі як:

- кадрова політика та рівень залученості працівників;
- рівень інноваційності та інвестиції в нові технології;
- екологічні та соціальні аспекти діяльності, оскільки вони також впливають на довгострокову стійкість.

Це дозволить сформувати більш комплексну картину фінансового стану підприємства;

5) оцінка фінансової стійкості через стрес-тести. Впровадження стрес-тестування дозволяє моделювати різні сценарії (наприклад, різке підвищення вартості кредитів, зниження попиту на продукцію) та аналізувати, як це вплине на фінансовий стан підприємства.

Стрес-тести допоможуть зрозуміти, наскільки підприємство здатне протистояти зовнішнім шокам;

б) цифрові інструменти та автоматизація. Використання сучасних фінансових платформ та програмного забезпечення, які автоматизують збір та обробку даних, значно прискорить та покращить якість аналізу.

Використання Big Data для аналізу великих обсягів даних та машинного навчання дозволить робити більш точні прогнози та враховувати більше змінних;

7) метод економічної доданої вартості (EVA). Включення в оцінку фінансового стану показника економічної доданої вартості (EVA), що дозволяє виміряти реальну вартість, створену підприємством, з урахуванням вартості капіталу. Це дає змогу побачити, наскільки ефективно використовуються інвестиції, і чи підприємство створює додаткову вартість для своїх акціонерів.

8) врахування галузевих особливостей та макроекономічного контексту.

Методологія має враховувати специфіку галузі, де функціонує підприємство (наприклад, для виробничих підприємств важливими можуть бути показники оборотності активів та інвестицій в обладнання).

Крім того, необхідно враховувати макроекономічний контекст (інфляція, валютні коливання, зміни в законодавстві), що впливає на фінансовий стан підприємства;

9) оцінка рівня боргового навантаження. Удосконалити аналіз шляхом розширення оцінки боргового навантаження підприємства, включаючи аналіз строків погашення боргів, умов кредитування та залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Більш детальне оцінювання структури боргу дозволить підприємству краще планувати свої платежі та зменшувати ризик неплатоспроможності;

9) підхід до управління ліквідністю. Розширення оцінки ліквідності, включаючи аналіз гнучкості у використанні поточних активів для забезпечення короткострокових зобов'язань. Використання методу щоденного балансу для

моніторингу ліквідності підприємства в реальному часі, що дозволить приймати оперативні рішення [20]. Отже, систематична та всебічна оцінка фінансового стану дозволяє отримати об'єктивну картину функціонування підприємства, своєчасно виявляти проблеми та реалізовувати заходи для поліпшення його фінансових результатів. Це ключовий інструмент для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку. А для того, щоб підприємство могло стабільно функціонувати в умовах сучасної ринкової економіки, необхідно постійно вдосконалювати фінансові стратегії.



Рис. 3.1. Напрямки покращення фінансового стану підприємства

Тож, враховуючи підходи до покращення фінансового стану підприємства розглянемо один з варіантів удосконалення, а саме оптимізацію власного та капіталу згідно компромісного, агресивного та консервативного сценаріїв для ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» на 2023 р. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Оптимізація капіталу згідно компромісного, агресивного та консервативного сценаріїв ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ», 2023 р.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Вихідна інформація			
Середня вартість необоротних активів	2906	8732,5	37263
Середня вартість оборотних активів	15939,5	45055,5	89713
Максимальна додаткова потреба в оборотних активах в період сезонності	11120	14940	21708
Агресивний підхід			
Позиковий капітал - 100% змінної частини оборотних активів та 50% постійної частини оборотних активів	19089,8	37467,8	66564,5
Власний капітал - всі інші кошти, що інвестуються в необоротні та оборотні активи	2906	8732,5	37263
Структура капіталу:			
- власного	13,2	18,9	35,9
- позикового	86,8	81,1	64,1
Консервативний підхід			
Позиковий капітал - 50% змінної частини оборотних активів	5560	7470	10854
Власний капітал - всі інші кошти, що інвестуються в необоротні та оборотні активи	24405,5	61258	137830
Структура капіталу:			
- власного	81,4	89,1	92,7
- позикового	18,6	10,9	7,3
Компромісний підхід			
Позиковий капітал – 100 % змінної частини оборотних активів	11120	14940	21708
Власний капітал - всі інші кошти, що інвестуються в необоротні та оборотні активи	18845,5	53788	126976
Структура капіталу:			
- власного	62,9	78,3	85,4
- позикового	37,1	21,7	14,6

Вибір підходу до формування власного та оборотного капіталу залежить від рівня ризику, який підприємство готове прийняти, а також його фінансових можливостей і стратегічних цілей.

1. Агресивний підхід (35,9 % власного капіталу і 64,1 % позикового капіталу) підходить якщо підприємство, готове взяти на себе більше ризику з метою максимізації прибутку. Залучення великої частки позикового капіталу може збільшити дохідність, але одночасно підвищує фінансову залежність і ризик неплатоспроможності в разі несприятливих умов.

2. Консервативний підхід (92,7 % власного капіталу і 7,3 % позикового капіталу) обирається підприємством, у випадку якщо воно прагне мінімізувати ризики і зберегти фінансову стабільність. Такий підхід забезпечує меншу залежність від зовнішнього фінансування, але водночас обмежує можливість швидкого зростання через нижчу прибутковість.

3. Компромісний підхід (85,4 % власного капіталу і 14,6 % позикового капіталу) представляє середній рівень ризику. Він дозволяє підприємству збалансувати збереження стабільності і отримання вигод від залучення позикового капіталу.

Вибір оптимального підходу залежить від сприйняття ризику керівництвом підприємства. Якщо підприємство впевнене в стабільності доходів і готове до агресивнішої стратегії з потенційно вищою прибутковістю, агресивний підхід може бути кращим. Якщо ж пріоритетом є зниження ризиків і збереження фінансової стійкості, варто обирати консервативний або компромісний підхід.

3.2. Заходи поліпшення фінансового становища підприємства

Сучасне ринкове середовище, з високим рівнем конкуренції, дійсно потребує від підприємств безперервної діяльності та вдосконалення фінансового менеджменту. Для досягнення успіху в таких умовах важливим є повний і регулярний аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання, який допоможе оцінити його платоспроможність, ефективність використання

ресурсів та фінансову стійкість. Це дозволяє вчасно виявити проблеми та знайти шляхи їх вирішення.

Повний аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання є важливішим підходом, ніж стандартні методи діагностики. Такий аналіз дозволяє отримати глибше розуміння всіх аспектів діяльності підприємства, що дає змогу не тільки оцінити поточну ситуацію, а й розробити заходи для її поліпшення.

Доцільність такого підходу полягає в тому, що він дає змогу:

- 1) оцінити фінансову стійкість підприємства через аналіз ліквідності, платоспроможності та ефективності використання ресурсів;
- 2) виявити слабкі сторони у фінансовому управлінні, наприклад, занадто високий рівень заборгованості або неефективне управління активами;
- 3) визначити причини відхилень у фінансових показниках (наприклад, низька рентабельність або збитковість) і знайти шляхи їх подолання;
- 4) розробити стратегічні рекомендації для покращення діяльності, як-от оптимізація витрат, підвищення ефективності використання капіталу та інвестиційної привабливості;
- 5) оцінити ризики та визначити стратегії управління ними, зокрема фінансові та операційні ризики.

Здійснюючи повний аналіз фінансового стану, підприємство може планувати більш гнучку фінансову політику, підвищити стійкість до ринкових змін і знайти нові можливості для зростання.

Використання різних шляхів для покращення ефективності діяльності підприємства є важливою складовою успіху. Зокрема, такі заходи, як розробка маркетингової стратегії, достовірна оцінка фінансового стану та залучення додаткових інвестицій, дійсно можуть сприяти підвищенню прибутковості та ефективності підприємства. Ось чому ці елементи є ключовими:

- 1) маркетингова стратегія – дозволяє підприємству чітко позиціонувати себе на ринку, виявити цільову аудиторію, визначити ефективні канали збуту та просування продукції. Розуміння ринкових тенденцій та поведінки споживачів

допомагає адаптувати пропозицію до попиту, що збільшує продажі та прибуток;

2) достовірною оцінкою фінансового стану – забезпечує об'єктивне розуміння фінансових показників підприємства, включаючи ліквідність, рентабельність, платоспроможність та інші аспекти. Це дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку та вчасно виявляти проблеми, що потребують вирішення;

3) залучення додаткових капіталовкладень – інвестиції можуть стати важливим ресурсом для розширення виробництва, модернізації технологій, впровадження інновацій та виходу на нові ринки. Це сприяє збільшенню конкурентних переваг та можливостей для зростання [18].

Комплексний підхід, що включає ці елементи, дозволяє не лише стабілізувати діяльність підприємства, але й забезпечити його стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

Мобілізація внутрішніх резервів підприємства є ключовим фактором для покращення його фінансового стану. Внутрішні резерви можуть включати як явні, так і приховані ресурси, які при ефективному використанні здатні збільшити прибутковість та підвищити стійкість підприємства. Ґрунтовний аналіз всіх складових діяльності підприємства допомагає виявити такі резерви, які можуть бути використані для оптимізації витрат, підвищення ефективності управління активами, покращення оборотності капіталу та інших напрямків.

Основні кроки, які можуть допомогти в мобілізації внутрішніх резервів, включають:

1) аналіз витрат: виявлення можливостей для зменшення витрат без шкоди для якості продукції або послуг;

2) оцінка продуктивності: пошук шляхів підвищення ефективності виробничих процесів або надання послуг;

3) оптимізація активів: ефективне використання основних та оборотних засобів, а також управління оборотним капіталом для підвищення рентабельності;

4) управління дебіторською заборгованістю: зменшення термінів оплати клієнтами або перегляд умов кредитування (табл. 3.2);

5) створення платіжного календаря: для зменшення кредиторської заборгованості (табл. 3.3);

6) підвищення кваліфікації персоналу: інвестиції в навчання та підвищення кваліфікації працівників можуть сприяти кращій продуктивності та інноваціям.

Таблиця 3.2

**Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю для
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» на 2024 р.**

Показник	Факт 2023 р.	Ціль на 2024 р.	Дії для досягнення	Коментарі
Тривалість обороту дебіторської заборгованості (дні)	110	60	1. Перегляд умов кредитування. 2. Стимулювання ранньої оплати.	Скорочення термінів оплати
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	3,284	6,0	1. Оптимізація процесу виставлення рахунків. 2. Автоматизація процесів	Підвищення ефективності управління оборотом
Частка простроченої дебіторської заборгованості (%)	15%	5%	1. Посилення роботи з боржниками. 2. Запровадження штрафних санкцій	Контроль прострочених боргів
Середній термін надання відстрочки (дні)	45	30	1. Перегляд кредиторської політики. 2. Введення авансових платежів	Скорочення середнього терміну кредитування
Кількість клієнтів із простроченою заборгованістю	50	20	1. Моніторинг платіжної дисципліни. 2. Введення системи попереджень	Зменшення кількості клієнтів із боргами

За даними табл. 3.2 можемо помітити, що варто контролювати основні показники та оцінювати результати запроваджених змін для покращення управління дебіторською заборгованістю, а саме:

- 1) тривалість обороту дебіторської заборгованості – основний показник, який потрібно зменшити, щоб прискорити оборот грошових коштів;
- 2) коефіцієнт обертання – свідчить про кількість оборотів дебіторської заборгованості за рік;
- 3) частка простроченої заборгованості – скорочення цього показника свідчить про ефективність управління боргами;
- 4) середній термін надання відстрочки – важливо зменшити для покращення грошових потоків;
- 5) кількість клієнтів із простроченими боргами – зменшення кількості таких клієнтів допоможе знизити фінансові ризики.

Таблиця 3.3

**Платіжний календар планування кредиторської заборгованості
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» на лютий-квітень 2024 р.**

Показники	Лютий 2024	Березень 2024	Квітень 2024
Залишок на початок місяця (тис. грн)	10000	8000	6500
Надходження (тис. грн)	15000	20000	18000
Витрати (тис. грн):			
-товари, роботи, послуги	3000	2500	2000
-розрахунок із страхування	150	150	150
-розрахунок з оплати праці	750	750	700
-погашення авансів	5000	7000	8000
Загальні витрати (тис. грн)	8900	10400	10850
Залишок на кінець місяця (тис. грн)	16100	17600	13650

Власне структурування заборгованості з використанням такого інструменту як платіжний календар дозволить чітко окреслити витрати в межах

проекту, що допоможе чітко та ефективно зменшувати кредиторську заборгованість.

Постійний пошук і використання внутрішніх резервів допоможе підприємству підвищити свою конкурентоспроможність і зміцнити фінансовий стан в довгостроковій перспективі.

Примноження виручки від реалізації є одним із найважливіших заходів для покращення фінансового стану підприємства. Це можливо за рахунок двох основних факторів:

1) ціна на одиницю продукції: збільшення ціни може призвести до зростання виручки, але необхідно враховувати ринкову ситуацію, конкуренцію та попит. Якщо підвищення ціни не вплине негативно на попит, це може бути ефективним способом збільшити доходи. Підприємства також можуть пропонувати додаткові цінності чи покращувати якість продукції, щоб обґрунтувати підвищення цін;

2) обсяг реалізованої продукції: збільшення обсягів продажів може бути досягнуте через розширення ринку збуту, активні маркетингові кампанії, покращення якості продукції або послуг, розширення асортименту, залучення нових клієнтів та збільшення частки ринку. Важливим є також оптимізація виробничих процесів, що дозволить ефективно збільшувати обсяги продукції без значного збільшення витрат.

Ці два фактори можуть суттєво підвищити виручку підприємства, але важливо забезпечити баланс між ними, щоб ціна і обсяги відповідали ринковим умовам та стратегії розвитку підприємства [43].

Для значного збільшення обсягів реалізації продукції дійсно необхідно використовувати різноманітні механізми, спрямовані на залучення нових клієнтів і підтримку лояльності вже існуючих. Ось як кожен з перелічених заходів може сприяти цьому:

1) зростання обсягу виробництва продукції: це дозволить задовольнити зростаючий попит та забезпечити швидке виконання замовлень. Важливо також

оптимізувати виробничі процеси, щоб збільшити випуск продукції без значного зростання витрат;

2) зменшення залишків готової продукції на складі: наявність великої кількості непроданої продукції на складі може свідчити про проблеми зі збутом або попитом. Ефективне управління запасами та просування товару допоможе зменшити залишки, покращуючи оборотність і знижуючи витрати на зберігання;

3) надання знижок покупцям: знижки є ефективним інструментом для стимулювання попиту, особливо в конкурентних ринкових умовах. Це може привернути нових клієнтів та заохотити повторні покупки серед постійних клієнтів;

4) помірне зменшення цін: якщо ціна є важливим фактором для цільової аудиторії, помірне зменшення цін може сприяти зростанню попиту. Проте слід бути обережним, щоб не знизити рентабельність;

5) оптимізація збутової політики: розширення каналів збуту, укладання нових контрактів із дистриб'юторами або посередниками, а також розвиток онлайн-продажів можуть допомогти збільшити охоплення ринку. Оцінка ефективності існуючих каналів збуту та їх оптимізація також можуть сприяти зростанню реалізації;

б) активне застосування рекламної політики: реклама є одним із найпотужніших інструментів для залучення нових клієнтів. Правильно сплановані рекламні кампанії, що орієнтовані на конкретні сегменти ринку, можуть підвищити обізнаність про продукцію, стимулювати попит та зміцнити позиції бренду.

Застосування цих заходів в комплексі допоможе підприємству досягти значного збільшення обсягів реалізації, підвищити конкурентоспроможність та покращити фінансові результати.

Отже, саме систематична оцінка фінансового стану та прогнозування ключових показників є важливими елементами для ефективного управління

підприємством. Це дозволяє не тільки оцінювати поточні результати, а й передбачати можливі ризики та коригувати стратегії для зміцнення ринкових позицій. Використання комплексного підходу в аналізі та управлінні фінансами, зокрема контроль за ліквідністю, рентабельністю, обіговими коштами та борговими зобов'язаннями, сприятиме стабільності й розвитку підприємства, забезпечуючи йому конкурентні переваги на тривалій період.

З нашого погляду, що для того, щоб підприємство могло утримувати свою лідерську позицію на ринку та залишатися конкурентоспроможним, йому потрібно направляти свою діяльність за певними вимогами, а саме: підвищення якості продукції та зниження собівартості допоможуть забезпечити конкурентну перевагу, тоді як розширення ринків збуту та оптимізація продажів сприятимуть зростанню прибутковості. Раціональне управління асортиментом дозволить краще задовольняти потреби клієнтів та збільшити попит на продукцію. Мотиваційні заходи для персоналу сприятимуть підвищенню продуктивності праці та якості виконання завдань, що, у свою чергу, вплине на кінцевий результат. Впровадження нових технологій та дотримання технологічної дисципліни дозволять зменшити кількість помилок і підвищити ефективність виробництва. Оновлення обладнання сприятиме виробництву більш конкурентоспроможної продукції з меншими витратами.

Комплексне впровадження цих заходів може значно зміцнити позиції підприємства на ринку.

Впровадження нових заходів для покращення збуту продукції є цілком актуально в сучасних умовах конкуренції. Унікальний та помітний дизайн упаковки може виділити товар серед аналогів і привернути більше уваги споживачів. Впровадження SRM (системи управління взаємовідносинами з клієнтами) дозволить краще розуміти потреби клієнтів, підвищити рівень їхньої задоволеності та лояльності, що, у свою чергу, сприятиме збільшенню продажів і зміцненню позицій підприємства на ринку.

Також виведення нової продукції на європейський ринок за допомогою непрямого експорту є безпосередньо доцільною пропозицією. Такий підхід дозволяє знизити ризики та витрати, оскільки підприємство не потребуватиме значних інвестицій у створення торгової мережі або пошук агентів з продажу. Співпраця з посередниками, які вже мають доступ до європейських ринків, допоможе швидше інтегрувати продукцію на нові ринки та збільшити обсяги збуту з мінімальними витратами.

Для забезпечення стабільності фінансів на підприємстві необхідно не лише підтримувати постійний рівень реалізації продукції та отримання виручки, але й мати достатній прибуток після покриття всіх витрат і зобов'язань. Це дозволить підприємству не тільки виконувати поточні фінансові зобов'язання, але й інвестувати у розвиток виробництва, модернізацію технологій і розширення ринків збуту. Такий підхід є ключовим для досягнення довгострокової конкурентоспроможності підприємства.

Так, узагальнюючи, можна зазначити, що удосконалення фінансового стану підприємства безпосередньо залежить від ефективного розміщення та використання його ресурсів. Це сприятиме збільшенню прибутковості та зростанню активів, що дозволить підприємству розвивати виробництво та інші напрями діяльності. Водночас важливо підтримувати стабільний рівень платоспроможності та кредитоспроможності, що є запорукою фінансової стійкості та можливістю залучення додаткових інвестицій для подальшого розвитку.

Результати комплексного підходу та систематичного аналізу дозволяють обґрунтувати програму заходів для удосконалення оцінки фінансового стану ПІДПРИЄМСТВА «XXX», яка включає:

- обґрунтування оптимальної структури капіталу підприємства та його подальше ефективне інвестування в активи для збільшення прибутковості;
- збільшення обсягу власних оборотних коштів для формування запасів з метою виходу з фінансової кризи;

- зменшення витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю;
- розподіл зусиль на контроль за оборотними активами залежно від рівня їх ризику;
- оптимізація складових оборотного капіталу, зокрема дебіторської заборгованості, грошових коштів та запасів;
- формування ефективної кредитної політики;
- скорочення операційного та фінансового циклів;
- розвиток механізмів безготівкових розрахунків;
- покращення організації матеріально-технічного постачання для безперебійного і стабільного забезпечення виробничого процесу;
- збільшення обсягів виробництва;
- використання кредиторської заборгованості як безкоштовного джерела фінансування;
- розширення асортименту продукції;
- розширення каналів збуту продукції;
- впровадження сучасних методів управління;
- розподіл зусиль щодо контролю та управління оборотними активами відповідно до рівня ризику через класифікацію за рівнем ліквідності;
- створення систем контролю за рухом дебіторської заборгованості та грошових ресурсів.

Отже, всі зазначені вище пропозиції для підвищення ефективності Підприємства «ХХХ» є стратегічно важливими. Впровадження комплексного аналізу фінансового стану допоможе вчасно виявляти слабкі місця, а робота над якістю продукції та зниженням собівартості сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності. Оптимізація політики збуту та управління асортиментом дозволить краще реагувати на ринкові потреби, а заходи щодо зниження зовнішньої вразливості забезпечать підприємству стійкість перед зовнішніми ризиками. Це все створює надійну базу для розвитку.

ВИСНОВКИ

Фінансовий аналіз є ключовим інструментом для ефективного управління підприємством в умовах ринкової економіки та конкуренції. Він включає в себе систему методів для збору, обробки і перетворення фінансової інформації з метою прийняття обґрунтованих рішень щодо забезпечення стійкості і зростання компанії.

Провівши дослідження відносно оцінки фінансового стану в межах ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. можемо зробити наступні висновки:

- на підприємстві відбулося значне збільшення власного капіталу на 50,268 тис. грн, що складає ріст у 3,9 рази. Проте, попри зростання, питома вага власного капіталу знизилася на 17,9 в.п. Це може свідчити про те, що зростання позикового капіталу було ще більш значним. Позиковий капітал збільшився на 96,108 тис. грн, або в 9,2 рази. Це різке зростання позикових коштів свідчить про суттєве залучення зовнішніх джерел фінансування, що може бути пов'язано з необхідністю інвестування в розвиток чи розширення підприємства;

- аналіз позикових фінансових ресурсів підприємства за терміном використання показує значне збільшення обсягу поточних зобов'язань на 66,631 тис. грн, що дорівнює зростанню у 6,4 рази. Це вказує на активне залучення короткострокових позик, ймовірно, для підтримки оборотного капіталу або фінансування поточних операцій. Довгострокові зобов'язання на ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» були відсутні у 2021 та 2022 рр., однак у 2023 р. їх обсяг склав 29,477 тис. грн;

- аналіз структури фінансових ресурсів ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2022 рр. показує, що підприємство використовувало лише найбільш термінові фінансові ресурси, що свідчить про його залежність від короткострокових зобов'язань для покриття потреб у фінансуванні. У 2023 р. ситуація змінилася: 72,3% фінансових ресурсів залишаються найбільш терміновими, але вже 27,7% складають довгострокові зобов'язання;

- статутний капітал ПІДПРИЄМСТВА «XXX» залишається незмінним на рівні 1 тис. грн, що свідчить про відсутність змін у початкових внесках засновників. Водночас додатковий капітал зріс на 50,268 тис. грн, що складає збільшення у 3,9 рази, і в структурі підприємства представлений нерозподіленим прибутком;

- за період проведеного дослідження майно ПІДПРИЄМСТВА «XXX» суттєво зросло — на 146,376 тис. грн, що дорівнює збільшенню у 6,3 рази. Цей приріст майна відбувся завдяки зростанню як необоротних, так і оборотних активів, що вказує на розвиток підприємства та зміцнення його ресурсної бази. Зокрема, необоротні активи зросли на 57,061 тис. грн (у 15 разів), а оборотні активи збільшилися на 89,315 тис. грн (у 4,6 рази);

- у 2021 та 2022 рр. коефіцієнт автономії ПІДПРИЄМСТВА «XXX» функціонував у межах нормативу, що свідчить про стійке фінансове становище підприємства. Однак у 2023 р. коефіцієнт автономії суттєво знизився і став нижчим за нормативний рівень, що свідчить про зростання ризику втрати фінансової стійкості;

- відбулося погіршення ділової активності у ПІДПРИЄМСТВА «XXX», оскільки збільшення тривалості операційного циклу на 170 днів (125%) і фінансового циклу на 107 днів (1,5 рази) свідчить про серйозні проблеми в управлінні ресурсами та ефективності бізнес-процесів;

- виявлено зростання окупності капіталу на 6,1 року та періоду окупності власного капіталу на 2,7 року, що може бути результатом низької прибутковості, зростання витрат або інших фінансових труднощів.

З метою покращення оцінки фінансового стану на підприємстві доцільно здійснювати наступні управлінські дії:

– формувати оптимальну структуру капіталу підприємства та здійснювати подальше ефективне інвестування капіталу в активи для збільшення прибутковості;

- збільшувати обсяг власних оборотних коштів для формування запасів з метою виходу з фінансової кризи;
- зменшувати витрати, пов'язані із дебіторською заборгованістю;
- розподіляти зусилля на контроль за оборотними активами залежно від рівня їх ризику;
- оптимізувати складові оборотного капіталу, зокрема дебіторську заборгованість, грошові коштів та запаси;
- формувати ефективну кредитну політику;
- прагнути до скорочення операційного та фінансового циклів;
- забезпечувати покращення організації матеріально-технічного постачання для безперебійного і стабільного забезпечення виробничого процесу;
- нарощувати обсяги виробництва;
- використовувати кредиторську заборгованість як безкоштовне джерело фінансування;
- прагнути до розширення асортименту продукції;
- прагнути до розширення каналів збуту продукції;
- впроваджувати сучасні методи управління;
- здійснювати розподіл зусиль щодо контролю та управління оборотними активами відповідно до рівня ризику через класифікацію за рівнем ліквідності;
- прагнути до прискорення процесу відвантаження продукції та оформлення розрахункових документів.