МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ

Кафедра девелопменту та просторового планування

Допустити до захисту

Завідувач кафедри_____
(підпис)
Чудовська В. А.
(прізвище та ініціали)

"___" _____ 20___ року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему:

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИЯВЛЕННЯ ШЛЯХІВ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ПП «МОЯ ХАТА»)

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE AND IDENTIFICATION OF WAYS TO IMPROVE IT (BASED ON MATERIALS FROM PE "MOYA KHATA")

Виконав: студент IV курсу,
групи МО-23-1Лд
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітня програма «Менеджмент»
Сулим Роман
Sulym Roman
Керівник к.е.н., доц. Старко І. Є.

Київ 2026

Відокремлений структурний підрозділ
«Інститут інноваційної освіти КНУБА»

Кафедра девелопменту та просторового планування
Освітньо-кваліфікаційний рівень БАКАЛАВР
Спеціальності 073 «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри_____
(підпис)

_____
(прізвище та ініціали)
“____” _____20___року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА СТУДЕНТУ

Сулиму Роману Юрійовичу

Тема роботи Комплексна оцінка фінансового стану підприємства та виявлення шляхів його покращення (за матеріалами ПП «Моя Хата»)
керівник роботи Старко Ірина Євгенівна к.е.н., доцент
затверджені наказом вищого навчального закладу від “30” 03 2026 року № 04-04/83
2. Строк подання студентом роботи 08.06.2026 року
3. Вихідні дані до роботи теоретичні й методичні матеріали з тематики оцінювання фінансового стану підприємства, інформаційні матеріали з відкритих джерел, самостійно зібрані дані на підприємстві (фінансова та управлінська звітність).
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретико-методичні засади аналізу фінансового стану підприємства та його роль у фінансовому менеджменті. Аналіз діяльності та фінансового стану підприємства за комплексом взаємопов’язаних показників. Шляхи зміцнення фінансового стану та удосконалення управління ним на ПП «Моя Хата»
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов’язкових креслень) Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів. Методика розрахунку показників ліквідності підприємства за даними інформації його Балансу. Загальна схема систем фінансового менеджменту. Основні напрями фінансового менеджменту. Напрямки аналізу фінансового стану в межах функцій фінансового менеджменту як ланки управління підприємством. Структура і динаміка складу активів ПП «Моя Хата». Показники ліквідності, фінансової стійкості, оборотності ПП «Моя Хата». Структура операційних витрат ПП «Моя Хата». Фінансові результати діяльності ПП «Моя Хата». Показники рентабельності ПП «Моя Хата». Джерела фінансування діяльності ПП «Компанія «Моя Хата». Визначення реальних можливостей підприємства щодо відновлення чи втрати платоспроможності. Методи управління

платоспроможністю. Фактори впливу на ліквідність підприємства. Вплив особливостей малого бізнесу на систему бюджетування. Розподіл функцій при впровадженні бюджетування на ПП «Моя Хата». Етапи реалізації бюджетного процесу на ПП «Моя Хата»

6. Дата видачі завдання 31.03.2026 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів атестаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	**Вступ**	**01.04-06.04.2026**	
2	**Розділ 1. Теоретико-методичні засади аналізу фінансового стану підприємства та його роль у фінансовому менеджменті**	**07.04-17.04.2026**	
3	**Розділ 2. Аналіз діяльності та фінансового стану підприємства за комплексом взаємопов'язаних показників**	**18.04-30.04.2026**	
4	**Розділ 3. Шляхи зміцнення фінансового стану та удосконалення управління ним на ПП «Моя Хата»**	**01.05-12.05.2026**	
5	**Висновки та список використаних джерел**	**13.05-16.05.2026**	
6	**Перевірка роботи на плагіат**	**18.05-27.05.2026**	
7	**Підготовка презентації**	**28.05-29.05.2026**	
8	**Оформлення роботи, отримання рецензій**	**01.06-03.06.2026**	
9	**Попередній захист роботи**	**04.06-05.06.2026**	
10	**Захист роботи**	**11.06-12.06.2026**	

Студент _____ **Сулим Р. Ю.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи _____ **Старко І. Є.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Рішення комісії про попередній захист роботи
від «___» _____ 20__ року

Склад комісії:

_____
(посада, звання, підпис)

_____
(посада, звання, підпис)

_____
(посада, звання, підпис)

АНОТАЦІЯ

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та додатків. Містить 6 рисунків, 22 таблиці, 32 джерела літератури.

У першому розділі роботи обґрунтовано роль аналізу фінансового стану як діагностичного центру в системі фінансового менеджменту, окреслено види аналізу фінансового стану, його інформаційне забезпечення та методи аналізу. Розкрито особливості управління фінансами на малих підприємствах, де ключовим викликом є забезпечення балансу між ліквідністю та прибутковістю в умовах обмежених ресурсів.

В другому розділі проведено характеристику ПП «Компанія «Моя хата», його діяльності, особливу увагу приділено питання специфіці продажів будівельних матеріалів через інтернет-платформу. Розраховано та інтерпретовано ключові коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та фінансової незалежності. Встановлено, що підприємство має достатній рівень автономії. Детально досліджено структуру та динаміку кредиторської заборгованості.

У третьому розділі запропоновано заходи щодо оптимізації фінансового менеджменту на підприємстві через вдосконалення системи моніторингу грошових потоків та запровадження бюджетування. Розкрито особливості бюджетування на малому підприємстві. Рекомендовано методи удосконалення управління платоспроможністю. Акцентовано на особливостях впливу воєнного стану на фінансовий стан підприємств.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий менеджмент, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, прибутковість, бюджетування

ABSTRACT

The work consists of an introduction, three chapters, conclusions and appendices. Contains 6 figures, 22 tables, 32 sources of literature.

The first section of the work substantiates the role of financial condition analysis as a diagnostic center in the financial management system, outlines the types of financial condition analysis, its information support and analysis methods. The features of financial management in small enterprises are revealed, where the key

challenge is to ensure a balance between liquidity and profitability in conditions of limited resources.

The second section provides a description of the Private Enterprise "Company "My House", its activities, special attention is paid to the specifics of sales of building materials through the Internet platform. The key ratios of liquidity, solvency and financial independence are calculated and interpreted. It is established that the enterprise has a sufficient level of autonomy. The structure and dynamics of accounts payable are examined in detail.

The third section proposes measures to optimize financial management at the enterprise through improving the cash flow monitoring system and introducing budgeting. The features of budgeting at a small enterprise are revealed. Methods for improving solvency management are recommended. The emphasis is on the features of the impact of martial law on the financial condition of enterprises.

Keywords: financial condition, financial management, liquidity, solvency, financial stability, profitability, budgeting

ЗМІСТ

ВСТУП ……8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ……..…10
1.1. Поняття фінансового стану підприємства та методичні підходи до його аналізу ……10
1.2. Забезпечення платоспроможності та ліквідності – базова умова стійкого фінансового стану …… 18
1.3. Місце аналізу фінансового стану підприємства в системі його фінансового менеджменту ……....25
1.4. Особливості фінансового управління та аналізу фінансового стану на малому підприємстві …….. 30
Висновки до розділу 1 …… 33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КОМПЛЕКСОМ ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ ПОКАЗНИКІВ ……..35
2.1. Характеристика операційної діяльності на ПП «Компанія «Моя хата» …..35
2.2. Оцінка коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан ПП «Компанія «Моя хата» ……46
2.3. Характеристика розміру і динаміки зобов'язань підприємства …….. 54
Висновки до розділу 2 …… 56
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ НИМ НА ПП «КОМПАНІЯ «МОЯ ХАТА» ……....57
3.1. Шляхи покращення фінансового стану підприємства торгівлі в час воєнного стану ……...57
3.2. Удосконалення управління платоспроможністю підприємства ……...60
3.3. Формування фінансової моделі підприємства та впровадження бюджетування на ПП «Компанія «Моя Хата» ……..65
Висновки до розділу 3 ……73
ВИСНОВКИ ……74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ……76

ВСТУП

Сучасний стан ринкових відносин в Україні передбачає відповідальність та самостійність підприємств у розробленні та реалізації управлінських рішень, ефективність яких значною мірою визначається об'єктивною, своєчасною га всебічною оцінкою їх фінансового стану.

Господарська діяльність підприємств відбувається завдяки організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню, що являє собою сукупність взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій. У сучасних умовах господарювання аналіз фінансового стану – необхідна складова процесу управління підприємством. Головним напрямком його практичної реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, визначення перспектив його розвитку.

Значний внесок у розробку теоретичних та методичних засад аналізу й оцінювання фінансового стану підприємств зробили вчені-економісти: Л.Д.Білик, Л.Д.Буряк, О.І.Барановський, Ф.Ф.Бутинець, А.Д.Бутко, О.Д.Василик, І.В.Зятковський, В.М.Івахненко, К.В.Ізмайлова, М.Я.Коробов, Л.А.Лахтіонова, В.О.Мец, Є.В.Мних, А.М.Поддєрьогін, В.В.Сопко, В.М.Сутормінa, О.О.Терещенко, М.Г.Чумаченко та інші.

Однак незважаючи на достатній розвиток теорії і практики оцінювання фінансового стану підприємств, в Україні не розроблено чіткої універсальної методики аналізу фінансового стану підприємства. Методичні рекомендації, що надаються різними міністерствами і відомствами, спрямовані на аналіз фінансового стану підприємства у конкретних умовах: при приватизації, санації, банкрутстві, аудиторських перевірках.

У кризових умовах економіки, які мають місце в умовах воєнного стану, ще більше зростає актуальність питань, пов'язаних з вибором та уніфікацією системи прийомів, методів та показників оцінки фінансового стану підприємств, оскільки саме правильний їх вибір, послідовність та методика розрахунків, враховуючи визначену мету, дозволить розробити ефективний механізм для всебічної та якісної оцінки фінансової діяльності підприємства.

Важливість об’єктивного аналізу фінансового стану важлива насамперед через те, що його результати слугують інформаційною базою прийняття управлінських рішень, насамперед у фінансовій та інвестиційній сферах. Саме це обумовлює актуальність дослідження в бакалаврській роботі.

Об’єктом дослідження в бакалаврській кваліфікаційній роботі є фінансовий стан підприємства приватного підприємства (ПП) «Компанія «Моя Хата» за цілим комплексом взаємопов’язаних показників. Досліджуване підприємство займається торгівлею будівельних матеріалів, переважно через Інтернет.

Предмет дослідження ПП «Компанія «Моя Хата» – теоретичні та прикладні засади аналізування фінансового стану підприємства.

В роботі використовувалися методи системного підходу, синтезу і аналізу, порівняння. узагальнення.

Інформаційними джерелами слугували нормативно-правові акти, які регламентують складання фінансової звітності, наукові статті з обраної тематики, інтернет-ресурси, які висвітлюють питання методики аналізу фінансових показників, дані з підприємства.

Рекомендації, наведені в роботі, можуть бути використані менеджерами ПП «Компанія «Моя Хата» для покращення його фінансового стану.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

1.1. Поняття фінансового стану підприємства та методичні підходи до його аналізу

Фінансовий стан підприємства характеризується його платіжною і кредитною здатністю, що є запорукою виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами. Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства за умов воєнного стану, оскільки через економічні і суспільні проблеми фінансові показники багатьох підприємств погіршилися.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії багатьох елементів системи фінансових відносин підприємства. Він визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [1].

Фінансовий стан підприємства характеризується розміром, складом і структурою його активів, власного капіталу і зобов′язань, відповідні співвідношення яких обумовлюють фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність використання економічного потенціалу підприємства [18].

Фінансовий стан підприємства формується у результаті його операційного, інвестиційного і фінансового розвитку та характеризується такими параметрами:

- забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування;
- раціональністю розміщення фінансових ресурсів;
- прибутковістю роботи підприємства, а також раціональністю розподілу чистого прибутку;
- фінансовими взаємовідносинами з діловими контрагентами;

- фінансовою стійкістю;
- постійною платоспроможністю і ліквідністю.

У Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженій Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій України № 22 від 23.02.1998 р., дається таке визначення: «фінансовий стан підприємства як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи його фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів». У свою чергу, Положення про порядок здійснення діагностики фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України № 49/121 від 26.01.2001 р., визначає фінансовий стан підприємства як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємств.

Об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства особливо актуальна тоді, коли треба одержати відповідь на питання, наскільки надійне підприємство як діловий партнер, і прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення відносин з ним. У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкової служби – свій критерій економічної доцільності, тому й показники фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Аналізувати фінансовий стан необхідно систематично, докладно і в динаміці, що дасть докладну інформацію для прийняття управлінських рішень та майбутнього покращення фінансового стану підприємства.

Залежно від глибини і масштабів аналізу, використовуваних методик та управлінських завдань аналіз фінансового стану може бути оперативним, хоч і дещо поверховим, а також деталізованим (табл.. 1.1, 1.2), кожен з яких складається з певних етапів.

Таблиця 1.1

Експрес-аналіз фінансового стану підприємства

Етапи	Характеристика
Підготовчий	Ознайомлення із загальними умовами функціонування підприємства, аудиторськими висновками, наявністю форм, додатків, реквізитів, підписів, правильністю заповнення звітів
Попередній	Огляд звітності для виявлення «хворих» статей балансу, визначення найбільш значних структурно-часових змін за допомогою вертикального та горизонтального аналізу
Основний	Аналіз коефіцієнтів та порівняння їх з нормативними (еталонними) значеннями і на основі типових ознак визначення причин порушень (базується на існуванні залежності між окремими статтями звітності, що мають певний економічний вплив)
Заключний	Формулюються висновки та рекомендації за результатами попередніх розрахунків

Деталізований аналіз − це детальна характеристика майнового і фінансового стану підприємства за результатами фінансової діяльності у звітному періоді та оцінка можливостей підприємства на перспективу. Він завершується стислою характеристикою й оцінкою основних показників, що використовувалися у фінансовому аналізі підприємства. Етапи деталізованого аналізу наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Деталізований аналіз фінансового стану підприємства

Етапи	Характеристика
Попередній огляд економічного та фінансового стану	Комплексна характеристика фінансово-господарської діяльності, виявлення «хворих» статей балансу
Аналіз економічного потенціалу	Оцінювання майнового стану. Оцінювання фінансового стану (вертикальний та горизонтальний аналіз, балансу, оцінювання ліквідності та фінансової звітності)
Аналіз результативності	Оцінювання основної діяльності. Аналіз економічного потенціалу підприємства. Аналіз рентабельності та конкурентоспроможності. Аналіз стану на ринку цінних паперів.

Отже, експрес-аналіз фінансового стану використовується для прийняття поточних управлінських рішень у фінансовій сфері, а деталізований – може бути

використаний в стратегічному управлінні, яке оперує такими поняттями, як потенціал підприємства та його конкурентоспроможність [31].

Основу інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану складає бухгалтерська звітність. Безумовно, в аналізі може використовуватися додаткова інформація в основному оперативного характеру, але вона носить лише допоміжний характер.

Фінансова звітність є засобом комунікації, за допомогою якого менеджери різного рівня управління можуть формувати подальші шляхи розвитку підприємства. Враховуючи різноманітність інформаційних запитів для ухвалення управлінських рішень, процес формування звітності потребує удосконалення її управлінської спрямованості.

Аналізуючи звітність, фінансовий менеджер розкриває внутрішні взаємозв'язки між усіма елементами фінансово-господарської діяльності підприємства. Таким чином, фінансова звітність впливає на всі напрямки управління підприємством, включаючи фінансовий аналіз, стратегічне фінансове планування, ухвалення рішень, контроль за результатами та оптимізацію діяльності [7].

З позиції забезпечення управлінської діяльності можна виділити три основних вимоги, яким має задовольняти бухгалтерська звітність. Вона повинна містити дані, необхідні для:

- прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності;
- оцінки динаміки та перспектив зміни прибутку підприємства;
- оцінки наявних ресурсів підприємства, змін, що відбуваються в них, і ефективності їхнього використання.

Забезпечення цих вимог ґрунтується на одному з найважливіших принципів підготовки бухгалтерської звітності – принципі відповідності вкладеної та заданої інформації.

Щодо користувачів результатів аналізу фінансового стану, то вони поділяються на дві великі групи – внутрішні і зовнішні (табл.. 1.3).

Таблиця 1.3

Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів

Користувачі інформації	Інформаційні потреби
Внутрішні користувачі	
Керівництво підприємства, менеджери різних рівнів	Визначення: − правильності прийнятих інвестиційних рішень; − ефективності структури капіталу; − основних напрямів дивідендної політики. Складання прогнозних форм звітності і здійснення попередніх розрахунків фінансових показників майбутніх звітних періодів, оцінювання можливості злиття з іншим підприємством або його придбання
Зовнішні користувачі 1-а група − користувачі, що зацікавлені в діяльності підприємства з прямим фінансовим інтересом	
Існуючі і потенційні власники (акціонери, засновники)	Придбання, продаж і володіння цінними паперами. Участь у капіталі підприємства. Оцінка якості управління. Визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу
Існуючі і потенційні кредитори	Оцінка доцільності надання або продовження кредиту, визначення умов кредитування, покращення гарантій повернення кредиту, оцінка довіри до підприємства як до клієнта
Постачальники	Оцінка можливостей підприємства вчасно виконувати свої зобов′язання
Покупці	Визначення надійності ділових зв′язків з даним партнером
Держава	Здійснення державної політики і контролю
Працівники	Зацікавленість з погляду їхньої заробітної плати і перспектив роботи на даному підприємстві
Зовнішні користувачі 2-а група − користувачі, що зацікавлені в діяльності підприємства без прямого фінансового інтересу	
Аудиторські фірми	Перевірка відповідності даних звітності визначеним правилам з метою захисту інтересів інвесторів
Фінансові консультанти	Використання звітності з метою вироблення рекомендацій своїм клієнтам щодо інвестування капіталу в те чи інше підприємство
Законодавчі органи	
Юристи	Використання звітної інформації для оцінки виконання умов контрактів, дотримання законодавчих норм під час розподілу прибутку і виплати дивідендів, а також для визначення умов пенсійного забезпечення
Преса та інформаційні агентства	Використання звітності для підготовки оглядів, оцінки тенденцій розвитку й аналізу діяльності окремих підприємств і галузей, розрахунку узагальнюючих показників фінансової діяльності
Органи статистики	Використання звітності для статистичних узагальнень по галузях і порівняльного аналізу
Профспілки	Зацікавленість у використання даних звітності для визначення своїх вимог відносно заробітної плати й умов трудових угод, а також для оцінки тенденцій розвитку галузі, до якої належить підприємство

Щодо внутрішніх зацікавлених осіб в результатах аналізу, то це насамперед менеджери усіх рівнів. Кожен з них використовує інформацію, виходячи із своїх професійних інтересів. Наприклад, топ-менеджеру важливо знати реальну оцінку діяльності свого підприємства та його фінансовий стан, начальнику фінансового відділу необхідно добре володіти інформацією про формування та використання прибутку підприємства, головному бухгалтеру необхідна інформація про надходження та використання грошових коштів підприємства і т. д.

Аналізування фінансового стану підприємств в Україні здійснюються згідно ряду методик, які розроблені міністерствами (відомствами), Національним банком України та комерційними банками. Основу цих методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємств було закладено ще в 1998 р. Агентством із питань запобігання банкрутству підприємств та Державною податковою адміністрацією України. Удосконалені варіанти останньої розробки представлено Методичними рекомендаціями з аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій у 2000–2003 рр. Для підприємств, що підлягають приватизації, Міністерством фінансів та Фондом державного майна України в 2001 р. розроблено окреме Положення про порядок здійснення аналізу їхнього фінансового стану.

У міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі банкрутства Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера [21]. Проте ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств.

Механізм проведення узагальнюючої оцінки фінансового стану підприємства включає такі етапи:

1) для кожного і-го показника фінансового стану конкретного підприємства фіксується його найкраще нормативне значення серед усіх значень, отриманих різними підприємствами цієї ж сфери економічної діяльності (обмежень щодо кількості аналізованих показників і підприємств немає);

2) обчислюється ступінь відхилення показника конкретного підприємства від найкращого значення для групи підприємств одного виду діяльності;

3) визначається рейтингова оцінка для кожного підприємства з використанням різних формул, спільне в яких поняття середньоквадратичного відхилення;

4) підприємства ранжують відповідно до рейтингової оцінки, причому ранжування може відбуватися як в порядку від меншої оцінки до більшої, так і у порядку від більшої рейтингової оцінки до меншої [6].

Після проходження всіх чотирьох етапів фінансового аналізу робиться остаточний висновок (оцінка) щодо фінансового стану підприємства та ймовірності його банкрутства.

Аналіз фінансового стану підприємства починається із загальної його оцінки на звітну дату у порівнянні з базовим і минулим періодами за показниками, які характеризують:

- забезпеченість підприємства власним капіталом;
- раціональність розміщення власного капіталу;
- величину і частку робочого капіталу;
- ефективність використання:
- власного капіталу;
- власного оборотного капіталу;
- сукупного капіталу;
- фондовіддачу активів підприємства [14].

У Методичних рекомендаціях з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств Укркоопспілки визначена така послідовність аналізу:

- підготовка звітних даних до аналізу (технічна перевірка правильності заповнення фінансової звітності, приведення даних у порівняльний вигляд тощо);
- визначення критеріїв і показників оцінки фінансового стану (небагатьох найбільш важливих);
- обчислення показників за період, що аналізується;
- оцінка фінансового стану за показниками в динаміці;
- розробка конкретних заходів та прийняття управлінських рішень [14].

Сам процес здійснення оцінки фінансового стану підприємства передбачає використання різних методів, прийомів, концепцій. Найпоширенішим методом, за допомогою якого можна оцінити фінансовий стан підприємства, є використання системи фінансових показників та коефіцієнтів.

Основні з них можуть бути розбиті на такі блоки:

1. Показники оцінки майнового стану (дають змогу визначити виробничий потенціал підприємства, показують розмір і динаміку основних засобів).
2. Показники ліквідності і платоспроможності (дають можливість оцінити спроможність своєчасно і у повних обсягах здійснювати розрахунки по поточних зобов'язаннях).
3. Показники оцінки ділової активності (оцінюють інтенсивність та ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів).
4. Показники фінансової стійкості (визначають структуру джерел фінансування, які різняться доступністю, ризиковістю, вартістю).
5. Показники прибутковості і рентабельності (висвітлюють загальну ефективність вкладення коштів у дане підприємство) [32].

Основною вадою більшості методик діагностики фінансового стану, як вітчизняних, так й іноземних авторів, є ігнорування галузевих особливостей [16].

Аналіз фінансового стану і подальше ним управління не може відбуватись у вакуумі. Недостатньо проаналізувати фінансову звітність підприємства та скласти план дій, виконання якого забезпечить приведення даних показників до

нормативних значень у наступному звітному періоді. Для ефективного управління фінансовим станом підприємства потрібно ретельно дослідити вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, що мають значення для конкретного підприємства. Використання SWAT-аналізу і особливо PEST-аналізу буде актуальним й доречним для досягнення цієї мети [28].

1.2. Забезпечення платоспроможності та ліквідності – базова умова стійкого фінансового стану

Фінансовий стан будь-якого підприємства необхідно оцінювати з позиції короткотермінової та довготермінової перспектив його розвитку. У першому випадку критеріями оцінки фінансового стану є ліквідність та платоспроможність підприємства, тобто його здатність своєчасно і в повному обсязі погасити свої короткотермінові зобов'язання.

Платоспроможність підприємства відображає наявність у нього коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за зобов’язаннями, в першу чергу поточними. Характерними ознаками платоспроможності підприємства є наявність у нього достатніх коштів на розрахунковому рахунку та відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Проблема забезпечення платоспроможності є ключовою при оцінці фінансового стану підприємства. Платоспроможність, у свою чергу, залежить від ліквідності. Багато дослідників ототожнюють ці поняття. Однак вони не тотожні, а взаємообумовлені: від рівня ліквідності залежить платоспроможність господарюючого суб’єкта.

Важливою ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Водночас варто уникати ситуації збереження залишків коштів та інших резервів високоліквідних активів на довгий термін поза виробничим процесом, бо це призводить до зниження рентабельності виробництва [29].

Для забезпечення платоспроможності у підприємства повинна бути достатня кількість ліквідних активів. Ліквідність активу підприємства − це його здатність трансформуватись в грошові кошти. Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період трансформації, тим вища ліквідність даного активу [10].

Платоспроможність також означає наявність у підприємства фінансових ресурсів та їх еквівалентів, достатніх для термінових розрахунків з кредиторами. Таким чином, основними ознаками платоспроможності підприємства є:

- наявність у достатньому обсязі грошових коштів на розрахунковому рахунку;
- відсутність кредиторської заборгованості, терміни погашення якої вже минули.

Як бачимо, що ліквідність та платоспроможність не є тотожними поняттями. Зокрема, значення показників ліквідності можуть характеризувати фінансовий стан підприємства як задовільний, однак така оцінка може бути і помилковою, якщо в поточних активах значну питому частку займають неліквіди або дебіторська заборгованість, термін погашення якої давно минув.

Оцінюючи ліквідність підприємства, необхідно враховувати його фінансову стійкість, тобто здатність позичати кошти з різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, реалізувати активи, швидко реагувати на кон'юнктуру ринку тощо.

Підприємство буде ліквідним, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Підприємство може вважатися ліквідним за умови, коли його оборотний капітал складається в основному з коштів та короткострокової дебіторської заборгованості.

У різноманітних Методиках та навчально-методичній літературі наведені нормативні значення наведених показників ліквідності. В таблиці 1.4 дано характеристику поширених коефіцієнтів ліквідності.

Таблиця 1.4

Методика розрахунку показників ліквідності підприємства за даними інформації його Балансу

Показник	Коротка характеристика	Алгоритм розрахунку Згідно бадансу НП(С)БО 1
Коефіцієнт Загальної ліквідності (покриття)	Розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань	ф1р.1195/ф1р.1695
Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності	Розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами	ф1(р.1195 – р.1100) / / ф1р.1695
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно	ф1(р.1160 + р.1165) / / ф1р.1695
Власний оборотний капітал	Розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Його наявність та величина свідчать про спроможність сплачувати свої поточні зобов'язання	ф1(р.1195 – р.1695)

Необхідною умовою успішної роботи підприємства є наявність власних оборотних коштів, які можуть бути використані для придбання товарно-матеріальних запасів, підтримки незавершеного виробництва, здійснення короткострокових фінансових вкладень в цінні папери і на інші цілі, пов'язані із забезпеченням виробничо-господарської діяльності підприємства. Таким чином, власні оборотні кошти, призначені для фінансування поточної діяльності, характеризують суму коштів, вкладених в оборотні активи. За відсутності таких коштів підприємство звертається до позикових джерел [17].

Величина власних оборотних коштів (ВОК) визначається як різниця між сумою джерел власних коштів (ВК) і їх величиною, направленою на формування іммобілізованого майна:

$$ВОК = ВК - НА \quad (1.1)$$

У разі коли довгострокові кредити і позики використовуються для придбання основних засобів і інших необоротних активів, вони можуть бути прирівняні до джерел власних коштів. При цьому сума ВОК визначається за формулою:

$$ВОК = (ВК + К) - НА \quad (1.2)$$

Ліквідність підприємства оцінюється на підставі коефіцієнтів ліквідності. Всі вони визначаються на підставі Балансу (Звіту про фінансовий стан). Методика розрахунку коефіцієнтів ліквідності наведена в таблиці 1.4.

В загальному випадку причинами неплатоспроможності є фактори, що впливають на:

• зниження чи недостатній ріст виручки (доходу від реалізації);

• випереджальний приріст зобов'язань.

Уповільнення темпів зростання виручки або її абсолютне зниження спостерігається при:

• затовареності складів підприємства, коли на ринку знижується попит на продукцію через її незадовільну якість, високі ціни чи зниження на неї потреби;

• зростаючому неповерненні платежів за відвантажену продукцію, коли підприємство працює з недобросовісними покупцями і в нього зростає дебіторська заборгованість;

• звуженні ринку за рахунок обмеження на нього доступу шляхом запровадження заборон, квот, митних бар'єрів і т.д. [10].

Простіше кажучи, тут прості причини: чи не купують продукцію (послуги) чи купують, але не повністю не оплачують, чи не пускають на ринок.

Випереджальний темп приросту зобов'язань спостерігається у випадках, коли:

• підприємство здійснює неефективні довгострокові фінансові вкладення(капіталовкладення), що не супроводжуються відповідним ростом виручки. Тут може бути і розрив між сьогоднішніми вкладеннями і завтрашнім приростом виторгу.

• підприємство завантажує виробництво надлишковими (непрацюючими) запасами, що не збільшують обсягів виробництва і виручки;

• підприємство нарощує кошти в розрахунках, що практично не мають відносин до виручки;

• підприємство несе збитки.

Даний комплекс загальних причин неплатоспроможності характерний для всіх підприємств.

Крім наведених в табл. 1.4 коефіцієнтів ліквідності, оцінювати платоспроможність можна і за рядом інших індикаторів (табл. 1.5).

За часовою ознакою неплатоспроможність підприємства може бути поділена на такі види:

- поточна неплатоспроможність;
- критична неплатоспроможність;
- надкритична неплатоспроможність;
- ліквідаційна неплатоспроможність [29].

Під поточною неплатоспроможністю розуміється такий фінансовий стан підприємства, для якого є характерна наявність заборгованості перед кредиторами, величина якої сплачується до 3-х місяців. Критична неплатоспроможність визначається неможливістю погашення заборгованості господарюючим суб'єктом впродовж 3-х місяців, за умови, що її сукупна величина становить більше трьохсот мінімальних заробітних плат. Надкритична неплатоспроможність виникає у разі подання заяви до Господарського суду стосовно відкриття справи про банкрутство. Тривалість надкритичної неплатоспроможності залежить від кількості етапів провадження справи про банкрутство. Останній тип неплатоспроможності є характерним для таких судових процедур як розпорядження майном боржника та санація.

Якщо менеджер підприємства не моніторить показники ліквідності і платоспроможності, не аналізує заборгованість, то платоспроможність з нормальної поточної швидко і легко може перетворитися на критичну і надкритичну.

Таблиця 1.5

Зведена таблиця показників, які використовуються для оцінки платоспроможності підприємств

№	Назва	Економічний зміст	Бажана зміна
1.	Середньозважений строк ліквідності активів	Середньозважений (за вартістю активів) час переходу зобов´язань у грошову форму	↓
2.	Середньозважена важливість активів	Середньозважена (за вартістю активів) важливість активів для основної діяльності підприємства	↓
3.	Нерівномірність розподілу зобов´язань	Показує ступінь нерівномірності (середньоквадратичне відхилення від середнього значення)розподілу зобов´язань в часі	↓
4.	Загальна платоспроможність	Співвідношення фактичних сумарних активів і зобов´язань (відображає принципову здатність підприємства розплатитись за своїми зобов´язаннями)	↑
5.	Кумулятивне боргове навантаження	Показує, яка частина активів підприємства необхідна для погашення зобов´язань, що належать до погашення до t-го періоду включно	↓
6.	Гранична важливість активів покриття	Показує, активів з якою найменшою важливістю достатньо для погашення всіх наявних зобов´язань	↓
7.	Показник платоспроможності із урахуванням захищених активів	Співвідношення активів (за винятком активів з показником важливості вище граничного значення) і сумарних зобов´язань. Відбиває принципову здатність підприємства розплатитись за своїми зобов´язаннями, використовуючи тільки активи з показником важливості нижче граничного значення	↑
8.	Загальна платоспроможність із урахуванням грошових потоків	Співвідношення фактичних сумарних активів і зобов´язань (відображає принципову здатність підприємства розрахуватись за своїми зобов´язаннями з урахуванням уже відомих заздалегідь грошових потоків майбутніх періодів)	↑
9.	Кумулятивне боргове навантаження з урахуванням грошових потоків	Показує, яка частина активів підприємства, включаючи сальдо грошових потоків майбутніх періодів (до t-го), необхідна для погашення зобов´язань, що належать до погашення до t-го періоду включно	↓

Стосовно санаційних процедур зазначимо, що у разі вдалого їх проведення платоспроможність боржника буде відновлено, а процедуру провадження справи про банкрутство припинено. Нарешті, ліквідаційна неплатоспроможність виникає при неспроможності відновити платоспроможність боржника шляхом процедури санації, що, в свою чергу, призводить до ініціювання ліквідації господарюючого суб'єкту. Анулювати ліквідаційну неплатоспроможність можливо лише за рахунок ліквідаційної маси шляхом спрямування коштів, отриманих від продажу майна банкрута, на задоволення вимог кредиторів.

Управління неплатоспроможністю підприємства в ситуації невизначеності включає в себе певну послідовність дій, застосування яких спрямоване на виявлення факторів, що її обумовлюють, з подальшим аналізом щодо можливості відновлення та покращення рівня платоспроможності господарюючого суб'єкту. Виявлення факторів, що спричинили настання ситуації неплатоспроможності, на підставі наявної інформації є першим етапом управління. Важливість ідентифікації причин неплатоспроможності полягає у тому, що завдяки своєчасному реагуванні на їх наявність підприємство може мінімізувати можливі втрати.

Далі необхідно проаналізувати фінансовий стан підприємства щодо виявлення ознак неплатоспроможності. При цьому необхідно застосовувати методологічні підходи та прийоми, використання яких дасть змогу достовірно оцінити дійсний стан підприємства та окреслити його перспективи на майбутнє.

Таким чином, аналіз ліквідності є важливим інструментом фінансового управління в сучасних умовах, що дозволяє підприємству адаптуватися до змін у ринковому середовищі, уникати ризиків

1.3. Місце аналізу фінансового стану підприємства в системі його фінансового менеджменту

Як зазначено в Методичних рекомендаціях, аналіз і загальна оцінка фінансового стану підприємства проводиться з метою оперативного реагування і прийняття управлінських рішень, скерованих на зміцнення фінансового стану, забезпечення фінансової стабільності в наступному періоді і на перспективу [14].

Ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку його фінансового менеджменту. Це питання є особливо актуальним сьогодні, коли тривають зміни у сфері фінансових відносин і апарат управління фінансами перетворюється на важливу складову керівного складу суб'єкта господарювання. Система фінансового менеджменту – це галузь наукового пізнання, що дозволяє здійснювати оптимальне управління різноманітними сторонами фінансової діяльності сучасних підприємств. Використовуючи цю систему, підприємства забезпечують надійне довгострокове управління фінансовими ресурсами і капіталом.

Актуальність застосування фінансового менеджменту також обумовлена тим, що сучасні економічні реалії та вимоги світового ринку передбачають постійний розвиток. Успішний бізнес не може стояти на місці, він має зростати, розширюватись, знаходити нові шляхи самореалізації.

Фінансовий менеджмент – це специфічна сфера управлінської діяльності, спрямована на ефективне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства для досягнення його стратегічних та тактичних цілей [8]. Якщо загальний менеджмент керує людьми та процесами, то фінансовий менеджмент керує грошовими потоками, перетворюючи ресурси на прибуток та капітал. Фінансовий менеджмент – це «кровоносна система» бізнесу. Якщо вона працює справно, підприємство має ресурси для зростання; якщо ні, – навіть прибуткова компанія може стати банкрутом через дефіцит фінансових ресурсів.

Необхідність здійснення фінансового менеджменту випливає із важливості управління підприємством взагалі. Управління виступає найважливішим чинником у процесі створення цінності організації і активізує усі інші види діяльності. Управлінський вплив на фінанси є органічною частиною впливу з їх допомогою на розвиток підприємства тією мірою, в якій фінансовий менеджмент є частиною загального менеджменту [9]. Таким чином, фінанси виступають одночасно і об’єктом, і засобом менеджменту, залежно від того, який менеджмент мається на увазі.

Основною метою фінансового менеджменту є раціональне використання ресурсів для створення ринкової вартості, здатної покрити всі витрати, пов’язані з використанням ресурсів, і забезпечити прийнятний рівень доходів на умовах, адекватних ризику вкладників капіталу [19], або, іншими словами, максимізація благополуччя власників підприємства. Враховуючи основну мету проведення фінансової діагностики, а саме – досягнення ефективності фінансового менеджменту, можна з певністю стверджувати про їх прямий взаємозв’язок і цілковиту субординацію.

Якщо розглядати фінансовий менеджмент як систему, то вона включає такі обов'язкові елементи (рис. 1.1): концепція управління (мета управління, принципи, концептуальні положення), механізм управління (форми, методи, прийоми, важелі, інструменти), організація управління (суб'єкти, об'єкти, функції, структура, зворотні зв'язки).

Виступаючи носієм фінансово-економічних відносин, фінансовий стан підприємства є об’єктом фінансового управління будь-якою економічною системою. Управління фінансовим станом підприємства – один із найбільш вагомих функціональних напрямів фінансового менеджменту, яка тісно пов’язана з іншими системами управління. Управління фінансовим станом органічно входить до загальної системи управління підприємством, воно відображає всі відносини, що належать до сфери фінансової діяльності підприємства. Тому управління фінансовим станом вимагає комплексного

підходу, який враховує не лише аспекти управління фінансами, а й питання виробничого менеджменту.



Рис. 1.1. Загальна схема систем фінансового менеджменту

Аналіз фінансового стану займає одне з важливих місць в системі фінансового менеджменту, виступаючи сполучною ланкою між процесом прийняття рішень та їх практичною реалізацією. Його можна розглядати як «діагностичний інструмент», без якого неможливе ефективне управління капіталом підприємства (рис. 1.2). Аналіз фінансового стану пов'язаний із управлінським обліком, також без нього неможливо здійснювати фінансовий контроль. Все це підтверджує виняткову роль аналізу для фінансового менеджменту.



Рис. 1.2. Основні напрями діяльності фінансового менеджменту

Тому для забезпечення задовільного фінансового стану на кожному підприємстві у загальній системі фінансового менеджменту необхідно розробити та забезпечити реалізацію системи аналізу та оцінки його фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування даного підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії та політики тощо. Така система повинна забезпечити наявність необхідної інформаційної бази для проведення ґрунтовного аналізу фінансового стану як в оперативному, так і поточному режимах, з врахуванням всіх чинників, що його визначають, проведення аналізу і розробку заходів щодо його зміцнення в майбутньому. Дана система може функціонувати тільки за наявності компетентних і висококваліфікованих спеціалістів з фінансового управління, що спроможні забезпечити виконання даних завдань. Найважливішою ознакою такого управління буде здатність функціонувати і розвиватись підприємству за умов непередбачуваного й динамічного зовнішнього середовища [9].

Розгорнуто напрями аналізу фінансового стану наведена в табл.. 1.6.

Таблиця 1.6

Напрямки аналізу фінансового стану в межах функцій фінансового менеджменту як ланки управління підприємством

Назва функції та її склад	Напрямки діагностування в рамках даної функції
1. **Управління активами**: а) управління оборотними активами; б) управління необоротними активами; в) оптимізація складу активів.	- класифікація активів, оцінка структури і динаміки; - визначення рівня впливу зміни активів на фінансовий стан; - з´ясування рівня ліквідності майна підприємства; - виявлення невикористаних резервів і перспектив підвищення ефективності використання активів і ін.
2. **Управління капіталом**: а) управління власним капіталом; б) управління оборотним капіталом; в) оптимізація структури капіталу	- встановлення ефективної системи формування капіталу підприємства; - виявлення шляхів оптимізації фінансування; - аналіз і порівняння різних варіантів фінансування, структури вартості кожного варіанта; - оцінка чистого фінансового результату залучення ресурсів та ін.
3. **Управління інвестиціями**: а) управління реальними інвестиціями; б) управління фінансовими інвестиціями	- встановлення оптимальних джерел, строків та обсягів інвестування; - оцінка альтернативних напрямів вкладення коштів; - вимір фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства і ін.
4. **Управління грошовими потоками**: а) управління грошовими потоками в операційній діяльності; б) управління грошовими потоками в інвестиційній діяльності; в) управління грошовими потоками в фінансовій діяльності;	- постійне оновлення інформації про відхилення обсягів грошових потоків від запланованих на кожному з етапів операційного та фінансового циклу підприємства; - виявлення факторів впливу на величину надходжень і виплат; - встановлення того, який з етапів циклу потребує відповідних коректив для зосередження на ньому більшої уваги для забезпечення ефективної діяльності; - оцінка графіка руху грошових потоків і зміни їх вартості в часі і ін.
5. **Управління фінансовими ризиками**: а) управління складом фінансових ризиків; б) управління профілактикою фінансових ризиків; в) управління страхуванням фінансових ризиків	- виявлення потенційних ризиків фінансових операцій, факторів зміни поточної ситуації та встановлення ймовірності і сили їх впливу; - оцінка ризиків, яка враховує кількісний та якісний аспект; - розробка можливих варіантів розвитку ризикових ситуацій; - оцінка методів уникнення, приймання чи мінімізації ризиків і ін.
6. **Антикризове фінансове управління при загрозі банкрутства**: а) управління усуненням неплатоспроможності; б) управління відновленням фінансової стійкості; в) управління забезпеченням фінансової рівноваги; г) управління санацією.	- постійне відстеження основних тенденцій з метою ранньої ідентифікації проявів кризи; - класифікація і вироблення заходів, які необхідно здійснити; - оцінка ефективності антикризової програми; - вимірювання потенціалу відновлення платоспроможності підприємства; - встановлення класу фінансової стійкості і прогнозування його зміни в динаміці та ін.

В системі фінансового менеджменту аналіз фінансового стану виконує роль зворотного зв'язку. Без нього управління стає «сліпим» – неможливо

зрозуміти, чи призводять дії менеджерів до зміцнення позицій компанії, чи навпаки, ведуть до втрати фінансової незалежності.

Головна мета управління фінансовим станом підприємства полягає в ухваленні управлінських рішень щодо визначення шляхів формування та ефективного використання його фінансового потенціалу, що є підґрунтям для забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах та максимізації його ринкової вартості [15].

Враховуючи нестабільність середовища функціонування підприємств аналіз їхнього фінансового стану підприємства під час війни має включає додаткові аспекти, які необхідно враховувати. Зокрема, оцінка ризиків та антикризове планування є ключовими складовими управління фінансовою діяльністю підприємства, особливо в умовах невизначеності та кризових ситуацій.

Для побудови ефективної системи управління підприємством слід комплексно використовувати наявне методичне забезпечення, крім того брати до уваги правове регулювання й залучати корисні та доступні інформаційні ресурси.

1.4. Особливості фінансового управління та аналізу фінансового стану на малому підприємстві

Основною метою фінансового менеджменту є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства у поточному та перспективному періоді, яке знаходить відображення у підвищенні його ринкової вартості. Також слід відмітити, що вище визначення мета більш відповідає великим підприємствам. Так, мале підприємство (МП), як правило, не ставить мету максимізувати курс акцій, показник капіталізації і рівень дивідендів. Вартість малого бізнесу, як правило, не оцінюється фінансовим ринком і її досить важко визначити. Досить часто власник взагалі уникає поповнення капіталу підприємства за рахунок

внесків нових потенційних співвласників, навіть якщо це економічно виправдано.

Основна мета фінансового менеджменту малого бізнесу − це ефективне управління оборотним капіталом, а саме запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, що дозволить підприємству мати достатню кількість ліквідних коштів і робить його платоспроможним [18]. Але також необхідно зазначити, що у окремих ситуаціях мета управління фінансами малого підприємства може змінюватися, так цілю управління фінансами може бути:

- виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби;
- попередження банкрутства та суттєвих фінансових невдач;
- максимізація прибутку;
- мінімізація витрат;
- стійкий темп зростання економічного потенціалу підприємства;
- зростання обсягу виробництва та реалізації;
- зростання доходів керівництва та власників підприємства;
- забезпечення рентабельності бізнесу та ін.

Основними чинниками, які впливають на організацію управління фінансами малого підприємства є: кількість працюючих та їхній склад, організаційна структура підприємства, сфера діяльності, асортимент продукції, форма власності, співвідношення попиту та пропозиції продукції, що виробляється та інші.

До специфічних особливостей малих підприємств можна віднести:

• недостатність або взагалі відсутність спеціалістів з управління фінансами;

• постійний брак фінансових ресурсів для організації фінансово-господарської діяльності;

• відсутність фінансового прогнозування та планування [9].

Типове мале підприємство, як правило, активно здійснює управління оборотним капіталом. Основне завдання при цьому – вміле планування грошових потоків.

Особливості управління фінансами малого підприємства в порівнянні з великим: залежність від внутрішніх джерел фінансування, МП не можуть емітувати акції, тому капітал формується за рахунок власних коштів та прибутку від бізнесу;

- дефіцит коштів обмежує плани керівництва щодо розширення;
- головне джерело фінансування – кредиторська заборгованість та банківські кредити;
- недосконала організація довгострокового планування, що обумовлена незначною чисельністю працюючих і низьким рівнем їхньої кваліфікації;
- більшість власників малих підприємств відчувають дефіцит широкого діапазону навичок, за допомогою яких вони повинні точно аналізувати ринок і стрімко маневрувати своїми обмеженими ресурсами;
- залежність потенціалу росту малих підприємств від кваліфікації їхнього управлінського персоналу [10].

Необхідно звернути увагу на специфіку підприємницьких мотивацій керівників-власників малих підприємств на відміну від найманих менеджерів великих компаній. Для власника МП, якого цікавить, в першу чергу, поточний прибуток, стратегічна мета заміщається ціллю виживання. Через це успішний, на перший погляд, бізнес, легко переходить межу, за якою – спад та ймовірність банкрутства. Для малих підприємств прибуток і ризик – ключові елементи фінансового менеджменту, між якими існує протилежна залежність. Велика частина рішень приймається без належного аналізу. Стратегічне планування зазвичай не здійснюється через значний обсяг поточної роботи, що припадає на кожного співробітника. Фінансова робота на малих підприємствах виконується, як правило, у бухгалтерії або фінансово-збутовому відділі.

Фактично в якості фінансового менеджера виступає власник та, частково, головний бухгалтер. Зазвичай, функції прогнозування та бюджетування на малому підприємстві не виконуються або виконуються за необґрунтованими методиками, враховуючи завантаженість власника. Залишаються поза увагою

також аналіз фінансових показників та оцінка ймовірності банкрутства, вибір оптимальних джерел фінансування, маркетинговий та інвестиційний аналіз.

Коли мова йде про роль аналізу фінансового стану у фінансовому менеджменті, то можемо виділити окремий напрям – управління фінансовим станом. Управління фінансовим станом підприємства – це система принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням досягнення такої фінансової позиції, що характеризується цільовим рівнем визначених показників фінансового стану і дає змогу забезпечувати достатній рівень фінансування діяльності підприємства та ефективно здійснювати її в майбутньому.

Підприємства, що відповідають критеріям малих мають право складати Фінансовий звіт суб`єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м), який відрізняється від базового фінансового звіту об`єднанням деяких статей для спрощення процедури ведення фінансового обліку [7]. Окрім того, відповідно до Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження методичних рекомендацій із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» №720 від 15.06.2011 [11], суб`єкти малого підприємництва мають право вести додатково спрощений облік доходів та витрат, який відрізняється від стандартної фінансової звітності наявністю лише основних статей. Спрощений фінансовий звіт суб`єкта малого підприємництва включає Баланс (форма № 1-мс) і Звіт про фінансові результати (форма № 2-мс) [22].

Висновки до розділу 1

Огляд праць українських та іноземних науковців дав можливість визначити поняття «фінансовий стан підприємства» як комплексну характеристику діяльності підприємства станом на певну дату, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, ефективну їх структуру, раціональність розміщення. Основною інформаційною базою для аналізу фінансового стану є його фінансова звітність.

Організація фінансового менеджменту на малих підприємствах є складним та багатогранним процесом. Основним завданням фінансового менеджера є формування, розподіл і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення безперервного процесу виробництва. Фінансовий менеджмент малих підприємств передбачає насамперед, ефективне управління оборотним капіталом, а саме: грошовими коштами на основі використання теорій грошових потоків, вартості грошових ресурсів, підприємницького і фінансового ризику, управління дебіторською заборгованість з використанням сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, управління запасами.

Особливе місце в аналізі фінансового стану відводиться показникам ліквідності. Ліквідність характеризує готовність і швидкість, з якою оборотні кошти можуть бути перетворені на засоби платежу. Ліквідність забезпечує платоспроможність підприємства, тобто робить його здатним повністю і у визначені терміни платити по своїх зобов'язаннях.

Аналіз фінансового стану є фундаментом фінансового менеджменту. Якщо фінансовий менеджмент – це процес управління «життєдіяльністю» бізнесу, то аналіз – це його головний діагностичний інструмент, який дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно працює цей організм. Аналіз фінансового стану виступає сполучною ланкою між прийняттям управлінських рішень та їхнім результатом.

Аналіз фінансового стану малого підприємства спрямований на оперативну оцінку ліквідності, платоспроможності та рентабельності, що дозволяє швидко реагувати на зміни ринку. Особливостями є використання спрощеної фінансової звітності, фокус на грошових потоках, висока залежність від зовнішнього фінансування та обмеженість детальних даних для глибокого фінансового аналізу.

РОЗДІЛ 2.
АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КОМПЛЕКСОМ ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ ПОКАЗНИКІВ

2.1. Характеристика операційної діяльності на ПП «Компанія «Моя хата»

Торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надання пов'язаних із цим послуг. Враховуючи високу оборотність коштів в торгівлі, підприємства цього виду економічної діяльності зберігають достатню кредитоспроможність для банків.

Приватне підприємство «Компанія «Моя Хата» (далі – ПП «Моя Хата») є малим підприємством, яке займається дистрибуцією будівельних матеріалів, як українських виробників, так і імпортних. Адреса підприємства: місто Львів, вул. Промислова, 60.

ПП «Моя Хата» здійснює господарсько-торговельну діяльність, керуючись чинним законодавством. Згідно п. 1 статті 263 Господарського Кодексу України (далі – ГКУ, на даний час він втратив чинність з серпня 2025 року) господарсько-торговельна – це діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання в сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [1].

ПП «Моя Хата» є мікропідприємством. Середньорічна чисельність працівників ПП «Моя Хата» складає всього 8 осіб.

Підприємство працює на ринку як дистриб'ютор. Дистрибуція – це процес переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача. Вона являє собою систему, яка включає різні канали та стратегії, завдяки яким товари потрапляють до клієнтів у потрібний час і в оптимальних умовах. Дистрибуція охоплює не тільки фізичне переміщення товару, а й управління каналами збуту,

ціноутворення, промоції, взаємодію з клієнтами і партнерами. Дистрибуція передбачає процес доставки товарів від виробника до кінцевого споживача, який забезпечує наявність потрібного товару, в потрібний час, у потрібному місці та в належному стані. Вона охоплює логістику, продаж, просування та мерчандайзинг, спрямовані на задоволення потреб цільової аудиторії та досягнення виробничих цілей.

Основною діяльністю компанії є комплектація будівельних об'єктів на будь-якому етапі будівництва.

ПП «Моя хата» пропонує такі будівельні матеріали: газоблоки «Аерок» та «Стоунлайт», керамічні блоки, цегла будівельну, цеглу силікатну, піно блоки, шлакоблоки, будівельні суміші, цеглу облицювальну, бетон, ЗБВ, цеглу клінкерну, цемент, сипучі матеріали, пиломатеріали (дошка необрізна; дошка обрізна; брус).

Видами діяльності ПП «Моя Хата» за Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД-2010) є такі:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля (основний вид діяльності).

Іншими видами діяльності є:

- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт.
- 41.10 Організація будівництва будівель.
- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель.
- 42.11 Будівництво доріг і автострад.
- 43.11 Знесення.
- 43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику.
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи.
- 47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами та деякі інші.

Оскільки основним видом діяльності є неспеціалізована оптова торгівля, то саме вона приносить підприємству основну частину доходу. Неспеціалізована оптова торгівля має свої особливості, які відрізняють її від спеціалізованої – вона включає торгівлю широким асортиментом товарів без

фокусування на одній конкретній групі. Неспеціалізована оптова торгівля будівельними матеріалами – це модель, яка вимагає дуже ефективного менеджменту, особливо в частині логістики, фінансів і управління запасами. Її успіх залежить від здатності компанії задовольнити комплексні потреби клієнтів, пропонуючи широкий вибір та конкурентні ціни.

ПП «Моя Хата», як дистриб'ютор, має такі особливості:

1) підприємство здійснює гуртові закупівлі товарів виключно у їх виробників, як українських, так і іноземних;

2) метою купівлі товарів у їх виробників компанією-дистриб'ютором є подальший продаж меншими партіями або вроздріб кінцевим споживачам чи меншим суб'єктам господарювання;

3) реалізація товару обмежується певним регіональним ринком;

4) разом з продажем товару виробника, підприємство-дистриб'ютор бере на себе зобов'язання надавати маркетингові послуги кінцевим або проміжним споживачам товару;

5) серед зобов'язань дистриб'ютора можна також відмітити обов'язок організації заходів з просування товару на ринку;

6) за умови розповсюдження товару через дистриб'ютора виробник не має права продавати свій товар на визначеному ним та дистриб'ютором ринку іншим особам, а також мати інших дистриб'юторів;

7) дистриб'ютор самостійно формує власну мережу збуту товару.

Сучасні технології і кваліфікований персонал дають можливість контролювати продажі, а також моніторити ринок будівельних матеріалів, щоб обирати найвигідніші з них.

Компанія співпрацює з численними виробниками будівельних матеріалів в Україні і в інших країнах. Відтак в інтернет-магазині «Моя Хата» реалізовується продукцію як вітчизняних, так і зарубіжних брендів, таких як Prokeram, Евротон, Ферозіт, Keraterm, Стоунлайт, Shpaten т інших відомих фірм.

За час роботи ПП «Моя хата» сформувала постійну клієнтську базу.

Конкурентною перевагою ПП «Компанія «Моя Хата» є наявність інтернерт-магазину, через який реалізується понад 80% будівельної продукції. Інтернет-магазин по суті є електронним каталогом, за допомогою якого покупець має змогу ознайомитися з характеристиками товару, його ціною, зовнішнім виглядом тощо. Також такий веб-сайт є програмним засобом, за допомогою якого покупець може замовити товар.

Концепція присутності підприємства в Інтернеті є частиною загальної стратегії розвитку підприємства. В ПП «Моя хата» є офіційний веб-сайт: https://moyahata.org.ua/. Він є не тільки інформаційним засобом або візиткою, а повноцінним маркетинговим інструментом, що привертає увагу нових клієнтів, а відтак – приносить прибуток. Веб-сайт забезпечує віртуальну присутність ПП «Моя хата» в середовищі Інтернету, розміщення його комерційних пропозицій і їхню реалізацію. Сайт виконує дві основні функції:

• інформаційну – надає відвідувачам сайта всю потрібну інформацію про діяльність підприємства, товари і послуги;

• маркетингову – розширює ринок збуту товарів і послуг, залучає партнерів та формує у відвідувачів позитивний імідж підприємства.

В таблиці 2.1 наведемо порівняння традиційної та електронних способів продажу.

Таблиця 2.1

Порівняння традиційних та електронних способів продажу*

Стадія виконання замовлення	Традиційна комерція (застосовується декілька носіїв інформації)	Електронна комерція (застосовується тільки один носій інформації)
Отримання інформації про товар	Журнали, рекламні брошури, електронні каталоги	Веб-сторінки
Оформлення заявки	Друкований бланк, лис	Електронна пошта
Перегляд каталогів, визначення ціни	Каталоги	Електронні каталоги
Перевірка наявності товару і підтвердження ціни	Телефон, факс	Доступна через веб база даних
Оформлення замовлення	Друкований бланк	Електронна пошта, веб-сторінки
Відправлення замовлення	Факс, пошта	Електронна пошта, технологія (EDI electronic data interchange)

Інтернет-магазин будматеріалів ПП «Моя хата» займає впевнену позицію серед лідерів ринку будівельних та оздоблювальних матеріалів України. Онлайн-продажі через інтернет-магазин дозволяють охопити широку аудиторію без значних витрат на інфраструктуру. Використання електронної торгівлі дає ПП «Моя хата» ряд переваг: немає потреби орендувати офіс та торговельну площу, потрібен нечисленний персонал, існує можливість безперешкодного виходу на міжнародний ринок, і, що дуже важливо, – цілодобовий доступ до покупців.

Інтернет-магазин не закуповує товар собі на склад, а працює зі складом оптовика. Інтернет-магазин і дистриб'ютор в процесі діяльності вирішує наступні завдання:

1) інтернет-магазин обов'язково з'ясовує наявність товару на складі дистриб'ютора за кожним окремим замовленням, а останній має відповісти щоразу;

2) при недостатності товару на складі для інтернет-магазину його потрібно зарезервувати;

3) щодня інтернет-магазин формує та направляє дистриб'ютору реєстр замовлень; у свою чергу дистриб'ютор має виставити за них рахунки;

4) щодня інтернет-магазин має дізнаватись про статус замовлень, товару за якими не було в наявності.

Адміністрування онлайн-платформи є критично важливим, оскільки платформа – це інтернет-магазин підприємства (рис. 2.1). Щодо цього напряму, то здійснюється управління контентом та каталогом товарів. Оскільки асортимент будівельних товарів постійно змінюється і оновлюється, з'являються нові будматеріали з покращеними характеристиками, виникає необхідність постійно оновлювати детальні описи, розміщувати якісні фотографії, давати технічні характеристики та інструкції для кожного будматеріалу. Також в сучасних умовах регулярно переглядаються ціни. В межах цього напрямку вирішується проблема інтеграції з обліковою системою для автоматичного оновлення залишків товарів.

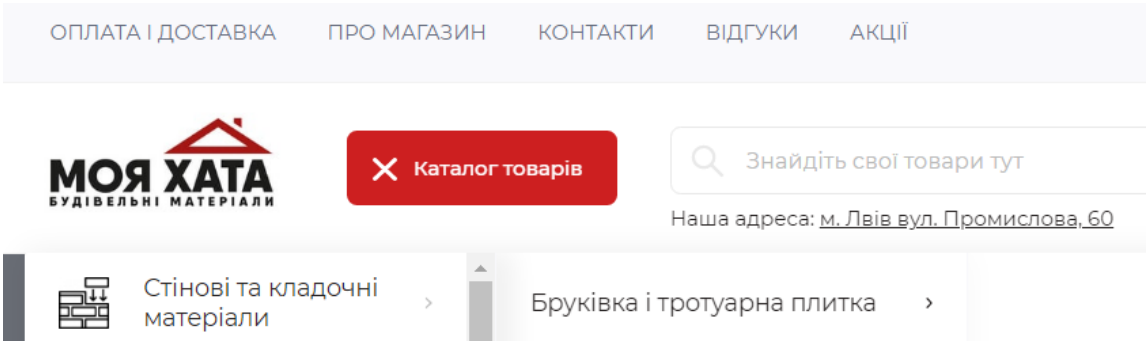


Рис. 2.1. Вигляд онлайн-платформи підприємства

Технічна підтримка платформи, яка націлена на забезпечення безперебійної роботи сайту, швидкості завантаження та мобільної адаптивності, а також вирішення питань кібербезпеки, тобто захисту даних клієнтів та транзакцій.

Управління маркетинговою діяльністю та продажами передбачає управління процесом оптимізації сайту підприємства, а також контекстною рекламою, соціальними мережами, email-маркетингом, роботу з відгуками та рейтингами на платформі.

Також постійно здійснюється контроль маржинальності товарів, які продаються. Його мета – збільшити продажі високомаржинальних товарів, що позитивне вплине на прибуток. Якщо є низькомаржинальні товари, то їх треба продавати у великих кількостях.

Підприємство активне в мережі FaceBook (https://www.facebook.com/moyahata.org.ua/). Зокрема там сказано: «Ми – магазин будматеріалів, який допоможе підібрати комплектацію для Вашої Хати на будь-якому етапі виробництва».

Варто відмітити, що не всі споживачі можуть користуватись можливістю покупки он-лайн. Такі покупці становлять доволі значний відсоток споживачів підприємства.

Щодо поширення бізнесу, то ПП «Моя Хата» спеціалізується на гуртових продажах будівельних матеріалів з доставкою по всій території України. В Києві та у Львові компанія торгує також в роздріб. Замовникам пропонується

самовивіз зі складів або заводів. Нижче наведена інформація про основні види продукції підприємства.

Таблиця 2.1

Інформація про види товарів, реалізованих у серпні 2025 року, %

Назва виду продукції	Структура виробничої програми, %
Стінові та кладочці матеріали	12
Сипучі матеріали	8
Фасадні матеріали	15
Теплоізоляційні матеріали	14
Покрівельні матеріали	10
ЗБВ	8
Будівельні суміші	15
Пиломатеріали	14
Тротуарна плитка	12
Всього	100

Отже, основними видами продукції, які підприємство реалізувало в серпні поточного року були фасадні та теплоізоляційні матеріали і будівельні суміші.

ПП «Моя Хата» постійно стежить за всіма новинками, які з'являються в галузі будівельних матеріалів. Це допомагає впевнено орієнтуватися на відповідному ринку, забезпечити замовників сучасними будівельними матеріалами високої якості.

Перевагами підприємства ПП «Моя хата» є такі:

• широкий вибір матеріалів для будівництва перевірених виробників;

• доступні ціни на будь-які будівельні матеріали по всій території Україні;

• надання спеціальних умов для організацій з будівництва та торгівлі, постачальників і дизайнерів;

• гнучка система знижок при гуртових покупках;

• надання безкоштовної допомоги досвідчених консультантів, консультації по застосуванню, параметрам і особливостям різних матеріалів для будівництва та облицювання;

• особливий, індивідуальний підхід щодо кожного клієнта;

• оперативна доставка будь-яких обсягів.

В умовах економічної кризи і війни ПП «Моя Хата» скорочує персонал, що насамперед пояснюється цифровізацією продажів.

За організаційно-правовою формою ПП «Моя хата» – це приватне підприємство. Приватне підприємство – це юридична особа, заснована на власності одного або декількох громадян з правом найму робочої сили. Фізична особа – засновник приватного підприємства є власником 100 % капіталу такого підприємства, включаючи право на управління та отримання відповідної частки прибутку у вигляді дивідендів.

Для приватного підприємства не існує обмежень щодо мінімального розміру статутного капіталу та порядку його формування. Статутний капітал визначає обсяг відповідальності за зобов'язання підприємства. Статутний фонд підприємства становить 200 тис. грн. і не змінюється впродовж останніх років.

Управляє приватним підприємством засновник або призначений ним директор.

Головний бухгалтер ПП «Моя хата» веде бухгалтерський облік, формує бухгалтерську звітність. Звітність складається згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність». Дане Національне положення (стандарт) установлює зміст і форму зокрема Фінансової звітності мікропідприємства в складі Балансу (форма № 1-мс) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-мс) та порядок її заповнення [4].

Фінансова робота на ПП «Моя хата» здійснюється за такими основними напрямками:

• оперативне і короткострокове фінансове планування;

• аналіз та контроль господарсько-торгівельної діяльності;

• оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Прибуток підприємства утворюється з надходжень від виробничо-господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З прибутку сплачуються передбачені

законодавством України податки та інші обов'язкові платежі до бюджету. Напрями використання прибутку визначаються власниками.

ПП «Моя Хата» здійснює зовнішньо-економічну діяльність. Вона полягає в тому, що підприємство реалізує імпортну продукцію іноземних фірм-виробників.

Управління на ПП «Моя хата», яке спеціалізується на оптовій торгівлі, у тому числі через інтернет-магазин, має свою специфіку, що поєднує виклики малого бізнесу з особливостями електронної комерції.

На рис. 2.2 відображена організаційна структура малого приватного підприємства.

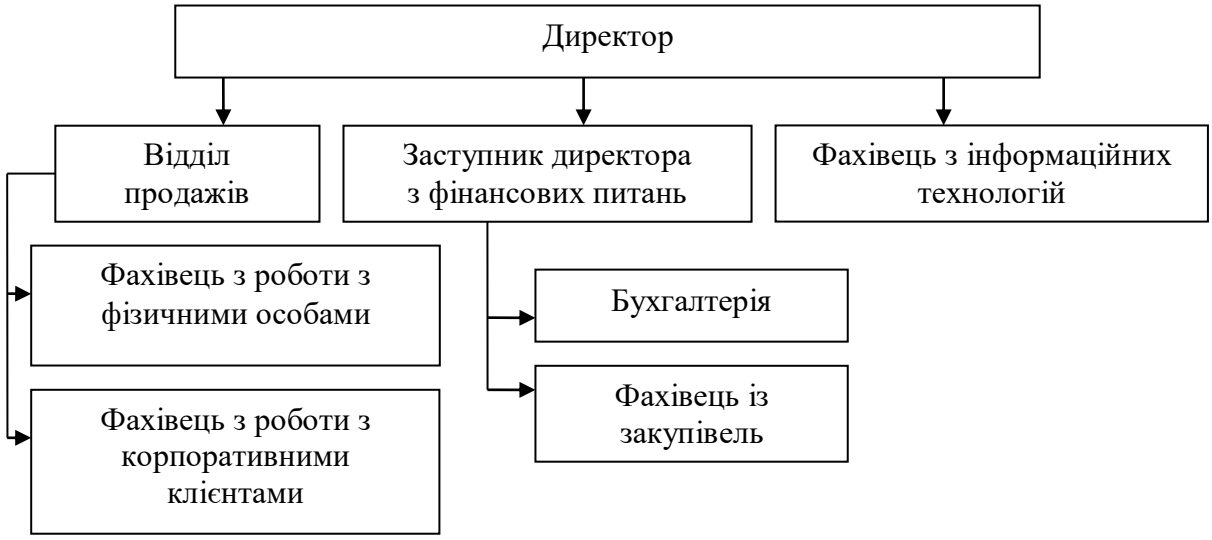


Рис. 2.1. Організаційна структура ПП «Моя Хата»

Система управління підприємства складається має лінійну структуру. Лінійна структура управління забезпечує прямий вплив на об'єкт управління, усі функції управління кожним об'єктом зосереджені в одному місці, втілюється принцип жорсткого підпорядкування: керівник несе повну відповідальність за результати роботи підприємства.

На малих підприємствах, як правило, характерною є централізація всіх управлінських функцій, у т.ч. і функцій управління фінансами на рівні керівника підприємства, який досить часто є і власником (співвласником) підприємства. Якщо необхідно, він звертається до послуг зовнішніх

консультантів, аудиторів. Подібна ситуація має місце на ПП «Компанія «Моя Хата», що займається онлайн-торгівлею будівельними матеріалами.

Для малого підприємства «Моя Хата» характерна наступна ситуація: організаційна структура – гнучка, повноваження чітко не закріплені, одні і ті ж функції періодично виконують різні люди. З одного боку, це створює значне навантаження на керівника, а з другого, – керівник має володіти знаннями у різних сферах (право, виробництво, комерційна діяльність, фінанси і ін.).

Керівництво підприємством ПП здійснює директор в особі власника. Директор організовує роботу підприємства і несе за це особисту відповідальність. Він репрезентує підприємство у усіх установах, організаціях у відповідності з чинним законодавством і статутом. Директор розпоряджається майном та фінансовими засобами підприємства.

Директор здійснює прийом на роботу і звільнення працівників, заохочує та накладає стягнення відповідно до чинного законодавства. Ці рішення оформляються Наказом директора. Директор також затверджує плани підприємства та звіти про їх виконання, приймає рішення про створення нових структур і підрозділів, забезпечує необхідний рівень комерційної таємниці в діяльності підприємства.

Сфера торгівлі будматеріалами вимагає особливого підходу через їхні габарити, вагу та специфіку зберігання. Менеджер підприємства регулярно працює з постачальниками, узгоджує з ними мінімальні партії товарів, здійснює контроль якості (перевіряє наявність сертифікатів), планує закупівлі. У підприємства відсутні великі складські приміщення, тому партії закупівлі товарів мають бути мінімальними. Робота з постачальниками передбачає укладання договорів, контроль дебіторської/кредиторської заборгованості.

Менеджер доставки матеріалів співпрацює з перевізниками (для невеликих та великих замовлень). У сферу адміністрування входять координація роботи з кур'єрськими службами та вантажними перевезеннями, розрахунок вартості доставки.

На малому підприємстві працівники, як і менеджери, є мультифункціональними (наприклад, одна і та ж людина займається і продажами, і контентом). Для формування лояльності працівників, потрібна мотивація та навчання. На підприємстві ведеться кадровий облік, розрахунок заробітної плати, пошук та найм персоналу, який в час воєнного стану ускладнений.

Особливої уваги менеджер підприємства приділяє формуванню позитивної репутації серед покупців і конкурентів, для чого важливе дотримання законів, серед них – про захист прав споживачів (особливо при онлайн-торгівлі, включаючи правила повернення товару).

На підприємстві здійснюється чіткий облік доходів та витрат, пов'язаних з онлайн-платежами, комісіями платформ, витратами на логістику та рекламу. Бухгалтер підприємства веде первинну документацію, формує фінансову та податкову звітність. Окремо доцільно виокремити управління грошовими потоками. Воно передбачає здійснення контролю за оплатою (онлайн-еквайринг, післяоплата, безготівковий розрахунок). Серед негативних факторів відзначимо відсутність бюджетування і балансування надходжень і виплат.

Підприємство здійснює планування своєї діяльності. На рівні вищого керівництва (директора) здійснюється стратегічне планування, а на рівні фахівців – поточне планування. Оскільки ПП «Моя хата» є мікропідприємством, то стратегічне планування здійснюється максимум на 2-3 роки. Однак ігнорувати стратегічне планування навіть малому підприємству не варто. Директор підприємства моніторить ринок будівельної продукції, обізнаний із сучасними технологіями будівництва. Це необхідне для того, щоб пропонувати покупцям товари високої якості і не витрачати зусиль на ті будівельні матеріали, які не перспективні.

ПП « «Моя Хата» використовує стратегію диверсифікації та стратегію цифрової трансформації, оскільки більшість процесів переведено в цифровий формат, наприклад, запроваджено електронний документообіг. Стратегія цифрової трансформації передбачає використання цифрових технологій для

оптимізації бізнес-процесів та залучення нових клієнтів. Створення професійного веб-сайту з каталогом товарів, e-commerce, ведення сторінок у соціальних мережах, запуск рекламних кампаній у Google та Facebook – це все елементи цієї стратегії, які успішно використовує досліджуване підприємство.

Стратегія диверсифікації передбачає, що підприємство одночасно займається і новими товарами, і новими ринками. ПП «Моя Хата» поступово в асортимент продажів додає нові групи товарів, які є в тренді. Також в межах диверсифікації плануються нові види діяльності, які можуть принести підприємству додаткові доходи.

Підприємство зареєстроване на загальній системі оподаткування, тобто вона веде бухгалтерську звітність, податкову звітність щодо сплати податку на прибуток, ПДВ, ЄСВ та ін. Адміністрування цього напрямку включає ведення первинної документації та податкового обліку, складання та подання податкової звітності, своєчасну сплату податків, реєстрацію податкових накладних, а також взаємодію з податковими органами (перевірки, запити, отримання консультацій). Цю роботу на ПП «Моя Хата» виконує головний бухгалтер. За останні 5 років підприємство не сплачувало ні штрафів, ні пені, тобто робота бухгалтера задовільна.

2.2. Оцінка коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан ПП «Компанія «Моя хата»

Щоб оцінити роботу підприємства і його менеджерів, аналізують його фінансовий стан. Фінансовий стан підприємства характеризується розміром, складом і структурою його активів, власного капіталу і зобов′язань. Співвідношення між активами, зобов’язаннями і власним капіталом обумовлюють фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність використання економічного потенціалу підприємства.

В якості вихідної інформації для аналізу показників фінансового стану використовують найбільш повні, точні і неупереджені дані, які містяться у

бухгалтерській звітності. Таким чином, основним джерелом інформації, що є основою прийняття важливих фінансово-економічних рішень, на сьогодні на підприємстві бухгалтерські (фінансові) звіти.

Здійснимо аналіз складу та структури майна (активів) ПП «Моя Хата» (табл. 2.3). Для цього використаємо актив Балансу (Звіту про фінансовий стан) – форми звітності №1. Темп зміни значення показників порівнюватимемо із довоєнним роком – 2021.

Таблиця 2.3

Структура і динаміка складу активів ПП «Моя Хата»

Показник	Роки					Темп зміни, % 2024 р. до 2021 р.
	2020	2021	2023	2023	2024	
Необоротні активи	43,5	332,6	273,0	200,2	134,9	
у т.ч.: основні засоби	43,5	332,6	273,0	200,2	134,9	
Оборотні активи	5366,7	7124,2	13719,0	18779,7	22267,5	312,6
у т.ч. запаси	3045,5	3687,7	4949,5	9204,3	11773,0	319,3
Поточна дебіторська заборгованість	1638,8	2381,1	6825,1	6461,7	7011,4	294,5
Грошові кошти і їх еквіваленти	4,7	15,2	80,3	261,6	165,8	1090,8
Всього активів	5410,2	7456,8	13992,0	18979,9	22402,4	300,4

Джерело: фінансова звітність підприємства

Майно підприємства складається із необоротних й оборотних активіві. ПП «Моя хата» займається торгівлею, в основному, приймає і виконує замовлення по інтернеті, тому необоротні засоби, які складаються виключно із основних засобів, мають незначний розмір, на них припадає всього 0,6% вартості активів (у 2024 р.). Відповідно на 99% майно підприємства складають мобільні активи. В них найбільша частка припадає на запаси – 52,5%. Частка поточної дебіторської заборгованості складає 31,3% вартості активів. У підприємства незначний розмір грошових коштів та їх еквівалентів. Це створює ризик втрати платоспроможності в короткостроковому періоді.

Загалом із 2020 року ПП «Моя хата» нарощує вартість свого майна, тобто потенціал підприємства зростає. У 2024 р. порівняно з 2023 р. вартість активів зросла на 18%, у 2023 р. порівняно з 2022 р. – на 36%.

Важливими індикаторами фінансового стану підприємства є показники фінансової стійкості і платоспроможності. Фінансова стійкість тісно пов'язана з платоспроможністю підприємства.

З метою встановлення, чи ПП «Моя Хата» може покривати свою поточну заборгованість, проаналізуємо в динаміці показники його ліквідності. Даний аналіз проводиться на основі даних балансу і може бути проведений шляхом порівняння відповідних балансових статей активів і пасивів, а також шляхом розрахунку фінансових коефіцієнтів (табл. 2.4), а також робочого (власного оборотного) капіталу.

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ПП «Моя Хата»

Показники	2020	2021	2022	2023	2024	+/– до 2023 р.
Групи активів за ступенем їх ліквідності і поточні пасиви, тис. грн.						
Абсолютно ліквідні активи	4,7	15,2	80,3	261,6	165,8	-95,8
Швидколіквідні активи	1638,8	2381,1	6825,1	6461,7	7011,4	549,7
Слаболіквідні активи	3045,5	3687,7	4949,5	9204,3	11773,0	2568,7
Оборотні активи	5366,7	7124,2	13719,0	18779,7	22267,5	3487,8
Поточні зобов′язання	4688,2	6710,3	12380,7	14571,3	16557,1	1985,8
Показники ліквідності						
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,002	0,006	0,018	0,010	-0,008
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,351	0,357	0,558	0,461	0,433	-0,028
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	1,145	1,062	1,108	1,289	1,345	0,056
Робочий капітал (власні оборотні кошти), тис. грн.	678,5	413,9	1338,3	4208,4	5710,4	1502

Джерело: фінансова звітність підприємства

Результати аналізу показують, що ПП «Моя Хата» є недостатньо платоспроможним, − наведені коефіцієнти ліквідності є низькими і не відповідають нормативним значенням (особливо коефіцієнт абсолютної

ліквідності). Це означає, що ліквідні активи не набагато перевищують поточні (короткострокові) зобов'язання підприємства. Низький коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про ймовірну втрату платоспроможності в короткостроковому періоді. Коефіцієнт поточної ліквідності (рекомендоване значення 2,0-2,5) за 2021-2024 рр. стабільно підвищується, це оцінюємо позитивно. Щоб покращити ситуацію, ПП «Моя Хата» треба збільшувати розмір ліквідних активів і зменшувати поточні зобов'язання, насамперед, – короткострокову кредиторську заборгованість.

Позитивно, що у 2021-2024 рр. підприємству вдалося наростити розмір робочого капіталу, тобто фінансувати свою поточну діяльність власними коштами.

Є закономірність, що підприємство, яке не є платоспроможним не може вважатися фінансово стійким, тобто йому складно протистояти негативним зовнішнім впливам. Хоча фінансова стійкість − широке поняття, однак оцінимо рівень фінансової стійкості за показниками фінансової незалежності, які вважаються важливими індикаторами фінансової стійкості (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості ПП «Моя Хата»

Показники	2020	2021	2022	2023	2024	Зміна, тис. грн. 2024 до 2021
Складові активів і пасивів, тис. грн.						
Всього капіталу	5410,2	7456,8	13992,0	18979,9	22402,4	300
у т.ч. власний капітал	705,5	732,6	1566,1	4380,4	5793,4	791
позиковий капітал	4704,7	6724,2	12425,9	14599,5	16609	247
Довгострокові зобов′язання	16,5	13,9	45,2	28,2	51,9	373
Поточні зобов′язання	4688,2	6710,3	12380,7	14571,3	16557,1	247
Коефіцієнти фінансової стійкості						
Коефіцієнт фінансової автономії	0,13	0,098	0,112	0,231	0,259	264
Коефіцієнт фінансового ризику	0,15	0,109	0,126	0,300	0,349	320

Джерело: фінансова звітність підприємства

Коефіцієнти фінансової автономії визначаються на основі співставлення розмірів власного і позикового капіталу. Теоретично вважається, що чим

більша частка власного капіталу, тим стійкішим є підприємство. Як бачимо, впродовж 2020-2024 рр. коефіцієнт фінансової незалежності був низьким, однак він постійно збільшується. Коефіцієнт фінансового ризику зростає, тобто підприємству можна рекомендувати контролювати розмір позикових коштів. Розмір власного капіталу складає 200 тис. грн. і не змінюється впродовж багатьох років.

Оцінюючи можливості залучення кредитів, треба враховувати, що торгівельні підприємства з коротким виробничим і фінансовим циклом, з високими показниками оборотності характеризуються високою кредитоспроможністю і можуть дозволити собі значні зовнішні запозичення. Тому проаналізуємо оборотність на ПП «Компанія «Моя Хата» і визначимо їх динаміку (таблиця 2.7).

Нагадаємо, що оборотність визначається коефіцієнтами оборотності і тривалістю обороту в днях.

Таблиця 2.7

Динаміка показників оборотності ПП «Моя Хата»

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Чиста виручка, тис. грн.	41825,3	52599,3	82054,4	141673,3	104463,0
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	7,731	7,054	5,864	7,464	4,663
Тривалість обороту активів, днів	47	52	63	49	79
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	7,793	7,383	5,981	7,544	4,691
Тривалість обороту оборотних активів, днів	47	50	61	49	78
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	25,522	22,090	12,022	21,925	14,899
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	15	17	31	17	25
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	43,686	57,348	100,557	160,30	113,571
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	9	7	4	3	4
Фондовіддача, тис. грн.	961,5	158,1	300,5	707,6	774,4

Джерело: фінансова звітність підприємства

Коефіцієнти оборотності в динаміці мають збільшувати, а тривалість одного обороту – зменшуватися. Як бачимо, з табл. 2.7, ситуація з оборотністю неоднозначна. Оборотність активів (коефіцієнт трансформації) і оборотних активів має некгативну динаміку – в 2024 році оборотність сповільнилася. Це відбулося навіть попри те, що ПП «Моя Хата» значно наростило виручку від реалізації продукції. Прискорилася оборотність дебіторської і кредиторської заборгованості. Показник фондовіддачі є високим, але це пояснюється значним розміром виручки і дуже молою вартістю основних засобів, які використовує підприємство.

Проаналізуємо структуру операційних витрат підприємства, які складаються з п’ти елементів (таблиця 2.8). Оскідбки досліджуване підприємство складає спрощено звітність, то і «розшифрування» операційних витрат не маємо можливості зробити.

Таблиця 2.8

Структура витрат ПП «Моя Хата»

Показник	2021 рік		2022 рік		2023 рік		2024 рік	
	тис. грн.	пито ма вага, %	тис. грн.	пито ма вага, %	тис. грн.	пито ма вага, %	тис. грн.	питома вага, %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	50 443	96,9	78 975	97,7	136276,5	98,5	99681,2	97,5
Інші витрати	1 589	3,1	1 864	2,3	2081,3	1,5	2587,6	2,5
Всього витрат	52 032	100	80 839	100	138 358	100	102 269	100

Джерело: фінансова звітність підприємства

Як бачимо, витрати включаються у собівартість реалізованої продукції. Стаття «інші витрати» розшифровується у формі фінансової звітності №5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Прибутковість та доходність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають ефективність його роботи. Вони визначають мету підприємницької діяльності.

Прибуток (або збиток) є фінансовим результатом діяльності підприємства за певний період. Прибуток є величиною, на яку доходи перевищують витрати. Значення прибутку є значним для підприємства, оскільки саме прибуток служить джерелом самофінансування. Тільки якщо підприємству бракуватиме фінансування за рахунок прибутку, воно звертається до зовнішніх джерел залучення коштів, а це, як правило, супроводжується додатковими фінансовими витратами. Також досліджуване підприємство сплачує подато на прибуток в розмірі 18%.

Інформація про фінансові результати ПП «Моя Хата» показано в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Фінансові результати діяльності ПП «Моя Хата», тис. грн.

Показник	Роки				
	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	41 825,3	52 599,3	82 054,4	141 673,3	104 463,0
Собівартість реалізованої продукції	40 096	50 443	78 975	136276,5	99681,2
Всього витрат	41 537	52 032	80 839	138 358	102 269
Фінансовий результат до оподаткування	**288,1**	**565,9**	**1 314,4**	**3 315,6**	**2 194,2**
Податок на прибуток	55,0	124,7	218,9	596,8	395,0
Чистий прибуток (збиток)	**233,1**	**441,2**	**1 095,6**	**2 718,8**	**1 799,2**

Джерело: фінансова звітність підприємства

Як бачимо з таблиці, у 2024 році спостерігалося зменшення доходу на 26,4% порівняно з попереднім роком. При цьому собівартість продукції впала на 26,9%. Це призвело до зменшення фінансового результату.

Рентабельність є показником прибутковості підприємства. Є різні показники рентабельності. Найбільш вживаними є рентабельність власного капіталу (ROE) і рентабельність активів (ROA). Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання власних ресурсів, рентабельність майна – ефективність використання активів загалом.

Розглянемо показники рентабельності по підприємству, обчислені за чистим прибутком (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Показники рентабельності ПП «Моя Хата», %

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	+/– до 2023 р.
Рентабельність продукції (робіт, послуг)	5,8	8,8	12,6	20,0	18,4	-1,6
Рентабельність активів (сукупного капіталу), ROA	4,3	5,9	7,1	14,3	8,0	-6,3
Рентабельність власного капіталу, ROE	33,04	60,38	63,64	62,07	31,05	-31,02

Джерело: фінансова звітність підприємства

Отже, із 2020 року ПП «Компанія «Моя Хата» працює рентабельно. Причому в різні роки рівень рентабельності був різним. Найменш результативним виявився 2020 рік, коли знизилися показники рентабельності реалізації і рентабельності продукції. Однак в 2023 році ситуація покращилася. 2024 рік з точки зору прибутковості був неуспішним для ПП «Наша хата», оскільки мало місце зменшення рентабельності. Причини цього потребують додаткового дослідження, однак головна причина зменшення доходу – це продовження воєнного стану, за якого попит на будівельні матеріали зменшився.

Ефективність діяльності роздрібної торгівлі характеризує багато показників, основним з яких є товарооборот. Товарооборот є основним показником діяльності підприємства, який кількісно відображає обсяг основної діяльності та повноту реалізації внутрішніх можливостей підприємства.

Обсяг товарообороту, розмір прибутку та прибутковості торговельної діяльності багато в чому обумовлений асортиментом продукції та товарів. Наявність широкого асортименту сприяє збільшенню кількості потенційних та реальних споживачів, що, за інших рівних умов, призводить до розширення сегмента ринку та набуття конкурентних преваг.

2.3. Характеристика розміру і динаміки зобов'язань підприємства

Джерела фінансового забезпечення відображені в пасиві балансу і є зобов'язаннями підприємства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Джерела фінансування діяльності ПП «Компанія «Моя Хата» за 2020-2024 рр.

Показник	Роки					2024 р. до 2021 р.	
	2020	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/–	Темп зміни, %
Власний капітал	705,5	732,6	1566,1	4380,4	5793,4	5060,8	791
у т.ч. зареєстрований капітал	200	200	200	200	200	-	-
нерозподілений прибуток	505,5	532,6	1366,1	4180,4	5593,4	5060,8	1050
Позиковий капітал	4704,7	6724,2	12425,9	14599,5	16609	9884,8	247
Довгострокові зобов'язання	16,5	13,9	45,2	28,2	51,9	38,0	374
Поточні зобов'язання	4688,2	6710,3	12380,7	14571,3	16557,1	9446,8	247
Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	1357,1	1357,1	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари	957,4	917,2	816,0	883,8	919,8	2,6	100
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	41,3	57,3	153,1	128,8	72,3	15	126
Всього зобов'язань	5410,2	7456,8	13992,0	18979,9	22402,4	14945,6	300

Джерело: фінансова звітність підприємства

Капітал підприємства складається із власного і позикового капіталу, причому на власний у 2024 році припадало 25,9%. Зареєстрований капітал має незмінну величину – 200 тис. грн. Особою, яка сформувала статутний капітал підприємства є одна особа – Любас Світлана Іванівна, саме їй належить 100% зареєстрованого капіталу.

В структурі власного капіталу підприємство постійно нарощує розмір нерозподіленого прибутку – у 2024 році його величина порівняно з 2023 роком зросла на 34%. Нерозподілений прибуток є внутрішнім джерелом фінансування

підприємства (інвестицій, модернізації), тому його збільшення оцінюється однозначно позитивно.

У підприємства є довгострокові зобов'язання, але їх величина незначна. До довгострокових зобов'язань належать ті, термін погашення яких перевищують 12 місяців, а саме:довгострокові кредити банків, інші довгострокові фінансові зобов'язання, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання.

В структурі позикового капіталу переважають поточні зобов'язання. Хоча в 2024 р. підприємство залучило короткострокові кредити (вперше з 2020 року). Незначною за розміром є кредиторська заборгованість за товари – у 2024 році на неї припадало 4,1% зобов'язань (пасивів).

У 2024 р. підприємство збільшило кредиторську заборгованість на 4,1% порівняно з попереднім роком. За цей же період поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зменшилася – на 44%, що є позитивним фактором. Для підприємства кредиторська заборгованість по суті є безкоштовним джерелом фінансування, оскільки постачальник, який погоджується на відтермінування платежу, дозволяє підприємству ці кошти залучити у свій господарський оборот. Менеджеру лише варто стежити за розміром і динамікою кредиторської заборгованості, щоб вона була більш-менш спів ставною з величиною дебіторської заборгованості. Структура і динаміка кредиторської заборгованості показані в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Структура кредиторської заборгованості ПП «Моя Хата»

Показник	Роки					Відхилення, тис грн 2024 до 2021
	2020	2021	2022	2023	2024	
Кредиторська заборгованість, всього	998,7	974,5	969,1	1012,6	992,1	8946,5
у т. ч.: за товари, роботи і послуги	957,4	917,2	816,0	883,8	919,8	2,6
за розрахунками бюджетом	41,3	57,3	153,1	128,8	72,3	15

Джерело: фінансова звітність підприємства

Як бачимо, розмір кредиторської заборгованості залишається практично незмінним. В ній переважає заборгованість покупців за товари, що типово для торговельного підприємства.

Висновки до розділу 2

ПП «Компанія «Моя Хата» – мале підприємство, яке спеціалізується на оптовій торгівлі будівельними матеріалами, має свій інтернет-магазин. Значна частина роботи з адміністрування припадає на адміністрування сайту підприємства, який слугує «вітриною» інтернет-магазину.

Аналіз фінансового стану, який здійснювався на основі фінансової звітності підприємства за 5 років (2020-2024 рр.) показав, що у фінансовому стані є сильні і слабкі місця. Власний капітал становить 200 тис. грн., не змінювався тривалий час. Підприємство зрідка залучає кредити банків, переважно довгострокові, – це надійне джерело фінансування. Показники ліквідності і фінансової стійкості є нижчими за нормативні значення. В структурі майна переважають мобільні оборотні активи. У підприємства значною дебіторська заборгованість, яка постійно зростає. Останнє потребує продуманої роботи з дебіторами.

Про стійку позицію на ринку і ефективне управління свідчать такі тенденції: зростання чистого доходу, збільшення розміру активів, чистий прибуток за аналізовані 5 років зріс більш, ніж у 10 разів, що навіть попри інфляцію, є дуже високим показником.

Управління фінансовим станом на підприємстві здійснюється за такими напрямками: фінансове планування, оперативна фінансова робота, яка охоплює роботу з постачальниками стосовно розрахунків за продукцію; з покупцями щодо розрахунків за придбані товари; забезпечення своєчасної сплати податків, залучення/погашення банківських кредитів і сплати відсотків; своєчасних виплат заробітної плати тощо, контрольно-аналітична робота.

РОЗДІЛ 3.
ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ НИМ НА ПП «КОМПАНІЯ «МОЯ ХАТА»

3.1. Шляхи покращення фінансового стану підприємства торгівлі в час воєнного стану

Стійкий фінансовий стан – це не лише результат фахового управління, а й реакція на об'єктивні зміни в зовнішньому середовищі. Зовнішні обставини можуть суттєво впливати на конкретні параметри фінансового стану. Найвідчутнішим зовнішнім фактором, який впливає на галузі і підприємства є війна. Війна в Україні справила значний вплив на ринок будівельних матеріалів, спричинивши глибоку трансформацію галузі – від різкого падіння на початку повномасштабного вторгнення до перебудови логістики та зростання цін.

Торгівля будівельними матеріалами в Україні під час повномасштабної війни зазнала глибоких структурних змін, адаптувавшись до умов високих ризиків, порушеної логістики та зростання попиту на матеріали для відновлення. Попри нестабільність, ринок показує ознаки відновлення: зокрема, будівельний ринок зріс на 20% у 2024 році.

На початку повномасштабного вторгнення будівельна галузь практично повністю зупинилася. Проте згодом попит частково відновився, переважно через необхідність термінового ремонту пошкодженого житла та будівництва на заході України. Популярними стали матеріали для швидкого ремонту, утеплення та зміцнення конструкцій. Саме на них ми рекомендуємо орієнтуватися в першу чергу ПП «Моя Хата».

Фінансовий стан підприємств у воєнний період має певні специфічні риси, оскільки більшою мірою на нього впливають зовнішні обставини, зокрема:

– значна волатильність економічної ситуації – зміни в економіці відбуваються малопередбачувано і динамічно, що потребує регулярного

оновлення даних та швидкого реагування керівників підприємств на нові виклики;

– існує ймовірність знищення або пошкодження активів – підприємства стикаються із фізичними втратами виробничих потужностей, складів, транспорту, що суттєво впливає на їх діяльність. У цьому контексті ПП «Моя Хата» має переваги – підприємство працює з онлайн-продажами, немає фізичних активів;

– обмежений доступ до зовнішнього фінансування – через нестабільність фінансового ринку залучення інвестицій, кредитів та інших фінансових ресурсів стає складнішим. При потребі залучити кредит, ПП «Моя Хата» змогло б скористатися державною програмою «5-7-9», однак для цього треба скласти бізнес-план і мати чітке розуміння того, на які потреби залучаються кошти;

– зміна попиту та пропозиції – багато галузей зазнають змін у структурі споживання, що може впливати на рівень доходів підприємств та їхню фінансову стійкість. Однак попит на будівельні матеріали прогнозується високим, особливо в період післявоєнного відновлення – це добрий сигнал для ПП «Моя Хата»;

– багато працівників мобілізовані або виїхали з країни, що створює значний дефіцит робочих рук, це змішує піднімати оплату праці і витрати підприємства зростають;

– високий рівень інфляції та девальвації національної грошової одиниці – нестабільність національної валюти впливає на ціноутворення, витрати та прибутки підприємств Ці макрофактори мають максимально враховуватися менеджерами підприємства [2].

Першочерговим етапом покращення фінансового стану ПП «Моя Хата» є пошук оптимального співвідношення власних і позикових коштів, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. У ПП «Моя Хата» малий розмір власного капіталу. З одного

боку, це не створює перешкод для діяльності, але зростає ризик втрати фінансової стійкості

Удосконалення фінансового стану можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків.

Збільшення вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

–збільшення виручки від реалізації продукції, робіт, послуг;

–рефінансування дебіторської заборгованості

Зменшення розмірів вихідних грошових потоків можливе у випадку зниження витрат, які включаються в собівартість продукції та покриваються за рахунок прибутку. Основним напрямом зниження собівартості виступає економія всіх видів ресурсів, які споживаються в процесі комерційної діяльності. Джерелами зниження витрат виробництва і реалізації продукції є зменшення витрат на логістику, паливо й енергію, скорочення адміністративно-управлінських витрат тощо.

Війна також вплинула на попит та платоспроможність клієнтів будівельних матеріалів, оскільки якась частина цільової аудиторії виїхала за кордон, змінився формат споживання і потреби людей в основному були у їжі, воді, одязі тощо. З початком війни люди розставили пріорітети щодо раціональних покупок. Покупці переорієнтувалися на продукти першої необхідності і все рідше побутова техніка та матеріали для будівництва та ремонту.

Стимулювати обсяги продажу ПП «Моя Хата» можна відповідними заходами: надаючи покупцям різного роду знижки, застосовуючи ефективну рекламу, помірним зменшенням цін тощо.

Не менш важливим способом покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів підприємства. Сюди можна віднести:

–реструктуризацію активів підприємства;

–перетворення активів у грошову форму;

–комплекс заходів, що пов’язані зі зміною структури та складу активів балансу підприємства.

3.2. Удосконалення управління платоспроможністю підприємства

Покращення платоспроможності підприємства, що реалізує будівельні матеріали, потребує комплексного підходу, оскільки цей бізнес залежить від сезонності, дебіторської заборгованості від будівельних компаній та наявності складських запасів.

З метою покращення управління платоспроможністю на ПП «Моя Хата» рекомендовано постійно здійснювати:

1) системний аналіз діяльності і фінансового стану підприємства;

2) оптимізацію витрат підприємства;

3) оптимізацію розподілу прибутку;

4) розробку політики співпраці з дебіторами;

5) планування і балансування грошових потоків [17].

Насамперед підприємству слід визначитися, як (за рахунок яких джерел) фінансувати розвиток (Рис. 3.1). Нераціональні обрані джерела фінансування неодмінно негативно позначаться на коефіцієнтах платоспроможності.

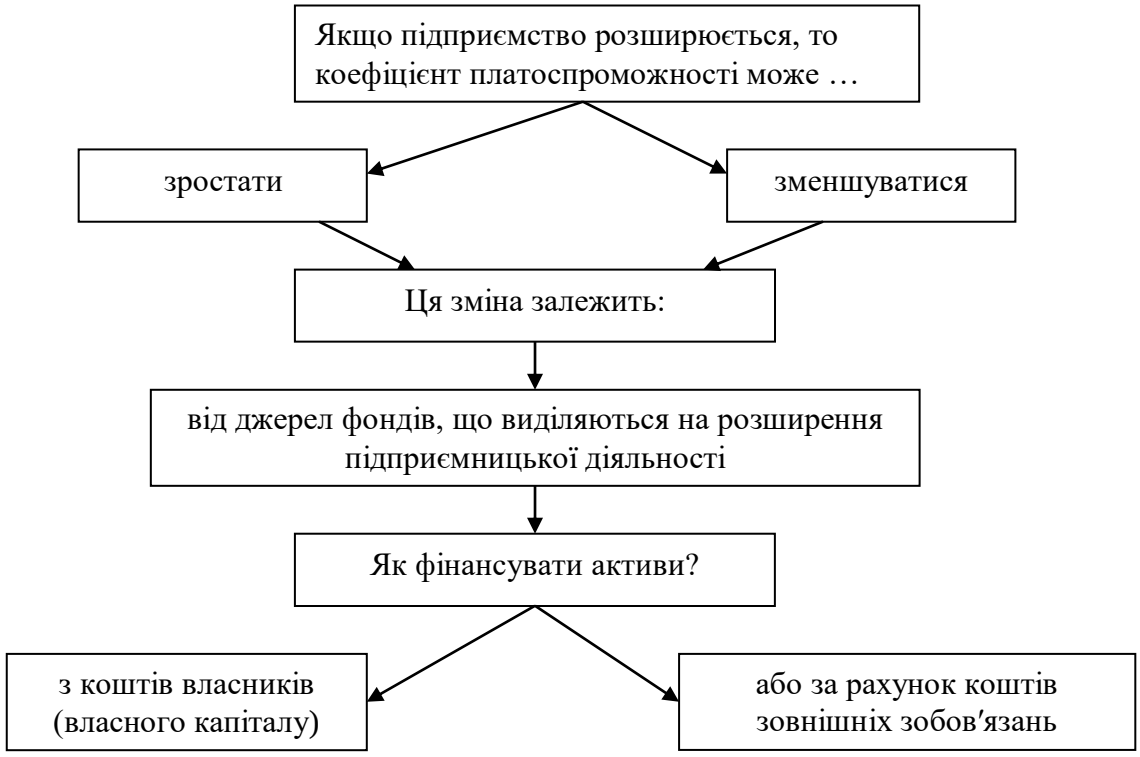
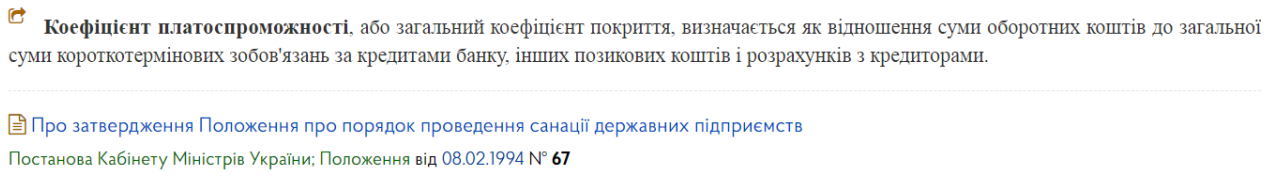


Рис. 3.1. Зміна коефіцієнта платоспроможності при розвитку підприємства

Коефіцієнт платоспроможності – це альтернативна назва коефіцієнта загальної ліквідності:



Джерело: https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe/article/view/198

Як було зазначено вище, управління платоспроможністю полягає в аналізі та управлінні рухом грошових потоків, передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції грошових коштів, тобто їхнє витрачання та перерозподіл. Для ефективного управління платоспроможністю необхідно визначити, які види діяльності і елементи активів чи пасивів сприяли зростанню чи зменшенню грошових коштів, і якою мірою [].

При цьому обов′язково потрібно врахувати особливості та тривалість операційного і фінансового циклів підприємства в розрізі окремих видів діяльності , а потім визначати в якому напрямі необхідно змінити ті чи інші статті бухгалтерської звітності, щоб сума грошового потоку збільшилася.

Система управління платоспроможністю передбачає вирішення таких питань:

- визначення змісту та об′єкта забезпечення платоспроможності підприємства;
- формування мети й основних завдань управління платоспроможністю;
- обґрунтування функціональної сутності управління платоспроможністю;
- визначення вимог до здійснення управління платоспроможністю.

Після оцінки коефіцієнтів приймається рішення про визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємство − неплатоспроможним.

При управлінні платоспроможністю доцільно розраховувати коефіцієнти втрати та відновлення платоспроможності. Їх методика розрахунку міститься в Методичних рекомендаціях щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) (1998):

• коефіцієнт втрати платоспроможності – це фінансовий показник, що оцінює ймовірність того, чи зможе підприємство розраховуватися за своїми зобов'язаннями протягом наступних 3-6 місяців. Якщо його значення менше 1, це сигналізує про ризик втрати платоспроможності та можливі фінансові труднощі;

• Коефіцієнт відновлення платоспроможності – це фінансовий показник, що визначає реальну можливість підприємства відновити свою платоспроможність (здатність вчасно розраховуватися за зобов'язаннями) протягом певного періоду, зазвичай 6 місяців. Він розраховується, якщо поточна ліквідність підприємства нижча за нормативну.

На рис. 3.2 наведено блок-схему оцінки можливості для підприємства відновити чи втратити платоспроможність (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Визначення реальних можливостей підприємства щодо відновлення чи втрати платоспроможності

Для забезпечення нормального розвитку ПП «Моя Хата» потрібно вчасно задовольнити всі платіжні потреби підприємства. Джерелом фінансових ресурсів для покриття платіжних потреб можуть бути не лише мобілізовані

кошти за рахунок реструктуризації активів підприємства, але й додатково залучені позикові кошти, якщо при цьому не зростає ризик втрати фінансової стійкості і є потенційні можливості їх повернення. Мистецтво фінансового менеджера підприємства якраз і полягає в тому, щоб грошових коштів на розрахунковому рахунку і в касі вистачало для виконання поточних платежів, а решта їх повинна бути вкладена у матеріальні й інші ліквідні активи згідно з визначеними пріоритетами фінансово-господарської діяльності підприємства. Для цього він може використовувати різні методи управління платоспроможністю (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Методи управління платоспроможністю [17]

Відомо, що ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Водночас варто уникати ситуації збереження залишків коштів та інших резервів високоліквідних активів на довгий термін поза виробничим процесом, це приводить до зниження рентабельності виробництва. Про погіршення ліквідності підприємства свідчить збільшення іммобілізації власних обігових

коштів та появи неліквідів: простроченої дебіторської заборгованості, векселів одержаних, прострочених тощо.

При управлінні платоспроможністю варто визначити фактори впливу на зміну ліквідності підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Фактори впливу на ліквідність підприємства

Фактори, що впливають на збільшення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
Одержання довгострокового кредиту	Погашення довгострокових позик
Інвестування капталу	Грошові виплати
Прибутки	Збитки
Амортизаційні відрахування	Використання резервних фондів
Скорочення дебіторської заборгованості	Інвестиції в основні засоби
Скорочення запасів	Збільшення дебіторської заборгованості
Повернення наданих позик	Погашення короткострокових кредитів

При обґрунтуванні концептуальних засад раціонального управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства слід виходити зі змісту основних завдань та функцій його фінансового менеджменту (Рис. 3.4) та загальних принципів його організації.

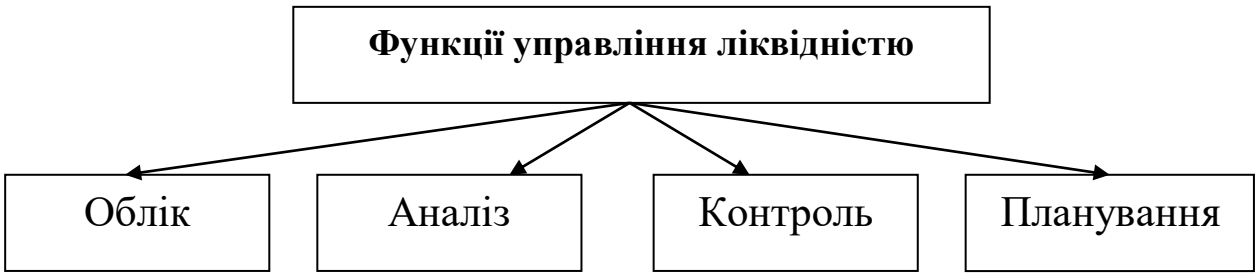


Рис. 3.4. Функції управління ліквідністю підприємства

Отже, ПП «Моя Хата» при управлінні платоспроможністю повинне здійснювати планування грошових потоків, поточних активів і поточних зобов’язань, контроль заборгованості, аналіз коефіцієнтів ліквідності, а також детально документувати господарські операції.

3.3. Формування фінансової моделі підприємства та впровадження бюджетування на ПП «Компанія «Моя Хата»

Власник і менеджер малого бізнесу має усвідомити: щоб чимось управляти (в даному випадку – поточним активами і поточними зобов'яґзаннями), необхідно вимірювати, передбачати і планувати. Для цього доступний такий інструмент, як фінансова бізнес-модель. Важливість цього інструменту в тому, що він дозволяє моделювати майбутні події, залежно від зміни ключових параметрів бізнесу, тобто перевіряти різні гіпотези розвитку підприємства. Фінансова бізнес-модель дає можливість передбачити, яким чином позначиться на прибутку:

- залучення додаткових клієнтів (покупців);
- зміна ціни продукту (послуги);
- відкрити нову точку продажу;
- залучити новий кредит;
- запустити нову програму лояльності тощо.

Отже, фінансова бізнес-модель бізнесу – це стимулятор майбутнього, який робить можливою перевірку доцільності й результативності того чи іншого управлінського рішення та дозволяє досягнути консенсусу серед учасників управлінської команди за допомогою цифр, що відображають прибуток і розмір грошових коштів на рахунку підприємства.

Вперше розробити фінансову бізнес-модель для малого підприємства може:

1. Власник бізнесу з бухгалтером.
2. Спеціально залучений фінансовий спеціаліст або зовнішній консультант [18].

Фінансова бізнес-модель не є статичною, вона може еволюціонувати, при цьому взаємозв'язки між ключовими параметрами бізнесу змінюватимуться, відповідно будуть доповнюватися чи зникати певні параметри моделі. Також важливо фінансову бізнес-модель постійно наповнювати актуальними даними, насамперед – фактичними даними управлінського та фінансового обліку. Чим об'єктивніші та повніші дані потраплятимуть у модель, тим більш достовірні

прогнози майбутнього вона генеруватиме. Для цього у бізнесі має вестись облік експериментів – документація всіх зроблених припущень, їхнє порівняння з фактичними результатами і фіксація висновків, які були зроблені на основі цих даних. Такий облік дозволяє власнику малого бізнесу та його команді навчатися, не повторювати помилок та чіткіше бачити взаємозв'язок різних ключових параметрів бізнесу, вчасно виявляти нові фактори для його розвитку.

В процесі створення фінансової бізнес-моделі необхідно зробити такі кроки:

1. Врахувати три ключові параметри бізнесу – гроші, час та імовірність.

2. З допомогою моделі перевіряти ключові управлінські рішення (перед введенням нового продукту, зміни постачальника, залученням кредиту, інвестування в новий канал залучення клієнтів тощо), моделювати ситуацію і порівняти очікування ефекту від кожного рішення з тим, що покаже модель.

Поставити у бізнесі конкретну мету, виражену в грошах, та продумати її у зворотному напрямку (тобто починаючи з кінця) за допомогою фінансової моделі, які саме параметри необхідно змінити в ній і на скільки, щоб отримати запланований результат.

Фінансову модель підприємства рекомендовано здійснювати у формі бюджетів.

Загалом бюджетування як управлінська технологія з управління фінансовими ресурсами, використовується насамперед на великих підприємствах на постійній основі і з використанням відповідного програмного забезпечення. Однак його доцільно використовувати і на невеликих підприємствах, до яких належить ПП «Моя Хата»», однак при цьому треба враховувати його особливості. З нашої точки зору, бюджетування на малому підприємстві повинно бути комплексним інструментом націленим на збалансування доходів і витрат, вхідних і вихідних грошових потоків. В процесі бюджетування має бути розроблена система взаємозв'язаних короткострокових планів, обгрунтована маркетинговими прогнозами і створена загальна картина бізнес-процесів підприємства.

Розробка планових бюджетів на ПП «Моя Хата»» спрямована на вирішення основних завдань:

а) визначення обсягу витрат, пов'язаних з діяльністю підприємства;

б) покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел фінансування.

На основі проведеного аналізу існуючих проблем на ПП «Моя Хата»» і системи його менеджменту, для впровадження та використання бюджетування необхідно:

• по-перше, узгодити процес бюджетування зі стратегічними цілями діяльності підприємства;

• по-друге, виділити три основні етапи постановки бюджетування: технологія бюджетування, організація бюджетування, автоматизація бюджетування;

• по-третє, забезпечити виконання основних функцій управління: планування, організації, контролю та мотивації.

Для формування бюджетів ПП «Моя Хата»» доцільно використовувати такі інформаційні джерела :

- дані фінансової звітності;
- показники виконання фінансового плану за попередній плановий період;
- договори, що укладаються із покупцями товарів та їх постачальниками;
- прогнозні розрахунки обсягу реалізації товарів, які складені на основі замовлень, очікуваного попиту, рівня цін і інших ринкових умов;
- економічні нормативи, затверджені законодавством (ставки оподаткування, норми амортизаційних відрахувань, відсоткова ставка банківських кредитів, мінімальна заробітна плата і ін.);
- затверджена керівником облікова політика підприємства.

Розроблені на основі цих даних фінансові бюджети будуть служити орієнтиром підприємства для фінансування його поточних господарських потреб, інвестиційних проектів тощо.

Впровадження в систему управління невеликого підприємства бюджетування передбачає суттєві зміни в процедурах управління, формування облікової інформації, системах стимулювання й контролю. На перших етапах

необхідно використовувати лише деякі елементи, поступово розширюючи перелік бюджетів у разі успішного завершення впровадження попередніх.

Досвід українських підприємств, які впровадили систему бюджетування, свідчить, що на введення бюджету руху грошових коштів необхідно три-чотири місяці, потім ще півроку − на введення бюджету доходів і витрат і ще півроку − на введення бюджету активів і пасивів. І ще півроку знадобиться для того, щоб навчитися все це робити разом [11].

На практиці існують інші думки щодо впровадження в систему оперативного фінансового планування бюджетів, а саме: передусім складати бюджет доходів і витрат, а потім − бюджет руху грошових коштів, Прибічники такої думки вважають, що складання бюджету доходів і витрат насамперед дають змогу підвищити ефективність функціонування малого підприємства й оперативно організувати контроль за витратами.

Для складання бюджетів на малому підприємстві немає необхідності створювати окремі підрозділи чи навіть виділяти для цього окремого працівника. Ці функції повністю можуть бути покладені на головного бухгалтера, бухгалтера чи економіста, причому прорублятися бюджети повинні загальними зусиллями разом з керівником малого підприємства. У разі необхідності можна залучити зовнішніх експертів чи консультантів.

Після отримання необхідного досвіду в складанні бюджетів, особливо в разі використання відповідних моделей, складання бюджетів буде займати небагато часу.

Складнощі та особливості має постановка бюджетування на невеликих підприємствах. Вони відображені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Вплив особливостей малого бізнесу на систему бюджетування

Особливості малого бізнесу	Як вони впливають на систему бюджетування
Фінансові потоки і майно майже завжди розподілені між декількома юридичними особами і підприємцями без утворення юридичної особи	1.Підготовка консолідованої управлінської звітності представляє велику проблему: облікову політику офіційного бухгалтерського обліку у всіх господарюючих суб'єктах уніфікувати практично неможливо. А значить, доводиться вести паралельний облік для збору даних по виконання бюджетів або

	працювати з некоректними даними. 2.При кожній зміні юридичної структури доводиться коректувати систему збору факту з виконання бюджетів
Необхідність управлінського обліку усвідомлена, і він знаходиться в процесі становлення і розвитку. Типова стадія - постановка обліку товарно-матеріальних цінностей	Бюджетування не може бути більш «просунутим», ніж облік. А облік розвивається і відкриває все нові можливості. Доводиться міняти бюджетування у міру розвитку обліку.
Спосіб розвитку - реалізація проектів. Раз на 1-2 роки запускається великий по мірках вже існуючого бізнесу проект, який істотно змінює розклад сил і бізнес-процеси усередині компанії.	Після початку експлуатаційної фази кожного крупного проекту доводиться багато що міняти в системі бюджетування.
Бізнес у багатьох випадках має декілька напрямів, одні з яких відносно автономні, а інші утворюють коопераційні ланцюжки.	Вартість системи бюджетування в розробці і експлуатації залежить не від масштабу (обороту), а від складності взаємозв'язків між частинами бізнесу. Нерідко буває, що масштаби бізнесу відносно невеликі, а вартість постановки бюджетування можна порівняти з витратами на крупне підприємство.
Кадри малого бізнесу - це в основному люди дії	1.У такому колективі будь-які формальні процедури приживаються украй складно. 2.Переконання, що «спланувати нічого неможливо», дуже живуче.

Загальне призначення бюджетування суб’єктів малого бізнесу полягає у взаємозв’язку з головними цілями діяльності підприємства, якими можуть бути:

- швидкозростаючий бізнес;
- високорентабельний бізнес;
- швидкозростаюча вартість фірми [19].

Задля прийнятності впровадження і застосування бюджетування як управлінської технології для малого бізнесу необхідно розробити відповідний методичний інструментарій. При цьому, необхідно враховувати особливості функціонування суб’єктів малого підприємництва.

На підставі результатів аналізу економічного, бухгалтерського та податкового підходів до формування витрат визначено, що основними бюджетами, які доцільно формувати в сучасних умовах на малих підприємствах України, є бюджет прибутків і збитків, бюджет руху грошових коштів, балансовий бюджет. При цьому на малому підприємстві варто формувати допоміжні бюджети, які сприяють розробленню основних бюджетів,

наприклад, бюджет собівартості, бюджет продаж, бюджет основної діяльності, бюджет оборотних коштів, бюджет кредитних ресурсів.

Також на малому підприємстві необхідно формувати ще спеціальні бюджети, які деталізують окремі елементи або статті витрат з метою відображення їх ресурсного забезпечення (бюджет маркетингових досліджень, бюджет сировини й матеріалів, бюджет оплати праці). Такі бюджети можуть формуватися з метою чіткого відслідковування використання та розподілу обмежених фінансових ресурсів [11].

Як первинний бюджет, як правило, розглядають бюджет реалізації продукції, оскільки саме величина продажів найчастіше є обмежуючим діяльність малого підприємства чинником. Враховуючи можливості збуту продукції, обчислюється необхідний рівень технологічних потужностей підприємства, для забезпечення якого розраховується потреба у фінансових ресурсах для фінансування основних засобів та нематеріальних активів. На основі інформації про тривалість операційного циклу та величини затрат на виробництво і реалізацію продукції визначають потребу в капіталі для фінансування оборотних активів. Можливості покриття потреби у фінансових ресурсах прогнозуються на основі аналізу руху коштів у рамках фінансової діяльності.

Можна запропонувати такий розподіл функцій у разі організації бюджетування на підприємстві ТОВ «Компанія «Компанія «Моя Хата»» (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Розподіл функцій при впровадженні бюджетування

на ПП «Моя Хата»»

Відділ, посадова особа	Функції, які виконують посадові особи
Керівник малого підприємства	1. Контроль діяльності, коригування бюджетів, регулювання діяльності малого підприємства
Головний Бухгалтер (бухгалтер)	1. Розробка бюджетів: доходів і витрат, руху грошових коштів, активів і пасивів 2. Контроль за діяльністю малого підприємства
Бухгалтерія	1. Аналізування виконання бюджетів та складання звітів щодо

	відхилень 2. Аналіз діяльності малого підприємства

Отже, бюджетування є досить зручним інструментом управління платолспроможністю. Система бюджетів дозволить ПП «Моя Хата»:

• ефективно планувати перспективи розвитку малого підприємства і при цьому уникати ситуацій із неплатоспроможністю;

• раціонально використовувати поточні фінансові ресурси;

• планувати та чітко контролювати розрахунки з постачальниками та контрагентами; визначати оптимальні строки товарних кредитів;

• змоделювати різні випадки відхилення від бюджетних показників з метою вибору оптимального варіанту дій в умовах невизначеності, дефіциту інформації та часу на прийняття рішень.

Як будь-яка людська діяльність взагалі і управлінська технологія зокрема, бюджетування потребує певного апарату управління. В бюджетуванні кожна служба і кожний структурний підрозділ повинні чітко знати свої функції і обов'язки, сферу повноважень і відповідальності. Грамотний розподіл функцій в бюджетуванні – одна із обов'язкових умов ефективного бюджетного контролю і оптимізації фінансових показників.

Для невеликого підприємства, до якого належить ПП «Моя Хата»», весь цей апарат управління можна звести до однієї посадової особи, яка весь свій робочий час або його частину присвячує розробці, узгодженню, затвердженню і контролю над виконанням бюджетів підприємства.

В процесі організації бюджетного процесу необхідно:

- визначити, які служби або працівники беруть участь у бюджетуванні;

- Розділяються функції і повноваження окремих служб, сфери їх повноважень і відповідальності;

- Встановлюється порядок взаємодії служб;

- Складаються організаційно-розпорядчі документи, що регламентують процес бюджетування.

В таблиці 3.4. наведено етапи реалізації впровадження бюджетування.

Таблиця 3.4

Етапи реалізації бюджетного процесу на ПП «Моя Хата»

Що розробляється і реалізується	Очікуваний результат
Перелік спеціалістів і служб, що беруть участь в бюджетуванні	Визначення суб'єктів процесу бюджетування
Розподіл функцій і Повноважень	Розподіл функцій і завдань між службами, які беруть участь у процесі бюджетування, сфер їх компетенції
Положення про бюджетування	Встановлення порядку та організаційних процедур бюджетування на підприємстві
Положення про планово-економічний відділ (фахівця з планування)	Визначення функцій і завдань, а також сфер повноважень і відповідальності ПЕВ в процесі бюджетування
Положення про фінансовий відділ	Визначення функцій і завдань, а також сфер повноважень і відповідальності фінансового відділу в процесі бюджетування
Посадові інструкції економістів-плановиків центрів фінансової відповідальності (ЦФВ)	Визначення посадових обов'язків і кваліфікаційних вимог до економістів-плановиків ЦФВ, прав і сфер відповідальності за посадою, умов праці та оплати, показників оцінки якості та результативності роботи

Результати впровадження бюджетування на малому підприємстві ПП «Моя Хата»», на наше переконання, полягатимуть в наступному.

1. Підвищення оперативності й ефективності управління господарською діяльністю малого підприємства. Бюджетування дає можливість попередити або мінімізувати наслідки негативних явищ. За допомогою бюджету розробляються показники діяльності малого підприємства, які підлягають подальшому постійному моніторингу в процесі контролю за виконанням бюджету. Для керівників малого підприємства стає можливим оперативне отримання інформації щодо функціонування малого підприємства, оперативного впливу на виробничу й комерційну діяльність підприємства. Порівняння фактичних даних із запланованими, дасть змогу своєчасно прийняти відповідні заходи для досягнення необхідних результатів. При цьому менеджер здійснює управління за відхиленнями. У разі виявлення значних відхилень від запланованих показників оперативно вживаються заходи щодо виправлення ситуації.

2. Поліпшення фінансових результатів на підставі управління прибутком й витратами, більш раціонального розподілу й використання ресурсів, оптимізації витрат і впровадження оперативного контролю за постійними та змінними витратами. У результаті функціонування ефективної системи попереднього й оперативного контролю та аналізу витрат ресурсів на основі складання бюджетів і звітів про їх виконання й своєчасного проведення корегуючих заходів збільшується прибуток малого підприємства.

3. Складання бюджету грошових коштів малих підприємств дає змогу попередити ситуацію дефіциту грошових коштів, і керівники малих підприємств мають можливість завчасно залучити в певні періоди додаткові фінансові ресурси.

4. Процес бюджетування підвищує якість аналітичної роботи працівників підприємств малого бізнесу, сприяє кращому стимулюванню персоналу за результативні й ефективні дії щодо господарської діяльності малого підприємства.

5. Покращення ситуації з платоспроможності, збалансування вхідних і вихідних грошових потоків за сумами і часовими інтервалами [19].

Наостанок відзначимо, що в процесі реалізації технології бюджетування необхідно враховувати принцип ефективності: витрати, які пов’язані з організацією й функціонуванням бюджетування, не повинні перевищувати ефект, отриманий від його впровадження.

Таким чином, комплексне впровадження і застосування бюджетування не лише підвищить якість управління підприємствами малого бізнесу, але і дозволить їм оптимально використати можливості і перспективи, що відкриваються в зовнішньому середовищі, а також забезпечить ефективне використання внутрішніх ресурсів і постійну платоспроможність.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській кваліфікаційній роботі проведено комплексне дослідження теоретичних засад та практичних аспектів аналізу фінансового стану підприємства як ключового інструменту в системі фінансового менеджменту.

Фінансовий стан підприємства визначається як комплекс показників, які описують його конкурентоспроможність, платоспроможність та фінансову стійкість на ринку. Зважаючи на ситуацію, що склалася в країні на сучасному етапі розвитку економіки, підприємствам необхідно підтримувати та покращувати свій фінансовий стан. Це завдання для менеджерів, оскільки вони на основі результатів аналізу фінансового стану приймають рішення.

Аналіз фінансового стану є фундаментом фінансового менеджменту, що забезпечує об'єктивну оцінку результатів діяльності, ліквідності та стійкості підприємства. Він дозволяє виявити резерви підвищення прибутковості, уникнути кризових явищ та приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі вивчення балансу та фінансової звітності. Встановлено, що в системі фінансового менеджменту аналіз виконує роль «зворотного зв'язку», забезпечуючи керівництво інформацією для прийняття стратегічних рішень щодо управління капіталом, активами та ризиками.

У ході аналізу фінансового стану ПП «Компанія «Моя Хата» встановлено, що підприємство демонструє задовільний рівень платоспроможності, проте спостерігається певна залежність від зовнішніх факторів та коливань чистого доходу. Аналіз динаміки зобов'язань свідчить про раціональне використання позикових коштів, хоча існують резерви для оптимізації структури капіталу з метою підвищення фінансової автономії. Підприємство працює ефективно.

У рекомендаційному розділі досліджено вплив макроекономічної нестабільності на діяльність компанії. Встановлено, що в умовах війни фінансовий менеджмент ПП «Компанія «Моя хата» має бути спрямований на забезпечення максимальної ліквідності та адаптивність до змін на ринку

торгівлі будівельними матеріалами. Продажі онлайн створюють підприємству перевагу – немає ризиків втрати майна.

Менеджменту ПП «Компанія «Моя Хата» рекомендовано удосконалити управління ліквідністю, зокрема через впровадження бюджетування. У малих підприємств ж особливості при здійсненні бюджетування, і вони мають бути враховані. Фінансові бюджети на ПП «Моя Хата» сприятимуть зокрема збалансуванню фінансових потоків, погашенні заборгованості.

До конкретних заходів покращення фінансового стану можна віднести: збільшення виручки від реалізації продукції; зниження собівартості продукції, робіт, послуг; рефінансування дебіторської заборгованості; мобілізацію внутрішніх резервів; економічну інтеграцію підприємств тощо. Особливо важливим є вибудована система моніторингу фінансового стану підприємства. Проте варто відзначити, що для кожного підприємства потрібно обирати індивідуальні шляхи покращення фінансового стану.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик М.Д. Фінансовий стан підприємства: теорія, методика / М.Д. Білик, І. Л. Котов. *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2013. – № 5. – С. 86–92.

2. Бегун С.А. Особливості аналізу фінансового стану в умовах воєнного стану. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022.№4. С. 36-42.

3. Бланк І.А. Управління фінансовими ресурсами підприємства: навч. посіб. / І.А. Бланк – К.: Эльга, 2011. – 574 с.

4. Бодруг Т. М., Гаватюк Л. С. Сутність аналізу та управління фінансовим станом підприємств України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Випуск 22, частина 1.

5. Івахненко В.М., Кириченко К.Г. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства. URL: http://wiki. kneu.edu.ua.

6. Жук Н. Аналіз фінансового стану як домінантний індикатор фінансової безпеки підприємств. Вісник економіки. 2022. Вип. 4. С. 97–112.

7. Кальченко О. М., Шишкіна О. В., Данилович В. В. Фінансова звітність як інструмент фінансового менеджменту. Проблеми і перспективи економіки та управління.2024. No1(37). С. 288-300.

8. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент [Текст] / Г.Г. Кірейцев. – Київ : ПУЛ, 2002. – 496 с

9. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент [Текст] / Л.О.Коваленко, Л.М. Ремньова. 3-те видання, випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483с.

10. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 392 с.

11. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Бюджетування на підприємстві : навчальний посібник. Чернівці, 2008. 312 с.

12. Лучко М.Р., Жукевич С.М. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М.Р. Лучко, С.М. Жукевич, А.І. Фаріон. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.

13. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ агентства з питань запобіганню банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р.

14. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. Центральна спілка споживчих товариств в Україні. від 28.07.200. Режим доступу : https://ips.ligazakon.net/document/FIN21830

15. Майборода О. Є., Косарєва І. П., Каранда О. М. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 3. С. 793–797.

16. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.

17. Олесенко І. С. Платоспроможність підприємства в системі забезпечення фінансової безпеки: сутність та роль. *Економіка. Фінанси. Право.* 2017. № 12/3. С. 45–51.

18. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г., Павліковський А.М. та ін. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін (наук.ред.). 7-ме вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.

19. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент [Текст] / А.М.Поддєрьогін, Л.Д.Буряк, Н.Ю.Калач та ін. - К: КНЕУ, 2001.-294 с.

20. Пухальська Г.В., Пухальський В.В. Аудит за міжнародними стандартами : конспект лекцій. Хмельницький : ХНУ, 2007. 124 с.

21. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька – К.: КНЕУ, 2010. – 662 с. 6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підруч. / Ю.С. Цал-Цалко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 566 с.

22. Синькевич Н.І., Арсеньєва М. Експрес-аналіз балансу як інструмент швидкого отримання інформації про фінансовий стан підприємства. URL: http://elartu.tntu.edu.ua.

23. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки від 14.02.2006. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.

24. Стаття 56. Ведення бухгалтерського обліку виконання Державного бюджету України». URL: http://zakon2.rada.gov.ua.

25. Наказ № 39 «Про внесення змін до форми державного статистичного спостереження № 1-ПВ (квартальна) «Звіт із праці», затвердженої наказом Держстату від 10 червня 2016 року № 90» від 15.02.2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

26. Наказ № 365 «Про затвердження форми державної статистичної звітності із статистики основних засобів та Інструкції про порядок її складання» від 27.08.2001. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

27. Наказ № 467 «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 3-ПВ (термінова, піврічна) «Звіт про використання робочого часу»» від 24.12.2007. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

28. Нікольчук Ю. Фінансовий менеджмент під час війни. Scientific journal“MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMShttps://mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes/article/view/354/334

29. Фінансовий аналіз [текст] навчальний посібник / За заг. ред. Школьник І.О. [І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.] Київ : «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.

30. Фінанси підприємств України під час війни та завдання їх повоєнного відновлення: наукова доповідь / за ред. д.е.н. В.В. Зимовця ; НАН України, ДУ Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – Електрон. дані. – К., 2023. – 54 с.

31. Шифріна Н.І. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2011. № 35.

32. Фінансова звітність ПП «Компанія «Моя Хата».