

Міністерство освіти і науки України

Луцький національний технічний університет

(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет бізнесу та права

(повне найменування факультету)

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

(повне найменування кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «МАГІСТР»**

на тему

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ВИКЛИКІВ (НА МАТЕРІАЛАХ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ)**

**FINANCIAL SUPPORT OF ACTIVITY OF BUSINESS ENTITIES IN TERMS
OF SOCIO-ECONOMIC CHALLENGES
(ON MATERIALS OF TRADE ENTERPRISES)**

спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти
групи ФБСм-21

Мельничук Сергій Сергійович

(підпис)

Керівник: к.е.н., доцент

Поліщук Вадим Григорович

(підпис)

Кваліфікаційну роботу

допущено до захисту

«08» грудня 2023 р.

Гарант освітньої програми:

к.е.н., доц. Дорош Вікторія Юріївна

(підпис)

Луцьк – 2023 року

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: бізнесу та права

Кафедра: фінансів, банківської справи та страхування

Ступінь вищої освіти: магістр

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Освітня програма: «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ к.е.н., доцент Вікторія ДОРОШ

«08» грудня 2023 р.

З А В Д А Н Н Я

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Мельничуку Сергію Сергійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи *Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-економічних викликів (на матеріалах підприємств торгівлі).*

Керівник роботи: *к.е.н., доцент Поліщук В.Г.*

затверджені наказом закладу вищої освіти від «04» січня 2023 р. № 04/01-02.

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи: «08» грудня 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи _____

Статистичні дані, літературні джерела за темою дослідження, статут

підприємства, законодавчі та нормативні акти, що регламентують

діяльність підприємства, фінансова звітність підприємства

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що потрібно розробити):

Вступ

Розділ 1

Розділ 2

Розділ 3

Висновки

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу:

1. Підходи науковців до трактування сутності категорії «фінансове забезпечення діяльності».

2. Гіпотези дослідження фінансового забезпечення діяльності підприємства.

3. Характеристика підприємств, що займаються оптовою торгівлею в Україні.

4. Основні фінансово-економічні показники торговельного підприємства.

5. Показники фінансової стійкості та ділової активності підприємства сфери торгівлі.

6. Показники рентабельності та майнового стану підприємства сфери торгівлі.

7. Підтвердження гіпотез дослідження фінансового забезпечення діяльності підприємства.

8. SWOT-аналіз торговельного підприємства.

9. Бізнес-планування для підприємства сфери торгівлі.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Розділ 1</i>	<i>Поліщук В.Г.</i>		
<i>Розділ 2</i>	<i>Поліщук В.Г.</i>		
<i>Розділ 3</i>	<i>Поліщук В.Г.</i>		
<i>Нормоконтроль</i>	<i>Николаєва А.М.</i>		
<i>Гарант ОП</i>	<i>Дорош В.Ю.</i>		
<i>Показник запозичень тексту</i>		<u>13,6%</u>	
<i>Академічна доброчесність</i>	<i>Іщук Л.І.</i>		

7. Дата видачі завдання «01» лютого 2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	<i>Обґрунтування теми</i>	До 12.01.2023 р.	
2.	<i>Огляд літератури із досліджуваної проблеми</i>	До 01.09.2023 р.	
3.	<i>Розділ 1</i>	До 22.09.2023 р.	
4.	<i>Розділ 2</i>	До 20.10.2023 р.	
5.	<i>Розділ 3</i>	До 10.11.2023 р.	
6.	<i>Висновки</i>	До 15.11.2023 р.	
7.	<i>Формування списку використаних джерел</i>	До 18.11.2023 р.	
8.	<i>Формування додатків</i>	До 21.11.2023 р.	
9.	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	До 23.11.2023 р.	
10.	<i>Нормоконтроль</i>	До 25.11.2023 р.	
11.	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	До 01.12.2023 р.	
12.	<i>Представлення кваліфікаційної роботи магістра до захисту. Попередній захист роботи</i>	До 08.12.2023 р.	

Здобувач вищої освіти

_____ (Мельничук С.С.)
 (підпис) (прізвище, ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (Поліщук В.Г.)
 (підпис) (прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Мельничук С.С. Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-економічних викликів (на матеріалах підприємств торгівлі). Рукопис.

Кваліфікаційна робота здобувача другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування освітньої програми «Фінанси, банківська справа та страхування». Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2023.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох частин, висновків, списку використаних джерел та додатків. У теоретичній частині досліджено «фінансове забезпечення діяльності», під яким розуміється фінансові відносини, що представляють собою систему процесів, що виникають на етапах пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів.

В аналітичній частині проведено опис методів дослідження суб'єкта господарювання, досліджено основні фінансові показники торговельних підприємств та доведено наступні гіпотези: гіпотеза 1 – чистий прибуток (збиток) торговельного підприємства повністю обумовлений власним капіталом торговельного підприємства; гіпотеза 2 – основні засоби торговельного підприємства практично повністю залежать від нерозподіленого прибутку торговельного підприємства; гіпотеза 3 – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) торговельного підприємства слабо обумовлений поточними зобов'язаннями і забезпеченнями торговельного підприємства.

У проєктній частині проведено SWOT-аналіз торговельного підприємства оптової торгівлі та запропоновано бізнес-план розширення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки узагальнюють інформацію, відображену в попередніх розділах.

Ключові слова: фінансове забезпечення, суб'єкт господарювання, торгове підприємство, соціально-економічні виклики, фінансові ресурси.

ANNOTATION

Melnychuk S.S. Financial support of activity of business entities in terms of socio-economic challenges (on materials of trade enterprises). Manuscript.

Qualifying work of the applicant of the second (master's) level of higher education, specialty 072 Finance, banking and insurance of the educational program "Finance, banking and insurance". Lutsk National Technical University. Lutsk, 2023.

The qualification work consists of an introduction, three parts, conclusions, a list of used sources and appendices.

The theoretical part investigates the "financial support of activities", which means financial relations, which are a system of purposeful and interconnected processes that arise at the stages of search, attraction and efficient use of financial resources.

The analytical part describes the methods of research of the entity, investigates the main financial indicators of trading enterprises and the following hypotheses were proved: hypothesis 1 - net profit (loss) of the trading enterprise is fully determined by the equity of the trading enterprise; hypothesis 2 - the main means of a trading enterprise are almost completely dependent on the retained earnings of the trading enterprise; hypothesis 3 - net income (revenue) from the sale of products (goods, works, services) of a trading enterprise is poorly determined by current obligations and provision of a trading enterprise.

The projected part conducted a SWOT analysis of a trading company of wholesale trade and proposes a business plan to expand the financial and economic activity of the entity.

The conclusions summarize the information shown in the previous sections.

Keywords: financial support, business entity, trade enterprise, socio-economic challenges, financial resources.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ	10
1.1 Наукові підходи до розуміння фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання	10
1.2 Особливості фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання сфери торгівлі	17
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ	28
2.1 Методи аналітичного дослідження фінансового забезпечення діяльності підприємств торгівлі та обґрунтування гіпотез дослідження	28
2.2 Оцінка розвитку галузі та основні фінансові показники діяльності підприємства торгівлі	30
2.3 Перевірка висунутих гіпотез фінансового забезпечення діяльності підприємства торгівлі	55
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ	63
3.1 Прогнозування фінансового забезпечення діяльності підприємств сфери торгівлі	63
3.2 Бізнес-планування для підприємства сфери торгівлі	74
ВИСНОВКИ	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
ДОДАТКИ	85

ВСТУП

Актуальність теми. Фінанси підприємницьких структур, що діють у різних галузях національної економіки, втілюють у собі широкий спектр економічних грошових відносин, охоплюючи процеси створення, розподілу і використання грошових фондів та нагромаджень у сфері виробництва і реалізації продукції. Виконання цих фінансових відносин на підприємстві пов'язане з використанням фінансового механізму – важливої системи управління фінансами підприємств, створеної для ефективної координації фінансових відносин і оптимального впливу на кінцеві результати виробництва.

Фінансовий механізм формується на рівні держави відповідно до економічних законів через введення законодавчих та нормативних актів, і використовується підприємствами, враховуючи їх унікальність та завдання. Діяльність підприємства супроводжується постійним рухом коштів, який відбувається через витрати ресурсів, отримання доходів, їх розподіл і ефективне використання. Водночас визначаються джерела фінансових ресурсів, розробляються стратегії і форми фінансування, піддається оптимізації структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, владними органами у плані сплати податків, а також з внутрішнім персоналом підприємства та іншими факторами. Такі грошові відносини відображають суть фінансової діяльності підприємства, де центральне значення відводиться фінансовим ресурсам

Вагомий внесок у розкритті сутності прибутку підприємства внесли такі вітчизняні вчені-економісти: Бражник Л.В., Аранчій Д.С., Чоп В.С., Бугас В.В., Гайбура Ю.А., Герасимчук О.В., Гриценко Л.Л., Деркач Л.С., Гудзь О.Є., Стецюк П.А., Єпіфанова І.Ю., Єршова Н., Мехович С., Журавльова Т.О., Захарченко Т.О., Ільчук В.П., Шпомер Т.О., Клименко Д.М., Кондратенко Н.О., Новікова М.М., Спасів Н.Я., Карпова Т., Конєва І.І., Гаврильченко О.В., Кундєєва Г.О., Ісмаїлова Л.Р., Нестеренко О.О., Нечипоренко А.В., Рибалкіна А.О., Постоловка Д., Гмиря В., Римик І.І., Пилипенко О.О.,

Рогач С.М., Солодовнік О.О., Ходаківський В.М., Місевич М.А., Матвійчук Д.В., Паламарчук А.М., Худолій Л.М., Шевченко Н.Ю. та ін.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є з'ясування фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-економічних викликів.

Ми можемо стверджувати, що одним з ключових завдань прикладного дослідження було вивчення діяльності торговельних підприємств та оцінка фінансового стану таких фірм як ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ», зокрема окремих показників рентабельності, ділової активності, фінансової стійкості тощо.

Завдання кваліфікаційної роботи:

- розкрити економічну сутність поняття «фінансове забезпечення діяльності»;
- вивчити сучасні форми і методи господарювання підприємств торгівлі, що є товариствами з обмеженою відповідальністю та приватними підприємствами;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ»;
- провести аналітичне дослідження фінансових показників підприємств торгівлі;
- провести моніторинг майнового стану, ліквідності, прибутку та рентабельності, ділової активності та фінансової стійкості підприємств торгівлі;
- запропонувати шляхи покращення фінансових результатів підприємства торгівлі.

Об'єктом дослідження є ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ».

Предметом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємств торгівлі, пошук проблем та з'ясування шляхів збільшення фінансових результатів підприємств.

Наукове дослідження в області теорії та практики ґрунтується на методологічних засадах, які включають загальні прийоми пізнання реальності. Серед них слід відзначити порівняння, групування, аналіз, синтез і моделювання. Важливо відзначити, що теоретичну базу даної кваліфікаційної роботи магістра формують наукові праці українських вчених у галузі фінансової науки, зокрема в контексті дослідження питань покращення фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-економічних викликів. Також варто зазначити, що інформаційно-аналітичною базою даної кваліфікаційної роботи магістра є офіційні дані підприємств торгівлі – фінансово-бухгалтерська звітність ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ», зокрема інформація про активи та пасиви підприємств, а також фінансові результати підприємств.

Кваліфікаційна робота була апробована на Всеукраїнській інтернет-конференції здобувачів вищої освіти та молодих вчених «Фінанси, банківська справа та страхування: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації» (12 травня 2023 р., м. Луцьк) та VIII Міжнародній науково-практичній інтернет конференції «Інноваційна модернізація економіки України в умовах євроінтеграційних процесів» (27-28 листопада 2023 р., м. Кременчук).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ

1.1 Наукові підходи до розуміння фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання

Сучасний та майбутній економічний розвиток України значно впливає на фінансове забезпечення підприємств та реалізацію інноваційних проєктів поряд із їх звичайною фінансово-господарською діяльністю. Цей вплив обумовлений наслідками кризових явищ, спричинених пандемією коронавірусу та воєнними подіями. Багато підприємств були знищені, деякі змушені були перенести свою діяльність на більш безпечні території, інші не витримали умов і зазнали збитків. Це призвело до зниження прибутковості раніше стабільних фінансово підприємств, які є основою виробництва внутрішнього продукту.

Фінансове забезпечення визнається однією з ключових складових фінансового механізму діяльності підприємств різних рівнів та правових форм власності в Україні. Проте, механізм фінансового забезпечення підприємств в Україні є недосконалим та вимагає значних покращень. Фінансове забезпечення є основою для господарської діяльності суб'єктів господарювання, оскільки фінансові ресурси необхідні для оплати виробничих та операційних витрат, вчасного та регулярного виконання фінансових зобов'язань перед державою та банками, а також для генерації прибутку та власних доходів. Сучасні умови ринкової економіки вимагають нових актуальних підходів до організації фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки.

Наявність різних поглядів серед науковців на тлумачення категорії «фінансове забезпечення» створює значні перешкоди при впровадженні основних принципів та механізмів управління фінансовим забезпеченням

підприємств у практичну діяльність. Тому є доцільним визначити основні характеристики категорії «фінансове забезпечення» як вихідний пункт для дослідження його економічної сутності.

Таким чином, наше завдання полягає у визначенні і співставленні поняття «фінансове забезпечення діяльності» вітчизняними вченими (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Характеристика поняття «фінансове забезпечення діяльності»

Автор	Визначення поняття
1	2
Епіфанова І.Ю.	«поняття, яке розглядають як у вузькому, так і в широкому розумінні. У вузькому розумінні під фінансовим забезпеченням розуміють систему фінансування, яка може здійснюватися через різні форми та методи. У широкому розумінні під фінансовим забезпеченням розуміють систему фінансових відносин, які реалізуються через сукупність законодавчо закріплених форм і методів створення, мобілізації та використання фондів фінансових ресурсів як на рівні підприємства, так і на рівні країни» [8]
Ільчук В.П., Шпомер Т.О.	«система цілеспрямованих і взаємопов'язаних процесів на етапах пошуку, залучення та використання фінансових ресурсів, які реалізуються окремими суб'єктами фінансових відносин відповідно до визначених потреб у обсягах фінансування певного рівня відтворення матеріально-технічної бази виробництва з метою отримання фінансового чи будь-якого іншого ефекту» [12]
Конєва І.І., Гаврильченко О.В.	«цілісний процес щодо забезпечення підприємства достатнім обсягом фінансових ресурсів, головною функцією якого є формування, нагромадження та використання фінансових ресурсів підприємства для вирішення окремих завдань фінансової політики зазначеного підприємства» [16]
Худолій Л.	«сукупність економічних відносин, які виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність» [25]
Авторський підхід	фінансові відносини представляють собою систему цілеспрямованих і взаємопов'язаних процесів, що виникають на етапах пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, що реалізуються окремими суб'єктами фінансових відносин у відповідності до визначених потреб у фінансуванні, спрямованих на досягнення конкретного рівня відтворення матеріально-технічної бази виробництва з метою отримання фінансового чи будь-якого іншого ефекту, і включає в себе організаційно-управлінські принципи, методи і форми впливу на соціально-економічну життєдіяльність, сприяючи ефективній координації та оптимізації використання фінансових ресурсів для досягнення стабільності та розвитку

Війна в Україні, яка веде до високого рівня невизначеності, втрати економічного потенціалу та нестачі необхідних ресурсів, змушує підприємства впроваджувати нові підходи та інструменти у своєму бізнес-управлінні. Ці підходи повинні враховувати внутрішні ресурси, можливості та цілі, а також взаємодію з змінами і закономірностями зовнішнього бізнес-середовища. Підприємства стикаються з викликом накопичення фінансових ресурсів для забезпечення свого виживання та подальшого розвитку.

Як українські, так і закордонні дослідники розглядають фінансову діяльність підприємницьких структур з різних точок зору, включаючи грошове та інше фінансове посередництво, а також діяльність, систему заходів, систему форм і методів, організацію фінансових відносин та управління фінансово-господарськими процесами. На думку Клименко Д.М., «така багатовекторність у трактуванні сутності поняття «фінансова діяльність підприємства» спричинена відсутністю його чіткого визначення у нормативних документах» [14]. Варто відзначити, що Господарський кодекс України регламентує фінансову діяльність суб'єктів господарювання, зосереджуючи свою увагу на аспекті фінансового посередництва. У даному випадку таке бачення не повністю охоплює сутність досліджуваної категорії та обмежується розглядом лише окремого аспекту фінансової діяльності підприємницьких структур, які займаються наданням певних послуг та виступають у ролі фірм-посередників.

Фінансове забезпечення означає створення цільових грошових резервів економічного суб'єкта в необхідній кількості для ефективного використання. Одним з потужних інструментів управління фінансовим забезпеченням є бюджетування. Це сприяє ефективному плануванню та контролю, управлінню ціновими параметрами та структурою собівартості, що визначають поточну та майбутню вартість промислової продукції. Вчені Єршова Н. та Мехович С. виходять з того, що безперечно, «на результати господарської діяльності промислового підприємства негативний вплив надають як дефіцитний так і надлишковий грошовий потік, які зрештою проявляються у зниженні рентабельності використання власного капіталу та активів підприємства» [9]. З

цієї причини інструменти фінансового забезпечення мають сприяти мобілізації ресурсів із різних джерел, що, в свою чергу, розширює можливості фінансування інноваційних проектів та сприяє безпосередньо економічному зростанню.

Ефективне управління фінансами є ключовим аспектом забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, оскільки воно напряду пов'язане з ефективним використанням та розширенням фінансових ресурсів на підприємствах. Процес формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах передбачає систематичне створення грошових резервів, спрямованих на фінансування операційної та інвестиційної діяльності. Це включає в себе не лише забезпечення ліквідності для покриття поточних витрат, але й формування необхідних фінансових ресурсів для реалізації стратегічних ініціатив та інвестиційних проектів. Крім того, ефективне управління фінансами передбачає вчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Це включає в себе своєчасну сплату податків, виплату кредитів, а також дотримання інших фінансових зобов'язань. Такий підхід допомагає підприємствам утримувати стабільні відносини з різними учасниками економічного процесу та забезпечує позитивний фінансовий стан на довгостроковий період. У цьому контексті, фінансове забезпечення стає стратегічним інструментом, спрямованим на досягнення стійкості та конкурентоспроможності підприємства на ринку. Варто відзначити, що, як стверджує Гайбура Ю.А., «фінансові ресурси є основою функціонування підприємств різних галузей та форм власності. За їх правильного формування та використання в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні суб'єктам підприємницької діяльності слід враховувати значну кількість внутрішніх і зовнішніх факторів для подальшої раціональної організації управління фінансовою діяльністю» [4]. Підприємствам варто правильно визначити сполучення власних і позикових джерел фінансового забезпечення, яка гарантуватиме їхню стабільність та здатність отримувати прибуток.

Фінансові ресурси є надзвичайно цінним активом для будь-якого підприємства, і вони постійно обертаються, забезпечуючи необхідність для ефективного функціонування інвестиційної, операційної і фінансової діяльності. У світлі важливості, яку фінансові ресурси відіграють у життєдіяльності підприємства, належить відзначити необхідність системного та компетентного аналізу щодо джерел їх формування. Фінансовий рух є критичною складовою успішності будь-якої організації, і правильне розуміння джерел та механізмів формування фінансових ресурсів є вирішальним для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Такий аналіз дозволяє ефективно визначити стратегії управління фінансами, а також вдосконалити процеси збору та розподілу фінансових ресурсів для досягнення оптимальних результатів у всіх аспектах діяльності підприємства. Таким чином, збалансований та компетентний підхід до аналізу фінансових ресурсів стає важливим етапом стратегічного управління підприємством. В умовах економічних криз цей, на думку Журавльової Т.О., «аналіз має бути спрямованим на досягнення критеріїв стійкості та оптимальності співвідношення цих джерел в залежності від галузевих особливостей та конкретних умов господарювання, а також на забезпечення економічної доцільності їх залучення та ефективності використання» [10].

Здійснюючи аналіз і моніторинг фінансових ресурсів підприємницьких структур, важливо враховувати наступні аспекти:

Об'єкт фінансового управління: Фінансові ресурси є ключовим об'єктом фінансового управління підприємством. Вони впливають на функціонування та економічний розвиток підприємства, тому особлива увага приділяється їхньому управлінню через фінансовий менеджмент.

Джерело доходу: Фінансові ресурси виступають в ролі важливого джерела доходу для підприємства, виділяючись від інших факторів виробництва та функціонуючи як самостійне джерело прибутку. Використання фінансових ресурсів як основного джерела доходу передбачає формування грошових надходжень для підприємства в області фінансів та інвестиційної

діяльності. Цей процес включає в себе ефективне управління фінансовими потоками, щоб забезпечити максимальний приріст капіталу та оптимізацію фінансових ресурсів. Саме через це виявляється важливість правильної стратегії використання фінансових ресурсів, що дозволяє підприємству не лише стабільно функціонувати, але й досягати росту та конкурентних переваг у виробництві та інвестиційній сферах. Отже, ефективне використання фінансових ресурсів стає стратегічним інструментом для досягнення фінансової стабільності та успішного функціонування підприємства.

Джерело ризику: Між рівнем доходів і ризиком існує постійний зв'язок. Вищі рівні доходів часто супроводжуються більшими фінансовими ризиками. Фінансові ресурси приватних структур є носієм ризику, оскільки фінансові ризики є невід'ємною частиною фінансової діяльності підприємства.

Джерело погашення фінансових зобов'язань: Діяльність підприємства часто супроводжується наявністю кредиторської та дебіторської заборгованості перед різними сторонами, такими як держава, власники, кредитори та інвестори. Погашення цих фінансових зобов'язань є необхідним завданням для підприємства.

У новому економічному вимір, який перебуває в стані трансформації, фінансові ресурси підприємства стають ключовим елементом для забезпечення ефективного та раціонального його функціонування, а також важливим чинником у процесі розширеного відтворення. У керівництві будь-якого підприємства в сучасних умовах виокремлюється особливо важлива та відповідальна роль управління фінансами, і, зокрема, фінансовими ресурсами. Суттєвий внесок фінансових ресурсів в ефективність діяльності підприємства визначається в контексті їхньої здатності адаптуватися до нових економічних реалій та впроваджувати інноваційні підходи. Забезпечення ефективної стратегії використання фінансових ресурсів стає визначальним для здійснення успішних трансформацій і забезпечення стійкості підприємства в умовах економічних змін. Таким чином, управління фінансами, як важлива складова сучасного підприємницького управління, має завдання відповідати складним

викликам економічної трансформації та забезпечити оптимальне використання фінансових ресурсів для досягнення стратегічних цілей підприємства.

У сучасних умовах господарювання основною метою будь-якої господарської діяльності є нарощування багатства. Ключовим фактором у досягненні цієї мети є фінансові ресурси приватної структури, які підприємство розміщує в оборотних і необоротних активах з метою формування матеріальної бази господарської діяльності, створення резервів, виконання зобов'язань, стимулювання працівників та інших цілей. Ці ресурси представляють собою грошові надходження та нагромадження, отримані за рахунок власних і позичених джерел фінансування, і використовуються підприємством для ефективного ведення господарської діяльності та отримання прибутку.

Однією з основних проблем при формуванні структури фінансових ресурсів є вибір оптимального співвідношення, яке відповідає наступним вимогам: досягнення максимального рівня прибутковості; розумне врахування рівня ризику; забезпечення достатнього рівня платоспроможності та власного капіталу.

Систему фінансового забезпечення підприємства можна розглядати як одну з найважливіших сфер його діяльності, яка вимагає постійного планування та якісного стратегічного обґрунтування з метою створення ефективної економічної системи. В цьому контексті формуються кількісні переваги функціонального забезпечення господарської системи підприємства, підвищується рівень його конкурентоспроможності та гарантується майбутні конкурентні переваги. Головною метою формування альтернатив розвитку стратегічної основи фінансового забезпечення підприємства є, на думку вчених Ходаківського В.М., Місевич М.А., Матвійчук Д.В. та Паламарчук А.М., «оптимізація всіх видів витрат, вдосконалення існуючої системи управління підприємством, виявлення його економічних резервів, можливостей використання запозичених ресурсів підприємства та ін.» [24].

Фінансові ресурси відрізняються своєрідністю, оскільки вони мають розподільний характер, перебувають у грошовій формі та відображають

накопичення та використання різноманітних видів прибутків та надходжень в господарській діяльності суб'єктів. Вони є ключовою складовою фінансового потенціалу підприємства. Для ефективного управління фінансовими ресурсами необхідно оцінювати їх структуру, ідентифікувати та досліджувати основні фактори, які впливають на їх формування (до таких факторів для суб'єктів підприємництва можуть відноситися структура та ліквідність активів, витрати на користування залученими ресурсами) і так далі. Дослідження структури фінансових ресурсів дозволяє з'ясувати, як стверджують Бражник Л.В., Аранчій Д.С. та Чоп В.С., «яким чином фінансові ресурси залучаються, потім і використовуються для забезпечення його діяльності та досягнення стратегічних цілей. Визначення джерел фінансування допомагає оцінити ефективність використання ресурсів, залучених підприємством» [1].

1.2 Особливості фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання сфери торгівлі

Фінансування промислових підприємств розподіляється відповідно до форм власності, зокрема, на приватне та державне фінансування. Державне фінансування охоплює фінансування господарської діяльності за рахунок бюджетних коштів, надання державних позик, а також фінансування з позабюджетних фондів та інших джерел. У той час як приватне фінансування включає в себе кошти, отримані від приватних суб'єктів господарювання, банківські позики, венчурне фінансування, кошти фізичних осіб, а також підтримку з боку міжнародних та громадських організацій.

Форми фінансування промислових підприємств можуть включати самофінансування, кредитування, інвестування та державне фінансування. Кожна з цих форм має свої унікальні особливості та переваги, сприяючи розвитку та ефективності промислового сектору. Розрізнення між приватним та державним фінансуванням дозволяє підприємствам вибирати оптимальний шлях для забезпечення своєї фінансової стійкості та розвитку в умовах

змінного економічного середовища. Часто, як стверджує Захарченко Т.О., «для досягнення максимального прибутку та оптимального співвідношення різних видів фінансового забезпечення підприємства використовуються одночасно» [11].

У загальному розумінні, самофінансування означає покриття всіх видатків діяльності приватних підприємницьких структур з власних доходів, незалежно від того, чи йдеться про просте чи розширене відтворення.

При створенні ефективної системи управління ресурсним потенціалом підприємства важливо дотримуватися кількох ключових кроків.

Визначення місії підприємства: Перший етап полягає в формуванні місії підприємства, де визначається його призначення та значення для суспільства. Це встановлює основну спрямованість діяльності підприємства.

Встановлення цілей: Побудова цілей діяльності підприємства є наступним важливим етапом. Чітко сформульовані цілі допомагають визначити орієнтири для досягнення успіху.

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища: Врахування чинників зовнішнього середовища допомагає ідентифікувати можливі загрози та можливості, які можуть вплинути на підприємство. Також, важливо аналізувати внутрішнє середовище, щоб визначити потенційні резерви та обмеження.

Оцінка ефективності використання ресурсів: Процес оцінки ефективності використання ресурсів включає аналіз різноманітних показників та критеріїв, спрямованих на визначення оптимального напрямку управління ресурсами підприємства. Цей підхід допомагає з'ясувати, наскільки ефективно досягаються поставлені цілі та завдання.

Важливо відзначити, що система показників відіграє ключову роль у процесі оцінки ефективності, однак справжній економічний ефект досягається завдяки виробництву високоякісної продукції, наданню відповідних послуг та здобуттю прибутку. Це свідчить про те, що дієвість використання ресурсів не лише оцінюється кількісними показниками, але і враховує реальний внесок у покращення якості продукції та підвищення економічної ефективності

підприємства. Управління ефективністю ресурсного потенціалу необхідно розглядати, на думку вченого Герасимчук О.В., як допоміжний етап, який «повинен містити такі напрями, як якість управління та управління результатами. Якість управління включає у себе культуру управління та формується за рахунок мотивації та контролю над поставленими цілями підприємства. Напрямок «управління результатами діяльністю» характеризується сукупністю систематичних процедур і підходів, які можуть використовуватися з метою оцінки результатів діяльності підприємства» [5].

Створення та використання фінансових ресурсів приватних підприємницьких структур залежать від різноманітних факторів, які впливають на його функціонування, як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. У процесі розробки та реалізації заходів для досягнення цілей сталого розвитку підприємства важливу роль відіграють різні детермінанти. Зокрема, вчена Солодовнік О.О. називає такі «ключові чинники: діяльність міжнародних фінансових організацій, стан міжнародних фінансових ринків, ситуація в національній економіці та сфері державних фінансів, рівень інфляції, курс валют, ставки оподаткування та податкові пільги, стан фінансового ринку, доступність банківських кредитів, рівень процентних ставок, нормативно-правове регулювання, що існують в країні, попит та доходи споживачів, взаємини з контактними аудиторіями, фінансова та інвестиційна політика підприємства, ефективність управління бізнес-процесами, рентабельність, дивідендна політика, прибутковість проектів сталого розвитку, структура виробленої продукції (робіт, послуг) та її витрати, якість податкового та управлінського обліку і багато інших чинників» [23].

В умовах сучасної нестабільності, коли національна економіка стикається з дестабілізацією через руйнування господарських структур та деструктивний вплив російської агресії в Україні, постає нагальне питання про забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів приватних структур у різних галузях. Завдяки конкурентному середовищу та постійній зміні економічних умов, підприємствам доводиться не лише залучати фінансові ресурси, але

також гарантувати їх оптимальне використання для досягнення прибутковості та господарської результативності. Внаслідок цього, підприємства стикаються з вибором стратегій управління фінансами, аналізом фінансових ризиків, раціональним розподілом фінансових активів та оптимізацією фінансових процесів.

Також надзвичайно важливо враховувати зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємств при прийнятті стратегічних фінансових рішень. З урахуванням глобалізації ринків, нестабільності економічних умов та зростання ризиків, керівництву підприємства потрібно активно впроваджувати стратегічне фінансове планування, яке б враховувало можливі виклики та загрози.

Важливо підкреслити, що проблема ефективного використання фінансових ресурсів приватних структур на сьогодні є актуальною не лише для великих корпорацій, але також для малого і середнього бізнесу. Умови обмежених фінансових можливостей вимагають від підприємств пошуку оптимальних рішень, які забезпечують не лише виживання, але й зростання та ефективний розвиток.

Система управління фінансовими ресурсами приватних підприємницьких структур вимагає послідовного проходження наступних етапів.

Аналіз поточного стану, тенденцій та закономірностей функціонування діючої системи управління фінансовими ресурсами проводиться з метою визначення якісних характеристик. Це включає в себе докладний огляд ефективності та результативності системи, а також виявлення можливих аспектів для подальшого вдосконалення.

Встановлення цільових параметрів управління фінансовими ресурсами є необхідним етапом, спрямованим на визначення параметрів, що відповідають функціональному призначенню системи. Ці параметри визначають мету та завдання системи управління, а також критерії її успіху.

Розробка фінансової стратегії та фінансової політики підприємства передбачає визначення загальних принципів управління фінансами, які

враховують стратегічні цілі та вектор розвитку компанії. Ці принципи визначають напрямки рішень та дій у сфері фінансів.

Розробка методичного інструментарію для обґрунтування та прийняття управлінських рішень стосовно формування та використання фінансових ресурсів передбачає створення системи інструментів, які сприяють обґрунтуванню та ефективному прийняттю стратегічних рішень.

Опрацювання локальних нормативних документів, які визначають процедури і регламенти з реалізації та коригування управлінських фінансових рішень, є важливим етапом у забезпеченні правової чіткості та відповідності управлінських практик визначеним стандартам.

Визначення базових індикаторів для аналізу фінансових ресурсів передбачає встановлення методів їх розрахунку, критеріїв прийнятності та способів інтерпретації, а також визначення часових рамок та регулярності проведення аналізу.

Розробка ресурсних нормативів, методичного інструментарію та нормативних документів для прогнозування та планування фінансових ресурсів має на меті створення системи інструментів, які дозволяють прогнозувати та ефективно управляти фінансовими ресурсами.

Створення системи контролю над формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів передбачає впровадження механізмів, що забезпечують моніторинг та контроль за всіма аспектами управління фінансами.

Організація управлінського обліку та системи фінансового контролю і моніторингу спрямована на відповідь на потреби забезпечення раціонального обігу фінансових ресурсів у процесах основної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Ефективне керівництво фінансовими ресурсами визнається ключовим фактором успіху для будь-якого підприємства. Забезпечення довгострокової фінансової стійкості та прибутковості приватних структур вимагає не лише належного планування, але також активного здійснення дій у сфері аналізу та

оптимізації витрат, управління ризиками та визначення стратегічних цілей підприємства. Тому функціональне використання фінансових ресурсів, на думку Рогач С.М., дозволяє підприємствам не лише уникати фінансових труднощів, а й забезпечувати умови для розширення виробництва, впровадження інноваційних розробок та збільшення рівня конкурентоспроможності. Таким чином, можна стверджувати, що «ефективне фінансове управління потребує постійного оновлення та адаптації стратегії до змін на ринку та внутрішніх факторів. У свою чергу, така ефективність повинна реалізовуватися на засадах дієвого управління ризиками та вдосконалення системи їх моніторингу разом з забезпеченням диверсифікації джерел формування фінансових ресурсів» [22].

Для оптимального функціонування системи управління фінансовими ресурсами приватних структур, фінансова стратегія підприємства повинна включати кілька ключових аспектів, як вказують дослідники, такі як Гудзь О.Є. та Стецюк П.А., зокрема політика управління оборотними активами, кредиторською та дебіторською заборгованістю, орієнтована на ефективне використання наявних фінансових ресурсів та мінімізацію витрат на їх залучення через зовнішні джерела. Інвестиційна політика, що «спрямована на створення, придбання та модернізацію активів підприємства, з метою підтримки його нормального функціонування та перспективного розвитку. Кредитна політика, спрямована на зниження фінансових витрат при залученні та використанні кредитних ресурсів від банків. Облікова політика, що забезпечує систематичне та точне надання інформації про реальні фінансові процеси на підприємстві для оптимального управління. Податкова політика, яка дозволяє використовувати наявні податкові пільги та мінімізувати витрати на виконання податкових зобов'язань» [7].

Управління фінансовими ресурсами в умовах ринкового середовища спрямоване на підвищення ринкової цінності та інвестиційної привабливості підприємства. Для досягнення ефективного фінансового управління, на думку Бугас В.В., необхідно постійно використовувати методи та інструменти, що

дозволяють фінансовому механізму підприємства найкращим чином адаптуватися до змін в умовах ринкової економіки. Створення якісної та ефективної системи управління фінансовими ресурсами «вимагає дотримання принципів системності та комплексності, особливо в умовах економічної та політичної нестабільності, глобалізації бізнесу, зростання підприємницьких ризиків та жорсткої конкуренції в світі. Рівень фінансового потенціалу підприємства та умови фінансових ринків визначають можливості щодо формування достатнього обсягу фінансових ресурсів. В умовах таких обмежень важливо розробити ефективну політику управління фінансовими ресурсами, яка стане важливою складовою загальної стратегії розвитку підприємства» [2].

Фінансові показники в діяльності суб'єкта господарювання виступають як ключовий критерій ефективності й потенціалу підприємства. Зокрема, позитивний або від'ємний фінансовий результат (прибуток або збиток) є основними факторами, які враховуються інвесторами та постачальниками фінансового капіталу при прийнятті рішень про інвестування.

Традиційні методи прогнозування фінансового результату часто стикаються з труднощами в управлінні прибутком. В таких випадках підприємствам, як стверджує Нестеренко О.О., може бути важко визначити та змінити фактори, що спричиняють негативний фінансовий результат. З цією проблемою може допомогти модель, яка імітує процес формування фінансового результату з урахуванням всіх суттєвих факторів. Ця модель аналізує не лише статті доходів та витрат фінансової звітності, а також враховує показники нефінансової та внутрішньої звітності. Вона включає «граничні значення обсягів різних форм капіталу за декілька років, які впливають на фінансовий результат. Організаційно-методичні підходи до прогнозування фінансових результатів, що базуються на комплексному аналізі фінансової, нефінансової та внутрішньої звітності, залишаються малодослідженими, незважаючи на їхню важливість для системи управління» [18].

Система адаптивного управління фінансовими ресурсами на підприємстві базується на наступних принципах:

1. Здійснення аналізу матеріальних і фінансових потоків, як за окремими товарними групами і розділами, так і в загальному обсязі на підприємстві з метою отримання єдиної інформації.
2. Поєднання планування та контролю реалізації планів на основі узгодження планових документів із системою бухгалтерського обліку та звітності для забезпечення єдності процесів управління та обліку на підприємстві.
3. Впровадження системи адаптивного управління фінансовими ресурсами дозволяє:
4. Здійснювати якісну оцінку фінансового стану підприємства.
5. Проводити фінансову оцінку основних напрямків діяльності, включаючи витрати, прибуток, рентабельність та інші показники за товарними групами, підрозділами та контрагентами.
6. Визначати найбільш прибутковий варіант асортиментної політики, включаючи склад асортименту та обсяги продажів по його позиціях.
7. Формувати бюджети підрозділів і здійснювати контроль за їх виконанням.
8. Планувати і контролювати фінансові потоки.
9. Здійснювати перевірку фінансової можливості щодо реалізації планів продажів і закупівель.
10. Прогнозувати та запобігати банкрутству і форс-мажорним ситуаціям.
11. Визначати терміни, обсяги та доцільність взяття кредитів.
12. Здійснювати аналіз, планування та контроль прибутків і збитків.
13. Аналізувати, планувати і контролювати зміну структури балансу, включаючи структуру капіталу та інші аспекти.

В результаті впровадження системи адаптивного управління фінансовими ресурсами на підприємстві, на думку вчених Кондратенко Н.О., Новікової М.М. та Спасів Н.Я., «менеджмент суб'єкта господарювання отримує більше можливостей щодо прийняття бізнес-рішень, звітність підприємства стає більш

прозорою для інвесторів і акціонерів, що дозволить підвищити оперативність роботи й інвестиційну привабливість організації» [15].

Корпоративні підприємства часто стикаються з проблемою обмеженої ресурсної бази, яка стає найпоширенішою причиною виникнення різних негараздів та становить перешкоду для нормального функціонування. Таким чином, належить ретельно розглянути процес формування фінансових ресурсів корпоративних підприємств, що є фундаментальною основою для їх господарської діяльності та необхідною передумовою для виробництва. Формування фінансових ресурсів підприємства залежить від впливу численних факторів, які можна класифікувати на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори несистематичні та безпосередньо пов'язані з конкретною діяльністю приватних підприємницьких структур. Натомість зовнішні чинники навпаки, на думку Гриценко Л.Л. та Деркач Л.С., є «систематичними й не перебувають у безпосередньому взаємозв'язку з діяльністю конкретного суб'єкта, однак мають вплив на нього» [6]. При аналізі внутрішніх факторів слід враховувати ряд ключових аспектів, таких як визначення поточних завдань та стратегічних цілей, ефективність управління фінансовими ресурсами, структура виробництва, партнерство з посередниками та кваліфікація персоналу. Щодо зовнішніх факторів, вони включають інфляцію, зміни цін на ресурси, розвиток фінансового ринку, а також стан економіки загалом і політична ситуація в державі.

Формування фінансових ресурсів приватних структур через використання різних джерел дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміну ринкових потреб, розширювати асортимент продукції і значно збільшувати обсяги виробництва. Проте важливо зберігати оптимальне співвідношення між джерелами створення фінансових ресурсів приватних структур з метою забезпечення стійкості підприємства. Для успішної діяльності підприємству варто раціонально керувати процесом формування фінансових ресурсів. Раціональне управління фінансовими ресурсами підприємства включає в себе наступні кроки, згідно з думками вчених Нечипоренко А.В. та Рибалкіної А.О.:

спочатку визначення і формулювання конкретної проблеми чи задачі, пов'язаної з управлінням фінансовими ресурсами підприємства, яку можна вирішити, використовуючи наявний досвід та наявні дані; наступним етапом є прийняття обґрунтованого управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів приватних структур та його реалізація; останнім етапом є аналіз результатів прийнятого рішення з можливими модифікаціями або змінами, а також врахування цих результатів при набутті досвіду, який може бути корисним у майбутньому. Система управління формуванням фінансових ресурсів є «невід'ємною частиною фінансового механізму підприємства. Вона включає в себе комплекс фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і методів регулювання економічних процесів і відносин, які сприяють формуванню фінансових ресурсів підприємства» [19].

Вибір методів аналізу фінансового стану підприємства є завданням, яке вимагає уважності та компетенції. Однак кінцева мета залишається стала – досягнення планових показників. У сучасних умовах власники будь-якого підприємства повинні докласти зусиль для використання передових методів розвитку, забезпечення фінансової стійкості та прибутковості приватних структур. Фінансове забезпечення підприємства, особливо в контексті антикризового управління, як підкреслюють вчені Римик І.І. та Пилипенко О.О., «впливає на його розвиток, а також на галузь та загалом на національну економіку. Це сприяє відновленню фінансової стійкості підприємств та забезпечує їх фінансову безпеку. Для досягнення цих цілей, важливо використовувати сучасні методи моделювання та обирати найбільш оптимальний спосіб проведення відповідних заходів» [21].

Варто зазначити, що використання фінансових ресурсів однією приватною структурою є процесом формування таких ресурсів для інших структур. З усіх видів ресурсів, фінансові ресурси займають особливе місце, оскільки вони універсальні та можуть бути легко перетворені в будь-який інший вид ресурсів з мінімальними витратами часу. Обсяг та ефективність виробництва підприємства визначаються розміром, складом і структурою його

фінансових ресурсів. Від величини фінансових ресурсів, як зазначають Постолюк Д. та Гмиря В., «залежить зростання виробництва та соціально економічний розвиток підприємства. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість» [20].

Стрижневою основою операційної діяльності підприємства, на думку вчених Кундєєвої Г.О. та Ісмаїлової Л.Р., є формування фінансового забезпечення з метою забезпечення відтворення виробництва або іншої операційної діяльності. Фінансове забезпечення виступає як найважливіше зв'язку між окремими етапами відтворювального процесу. Всі порушення у його функціонуванні негативно впливають на виробництво. Недостатність фінансового забезпечення «призводить до зменшення обсягу виробництва, а відсутність фінансового забезпечення призводить до припинення діяльності підприємства. Наявність в достатній кількості фінансових ресурсів створює передумови для ефективного функціонування відтворювального процесу приватної структури, проте щоб забезпечити успіх, необхідно раціонально розподіляти та ефективно використовувати ці ресурси. Таким чином, головним завданням фінансового забезпечення є не лише забезпечення наявності необхідних ресурсів, але й їх розумне розподілення та ефективне використання» [17].

Концепція формування ефективної системи механізмів фінансового забезпечення підприємств, на думку Карпової Т., є важливою умовою для досягнення стійкого розвитку господарюючих суб'єктів і економіки в цілому в Україні. Вона включає в себе «мету, завдання, принципи, механізми формування фінансових ресурсів та критерії їх оцінки. Основною метою вдосконалення фінансового забезпечення підприємств є забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень з питань залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів, з метою досягнення максимального прибутку та збільшення ринкової вартості підприємства» [13].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

2.1 Методи аналітичного дослідження фінансового забезпечення діяльності підприємств торгівлі та обґрунтування гіпотез дослідження

Дослідження шляхів збільшення фінансового забезпечення торговельного підприємства в умовах соціально-економічних викликів необхідно проводити з чіткого визначення та постановки думок, що можуть бути доведені чи, навпаки, спростовані. Тобто, ми маємо запропонувати чіткі гіпотези, які необхідно довести/спростувати під час аналітичного дослідження у розділі 2.

Гіпотеза 1. Чистий прибуток (збиток) торговельного підприємства повністю обумовлений власним капіталом торговельного підприємства.

Гіпотеза 2. Основні засоби торговельного підприємства практично повністю залежать від нерозподіленого прибутку торговельного підприємства.

Гіпотеза 3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) торговельного підприємства слабо обумовлений поточними зобов'язаннями і забезпеченнями торговельного підприємства.

Ми впевнені, що наші гіпотетичні твердження, які ми висунули та плануємо досліджувати у нашій кваліфікаційній роботі, безумовно пов'язані з чистим прибутком та власним капіталом торговельного підприємства, основними засобами та нерозподіленим прибутком, чистим доходом та поточними зобов'язаннями підприємства торгівлі.

Для підтвердження чи спростування даних гіпотетичних тверджень, на нашу думку, варто використовувати кореляційно-регресійний аналіз. Зокрема, кореляційно-регресійний аналіз – це статистичний метод, який об'єднує в собі кореляційний та регресійний аналіз для вивчення ступеня взаємозв'язку між змінними та прогнозування однієї змінної на основі інших. Цей аналіз використовується для визначення, наскільки одна змінна може бути

передбачена або пояснена іншою. Основні компоненти кореляційно-регресійного аналізу включають:

Кореляція: Аналіз кореляції проводиться для визначення ступеня взаємозв'язку між двома (або більше) змінними. Використовуються коефіцієнти кореляції, такі як коефіцієнт кореляції Пірсона, для вимірювання сили та напрямку зв'язку між змінними.

Регресія: Регресійний аналіз визначає, як одна змінна залежить від інших та дозволяє побудувати регресійну модель для прогнозування значень однієї змінної на підставі інших. Лінійна регресія, наприклад, використовує лінійну функцію для апроксимації відносин між змінними.

Регресійна лінія: Якщо знайдено статистично значущий зв'язок між змінними, то можна побудувати регресійну лінію. Це лінія, яка найкращим чином підходить до точок на діаграмі розсіювання, і вона використовується для прогнозування значень однієї змінної на основі іншої.

Коефіцієнт детермінації (R^2): Цей коефіцієнт вказує на той відсоток варіації однієї змінної, яку можна пояснити варіацією іншої змінної за допомогою регресійної моделі. Він може приймати значення від 0 до 1, де 1 вказує на повну пояснюючу здатність моделі.

Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє не тільки визначити статистичні взаємозв'язки між змінними, але і створити модель для прогнозування значень на основі цих взаємозв'язків.

Вище зазначений методологічний підхід дозволяє нам перевірити та підтвердити або спростувати наші гіпотетичні твердження. На наступних етапах ми плануємо провести дослідження цих гіпотез, базуючись на реальних даних торговельного підприємства. Таким чином, ми прагнемо підтвердити або, навпаки, відхилити наші припущення щодо фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання в умовах соціально-економічних викликів, висунуті раніше: Гіпотеза 1. Чистий прибуток (збиток) торговельного підприємства повністю обумовлений власним капіталом торговельного підприємства. Гіпотеза 2. Основні засоби торговельного підприємства

практично повністю залежать від нерозподіленого прибутку торговельного підприємства. Гіпотеза 3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) торговельного підприємства слабо обумовлений поточними зобов'язаннями і забезпеченнями торговельного підприємства.

Таким чином, у нас є сформульований методологічний підхід дослідження. Для спочатку у п. 2.2. ми проведемо оцінку розвитку та основні фінансові показники діяльності торговельних підприємств, а саме ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ» за період 2018-2022 рр. А тоді доведемо сформульовані нами гіпотези.

2.2 Оцінка розвитку галузі та основні фінансові показники діяльності підприємства торгівлі

Проведемо оцінку розвитку галузі та основних показників діяльності торговельних підприємств. Але спершу визначимо стан торговельних підприємств по Україні. Отже, з'ясуємо загальну кількість підприємств, що представлені у сфері оптової торгівлі в Україні станом на 01.11.2023 р. (див. рис. 2.1). Варто зазначити, що аналіз проведений на базі даних системи YouControl [27].



Рисунок 2.1 – Загальна кількість підприємств, що займаються оптовою торгівлею в Україні у розрізі регіонів у 2023 р., одиниць

Отже, за даними рисунка 2.1, найбільша кількість підприємств, що займаються оптовою торгівлею в Україні, була зафіксована у таких регіонах як м. Київ, Дніпровська, Харківська, Донецька, Київська та Одеська області.

Також з'ясуємо загальну кількість підприємств, що представлені за КВЕД 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля в Україні станом на 01.11.2023 р. (див. рис. 2.2). Аналіз проведений на базі даних системи YouControl [27].



Рисунок 2.2 – Загальна кількість підприємств, що займаються неспеціалізованою оптовою торгівлею в Україні у розрізі регіонів у 2023 р., одиниць

Отже, за даними рисунка 2.2, найбільша кількість підприємств, що займаються неспеціалізованою оптовою торгівлею в Україні, була зафіксована у таких регіонах як м. Київ, Дніпровська, Харківська, Донецька, Київська та Одеська області.

Визначимо основні економічні показники у 2018-2022 рр. конкретного торговельного підприємства у Волинській області, зокрема мова йде про ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» (додатки Б.1-В.5), а дані зведемо у таблицю 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні фінансово-економічні показники
ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Чистий прибуток (збиток) підприємства, тис. грн	330,0	-50,3	-34,6	10,5	870,5
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	5450,0	3501,7	2915,8	3166,8	6279,8
Вартість майна підприємства, тис. грн	1687,0	2082,0	1540,1	1395,7	2394,8
Власний капітал, тис. грн	1472,0	1265,0	1200,0	1210,5	2081,0
Позиковий капітал, тис. грн	215,0	817,0	340,1	185,2	313,8
Вартість основних засобів, тис. грн	160,0	140,0	137,3	131,8	209,6
Вартість оборотних засобів підприємства, тис. грн	1527,0	1942,0	1402,8	1263,9	2185,2
Рентабельність підприємства, %	22,47	19,58	23,19	25,78	47,09
Фондовіддача, грн/грн	34,063	25,012	21,234	24,027	29,961
Фондоозброєність, тис. грн/чол.	20,000	17,500	17,163	16,475	26,200
Рівень зносу основних засобів, %	62,35	66,27	65,61	66,98	55,7

На основі табл. 2.1 з'ясуємо динаміку основних економічних показників торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», а результати представимо у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка основних економічних показників ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

Показник	Відхилення, 2019 р. до 2018 р.		Відхилення, 2020 р. до 2019 р.		Відхилення, 2021 р. до 2020 р.		Відхилення, 2022 р. до 2021 р.	
	абсол.	відн.,%	абсол.	відн.,%	абсол.	відн.,%	абсол.	відн.,%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий прибуток (збиток) підприємства, тис. грн	-380,3	-115,24	15,7	-31,21	45,1	-130,35	860,0	зб. у 81,91 р.

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	-1948,3	-35,75	-585,9	-16,73	251,0	8,61	3113,0	98,30
Вартість майна підприємства, тис. грн	395,0	23,41	-541,9	-26,03	-144,4	-9,38	999,1	71,58
Власний капітал, тис. грн	-207,0	-14,06	-65,0	-5,14	10,5	0,88	870,5	71,91
Позиковий капітал, тис. грн	602,0	зб. у 2,8 р.	-476,9	-58,37	-154,9	-45,55	128,6	69,44
Вартість основних засобів, тис. грн	-20,0	-12,50	-2,7	-1,93	-5,5	-4,01	77,8	59,03
Вартість оборотних засобів підприємства, тис. грн	415,0	27,18	-539,2	-27,77	-138,9	-9,90	921,3	72,89
Рентабельність підприємства, %	-2,9	-	3,6	-	2,6	-	21,3	-
Фондо-віддача, грн./грн.	-9,1	-26,57	-3,8	-15,09	2,8	13,14	5,9	24,70
Фондо-озброєність, тис.грн/чол	-2,5	-12,50	-0,3	-1,93	-0,7	-4,01	9,7	59,03
Рівень зносу основних засобів, %	3,9	-	-0,7	-	1,4	-	-11,3	-

На основі аналізу основних економічних показників торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» можна зробити висновок, що діяльність торговельного підприємства у 2019-2020 рр. значно погіршилась, адже чистий підприємство отримало не прибуток, а збиток.

Також значно зріс прибуток у 2022 р. – збільшення становило 82,91 рази. Також можемо засвідчити, що у 2022 р. порівняно з 2021 р. фіксувалось значне збільшення виручки від реалізації – 98,30%, вартості майна – 71,58%, власного капіталу – 71,91%, позикового капіталу – 69,44%. Зросли і показники ефективності – рентабельність зросла на 21,3%. У той же час ми помітили, що на підприємстві зменшився знос основних засобів. Можемо зробити висновок, що підприємство, залучивши власні та позикові кошти, вийшло на новий рівень торговельних відносин, збільшивши обсяги продажів, що дозволило збільшити фінансові показники, в тому числі фінансові результати.

Варто зазначити, що схожі тренди властиві також для торговельних підприємств, що знаходяться у Волинській області – ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛІТ».

Проведемо короткий огляд показників торговельного підприємства, згідно методології компанії YouControl [27]. Отже, експрес-аналіз даної компанії, проведений на основі 569 факторів, показав, що для підприємства властивий рівень А. Іншими словами, проблем у торговельного підприємства станом на 01.11.2023 р. не виявлено. Крім того, можемо стверджувати, що проведений фінансовий скоринг, показав, що для торговельного підприємства властивий рівень А/4,0. Тобто це свідчить про те, що ймовірність несприятливих фінансових наслідків низька, а фінансова стійкість підприємства – на високому рівні. Проведений ринковий скоринг торговельного підприємства вказав, що підприємство має рівень А/3,3. Тобто, ринкова потужність підприємства є високою, а потенціал до лідерства свідчить про наявність провідних позицій на ринку. Щодо кредитного ліміту торговельного підприємства, то він коливався впродовж 2018-2022 р. А саме у 2018 р. рівень обачності становив 1793,0 тис. грн., причому комфортний рівень склав 998,0 тис. грн. У 2022 р. ситуація значно змінилася: рівень обачності становив 9984,9 тис. грн., а комфортний рівень – 5963,9 тис. грн.

Варто зазначити, що основним видом діяльності підприємства за КВЕД є 46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля. Розмір статутного капіталу

підприємства становив у 2016 р. – 50 тис. грн. Дохід від експорту торговельного підприємства у 2021 р. становив 170 тис. грн. Натомість обсяг імпорту того року перевищив 500 тис. грн. Щодо репутації у медіа, то лане торговельне підприємство не мало публікацій у контексті розслідування чи негативних згадок.

Розглянемо основні показники, що описують фінансовий стан торговельного підприємства. Розрахунок рівня фінансового стану базується на формулах (додатки А.1-А.7) та фінансовій звітності підприємства (додатки Б.1-В.5).

Фінансова стійкість визначається станом фінансових ресурсів, їхнім розподілом і ефективним використанням для забезпечення діяльності підприємства. Основною метою цього процесу є підвищення прибутку, платоспроможності та репутації підприємства, а також забезпечення стійкої економічної діяльності в умовах торгівлі при прийнятному рівні ризику.

Фінансово стабільне торговельне підприємство здатне ефективно реагувати на несподівані зміни на ринку, уникаючи критичних ситуацій, які можуть призвести до банкрутства. Висока стабільність призводить до значних переваг в отриманні кредитних ресурсів та залученні інвестицій, підсилюючи конкурентоспроможність підприємства в порівнянні з іншими виробничими компаніями. Фінансово стабільне торговельне підприємство відзначається своєчасним виконанням фінансових зобов'язань перед різними стейкхолдерами, такими як держава, позабюджетні фонди, працівники і підрядники. Це сприяє формуванню позитивного іміджу як ключового активу в юридичних активах підприємства.

Відносні індикатори фінансової стійкості вказують на рівень залежності торговельного підприємства від різноманітних джерел фінансування. Інформація, отримана з цих індикаторів, може служити підставою для прогнозування майбутніх можливостей підприємства щодо залучення фінансових ресурсів на ринках цінних паперів та кредитів. До основних показників оцінки фінансової стійкості торговельного підприємства

ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» належать наступні ключові індикатори: коефіцієнт маневреності власного капіталу, індикатор структури покриття довгострокових вкладень, а також індикатор довгострокового залучення позичкових засобів, коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел, коефіцієнт фінансового ризику, індикатор фінансової залежності. Дані відносні показники якісно відображені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Базові показники фінансової стійкості ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Показники	Нормативне значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Коефіцієнт фінансової залежності	-	0,873	0,608	0,779	0,867	0,869
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,5	0,127	0,392	0,221	0,133	0,131
Коефіцієнт фінансової стабільності	$\geq 0,5$	6,847	1,548	3,528	6,536	6,632
Коефіцієнт фінансового ризику	зменшення	0,146	0,646	0,283	0,153	0,151
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	збільшення	0,891	0,889	0,886	0,891	0,899
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	зменшення	0,004	0,004	0,003	0,038	0,132
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	зменшення	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,4	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,6	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Проаналізуємо на основі таблиці 2.3 динаміку показників фінансової стійкості торговельного підприємства, а результати зведемо у таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка базових показників фінансової стійкості ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
Коефіцієнт фінансової залежності	-0,265	0,172	0,088	0,002
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,265	-0,172	-0,088	-0,002
Коефіцієнт фінансової стабільності	-5,298	1,980	3,008	0,095
Коефіцієнт фінансового ризику	0,500	-0,362	-0,130	-0,002
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,002	-0,004	0,006	0,008
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,001	-0,002	0,036	0,093
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,000	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,000	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,000	0,000	0,000	0,000

На основі аналізу показників, що представлені у таблицях 2.5-2.6, можна стверджувати наступне. У 2022 р. для досягнення високого рівня фінансової стійкості торговельного підприємства не було проведено ряд управлінських заходів. Аналіз фінансових можливостей підприємства включає в себе широкий спектр стратегічних заходів з метою підвищення рентабельності власного капіталу. Ці заходи включають ефективне використання позикового капіталу для збільшення прибутковості, оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації фінансової рентабельності та підтримку існуючої політики фінансування активів. Додатково, стратегії включають зростання рентабельності власного капіталу на основі ефективного використання залученого капіталу, оптимізацію обсягів запасів та розподіл власного капіталу за допомогою зменшення обсягів, що спрямовуються на поповнення запасів. Діагностика фінансової доцільності збільшення ефективності фінансового

важеля підприємства також є важливим компонентом аналізу. Варто відзначити, що розрахунки здійснювались, виходячи з напрацювань професора Вахович І.М. [3].

У ході наших досліджень ми застосовували рекомендації для підвищення фінансової стійкості. Згідно з цими рекомендаціями, у 2021 році на торговельному підприємстві були недостатньо реалізовані управлінські рішення. Були пропущені такі можливості, як розгляд фінансових перспектив для підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок ефективного використання позикових коштів приватної структури, забезпечення оптимальності структури капіталу приватної структури з метою максимізації фінансової рентабельності, підвищення рентабельності власного капіталу через ефективне використання залученого капіталу, підтримка існуючої політики фінансування майна приватної структури, оптимізація рівнів запасів підприємства, а також оптимізація розподілу власного капіталу підприємницької структури шляхом зменшення обсягів, які витрачаються на поповнення запасів.

У 2020 році торговельне підприємство мало провести ряд управлінських заходів, зокрема: перегляд фінансових можливостей з метою збільшення рентабельності власного капіталу приватної структури за рахунок ефективного використання позикових коштів; оптимізацію структури капіталу компанії з урахуванням максимізації фінансової рентабельності; підвищення рентабельності власного капіталу шляхом ефективного використання залученого капіталу; спрямування власних коштів на поповнення виробничих запасів підприємства та вивчення можливостей збільшення власного капіталу приватної структури; забезпечення політики фінансування оборотних коштів підприємства.

У 2019 році торговельне підприємство не вжило ряду управлінських заходів для досягнення високого рівня фінансової стійкості. Враховуючи невиконання ряду стратегічних заходів, слід зауважити, що не були проведені такі ініціативи, як аналіз фінансових можливостей для підвищення

рентабельності власного капіталу за допомогою ефективного використання позикових коштів підприємства; оптимізація структури капіталу торговельного підприємства з максимізацією фінансової рентабельності; спрямування власного капіталу на поповнення виробничих запасів підприємства торгівлі та розробка стратегій для значного зростання власного капіталу торговельного підприємства; оптимізація обсягів запасів та розподіл власного капіталу за допомогою зменшення обсягів, що призначаються на поповнення запасів підприємства торгівлі; а також діагностика фінансової доцільності для підвищення ефективності фінансового важеля приватної структури.

Враховуючи рекомендації, у 2018 році на торговельному підприємстві було зафіксовано недостатню реалізацію управлінських рішень. Зокрема, не були проведені такі заходи, як аналіз фінансових можливостей для підвищення рентабельності власних коштів підприємства через ефективне використання позикового капіталу приватної структури; оптимізація структури капіталу торговельного підприємства за критерієм максимізації фінансової рентабельності; оптимізація структури капіталу підприємства; підтримка існуючої політики фінансування активів; оптимізація обсягів запасів; оптимізація розподілу власного капіталу торговельного підприємства шляхом зменшення обсягів, спрямованих на поповнення запасів приватної структури; а також діагностика фінансової доцільності для збільшення ефективності фінансового важеля торговельного підприємства.

Проводячи моніторинг та дослідження відносних індикаторів фінансової стійкості торговельного підприємства, вкрай важливо провести автентичний розрахунок власного оборотного капіталу торговельного підприємства. Зокрема, ми отримаємо наступні значення власного оборотного капіталу торговельного підприємства:

$ВOK_{2018} = 1312,00$ (тис. грн); $ВOK_{2019} = 1125,00$ (тис. грн);

$ВOK_{2020} = 1062,70$ (тис. грн); $ВOK_{2021} = 1263,90$ (тис. грн);

$ВOK_{2022} = 1871,40$ (тис. грн).

Отже, рівноважність діяльності торговельного підприємства, може бути визначена через рівновагу балансу спільного підприємства. Варто відзначити, що для того, щоб ефективно визначити здатність компанії зберігати рівновагу свого майна і джерел майна у динамічному ендогенному та екзогенному середовищі, визначаємо рівень фінансової стійкості підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Рівень фінансової стійкості ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

Роки	Тип фінансової стійкості торговельного підприємства	Характеристика типу фінансової стійкості
2018-2022 рр.	Нестійкий фінансовий стан	Нинішня платоспроможність погіршилася, і існує нагальна потреба залучити більше акцій з джерел позикових коштів. Можливість швидка, а головне – відновити платоспроможність торговельного підприємства з мінімальними втратами ресурсів.

Отже, торговельне підприємство ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 рр. було із нестійким фінансовим станом. Ситуація на перший погляд однозначна, проте деякі особливості у проведеному нами вказують на можливості фінансового стану, зокрема, зміна структури власного капіталу. Для ефективного функціонування підприємства, необхідно ціленаправлено використовувати оборотні засоби торговельного підприємства. Ми впевнені, що саме ці заходи дадуть змогу наростити прибуток.

Для об'єктивної оцінки фінансового стану конкретного торговельного підприємства у сфері ритейлу та для адекватного розуміння його прибутковості, а також для моніторингу фінансового стану, важливе значення має аналітичний розрахунок та використання показників ліквідності. Як визначено у теорії фінансів, ліквідність вказує на наявність грошових ресурсів у підприємства, а їх ефективний розподіл є важливим фактором для забезпечення діяльності торговельного підприємства. Це сприяє підвищенню прибутку, платоспроможності, репутації, та успішній господарській діяльності у сфері торгівлі, де ризик є прийнятним. Фінансово стабільне торговельне підприємство демонструє здатність подолати несподівані зміни на ринку та уникнути критичних ситуацій, що можуть призвести до банкрутства. З високим

рівнем стабільності воно здобуває переваги в отриманні кредитних ресурсів та залученні інвестицій, зростаючи конкурентоспроможність серед інших виробничих компаній. Таке торговельне підприємство в конкретному регіоні також дотримується своїх зобов'язань перед державою, позабюджетними фондами, працівниками та підрядниками. Для практичного вивчення системи коефіцієнтів ліквідності (див. табл. 2.6), важливо розглядати їхню ідентифікацію та розрізнення за відповідним розміром.

Таблиця 2.6 – Показники ліквідності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Показники	Оптимальне (рекомендоване) значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,7-0,8	0,023	0,006	0,009	0,224	0,785
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	1,628	0,294	0,415	1,384	2,243
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1-2	7,102	2,377	4,125	6,825	6,964

Проаналізуємо на основі таблиці 2.6 динамічні зміни показників ліквідності торговельного підприємства, а результати зведемо у таблицю 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка показників ліквідності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
Коефіцієнт критичної ліквідності	-0,017	0,003	0,215	0,561
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-1,334	0,121	0,969	0,859
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	-4,725	1,748	2,700	0,139

Аналізуючи ліквідність та платоспроможність торговельного підприємства, можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт критичної ліквідності був лише одного року стандартизований, зокрема у 2022 р. Всі інші показники були не оптимального (рекомендованого) значення. Ми

стверджуємо, що ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» не мало гарантії погашення боргів наявною готівкою, що була в наявності у 2018-2020 рр.

Отже, за результатами проведеної нами аналітики, було виявлено, що баланс торговельного підприємства сфери ритейлу не можна вважати достатньо платоспроможним протягом 2018-2021 рр. Також відомо, що спостерігається тенденція до збільшення всіх показників у 2018-2022 рр.

Висновок за усіма вище проведеними аналітичними дослідженнями наступний: баланс торговельного підприємства не є ліквідним. Виходить, що для даного торговельного підприємства не вистачає певної кількості власних джерел фінансування. А виходячи з цього твердження, ми розуміємо, що для даного торговельного підприємства не сформувались сприятливі умови для формування оборотних активів підприємства.

У 2018-2022 рр. торговельним підприємством для покращення ліквідності та платоспроможності необхідно було прийняти та застосувати такі управлінські рішення: значне покращення кредитної політики, зокрема зменшення дебіторської заборгованості; постійне зменшення запасів, також зменшення дебіторської заборгованості, постійний пошук вигідних інвестиційних проектів для приватної структури. Варто відзначити, що розрахунки здійснювались, виходячи з напрацювань професора Вахович І.М. [3].

При виконанні моніторингу фінансового стану підприємства торгівлі, важливо надати увагу аналізу рівня ділової активності підприємства. Згідно з теорією фінансів, ділова активність охоплює різноманітні характеристики підприємства, визначає його позицію на ринку, безпеку та ефективність використання різних ресурсів та результати його діяльності. Ділова активність визначає рушійну силу сталого розвитку та швидкість обороту порівняно з конкурентами.

За результатами фінансових досліджень, основними критеріями операційної діяльності торговельних підприємств є ефективність використання фінансових ресурсів та виконання фінансово-економічних показників. Наша

позиція полягає в тому, що прибутковість є визначальним критерієм ефективності торговельного підприємства. Таке підприємство повинно прагнути максимізувати рух основних та оборотних засобів.

Моніторинг ділової активності торговельного підприємства проводиться як на якісному, так і на кількісному рівні. Якісна оцінка включає аналіз різних аспектів, таких як широта товарного ринку, експортна пропозиція, наявність унікальних товарів чи послуг, підтримка репутації та стабільність відносин з клієнтами та партнерами. Кількісний аналіз оцінюється за ступенем виконання планів і ефективністю використання фінансових ресурсів.

Аналітичне дослідження ділової активності торговельного підприємства включає ключові показники, які дозволяють визначити швидкість обертання грошових ресурсів вкладених в підприємство. Конкретні індикатори ділової активності торговельного підприємства відображені у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники ділової активності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Показники	Позитивна тенденція	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	3,337	2,019	1,743	2,375	3,641
Тривалість одного обороту активів, днів	збільшення	108	178	206	152	99
Коефіцієнт обіговості запасів	збільшення	3,423	2,092	1,656	2,276	3,439
Тривалість одного обороту запасів, днів	зменшення	105	172	217	158	105
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	зменшення	16,029	-	-	-	-
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	збільшення	22	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості	зменшення	13,088	-	-	24,732	30,204
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	збільшення	28	-	-	15	12
Тривалість фінансово-експлуатаційного циклу, днів	зменшення	100	-	-	-	-
Тривалість операційного циклу, днів	зменшення	32	-	-	-	-
Коефіцієнт оборотності основних засобів	зменшення	36,333	16,765	25,256	21,671	18,552
Тривалість одного обороту основних засобів, днів	зменшення	10	21	14	17	19

На основі представлених даних у таблиці 2.8, проаналізуємо динаміку ключових індикаторів ділової активності торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», а результати зведемо у таблицю 2.9.

Таблиця 2.9 – Динаміка показників ділової активності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
1	2	3	4	5
Коефіцієнт оборотності активів	-1,319	-0,275	0,632	1,266
Тривалість одного обороту активів, днів	70	28	-55	-53
Коефіцієнт обіговості запасів	-1,331	-0,435	0,620	1,163
Тривалість одного обороту запасів, днів	67	45	-59	-53
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	-	-	-	-
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5
Коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості	-	-	-	5,472
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	-	-	-	-3
Тривалість фінансово-експлуатаційного циклу, днів	-	-	-	-
Тривалість операційного циклу, днів	-	-	-	-
Коефіцієнт оборотності основних засобів	-19,569	8,491	-3,585	-3,119
Тривалість одного обороту основних засобів, днів	12	-7	2	3

Динаміка показників враховує зміну їх абсолютних значень. Ми провели розрахунки індикаторів ділової активності приватної структури сфери торгівлі, а отже можемо робити інтерпретацію таких розрахунків.

Відповідно до проведених нами розрахунків, у 2018-2022 рр. варто було провести наступні заходи управлінського впливу в контексті покращення ділової активності торговельного підприємства: неухильне збільшення обсягів реалізації продукції, постійне зменшення витрат ресурсів приватної структури, оптимізація складу майна підприємства торгівлі; зростання кредиторської заборгованості, зменшення собівартості продукції приватної структури.

Продовжимо аналіз фінансового стану підприємства торгівлі. Майновий стан торговельного підприємства визначається кількістю економічних ресурсів, які перебувають у його володінні. Загальна сума економічних ресурсів відображається у балансах підприємства і представляє широку оцінку активів, що включає майно виробничих підприємств.

Для аналізу майнового стану торговельного підприємства розглянемо його капіталові відносини та внесемо в розгляд зміни, що відбулися протягом періоду з 2018 по 2022 рік. Динаміку змін майнового портфеля підприємства слід пов'язувати з основними пасивами, ефективним розподілом, і подальшим перерозподілом. Детальний аналіз індексу балансових зобов'язань (джерела майна промислових підприємств) – балансового результату, власного капіталу та позикового капіталу – дозволить визначити ефективність інвестицій у

корпоративні активи. Показниками належного стану активів є зростання балансу на кінець звітного періоду порівняно з початком року, темпи росту оборотних активів в порівнянні з необоротними, збільшення власного капіталу, що перевищує борг, та стабільні темпи росту кредиторської та дебіторської заборгованості.

Оцінка майнового стану торговельного підприємства включає ключові індикатори, такі як коефіцієнт придатності основних засобів. Також розглядаються такі показники як коефіцієнт зносу та оновлення основних засобів. Ці індикатори визначають основні аспекти майнового стану підприємства. Майновий стан торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» проаналізований у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Показники майнового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Показники	Нормативне значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Коефіцієнт придатності основних засобів	збільшення, 0,5	0,624	0,663	0,656	0,670	0,557
Коефіцієнт зносу основних засобів	зменшення, 0,5	0,376	0,337	0,344	0,330	0,443
Коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	-0,047	-0,048	-0,007	-0,014	0,164
Коефіцієнт вибуття	повинен бути меншим коефіцієнта оновлення	0,047	0,024	-0,032	0,014	-0,010

На основі таблиці 2.10 проаналізуємо динаміку показників майнового стану торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», а результати зведемо у таблицю 2.11. Показники динаміки дадуть нам змогу зрозуміти зміни індикаторів у часі, а отже, стверджувати, у якому напрямку рухається торговельне підприємство.

Враховуючи аналіз, представлений у таблицях 2.10-2.11, можна зазначити, що у період з 2018 по 2019 роки на торговельному підприємстві слід було здійснити кілька кроків у сфері фінансового менеджменту.

Таблиця 2.11 – Динаміка ключових показників майнового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,039	-0,007	0,014	-0,670
Коефіцієнт зносу основних засобів	-0,039	0,007	-0,014	-0,330
Коефіцієнт оновлення основних засобів	-0,001	0,041	-0,007	0,014
Коефіцієнт вибуття	-0,024	-0,055	0,045	-0,014

Зокрема, це включало в себе оновлення основних засобів приватної структури сфери торгівлі та пошук фінансових ресурсів для цієї мети. Була виражена потреба в оновленні обладнання, а також у відслідковуванні енергомісткості та ресурсомісткості виробничих процесів для уникнення зменшення конкурентоспроможності продукції.

У період з 2020 по 2022 роки торговельне підприємство повинно було приймати заходи для поліпшення свого активу, включаючи оновлення основних засобів та пошук фінансових ресурсів для цієї мети. Позначалася необхідність в оновленні обладнання, а також в управлінських рішеннях щодо відслідковування технічних новинок для технічного переозброєння виробничих процесів. Варто відзначити, що розрахунки здійснювались, виходячи з напрацювань професора Вахович І.М. [3].

Ми стверджуємо, що для досягнення успішних фінансово-економічних результатів будь-яка приватна структура сфери торгівлі повинна приділяти увагу ключовим показникам, таким як прибуток і рентабельність.

Результати формування вигоди торговельного підприємства повинні бути представлені як в кількісній, так і якісній формі, відповідно до встановлених цілей. З'ясуємо показники прибутку торговельного підприємства сфери ритейлу ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018 р., а результати зведемо у таблицю 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	545,00	667,00	122,00	22,39
РЕ – нерозподілений прибуток	300,00	402,00	102,00	34,00
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	300,00	402,00	102,00	34,00
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	258,00	330,00	72,00	27,91
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	1181,00	1420,00	239,00	20,24

Отже, згідно даних таблиці 2.12 у торговельного підприємства відстежується прибуткова діяльність у 2018 р. З'ясуємо показники прибутку торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2017 р., а результати зведемо у таблицю 2.13.

Таблиця 2.13 – Аналіз прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2019 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
1	2	3	4	5
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	667,00	224,70	-442,30	-66,31
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	402,00	-50,30	-452,30	-112,51

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	402,00	-50,30	-452,30	-112,51
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	330,00	-50,30	-380,30	-115,24
РЕ – нерозподілений прибуток	1420,00	1213,00	-207,00	-14,58

Отже, відповідно до наших даних, представлених у таблиці 2.13, видно, що торговельне підприємство відзначалося збитковою діяльністю у 2019 році. Для оцінки прибутковості торговельного підприємства ПП "ВАЛДІМ-ТЕХ" у 2020 році за міжнародними методиками, ми проведемо аналіз показників та зведемо результати у таблицю 2.14. Проведення цих розрахунків дозволить розглянути фінансові результати підприємства торгівлі з урахуванням сучасних фінансових підходів.

Таблиця 2.14 – Аналіз прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2020 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	224,70	227,30	2,60	1,16
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	-50,30	-34,60	15,70	-31,21
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	-50,30	-34,60	15,70	-31,21
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	-50,30	-34,60	15,70	-31,21
РЕ – нерозподілений прибуток	1213,00	1148,00	-65,00	-5,36

Отже, згідно даних таблиці 2.14 у торговельного підприємства відстежується збиткова діяльність у 2020 р. З'ясуємо показники позитивного фінансового результату, тобто прибутку торговельного підприємства, а саме ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2021 р., а результати зведемо у таблицю 2.15.

Таблиця 2.15 – Аналіз прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2021 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	227,30	277,90	50,60	22,26
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	-34,60	10,50	45,10	-130,35
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	-34,60	10,50	45,10	-130,35
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	-34,60	10,50	45,10	-130,35
РЕ – нерозподілений прибуток	1148,00	1158,50	10,50	0,91

Отже, згідно даних таблиці 2.15 у торговельного підприємства відстежується прибуткова діяльність у 2021 р. З'ясуємо показники прибутку торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2022 р., а результати зведемо у таблицю 2.16.

Таблиця 2.16 – Аналіз прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2022 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
1	2	3	4	5
РЕ – нерозподілений прибуток	1158,50	2029,00	870,50	75,14

Продовження таблиці 2.16

1	2	3	4	5
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	277,90	1308,80	1030,90	370,96
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків(ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	10,50	1045,30	1034,80	9855,24
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	10,50	1045,30	1034,80	9855,24
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	10,50	870,50	860,00	8190,48

Отже, згідно даних таблиці 2.16 у торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» відстежується прибуткова діяльність у 2022 р.

Рентабельність торговельного підприємства є важливим індикатором, який визначає попит на його ключові значення. Основним показником рентабельності є рентабельність виробництва, яка обчислюється як відношення прибутку від реалізації до загального передоплаченого капіталу (сума всіх активів).

Показники прибутку приватної структури сфери торгівлі представляють собою більш комплексну характеристику ефективності господарської діяльності, оскільки їх значення відображають відношення ефекту до вкладеного капіталу або витрачених фінансових ресурсів.

Показник рентабельності є важливим мірником, який вказує на ефективність торговельного підприємства, враховуючи його прибутковість порівняно з іншими факторами у сферах виробництва, збуту та фінансово-господарської діяльності. Також слід підкреслити, що рентабельність є потужним показником ефективності фінансово-економічних механізмів та виробничих компаній в умовах ринкової конкуренції, економічних коливань та глобальних фінансово-економічних криз.

Рентабельність продукції, реалізованої приватною структурою, вказує на прибуток від реалізації на 1 гривню виручки від реалізації, розрахований за відношенням валового прибутку до виручки від реалізації.

Рентабельність виробництва – це показник, що вказує на прибуток на одну гривню основних і оборотних коштів, розрахований як відношення прибутку від реалізації до середньорічної вартості основних і оборотних коштів.

Рентабельність активів підприємства-оптовика – це показник, який вказує, скільки чистого прибутку вкладено в активи підприємства-оптовика, і розраховується як відношення чистого прибутку до кількості активів на балансі торговельного підприємства.

Рентабельність власного капіталу торговельного підприємства – це індикатор, який вказує, скільки чистого прибутку припадає на 1 гривню власного капіталу, розрахований як відношення прибутку до загального власного капіталу підприємства-оптовика.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, який демонструє, наскільки ефективно здійснює свою фінансово-господарську діяльність торговельне підприємство-оптовик. Для оцінки рентабельності торговельного підприємства варто проводити аналіз за ключовими індикаторами, згаданими раніше, які будуть розглянуті в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17 – Показники рентабельності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках, %

Показники	Нормативне (рекомендоване) значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	2	3	4	5	6	7
Економічна рентабельність (коефіцієнт економічної рентабельності)	збільшення	19,56	-2,42	-2,25	0,75	36,35
Чиста рентабельність активів	збільшення	23,83	-2,42	-2,25	0,75	43,65
Рентабельність капіталу	збільшення	23,83	-2,42	-2,25	0,75	43,65
Чиста рентабельність власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності)	збільшення	22,42	-3,98	-2,88	0,87	41,83

Продовження таблиці 2.17

1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність наданих послуг, робіт (коефіцієнт комерційної рентабельності)	збільшення	22,47	19,58	23,19	25,78	47,09
Валова рентабельність продажу	збільшення	18,35	16,37	18,83	20,50	32,02
Операційна рентабельність продажу	збільшення	7,28	16,37	18,83	20,50	32,02
Чиста рентабельність продажу	збільшення	6,06	-1,44	-1,19	0,33	13,86

На основі таблиці 2.17 проаналізуємо динаміку показників рентабельності торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», а результати зведемо у таблицю 2.18.

Таблиця 2.18 – Динаміка показників рентабельності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», %

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
Економічна рентабельність (коефіцієнт економічної рентабельності)	-21,98	0,17	3,00	35,60
Чиста рентабельність активів	-26,25	0,17	3,00	42,90
Рентабельність капіталу	-26,25	0,17	3,00	42,90
Чиста рентабельність власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності)	-26,39	1,09	3,75	40,96
Рентабельність наданих послуг, робіт (коефіцієнт комерційної рентабельності)	-2,89	3,61	2,59	21,31
Валова рентабельність продажу	-1,98	2,45	1,67	11,52
Операційна рентабельність продажу	9,09	2,45	1,67	11,52
Чиста рентабельність продажу	-7,49	0,25	1,52	13,53

На основі таблиць 2.17-2.18 можна зробити висновок, що ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» є підприємством, що характеризується прибутковою діяльністю. Це впливає з показників рентабельності торговельного підприємства, адже, як відомо з дослідження, вони чітко відповідають нормативному значенню за період 2020-2022 рр.

На підставі аналітичних розрахунків можна визначити, що у 2018 році торговельне підприємство стало перед необхідністю ухвалення ряду стратегічних управлінських рішень. Серед них були вдосконалення механізмів збільшення прибутковості, раціоналізація витрат та оптимізація ресурсів, зниження рівня дебіторської заборгованості, скорочення зобов'язань торговельного підприємства, ефективне використання залученого капіталу, зменшення залежності від позикового капіталу, оптимізація виробничих та збутових витрат, скорочення собівартості реалізованої продукції приватної структури, збільшення операційних доходів, зменшення операційних витрат, підвищення чистого прибутку і загальне зниження сукупних витрат торговельного підприємства-оптовика.

У 2022 році також було вирішено провести ряд управлінських заходів на торговельному підприємстві. Серед них були знову зростання прибутку, та зменшення витрат приватної структури, економія ресурсів торговельного підприємства, зменшення дебіторської заборгованості підприємства, скорочення зобов'язань торговельного підприємства, ефективне використання залучених коштів, зростання прибутку торговельного підприємства, зменшення позикових коштів, зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції приватної структури, зменшення собівартості реалізованої продукції торговельного підприємства, зростання операційних доходів приватної структури, зменшення операційних витрат торговельного підприємства, зростання чистого прибутку приватної структури і зменшення сукупних витрат торговельного підприємства-оптовика.

Проведений детальний аналіз фінансового стану торговельного підприємства у цьому розділі кваліфікаційної роботи (зокрема, аналіз відносних показників ліквідності та платоспроможності, моніторинг фінансової стійкості приватної структури, ділової активності торговельного підприємства, майнового стану та рентабельності торговельного підприємства) дає підставу стверджувати, що на підприємстві ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» створені оптимальні умови для оптимізації фінансово-господарської діяльності та значного

збільшення його прибутку, а отже і покращення фінансового забезпечення торговельного підприємства-оптовика.

2.3 Перевірка висунутих гіпотез фінансового забезпечення діяльності підприємства торгівлі

Проведемо перевірку висунутих у п. 2.1 цього розділу роботи гіпотез щодо фінансового забезпечення торговельних підприємств.

Отже, розглянемо гіпотезу 3: чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (або товарів, робіт чи послуг) торговельного підприємства слабо обумовлений поточними зобов'язання і забезпечення торговельного підприємства.

Для цього сформуємо матеріали статистичного дослідження на торговельному підприємстві-оптовикі і представимо їх у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 – Матеріали статистичного спостереження до гіпотези 3 показників фінансового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Роки	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства, тис. грн. (yj)	Поточні зобов'язання і забезпечення підприємства, тис. грн. (xj)
2018	5450,0	215,0
2019	3501,7	817,0
2020	2915,8	340,1
2021	3166,8	185,2
2022	6279,8	313,8
Всього	21314,1	1871,1

Розрахункові значення показників чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (або товарів, робіт чи послуг) та поточних зобов'язань і забезпечення торговельного підприємства-оптовика, а саме мова йде про ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» представимо у таблиці 2.20. Також варто відзначити, що у розрахунках бралася модель регресії, за якою встановлювалась залежність між згаданими показниками.

Таблиця 2.20 – Розрахункові значення показників до гіпотези 3 фінансового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Роки	Ранги ознак		Рангова різниця ($d_j=R_{xj}-R_{yj}$)	d_j*d_j	x_j*x_j	y_j*y_j	x_j*y_j
	факторної R_{xj}	результативної R_{yj}					
2018	4	2	2	4	46225,00	29702500,00	1171750,00
2019	1	3	-2	4	667489,00	12261902,89	2860888,90
2020	2	5	-3	9	115668,01	8501889,64	991663,58
2021	5	4	1	1	34299,04	10028622,24	586491,36
2022	3	1	2	4	98470,44	39435888,04	1970601,24
Всього	x	x	-	22	962151,49	99930802,81	7581395,08

Сформуємо рівняння залежності показниками: чистого доходу (виручки) від реалізації продукції торговельного підприємства і поточними зобов'язаннями торговельного підприємства:

$$\begin{cases} 5*b_0 + 18171,10*b_1 = 21314,10; \\ 1871,10*b_0 + 962151,49*b_1 = 7581395,08; \end{cases}$$

Спробуємо знайти невідомі даного рівняння, і в результаті отримаємо такі значення:

$$\begin{cases} b_0 = 4826,79; \\ b_1 = -1,51. \end{cases}$$

Встановимо значення факторної дисперсії як важливого показника статистичного дослідження:

$$\begin{aligned} \sigma_y^2 &= 0,20*(4826,79*21314,10 + (-1,51)*962151,49) - \\ &- 18171634,35 = 2114082,42. \end{aligned}$$

Загальна дисперсія результативної ознаки становитиме:

$$\sigma_y^2 = 19986160,56 - 18171634,35 = 1814526,21.$$

Розрахуємо залишкову дисперсія:

$$\sigma_c^2 = 1814526,21 - 2114082,42 = -299556,21.$$

Загальна дисперсія факторної ознаки становитиме:

$$\sigma_x^2 = 192430,30 - 140040,61 = 52389,69.$$

Лінійний коефіцієнт кореляції становить:

$$r_{yx} = (1516279,02 - 1595232,50) / (228,89 * 1347,04) = -0,26.$$

Виходячи з проведених вище розрахунків, ми можемо стверджувати, що коефіцієнт детермінації становить 0,0605.

Таким чином, надалі ми робимо висновок, що напрям зв'язку – обернений між показниками чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (або товарів, робіт чи послуг) торговельного підприємства та поточними зобов'язаннями і забезпеченнями торговельного підприємства. Для даної залежності властивий слабкий зв'язок, оскільки показник, що ми досліджували, коливається в межах 0,1-0,3. Дійсно, ми можемо ствердно казати, що результативна ознака чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (або товарів, робіт чи послуг) торговельного підприємства на 6,05% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки поточних зобов'язань і забезпечення торговельного підприємства. Отже, запропоновану гіпотезу 3 було успішно доведено.

Гіпотеза 2. Основні засоби торговельного підприємства практично повністю залежать від нерозподіленого прибутку торговельного підприємства.

Проведемо дослідження і встановимо ймовірний зв'язок між показниками основних засобів торговельного підприємства і нерозподіленим прибутком торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 рр. Для цього сформуємо матеріали статистичного дослідження на торговельному підприємстві-оптовику і представимо їх у таблиці 2.21.

Таблиця 2.21 – Матеріали статистичного спостереження показників до гіпотези 2 фінансового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Роки	Основні засоби підприємства, тис. грн. (y _j)	Нерозподілений прибуток підприємства, тис. грн. (x _j)
1	2	3
2018	160,0	1420,0
2019	140,0	1213,0
2020	137,3	1148,0
2021	131,8	1158,5

Продовження таблиці 2.21

1	2	3
2022	209,6	2029,0
Всього	778,7	6968,5

Розрахункові значення показників до гіпотези 2 фінансових результатів торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» представимо у таблиці 2.22.

Таблиця 2.22 – Розрахункові значення показників до гіпотези 2 фінансового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Роки	Ранги ознак		Рангова різниця ($d_j = R_{xj} - R_{yj}$)	$d_j * d_j$	$x_j * x_j$	$y_j * y_j$	$x_j * y_j$
	факторної R_{xj}	результативної R_{yj}					
2018	2	2	0	0	2016400,00	25600,00	227200,00
2019	3	3	0	0	1471369,00	19600,00	169820,00
2020	5	4	1	1	1317904,00	18851,29	157620,40
2021	4	5	-1	1	1342122,25	17371,24	152690,30
2022	1	1	0	0	4116841,00	43932,16	425278,40
Всього	x	x	-	2	10264636,25	125354,69	1132609,10

Виходячи з вище відомої інформації, визначимо рівняння залежності між показниками: основними засобами торговельного підприємства і нерозподіленим прибутком торговельного підприємства:

$$\begin{cases} 5 * b_0 + 6969,50 * b_1 = 778,70; \\ 6968,50 * b_0 + 10264636,25 * b_1 = 1132609,10; \end{cases}$$

Надалі знайдемо невідомі даного рівняння, і в результаті отримаємо такі значення:

$$\begin{cases} b_0 = 36,37; \\ b_1 = 0,09. \end{cases}$$

Тепер ми можемо розрахувати значення факторної дисперсії як важливого показника статистичного дослідження:

$$\begin{aligned} \sigma_y^2 &= 0,20 * (36,37 * 778,70 + 0,09 * \\ &* 10264636,25) - 24254,95 = 157247,40. \end{aligned}$$

Відтак загальна дисперсія результативної ознаки становитиме:

$$\sigma_y^2 = 25070,94 - 24254,95 = 815,99.$$

Тепер проведемо дослідження, щоб встановити залишкову дисперсія:

$$\sigma_e^2 = 815,99 - 157247,40 = -156431,41.$$

Отже, загальна дисперсія факторної ознаки становитиме:

$$\sigma_x^2 = 2052927,25 - 1942399,69 = 110527,56.$$

При цьому, лінійний коефіцієнт кореляції становить:

$$r_{yx} = (226521,82 - 217054,84) / (332,46 * 28,57) = 1,00.$$

Виходячи з проведених вище розрахунків, ми можемо стверджувати, що коефіцієнт детермінації становить 0,9833.

Таким чином, надалі ми робимо висновок, що напрям зв'язку – прямий між показниками основними засобами торговельного підприємства і нерозподіленим прибутком торговельного підприємства. Для даної залежності властивий вельми тісний зв'язок, оскільки показник, що ми досліджували, коливається в межах 0,9-0,99. Дійсно, ми можемо ствердно казати, що результативна ознака основних засобів торговельного підприємства на 98,33% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки нерозподіленого прибутку торговельного підприємства. Отже, запропоновану гіпотезу 2 було успішно доведено. Доведемо гіпотезу 1.

Гіпотеза 1. Чистий прибуток (збиток) торговельного підприємства повністю обумовлений власним капіталом торговельного підприємства.

Проведемо дослідження і встановимо ймовірний зв'язок між показниками чистого прибутку торговельного підприємства і власним капіталом торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 рр. Для цього сформуємо матеріали статистичного дослідження на торговельному підприємстві і представимо їх у таблиці 2.23. Також варто відзначити, що у розрахунках бралася модель регресії, за якою нами встановлювалась залежність між згаданими показниками.

Таблиця 2.23 – Матеріали статистичного спостереження показників до гіпотези 1 фінансового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Роки	Чистий прибуток (збиток) підприємства, тис. грн. (y_j)	Власний капітал підприємства, тис. грн. (x_j)
2018	330,0	1472,0
2019	-50,3	1265,0
2020	-34,6	1200,0
2021	10,5	1210,5
2022	870,5	2081,0
Всього	1126,1	7228,5

Зазначимо, що розрахункові значення показників до гіпотези 1 фінансових результатів торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» представимо у таблиці 2.24.

Таблиця 2.24 – Розрахункові значення показників до гіпотези 1 фінансового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2022 роках

Роки	Ранги ознак		Рангова різниця ($d_j = R_{x_j} - R_{y_j}$)	$d_j * d_j$	$x_j * x_j$	$y_j * y_j$	$x_j * y_j$
	факторної R_{x_j}	результативної R_{y_j}					
2018	2	2	0	0	2166784,00	108900,00	485760,00
2019	3	5	-2	4	1600225,00	2530,09	-63629,50
2020	5	4	1	1	1440000,00	1197,16	-41520,00
2021	4	3	1	1	1465310,25	110,25	12710,25
2022	1	1	0	0	4330561,00	757770,25	1811510,50
Всього	x	x	-	6	11002880,25	870507,75	2204831,25

Сформуємо рівняння залежності між показниками: чистим прибутком торговельного підприємства і власним капіталом торговельного підприємства:

$$\begin{cases} 5 * b_0 + 7228,50 * b_1 = 1126,10; \\ 7228,50 * b_0 + 11002880,25 * b_1 = 2204831,25; \end{cases}$$

Спробуємо знайти невідомі даного рівняння, і в результаті отримаємо такі значення:

$$\begin{cases} b_0 = -1283,76; \\ b_1 = 1,04. \end{cases}$$

Тепер розрахуємо значення факторної дисперсії як важливого показника статистичного дослідження:

$$\begin{aligned} \sigma_{\hat{y}}^2 &= 0,20 * ((-1283,76) * 1126,10 + 1,04 * \\ & * 11002880,25) - 50724,05 = 1957049,02. \end{aligned}$$

Ми можемо стверджувати, що загальна дисперсія результативної ознаки становитиме:

$$\sigma_y^2 = 174101,55 - 50724,05 = 123377,50.$$

При цьому залишкова дисперсія у розрахунках становитиме:

$$\sigma_{\epsilon}^2 = 123377,50 - 1957049,02 = -1833671,52.$$

Отже, виходячи з інформації, загальна дисперсія факторної ознаки буде наступною:

$$\sigma_x^2 = 2200576,05 - 2090048,49 = 110527,56.$$

При цьому, лінійний коефіцієнт кореляції становить:

$$r_{yx} = (440966,25 - 325600,55) / (332,46 * 351,25) = 0,99.$$

Тепер ми знаємо, що коефіцієнт детермінації становить 0,9370.

Таким чином, надалі ми робимо висновок, що напрям зв'язку – прямий між показниками чистого прибутку (збитку) торговельного підприємства і власним капіталом торговельного підприємства. Для даної залежності властивий вельми тісний зв'язок, оскільки показник, що ми досліджували, коливається в межах 0,9-0,99. Дійсно, ми можемо ствердно казати, що результативна ознака чистого прибутку торговельного підприємства на 93,70% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки власного капіталу торговельного підприємства. Отже, запропоновану гіпотезу 1 було успішно доведено.

На основі проведеного нами теоретичного дослідження фінансового забезпечення торговельного підприємства-оптовика та аналітичного дослідження фінансового стану конкретного підприємства сфери торгівлі, а

саме ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», нам вдалось довести гіпотетичні твердження. Саме вони вказують на прямий зв'язок між показниками чистого прибутку чи збитку і власним капіталом торговельного підприємства, а також основними засобами та нерозподіленим прибутком торговельного підприємства. Отже, на основі напрацювань ми можемо сформулювати проєктні пропозиції щодо покращення фінансового забезпечення торговельних підприємств на практиці. Саме це в умовах соціально-економічних викликів. Такі напрацювання відображені у розділі 3 кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

3.1 Прогнозування фінансового забезпечення діяльності підприємств сфери торгівлі

Використання фінансових ресурсів на торговельному підприємстві визначається різноманітністю напрямків, які ми вважаємо за доцільне класифікувати за видами активів та витрат. У контексті активів це охоплює необоротні та оборотні активи, а щодо витрат – виробничі, збутові, управлінські та інші витрати. З метою розширеного відтворення важливо забезпечити торговельне підприємство необхідним обсягом фінансових ресурсів, отриманих з різних джерел. При цьому важливо уникати великої залежності від залучених коштів порівняно з власними. Після розробки оптимальної стратегії фінансування слід визначити пріоритети використання ресурсів. Для ефективного контролю цього процесу необхідно проводити аналіз ключових фінансових показників діяльності торговельних підприємств, таких як рівень фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та рентабельності. Ретельний контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів стає обов'язковою умовою ефективного функціонування підприємства. На жаль, існує безліч негативних чинників, викликаних недостатньо розвинутою державною політикою. Додатково, до сьогодення залишається невирішеним питання відсутності єдиної стратегії формування та використання фінансових ресурсів торговельних підприємств, яка сприятиме спрощенню діловодства для всіх учасників економічної системи та піднесенню економіки на новий рівень якості.

Перед тим як висунути конкретні керівницькі заходи, що будуть в ланцюжку дослідницького проекту, необхідно провести додатковий аналіз спільного підприємства в розділі роздрібної торгівлі. Зокрема, нами було

використано SWOT-аналіз – метод моніторингу та аналізу, який широко застосовується в стратегічному управлінні (див. таблицю 3.1).

Таблиця 3.1 – SWOT-таблиця ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<p>Різноманітний асортимент товарів: Розмаїття продукції дозволяє задовольняти різноманітні потреби клієнтів і розширювати аудиторію.</p> <p>Ефективна логістика: Висока рівень організації логістичних процесів допомагає забезпечувати швидко та точну доставку товарів.</p> <p>Стійкі відносини з постачальниками: Довгострокові партнерські відносини з надійними постачальниками гарантують стабільність постачань і можливість отримання конкурентних цін.</p> <p>Добре розташовані торгові точки: Розташування складів і торгових площ дозволяє оптимально обслуговувати регіональний ринок.</p>	<p>Обмежений брендовий образ: Відсутність чіткого бренду може призвести до меншого визнання серед споживачів.</p> <p>Залежність від постачальників: Велика залежність від обмеженого кількісно постачальницького базару може впливати на стійкість до коливань на ринку.</p> <p>Конкуренція на ринку: Значна конкуренція в сегменті неспеціалізованої оптової торгівлі може призвести до зниження цін та прибутковості.</p> <p>Неактивна онлайн-присутність: Відсутність або обмежена онлайн-присутність може призвести до втрати потенційних клієнтів, які вибирають електронний канал для покупок.</p>
Зовнішнє середовище	<p>Можливості</p> <p>Розвиток економіки: Зростання економіки може призвести до збільшення попиту на товари, що пропонуються підприємством.</p> <p>Розширення асортименту: Додавання нових продуктів може залучити нових клієнтів і задовольнити потреби і смаки.</p> <p>Ефективне використання онлайн-продажів: Розвиток електронної комерції та покращення онлайн-продажів можуть розширити географію обслуговування та залучити інтернет-аудиторію.</p> <p>Створення бренду: Введення ефективної маркетингової стратегії може підняти впізнаваність бренду та збільшити лояльність клієнтів.</p>	<p>Загрози</p> <p>Економічна нестабільність: Зміни в економіці можуть вплинути на спроможність купляти споживачів та загальний обсяг продажів.</p> <p>Збільшення конкуренції: Поява нових гравців на ринку або зростання активності існуючих конкурентів може ускладнити утримання прибутковості.</p> <p>Технологічні зміни: Застосування нових технологій може вимагати значних інвестицій для підтримки конкурентоспроможності.</p> <p>Зміни у споживчих уподобаннях: Незворотні зміни у смаках та уподобаннях споживачів можуть вимагати адаптації асортименту та маркетингових стратегій.</p>

Аналіз, що проводився, включав дослідження за допомогою RAG by Open AI [26]. Універсальність цього методу дозволяє його застосовувати для різних об'єктів дослідження, таких як аналіз продукції виробника, конкурентів у роздрібній торгівлі, регіональних особливостей (природних, культурних, економічних, соціальних) та інше.

Як відомо, вказаний тип аналітичного дослідження застосовується для будь-якого підприємства в сфері торгівлі. Використовуючи цей аналіз, можна уникнути потрапляння торговельного підприємства в складну ситуацію, яка подальшим розвитком може ускладнитись і прийняти несприятливий оберт. Розглянемо, що означає SWOT. Це загальновідома аббревіатура, яка складається з початкових букв англійських слів: Strengths (сильні сторони) – це означає сильні характеристики компанії в галузі роздрібною торгівлі, які відокремлюють її від потенційних конкурентів на ринку; Weaknesses (слабкості) – недоліки торговельного підприємства порівняно з конкурентами, які можна суттєво та ефективно вдосконалити у найближчій перспективі; Opportunities (можливості) – характеристика галузі торгівлі, яка надає всім учасникам ринку можливості для розвитку та розширення існуючого бізнесу; Threats (загрози) – оцінка зовнішнього середовища торговельного підприємства та потенційних ризиків для такого суб'єкта господарювання в сфері торгівлі.

Сильними сторонами торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» можна чітко назвати наступні:

- 1) широкий асортимент товарів: різноманітність продукції (наявність широкого спектру товарів дозволяє задовольняти різноманітні потреби споживачів і відповідати їхнім уподобанням); розширення аудиторії (широкий асортимент привертає різноманітний споживчий сегмент, що сприяє збільшенню клієнтської бази та розширенню ринкової аудиторії);

- 2) ефективна логістика: швидка доставка (висока організаційна якість логістичних процесів забезпечує оперативну та своєчасну поставку товарів, що позитивно впливає на задоволення клієнтів та їхню лояльність); точність

поставок (ефективна логістика допомагає уникнути помилок у поставках і зменшує ймовірність невірної обліку товарів на складі);

3) стійкі відносини з постачальниками: стабільність постачань (довгострокові партнерські відносини з постачальниками гарантують постійний доступ до товарів, забезпечуючи стабільність у виробничому процесі); конкурентні ціни (добрі відносини можуть призвести до отримання конкурентоспроможних цін, що позитивно впливає на прибутковість підприємства);

4) добре розташовані торгові точки: оптимальне обслуговування регіонального ринку (розташування складів і торгових площ в стратегічних місцях дозволяє ефективно обслуговувати попит в різних регіонах, що сприяє локальному успіху підприємства); максимізація лояльності клієнтів (зручне розташування торгових точок може зробити покупки більш доступними для клієнтів, що сприяє підвищенню їхньої лояльності).

До слабких сторін ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» можна в результаті аналізу віднести:

1) обмежений брендовий образ: низька впізнаваність на ринку (відсутність чіткого бренду може призвести до того, що підприємство не виходить на передній план у своїй галузі, що може впливати на залучення уваги та довіру споживачів); обмежені можливості маркетингу (наявність визначеного бренду дозволяє ефективніше проводити рекламні кампанії і будувати позитивне сприйняття в очах споживачів);

2) залежність від постачальників: ризик нестабільних постачань (залежність від обмеженого кількісно постачальницького базару підвищує ризик непередбачуваних перешкод у постачанні, що може впливати на належний запас товарів і обслуговування замовлень); вразливість до цінових коливань (обмежена кількість постачальників може зробити підприємство вразливим до змін у ціновій політиці постачальників та ринкових умов);

3) конкуренція на ринку: зниження цінової ефективності (значна конкуренція може призвести до необхідності зниження цін для збереження

частки на ринку, що може впливати на прибутковість підприємства); менша можливість диференціації продукції (висока конкуренція у сегменті може обмежити можливості виокремлення продукції підприємства, що ускладнює залучення уваги споживачів);

4) неактивна онлайн-присутність: втрата потенційних клієнтів (онлайн-відсутність обмежує доступ до широкого кола споживачів, які активно використовують інтернет для покупок, що може вплинути на зростання обсягів продажів); відстеження трендів у електронній комерції (недостатня присутність в інтернеті може призвести до упущання можливостей адаптації до останніх технологічних та споживацьких трендів у сфері електронної комерції).

Можливостями ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» є наступні:

1) розвиток економіки: збільшення попиту (підприємство може скористатися зростанням економіки для збільшення обсягу продажів. Важливо відстежувати економічні тенденції та адаптувати стратегію відповідно до попиту на ринку);

2) розширення асортименту: привертання нових клієнтів (додавання нових продуктів або послуг може привернути нових клієнтів, які шукають різноманітність та інновації); задоволення потреб (спостереження за змінами в смаках та потребах споживачів дозволяє підприємству швидко реагувати і адаптувати свій асортимент);

3) ефективне використання онлайн-продажів: розширення географії обслуговування (онлайн-продажі дозволяють підприємству обслуговувати клієнтів не тільки на локальному рівні, а й глобально); привертання інтернет-аудиторії (інтернет-маркетинг та просування в соціальних мережах можуть допомогти залучити нових клієнтів, які активно користуються онлайн-платформами);

4) створення бренду: підвищення впізнаваності (маркетингові заходи та рекламні кампанії допомагають створити сильний бренд, який легко впізнається споживачами); збільшення лояльності клієнтів (ефективна стратегія

бренду сприяє формуванню позитивного враження серед клієнтів і може призвести до підвищення їх лояльності).

Загрози, що характерні для ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», виявлені під час аналізу:

1) економічна нестабільність: зменшення покупної спроможності (економічні спади або нестабільність можуть призвести до зменшення спроможності споживачів купувати товари, що може вплинути на загальний обсяг продажів та прибуток); зміни відносної популярності товарів (в умовах економічної нестабільності споживачі можуть переорієнтувати свої вибори на менш дорогі або основні товари, що може вплинути на стратегію продажу);

2) збільшення конкуренції: зниження цінової маржі (збільшення конкуренції може призвести до зниження цін та прибутковості, особливо, якщо нові гравці входять на ринок з агресивними ціновими стратегіями); необхідність інновацій (конкуренти, які активно використовують інновації, можуть вимагати від підприємства значних витрат на дослідження і розвиток для збереження конкурентоспроможності);

3) технологічні зміни: інвестиції в нові технології (впровадження нових технологій може вимагати великих інвестицій для підтримки операційної ефективності та конкурентоспроможності); ризик застарілості (неадекватна адаптація до технологічних змін може призвести до застарілості продуктів або послуг, що вплине на їх привабливість для споживачів);

4) зміни у споживчих уподобаннях: необхідність асортиментної адаптації (зміни в уподобаннях споживачів можуть вимагати швидкої адаптації асортименту, маркетингових стратегій та інших бізнес-процесів); ризик втрати популярності продуктів (якщо підприємство не встигає виходити на зустріч змінам у смаках споживачів, це може призвести до втрати популярності й втрати ринкової частки).

Отож, підсумовуючи проведений SWOT-аналіз торговельного підприємства, а саме ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», ми можемо стверджувати наступне. Для даного торговельного підприємства є достатня кількість слабких сторін. Щоб позбутися від них, потрібно не один напрямок застосувати на практиці та

використати дієві та ефективні заходи. Особливу увагу слід приділяти вирішенню та подоланню загроз торговельним підприємствам, оскільки вони негативно впливають на діяльність і навіть можуть спровокувати істотні критичні наслідки. Проте слід зазначити, що ефективна діяльність ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» на ринку має значні сили та можливості. З статутних документів можна дізнатися, що ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» діє відповідно до певних принципів економічної самостійності. А це значно підвищило його прибутковість у ряд періодів, коли ситуація на ринку була досить загрозливою.

Варто зазначити, що такі тренди властиві для торговельних підприємств Волинської області ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ».

На основі проведених аналізів та розрахунків, використовуючи показники за 2022 рік, пропонуємо ключові напрями покращення основних фінансових показників торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2023 році. Конкретні заходи будуть спрямовані на такі групи показників:

- 1) група показників «Фінансова стійкість»: розгляд фінансових можливостей для підвищення рентабельності власного капіталу торговельного підприємства за рахунок ефективного використання позикового капіталу приватної структури; оптимізація структури капіталу з урахуванням максимізації фінансової рентабельності торговельного підприємства; збільшення рентабельності власних коштів на основі ефективного використання залучених коштів; спрямування власного капіталу на поповнення виробничих запасів приватної структури та пошук шляхів для зростання власного капіталу підприємства торгівлі ; підтримка політики фінансування оборотних активів приватної структури; діагностика фінансової доцільності для збільшення ефективності фінансового важеля торговельного підприємства;
- 2) група показників «Платоспроможність»: удосконалення кредитної політики, зокрема зменшення дебіторської заборгованості приватної структури; зменшення запасів та дебіторської заборгованості приватної структури, активний пошук вигідних інвестиційних проєктів торговельного підприємства;

- 3) група показників «Майновий стан»: нарощення торговельних можливостей та розширення ринків збуту приватної структури; збереження високого рівня конкурентоспроможності продукції торговельного підприємства;
- 4) група показників «Ділова активність»: збільшення обсягів реалізації та зменшення витрат ресурсів приватної структури; оптимізація складу активів, зокрема розмірів запасів торговельного підприємства; розширення масштабів торговельної діяльності.

На основі основних фактичних показників фінансового стану торговельного підприємства у 2018-2022 рр., спробуємо створити прогнозний звіт про фінансові результати торговельного підприємства на 2023 р., діяльність якого підлягає аналізу на основі фінансових показників 2022 р. При цьому, враховуємо наступні ключові тенденції, які простежуються впродовж останніх років на торговельному підприємстві:

- середньорічний темп росту виручки від реалізації продукції буде становити 15%;
- собівартість реалізованої продукції торговельного підприємства зросте і становитиме додатково 25%;
- інші витрати торговельного підприємства збільшити на 15% порівняно з 2022 р.;
- збільшити інші доходи на 17% порівняно з 2022 р.

Отже, в результаті проведених нами розрахунків торговельне підприємство в прогнозованому 2021 році має всі підстави погіршити свої фінансові результати, зокрема, валові прибутки. Якщо більш детально, то валові прибутки підприємства мають всі шанси знизитись до 1885,4 тис. грн, що на 125,4 тис. грн гірше, ніж у 2022 р.

Наступним етапом буде підбиття результатів даного аналітичного дослідження щодо прогнозування. Отже, можна зробити висновок, що при дотриманні виявлених і вказаних нами трендів, показники діяльності торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» відчутно покращились, ніж у

2022 р., а саме: спільне підприємство буде мати прибуток, тобто, позитивний фінансовий результат. Якщо більш детальніше, то чистий прибуток торговельного підприємства буде в обсязі 905,0 тис. грн, що на 34,5 тис. грн більше, ніж у 2022 р. Виходячи з проведеного нами прогнозування, необхідно підкреслити, що торговельне підприємство забезпечить підтримувану прибуткову діяльність.

Ми можемо стверджувати, що розрахований звіт про фінансові результати торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» з прогнозними показниками є безумовно основою для складання балансу торговельного підприємства на майбутні роки, зокрема на 2023 рік. Для складання прогнозованого балансу торговельного підприємства нам необхідно врахувати певні рішення. Ці управлінські дії будуть стосуватися служби фінансового менеджменту підприємства. І ці дії будуть враховувати наступне: виручка від реалізації продукції торговельного підприємства збільшиться на 15%; основні засоби торговельного підприємства керівництво підприємства планує збільшити на 33%. У даному дослідженні враховано, що запаси торговельного підприємства зростуть на 25%, а нерозподілений прибуток збільшиться на 19%.

Дійсно ми запропонували ряд заходів щодо покращення фінансового забезпечення торговельного підприємства. Вони в тому числі ґрунтувалися на прогнозуванні показників. Виходячи з цього, необоротні активи торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» зростуть порівняно з 2022 р. на 69,2 тис. грн. Таким чином, виходячи з отриманих нами даних, ми стверджуємо, що прогнозована вартість основних засобів у найближчому періоді становитиме 2833,5 тис. грн. Таким чином, бачимо позитивний ріст майна торговельного підприємства-оптовика, що безумовно позитивно вплине на фінансове забезпечення торговельного підприємства.

Для прогнозування основних показників ділової активності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у досліджуваному нами торговельному підприємстві використано статистичний пакет аналізу даних в Excel. Такий метод прогнозування є дуже ефективним, оскільки дозволяє без зайвих розрахунків

робити швидкі аналітичні дії щодо виявлення прогностичних значень індикаторів, які шукаються. В основі аргументів статистичної функції ТЕНДЕНЦИЯ нами використано числові значення оборотності активів, обіговості запасів, обіговості дебіторської заборгованості, обіговості кредиторської заборгованості, оборотності основних засобів за 2018-2022 рр. Варто зазначити, що дана функція обчислює лінійну залежність кривих.

Ми використали статистичний пакет аналізу даних в Excel. Дані розрахунки, що засновані на фактичних даних показників ділової активності торговельного підприємства, дають змогу побачити, що протягом наступних двох років досліджуване торговельне підприємство буде мати наступну динаміку (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Порівняльна характеристика фактичних і прогностичних показників ділової активності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ»

Показники	Фактичні					Прогнозні		Відхилення, 2023 р. до 2022 р.
	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	
Коефіцієнт оборотності активів	3,337	2,019	1,743	2,375	3,641	3,047	1,774	-0,59
Коефіцієнт обіговості запасів	3,423	2,092	1,656	2,276	3,439	118,141	-21,255	114,70
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	16,029	0,000	0,000	0,000	0,000	3,209	-0,642	3,21
Коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості	13,088	0,000	0,000	24,732	30,204	112,174	-17,488	81,97
Коефіцієнт оборотності основних засобів	36,333	16,765	25,256	21,671	18,552	0,000	24,495	-18,55

Виходячи з даних таблиці 3.2, розробимо комплексний (інтегральний) показник ділової активності торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ». Ми визначили комплексний показник ділової активності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», значення якого представили на рисунку 3.1.

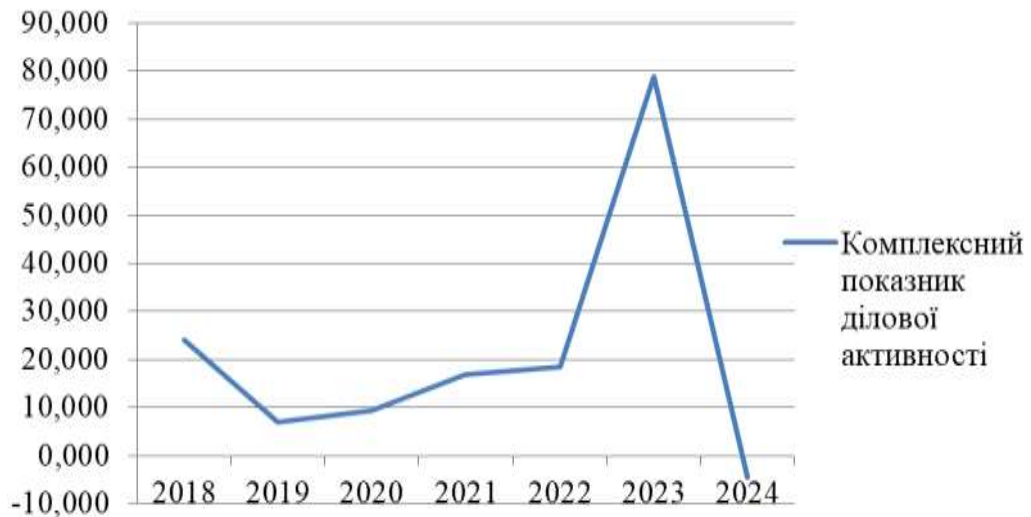


Рисунок 3.1 – Комплексний (інтегральний) показник ділової активності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2018-2024 рр.

Як бачимо з рисунку 3.1, комплексний (інтегральний) показник ділової активності впродовж 2018-2022 рр. буде мати найкраще значення у 2023 р.

Також спробуємо спрогнозувати чистий прибуток торговельного підприємства ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» на основі методики гіперболічного тренду. Це дозволить нам також розуміти стан фінансового забезпечення підприємства торгівлі у майбутньому. Представимо у таблиці 3.3 вхідні дані для прогнозування прибутку.

Таблиця 3.3 – Вхідні дані для прогнозування чистого прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» за 2020-2022 рр.

Рік	Значення року, t	Чистий прибуток, тис. грн, Y	1/t	d _t	d _y	bd _t	Фактичні значення чистого прибутку, тис. грн, Y _t
1	2	3	4	5	6	7	8
2020	1	-34,6	0	1,040	0,000	870,5	-34,6

Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8
2021	2	10,5	1	0,988	0,676	1458,9	10,5
2022	3	870,5	2	0,000	1,352	2047,2	870,5
Сума	6	846,4	3	2,028	2,028	4376,6	846,4

Підставивши дані у формулу гіперболічного тренду $Y_t = Y_{\max}(1 + bdt)$, наше рівняння тренду набуде наступного вигляду: $Y_t = 870,5 * (1 - 0,289 * d_t)$. Таким чином, проведемо розрахунок прогнозних показників чистого прибутку у 2023-2024 рр., а результати зведемо у таблицю 3.4.

Таблиця 3.4 – Прогнозні дані чистого прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» у 2023-2024 рр.

Рік	Значення року, t	1/t	d_t	bd_t	Прогнозні значення чистого прибутку, тис. грн, Y_t
2023	4	0,250	-3,000	2,028	2635,6
2024	5	0,200	-4,000	2,704	3224,0

Отже, згідно прогнозу за методикою гіперболічного тренду у 2023 р. прогнозний показник чистого прибутку ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» буде становити 2635,6 тис. грн, а у 2024 р. – 3224,0 тис. грн. Як бачимо, є всі передумови для покращення чистого прибутку на даному торговельному підприємстві.

3.2 Бізнес-планування для підприємства сфери торгівлі

Щоб покращити стан фінансово-господарської діяльності ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», а також вжити заходів для скорочення залежності від різноманітних позикових джерел фінансування, необхідно застосувати нові підходи до діяльності окремих нових напрямів. Зокрема, варто провести розробку бізнес-плану для торговельного підприємства, а саме ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ», зокрема розробити пропозиції для створення проєкту «Meatball».

Отже, основні вхідні дані бізнес-проекту для торговельного підприємства. Оскільки наше підприємство-оптовик займається торгівлею м'яса, ми припустили, що воно може спробувати виробляти продукцію за технологією сувід.

Технологія сувід (від французького *sous vide*, що означає «під вакуумом») є методом приготування продуктів у водяній бані, які розміщуються у міцних пластикових пакетах, звідки попередньо відкачується повітря. Готування страв відбувається повільніше, порівняно з використанням плити або духовки, завдяки низькій температурі води, до якої занурюється продукт, який герметично запакований в поліетилен. Температура води при використанні вакуумного методу знаходиться в діапазоні від 50 до 85 °C і ніколи не досягає точки кипіння. Важливою складовою цього процесу є постійний контроль температури, який є основою для правильної кулінарної обробки сувід.

У чому полягає відмінність низькотемпературного оброблення продуктів у вакуумі від звичайного варіння, смаження або парового готування? По-перше, завдяки герметичній упаковці ми уникнемо втрати соків, які несуть смак, ніжність та аромат вихідного продукту, і які за традиційних методів неминуче розчинилися б у воді або випарювалися у сковорідці. По-друге, для кожного типу харчового інгредієнта можна підібрати оптимальну температуру, яка найкраще розкриває смакові якості продукту. Важливою рисою цього методу є те, що страва під час приготування тривалий час зберігає незмінний смак, що є важко досяжним за звичайних методів теплової обробки. Оскільки традиційне готування часто призводить до того, що м'ясо, риба чи овочі стають або надто твердими, або надто м'якими, і ідеальний момент готовності страви дуже короткий. В даному випадку мова йде про м'ясні вироби.

Технологія вже використовується серед виробників м'ясних продуктів. Тому ми запозичимо у них по франшизі сам процес виробництва. Сировину ми маємо власну. Оскільки багато устаткування застосовувалось нами і раніше у заготівлі і переробці м'яса, ми лише доповнимо технологічний процес і

забезпечимо повноцінне виробництво м'ясних продуктів, причому корисних та з натуральної сировини.

Отже, розглянемо вхідні дані для фінансової моделі бізнес-плану. Валюти, в якій виконується розрахунок – українська гривня, долар США, євро. Курс валют: 36,95 грн/долар США, 40,00 грн/євро.

Кількість закладів, які одночасно планує відкрити торговельне підприємство – 1. Фінансові параметри для закладу: середній чек – 390 грн, середня кількість чеків у місяць – 900 шт., питома вага собівартості інгредієнтів у середньому чеці – 27%, питома вага собівартості упаковки в середньому чеці – 3%, планова середньомісячна виручка – 351000 грн.

Параметри виходу продажів на планові показники та подальше збільшення обсягів продажів: перший місяць – 35%, 6 місяць – 115%, 12 місяць – 245%.

На другому році роботи планується, що ріст заробітної плати складе 38%, ріст орендної плати – 56%, ріст комунальних платежів – 101%, ріст витрат на послуги зв'язку та інтернет – 55%, коефіцієнт дисконтування – 10%.

Інвестиції у відкриття закладу наступні. Ремонт приміщення – 25000 грн, меблі – 45000 грн, складське обладнання – 52000 грн, комп'ютерна та офісна техніка – 15000 грн, відеоспостереження – 7000 грн, сигналізація – 5000 грн, первісний закуп товару – 75000 грн, завдатковий платіж по оренді – 10000 грн, рекламна кампанія – 1000 грн, паушальний внесок – 166275 грн, патенти, ліцензії – 15000 грн, інше – 5000 грн. Загальна сума інвестицій – 430275 грн.

Персонал для закладу складається з таких посадових одиниць: адміністратор з окладом 16000 грн в місяць, два кухарі виробники м'ясних виробів з окладом 15000 грн в місяць кожен, два кухарі помічники виробників м'ясних виробів з окладом 14000 грн в місяць кожен.

Питомі витрати складатимуть (питома вага в обсязі виручки за перший рік роботи): собівартість – 30%, заробітна плата персоналу – 32,7%, роялті – 2,5%, маркетингові витрати – 7,4%, оренда – 2,2%, комунальні платежі – 0,8%, господарські потреби – 0,4%, сервісне обслуговування техніки та обладнання –

0,65%, уніформа персоналу – 0,1%, послуги зв'язку та інтернету – 0,4%, податки – 1,5%.

З іншої сторони, середньомісячна сума витрат за перший рік роботи складатиме: собівартість – 135574 грн, заробітна плата персоналу – 147899 грн, роялті – 11298 грн, маркетингові витрати – 33557 грн, оренда – 10000 грн, комунальні платежі – 3615 грн, господарські потреби – 1808 грн, офісні витрати – 90 грн, сервісне обслуговування техніки та обладнання – 2486 грн, уніформа персоналу – 250 грн, послуги зв'язку та інтернету – 1750 грн, податки – 7000 грн. Всього витрати становитимуть в середньому 368884 грн.

За перший рік роботи сума витрат складатиме: заробітна плата персоналу – 1774791 грн, роялті – 135574 грн, маркетингові витрати – 362689 грн, оренда – 120000 грн, комунальні платежі – 43384 грн, господарські потреби – 21692 грн, офісні витрати – 1085 грн, сервісне обслуговування техніки та обладнання – 29826 грн, уніформа персоналу – 3000 грн, послуги зв'язку та інтернету – 21000 грн, податки – 84000 грн. Всього витрати становитимуть в середньому 2853958 грн.

Представимо прогностну динаміку продажів м'ясних виробів сувід за перший рік роботи проєкту (див. рис. 3.2).

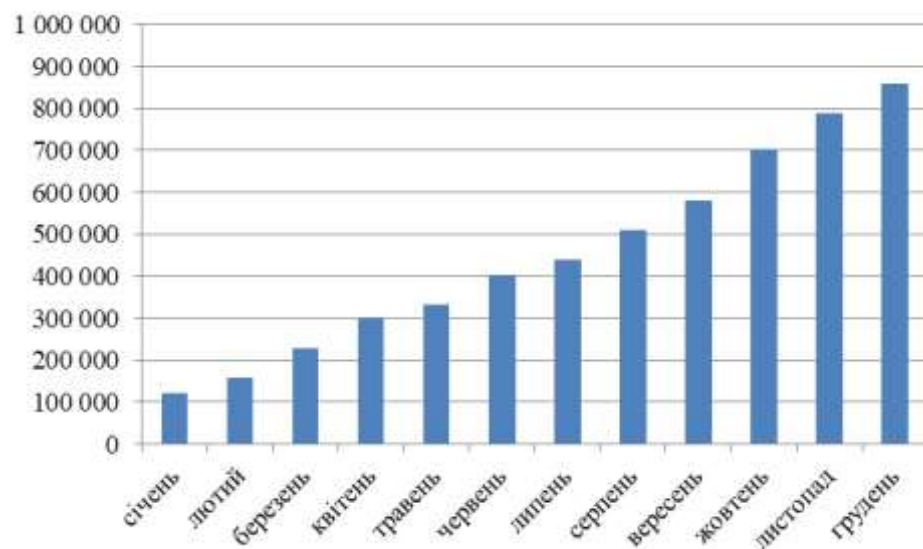


Рисунок 3.2 – Динаміка продажів м'ясних виробів сувід за перший рік роботи проєкту, грн

За перший рік роботи планується, що виручка від реалізації продукції сувід складе 5422950 грн. Собівартість при цьому становитиме 1626885 грн. Таким чином, валовий прибуток складе 3796065 грн. Також варто виокремити інвестиції в межах 430275 грн, а також поточні витрати в межах 2853958 грн. Отже, чистий прибуток з урахуванням інвестицій складе 511832 грн, без урахування інвестицій – 942107 грн.

Узагальнені розрахунки дали змогу встановити, що середньомісячний чистий прибуток становитиме: за перший рік роботи – 78509 грн, за другий рік роботи – 607105 грн, за третій рік роботи – 952243 грн. Рентабельність становитиме: за перший рік – 17,37%, за другий рік – 46,38%, за третій рік – 44,20%.

Чиста приведена вартість (NPV) на кінець третього року складе за розрахунками 15620588,59 грн. Індекс прибутковості планується на рівні 37,30%. Строк окупності проєкту з урахуванням інвестицій становитиме 10 місяців. А строк виходу на самоокупність проєкту складе 4 місяці.

ВИСНОВКИ

Визначено суть поняття «фінансове забезпечення діяльності», під яким запропоновано розуміти фінансові відносини представляють собою систему цілеспрямованих і взаємопов'язаних процесів, що виникають на етапах пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, що реалізуються окремими суб'єктами фінансових відносин у відповідності до визначених потреб у фінансуванні, спрямованих на досягнення конкретного рівня відтворення матеріально-технічної бази виробництва з метою отримання фінансового чи будь-якого іншого ефекту, і включає в себе організаційно-управлінські принципи, методи і форми впливу на соціально-економічну життєдіяльність, сприяючи ефективній координації та оптимізації використання фінансових ресурсів для досягнення стабільності та розвитку.

Проведено аналіз основних індикаторів фінансового стану детальний аналіз конкретного підприємства торгівлі, а саме мова йде про ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ». Крім того, досліджено схожі показники у ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ». Проведений детальний аналіз фінансового стану торговельних підприємств (зокрема, аналіз відносних показників ліквідності та платоспроможності торговельного підприємства, моніторинг фінансової стійкості приватної структури, ділової активності торговельного підприємства, майнового стану приватної структури та рентабельності торговельного підприємства) дає підставу стверджувати, що на підприємствах створені оптимальні умови для оптимізації фінансово-господарської діяльності та значного збільшення його прибутку, а отже і покращення фінансового забезпечення торговельних підприємств.

Виявлено основні напрямки покращення фінансового стану ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ». Крім того, схожі тенденції властиві для ТЗОВ «ВТР» та ТОВ «МЕЛМІТ». В цілому необхідне зростання рентабельності власного капіталу торговельного підприємства на основі ефективного використання залученого капіталу; зменшення запасів торговельного підприємства,

дебіторської заборгованості приватної структури, пошук вигідних інвестиційних проєктів; нарощення можливостей торговельного підприємства, пошук ринків збуту приватної структури; збільшення обсягів реалізації торговельного підприємства, зменшення витрат ресурсів приватної структури, оптимізація складу активів торговельного підприємства; збільшення обсягів реалізації приватної структури, зменшення витрат ресурсів, оптимізація складу активів торговельного підприємства; оптимізація розмірів запасів приватної структури, розширення масштабів торговельної діяльності.

Висунуто гіпотези, що стосуються прибутку підприємства, і які були підтверджені під час аналітичного дослідження, зокрема:

Гіпотеза 1. Чистий прибуток (збиток) торговельного підприємства повністю обумовлений власним капіталом торговельного підприємства.

Гіпотеза 2. Основні засоби торговельного підприємства практично повністю залежать від нерозподіленого прибутку торговельного підприємства.

Гіпотеза 3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) торговельного підприємства слабо обумовлений поточними зобов'язаннями і забезпеченнями торговельного підприємства.

Встановлено, що результативна ознака чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) торговельного підприємства на 6,05% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки поточних зобов'язань і забезпечення торговельного підприємства, результативна ознака основних засобів торговельного підприємства на 98,33% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки нерозподіленого прибутку торговельного підприємства, а результативна ознака чистого прибутку торговельного підприємства на 93,70% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки власного капіталу торговельного підприємства.

Проведено SWOT-аналіз конкретного торговельного підприємства. Для ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» є достатня кількість слабких сторін. Щоб позбутися від них, потрібно не один напрямок застосувати на практиці та використати дієві заходи. Особливу увагу слід приділяти вирішенню та подоланню загроз

торговельним підприємствам, оскільки вони негативно впливають на діяльність і навіть можуть спровокувати істотні критичні наслідки.

Спрогнозовано показник чистого прибутку. Зокрема, у 2023 р. цей показник для ПП «ВАЛДІМ-ТЕХ» буде становити 2635,6 тис. грн, а у 2024 р. – 3224,0 тис. грн. Як бачимо, є всі передумови для покращення чистого прибутку на даному торговельному підприємстві-оптовику.

Запропоновано бізнес-план проєкту «Meatball». Узагальнені розрахунки дали змогу встановити, що середньомісячний чистий прибуток підприємства-оптовика становитиме: за перший рік роботи – 78509 грн, за другий рік роботи – 607105 грн, за третій рік роботи – 952243 грн. Рентабельність запропонованого проєкту становитиме: за перший рік – 17,37%, за другий рік – 46,38%, за третій рік – 44,20%. Чиста приведена вартість (NPV) на кінець третього року складе за розрахунками 15620588,59 грн. Індекс прибутковості планується на рівні 37,30%. Строк окупності запропонованого проєкту з урахуванням інвестицій становитиме 10 місяців. А строк виходу на самоокупність проєкту складе 4 місяці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бражник Л.В., Аранчій Д.С., Чоп В.С. Фінансові ресурси підприємства: управління та їх вплив на фінансовий стан. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 5(05). С. 115-120.
2. Бугас В.В. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 19. С. 32-34.
3. Вахович І.М. Фінансовий менеджмент: магістерський курс: навч. посіб. Вид. 3-тє, змін. і доповн. Луцьк: Надстир'я, 2023. 640 с.
4. Гайбура Ю.А. Концептуальні засади формування фінансових ресурсів підприємств за сучасних умов. *Агросвіт*. 2020. №6. С. 14-21.
5. Герасимчук О.В. Шляхи підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Економічний простір*. 2020. №153. С. 40-45.
6. Гриценко Л.Л., Деркач Л.С. Дослідження формування та використання фінансових ресурсів корпоративного підприємства. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2021. № 2. С. 79-87.
7. Гудзь О.Є., Стецюк П.А. Концептуальні засади формування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. №1(32). С. 330-340.
8. Єпіфанова І.Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико методологічні аспекти фінансового забезпечення : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2019. 384 с.
9. Єршова Н., Мехович С. Інструменти фінансового забезпечення розвитку промислових підприємств в Україні. *Socially competent management of corporations in a behavioral economy: Collection of scientific papers / resp. ed Konstantin Pavlov, Elena Pavlova, Ludmila Shostak, Tatiana Bukoros, Josef Zyatko*, 2021. European institute of further education, Podhájska, 2021. 245 p., Chapter I. С. 138-140.
10. Журавльова Т.О. Формування фінансових ресурсів підприємства в умовах кризи. *Економіка та держава*. 2020. №3. С. 42-45.

11. Захарченко Т.О. Управління фінансовим забезпеченням підприємств в сучасних умовах. *Innovation and Sustainability*. 2022. №2. С. 199-204.
12. Ільчук В.П., Шпомер Т.О. Фінансове забезпечення сталого розвитку підприємств реального сектору економіки. *Проблеми економіки*. 2018. № 2 (36). С. 310-316.
13. Карпова Т. Фінансове забезпечення підприємств у контексті механізму їх ефективного функціонування. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. №4. С. 132-139.
14. Клименко Д.М. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття фінансова діяльність підприємств. *Цифрова трансформація та диджитал технології для сталого розвитку всіх галузей сучасної освіти, науки і практики*: зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. 26 січ. 2023, м. Харків. Том 2. С. 70-74.
15. Кондратенко Н.О., Новікова М.М., Спасів Н.Я. Розвиток системи адаптивного управління фінансовими ресурсами підприємства. *Проблеми економіки*. 2021. № 1 (47). С. 78-84.
16. Конєва І.І., Гаврильченко О.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств як економічна категорія. *Стійкий розвиток національної економіки : актуальні проблеми та механізми забезпечення*: матеріали V Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., (Кривий Ріг, 27 квіт. 2021 р.). Кривий Ріг, 2021. С. 362-365.
17. Кундєєва Г.О., Ісмаїлова Л.Р. Стратегічне управління джерелами фінансового забезпечення операційної діяльності підприємства. *Дослідження фінансових інституцій та інструментів розвитку держави, територій та суб'єктів господарювання: теоретичні, методологічні та практичні аспекти*: зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф. 18 лют. 2022 року м. Одеса.; ОНУ ім. Мечникова. Одеса: Бондаренко М. А., 2022. 142 с. С. 41-44.
18. Нестеренко О.О. Місце звітності в управлінні фінансовими результатами діяльності підприємства. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу*. 2021. Вип. 1 (48). С. 26-32.

19. Нечипоренко А.В., Рибалкіна А.О. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. №11. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.85>

20. Постолюк Д., Гмиря В. Вплив фінансового забезпечення на розвиток підприємств в Україні. *Актуальні питання права та соціально-економічних відносин*: зб. наук. статей. Кропивницький :ЦРПЛ, 2023. 419 с. С. 400-402.

21. Римик І.І., Пилипенко О.О. Фінансове забезпечення підприємств: можливості використання когнітивного моделювання. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2022. № 2 (66). С. 44-52.

22. Рогач С.М. Економічна ефективність використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 55. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-4>

23. Солодовнік О.О. Фінансове забезпечення сталого розвитку підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 49. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-17>

24. Ходаківський В.М., Місевич М.А., Матвійчук Д.В., Паламарчук А.М. Формування альтернатив стратегічного управління фінансовим забезпеченням сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання. *Агросвіт*. 2021. №21-22. С. 63-71.

25. Худолій Л. М., Шевченко Н. Ю. Механізм фінансового забезпечення аграрних підприємств України на середньострокову перспективу. *Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України*. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2015. Вип. 222. С. 8-15.

26. RAG by OpenAI. URL: <https://chat.openai.com>

27. YouControl. Аналітична система для комплаєнсу, аналізу ринків, ділової розвідки та розслідувань. URL: <https://youcontrol.com.ua>