

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

«На правах рукопису»
УДК 336.02

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«__» _____ 20__ р.

Магістерська дисертація

на здобуття ступеня магістра

за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»

зі спеціальності 051 «Економіка»

**на тему: «Управління фінансовою політикою підприємства ТОВ "Виробниче
підприємство "Укркабель" з метою підвищення стабільності діяльності»**

Виконав:

студент II курсу, групи УЕ-21мп

Забіяка Віталій Васильович _____

Науковий керівник:

доцент, к.е.н.,

Кириченко Сергій Олександрович _____

Консультант з економіко-математичного розділу:

доцент, к.е.н.,

Кузьмінська Наталія Леонідівна. _____

Рецензент:

професор, д.е.н.,

Шевчук Олена Анатоліївна _____

Засвідчую, що у цій магістерській дисертації
немає запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Студент _____

Київ – 2024 року

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА
 «__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на магістерську дисертацію студенту

Забіяці Віталію Васильовичу

1. Тема дисертації «Управління фінансовою політикою підприємства ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" з метою підвищення стабільності діяльності», науковий керівник дисертації Кириченко Сергій Олександрович, к.е.н., доц., затверджені наказом по університету від «09» листопада 2023р. № 5212
2. Термін подання студентом дисертації _____
3. Об'єктом дослідження є процес управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"
4. Вихідні дані: фінансова звітність підприємства за період 2020-2022рр.
5. Перелік завдань, які потрібно розробити:
 - I. Теоретичні аспекти управління фінансовою політикою підприємства
 - 1.1. Сутність та особливості управління фінансовою політикою підприємства
 - 1.2. Стратегії управління фінансовою політикою підприємства
 - 1.3. Методичні підходи визначення ефективності управління фінансовою політикою підприємства

II. Аналіз системи управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

2.1 Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

2.3 Оцінювання ефективності управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

2.4 Аналіз впливу факторів на управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

III. Наукове обґрунтування напрямів удосконалення управління фінансовою політикою підприємства

3.1 Проблеми ефективної реалізації управління фінансовою політикою підприємства та шляхи їх вирішення

3.2 Пропозиції та їх обґрунтування щодо покращення управління фінансовою політикою підприємства

3.3 Вплив запропонованих заходів на ефективність управління фінансовою політикою підприємства

6. Орієнтовний перелік графічного (ілюстративного) матеріалу 30 таблиць, 28 рисунків

7. Орієнтовний перелік публікацій:

1. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Стратегічне управління фінансовою діяльністю підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XXI міжнародної науково-практичної конференції. Київ, 2022.

2. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Діагностика кредитоспроможності підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2417>
DOI: 10.32782/2524-0072/2023-50-56

3. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Управління фінансовою політикою підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3091> DOI: 10.32782/2524-0072/2023-56-127

4. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Управління фінансовою діяльністю підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. Сучасні аспекти розвитку науки і техніка в умовах війни: матеріали СХХХІV міжнародної науково-практичної конференції. Одеса, 2023.

8. Консультанти розділів дисертації

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Економіко-математичний розділ	К.е.н. Кузьмінська Н.Л., доцент кафедри економіки і підприємництва КПП ім. Ігоря Сікорського		
Нормоконтроль	Доц., к.е.н. Кривда О.В., доцент кафедри економіки і підприємництва КПП ім. Ігоря Сікорського		

9. Дата видачі завдання __. __.20__ р.

10. Календарний план-графік виконання магістерської дисертації

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Термін виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1	Затвердження напряму наукового дослідження	21.09.2022р.	
2	1-й розділ написання магістерської дисертації	22.03.2023 р.	
3	2-й розділ написання магістерської дисертації	26.10.2023 р.	
4	3-й розділ написання магістерської дисертації	15.11.2023 р.	
5	Попередній захист магістерської дисертації	14.12.2023 р.	
6	Строк подання магістерської дисертації на кафедру	05.01.2024 р.	
7	Захист магістерської дисертації	З 15.01.2024 р. По 18.01.2024 р.	

Студент

Віталій ЗАБІЯКА

Науковий керівник

Сергій КИРИЧЕНКО

РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація Забіяки Віталія Васильовича на тему «Управління фінансовою політикою підприємства ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель» з метою підвищення стабільності діяльності» зі спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Економіка бізнес - підприємства», КПІ, 2023, Київ.

Магістерська дисертація складається зі вступу, 3 розділів, висновків та рекомендацій, додатків.

Робота виконана у обсязі 113 сторінок друкованого тексту, містить 33 рисунки, 36 таблиць, 71 посилань та 1 додаток.

Метою дослідження є формування науково-методичних засад та практичних рекомендацій для оптимізації системи управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" з метою підвищення стабільності діяльності.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель".

Предметом дослідження є сукупність практичних, теоретичних, та методичних підходів для вдосконалення управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" з метою підвищення стабільності його діяльності.

Для проведення аналізу та розробки пропозицій в роботі використовувалися наукові методи, такі як наукового узагальнення, порівняльний та динамічні аналізи, системний підхід, класифікації, методи економіко-математичного моделювання, графічний метод, спостереження, систематизації та узагальнення.

В роботі запропоновано з метою покращення ефективності управління фінансовою політикою підприємства наступні заходи: розробка методики оцінки дебіторів та системи знижок для покращення управління дебіторською заборгованістю, створення власного сайту, інвестування у рекламу та постійне навчання персоналу, впровадження нових маркетингових інструментів, найм двох нових співробітників.

Ключові слова: підприємство, фінансова політика, управління фінансовою політикою, фінансові ресурси, аналіз економічної діяльності.

ABSTRACT

Master's degree dissertation by Vitalii Zabiyaka on "Management of the financial policy of the enterprise LLC "Production Enterprise "Ukrcable" in order to increase the stability of the enterprise" in the specialty 051 "Economics", specialization "Business Enterprise Economics", KPI, 2023, Kyiv.

The master's thesis consists of an introduction, 3 chapters, conclusions and recommendations, and appendices.

The work is executed in the volume of 113 pages of printed text, contains 33 figures, 36 tables, 71 references and 1 addition.

The purpose of the study is to form a scientific and methodological basis and practical recommendations for optimizing the system of financial policy management of the enterprise in order to increase stability of activity

The object of the study is the process of managing the financial policy of LLC "Production Enterprise "Ukrcable".

The subject of the study is a set of practical, theoretical, and methodical approaches to improving the management of the financial policy of the Ukrkabel Manufacturing Enterprise LLC in order to increase the stability of its activity.

For the analytical research and development of proposals, the paper uses methods of scientific generalization, comparative and dynamic analyzes, a systematic approach, classifications, methods of economic and mathematical modeling, graphical methods, observation, systematization and generalization.

In order to improve the efficiency of the company's financial policy management, the following measures are proposed in the work: the development of a methodology for evaluating debtors and a discount system to improve the management of receivables, creating an own website, investing in advertising and continuous training of personnel, implementing new marketing tools, hiring two new employees.

Keywords: enterprise, financial policy, financial policy management, financial resources, analysis of economic activity.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	13
1.1. Сутність та особливості управління фінансовою політикою підприємства.....	13
1.2. Стратегії управління фінансовою політикою підприємства	21
1.3. Методичні підходи визначення ефективності управління фінансовою політикою підприємства.....	28
Висновки до розділу 1	38
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ТОВ «ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО «УКРКАБЕЛЬ»	40
2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"	40
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель".....	47
2.3. Оцінювання ефективності управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель".....	60
2.4. Аналіз впливу факторів на управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель".....	73
Висновки до розділу 2	80
РОЗДІЛ 3. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	83
3.1. Проблеми ефективного реалізації управління фінансовою політикою підприємства та шляхи їх вирішення.....	83
3.2. Пропозиції та їх обґрунтування щодо покращення управління фінансовою політикою підприємства.....	90
3.3. Вплив запропонованих заходів на ефективність управління фінансовою політикою підприємства.....	103
Висновки до розділу 3	108
ВИСНОВКИ.....	110
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	114
ДОДАТКИ.....	121

ВСТУП

Актуальність. Управління фінансовою політикою є критично важливим аспектом для будь-якого підприємства, і його актуальність на сучасному етапі набуває ще більшого значення. Зміни в економічному середовищі, динаміка ринків та нестабільність у світовій економіці ставлять підприємства перед викликами, які вимагають ретельного та гнучкого фінансового управління.

У сучасних умовах, коли підприємства постійно стикаються з необхідністю швидкої адаптації до змін, ефективне управління фінансами стає запорукою їхньої життєздатності. Підприємства повинні бути готові реагувати на зміни в економіці, переглядати стратегії та вдосконалювати свої фінансові практики для підтримки стабільності та конкурентоспроможності.

Управління фінансовою політикою включає в себе не лише планування і розподіл фінансових ресурсів, але й ефективний контроль за їхнім використанням. Раціональне використання бюджету, оптимізація витрат та управління ризиками дозволяють підприємствам ефективно функціонувати в умовах невизначеності.

Крім того, управління фінансовою політикою визначає напрямки інвестицій та фінансових стратегій, спрямованих на розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Вирішення завдань щодо збалансованого розвитку, залучення інвестицій для модернізації та інновацій робить підприємство більш стійким до змін та готовим до конкуренції на ринку.

Аналіз останніх досліджень. Останніми науковими дослідженнями, що розглядали питання управління фінансовою політикою підприємства, стали роботи таких вчених, як В. П. Чайковська, Т. М. Сторожук, Д. Є. Сторожук, А. М. Поддєрьогін, А. Д. Шеремет, А. Ф. Іонова, І. В. Мельник. Подібні аспекти також вивчалися в роботах Дергалюка Б. В., Мухарлямової А. І., Лихачевої О. Н., Ушакова В. Я., Романової М. В.

Однак ця тематика підкреслює необхідність подальшого аналізу та розгляду конкретних випадків, враховуючи особливості управління фінансовою політикою в змінному бізнес-середовищі.

Метою дослідження є формування науково-методичних засад та практичних рекомендацій для оптимізації системи управління фінансовою політикою підприємства з метою підвищення стабільності діяльності.

Для досягнення поставленої мети, були поставлені і вирішені наступні **завдання**:

- проаналізовано сутність та особливості управління фінансовою політикою підприємства;
- висвітлено основні стратегії управління фінансовою політикою підприємства;
- визначено основні методичні підходи визначення ефективності управління фінансовою політикою підприємства;
- надано характеристику виробничо-господарської діяльності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель";
- проведено аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель";
- здійснено оцінку та аналіз ефективності управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель";
- проведено факторний аналіз ефективності управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель";
- ідентифіковано основні проблеми забезпечення ефективності управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель";
- надано та обґрунтовано пропозиції щодо покращення управління фінансовою політикою підприємства;
- проведено оцінку впливу запропонованих заходів на ефективність управління фінансовою політикою підприємства;

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель".

Предметом дослідження є сукупність практичних, теоретичних, та методичних підходів для вдосконалення управління фінансовою політикою підприємства ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" з метою підвищення стабільності його діяльності.

Методи дослідження, які були використані: порівняльний та динамічні аналізи, наукового узагальнення, системний підхід, класифікації, кореляційний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонент, графічний метод, спостережень, систематизації, узагальнення.

Наукова новизна отриманих результатів:

- Запропоновано нову методику управління дебіторською заборгованістю, шляхом розробки системи оцінки надійності дебіторів та пропозиції впровадження системи знижок для прискорення оборотності активів та зниження ризику неплатоспроможності.

- Удосконалено підходи до формування стратегії управління фінансовою політикою підприємства за допомогою комплексного підходу до вибору методів покращення, які утворюють комплексний арсенал інструментів для досягнення ефективності, економічної стабільності та підвищують конкурентоспроможність, створюючи базу для сталого розвитку в сучасному економічному середовищі.

- Дістало подальшого розвитку та було узагальнено економічна сутність поняття фінансової політики підприємства, як системи стратегічних і тактичних рішень спрямованих на забезпечення оптимального використання фінансових ресурсів та досягнення фінансових цілей.

Таким чином, запропоновані комплексні заходи для оптимізації та покращення фінансової політики сприятимуть підвищенню стабільності діяльності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" у змінному економічному середовищі.

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновані автором заходи, такі як удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю, за допомогою оцінки дебіторів та впровадження системи знижок, тренінги та підвищення кваліфікації персоналу, аналіз та аудит підприємства, розробка нових маркетингових стратегій та інші, формують єдину комплексну систему заходів для оптимізації управління фінансовою політикою підприємства.

Процес управління дебіторською заборгованістю, оптимізований через систематичну оцінку дебіторів, спрямований на зменшення строків обороту активів, забезпечуючи тим самим підприємство великим резервом ліквідності. Це

важливо для негайного реагування на фінансові труднощі та забезпечення гнучкості в управлінні фінансами. Впровадження системи знижок, яка є елементом фінансового управління, позитивно впливає на сприйняття компанії клієнтами, стимулюючи швидкі та своєчасні платежі, що, у свою чергу, сприяє оптимізації фінансових потоків та мінімізації ризиків неплатоспроможності.

Впровадження тренінгів та підвищення кваліфікації сприятиме не лише розвитку персоналу, але й підвищенню продуктивності праці та якості виконаної роботи. Аналіз та аудит підприємства, в свою чергу, дозволять ідентифікувати ключові сфери для удосконалення, що вплине на ефективність бізнес-процесів.

Розробка нових маркетингових стратегій, таких як закупівля реклами на білбордах чи контекстна реклама Google, спрямована на збільшення клієнтської бази та підвищення обсягів продажів. Разом із впровадженням сучасного власного сайту, це сприятиме підвищенню пізнаваності бренду та конкурентоспроможності на ринку.

Залучення додаткових співробітників стане кроком у напрямку оптимізації виробничих процесів та покращення робочого середовища. Ці інтегровані заходи мають синергетичний ефект та спрямовані на досягнення цілісного підвищення стабільності та ефективності фінансової політики підприємства "Укркабель".

Запропоновані автором підходи для підвищення ефективності управління фінансовою політикою підприємства для забезпечення сталого розвитку можуть знайти застосування в практичній діяльності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель".

Апробація результатів дослідження:

Основні теоретичні положення і практичні результати магістерської дисертації доповідалися на СХХХІV Міжнародній науково-практичній конференції “Сучасні аспекти розвитку науки і техніка в умовах війни” (Одеса, 24 листопада 2023 р.).

Публікації за обраною темою:

1. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Стратегічне управління фінансовою діяльністю підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. Розвиток

підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XXI міжнародної науково-практичної конференції. Київ, 2022.

2. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Діагностика кредитоспроможності підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2417> DOI: 10.32782/2524-0072/2023-50-56.

3. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Управління фінансовою політикою підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3091> DOI: 10.32782/2524-0072/2023-56-127.

4. Забіяка В. В., Кириченко С. О. Управління фінансовою діяльністю підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. Сучасні аспекти розвитку науки і техніка в умовах війни: матеріали СXXXIV міжнародної науково-практичної конференції . Одеса, 2023.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та особливості управління фінансовою політикою підприємства

В сучасних умовах підприємницької діяльності, особливо при активній конкуренції та функціонуванні великої кількості об'єктів та суб'єктів фінансових відносин, велике значення набуває процес керування фінансами організації. Реалізація ефективної системи фінансового управління можлива завдяки розробці та успішному виконанню фінансової політики в організації [1]. Основна мета фінансової політики полягає в сприянні досягнення оптимального рівня фінансового стану в організації [2].

Поняття фінансової політики досліджували такі вчені: В. П. Чайковська, Т. М. Сторожук, Д. Є. Сторожук, А. М. Поддєрьогін, А. Д. Шеремет, А. Ф. Іонова, І. В. Мельник. Подібні аспекти також вивчалися в роботах Дергалюка Б. В., Мухарлямової А. І., Лихачевої О. Н., Ушакова В. Я., Романової М. В.

Попри те, що багатьма дослідниками вже проводилося вивчення даного поняття, на даний момент відсутнє єдине загальне визначення фінансової політики підприємства.

У своїх наукових працях Поддєрьогін А. М. визначає термін «фінансова політика» як «політику, що включає методи та практику формування та фінансових ресурсів, їх планування та планування забезпечення фінансової стійкості фінансових ресурсів підприємства за ринкових умов підприємства господарювання [3, с.212].

На думку Чайковської В.П «фінансова політика – це одна із сторін фінансової науки» [4].

І.В. Мельник зазначає, що «фінансова політика підприємства — це форма реалізації фінансової ідеології та стратегії підприємства у розрізі окремих аспектів його фінансової діяльності» [5].

Узагальнюючи всі вище наведенні поняття, на нашу думку, фінансова політика – це система стратегічних і тактичних рішень, спрямованих на забезпечення оптимального використання фінансових ресурсів та досягнення фінансових цілей.

В процесі розгляду поняття фінансова політика, варто зазначити, що вона повинна визначати конкретні цілі та завдання, які відображають стратегічні плани підприємства. Мета може бути спрямована на забезпечення сталого зростання, конкурентоспроможності на ринку, або оптимізацію вартості капіталу [6].

Особлива увага приділена фінансовому плануванню, що передбачає розробку стратегій управління фінансами на певний період. Контроль за виконанням цих стратегій та бюджету також є важливою складовою фінансової політики.

Фінансова політика слугує основою для управлінських рішень у галузі фінансів. Вона визначає, які рішення повинні бути прийняті для досягнення поставлених цілей, як розподіляти ресурси та як зменшувати можливі ризики.

Стратегічна роль фінансової політики в контексті стратегічного управління підприємством включає в себе взаємодію з іншими функціональними областями та вирішення завдань, пов'язаних із стратегічним розвитком підприємства [7].

Між головних сфер формування фінансової політики можна виокремити наступні [8, с.42]:

- розробка стратегій у сферах обліку, управління та оподаткування;
- створення кредитної стратегії, що враховує потреби підприємства у фінансових ресурсах;
- ефективне керування оборотними коштами, витратами, кредиторською, дебіторською заборгованістю, вибір оптимальної амортизаційної (операційної) стратегії;
- формування політики щодо виплати дивідендів та прийняття інвестиційних рішень;
- реалізація ринкової стратегії, включаючи маркетингову та цінову політику.

Фінансова політика підприємства базується на ряді принципів, які визначають стратегічний підхід до управління фінансами. Деякі з основних принципів побудови фінансової політики підприємства представлені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Принципи побудови фінансової політики

№	Назва принципу	Характеристика
1	Стратегічна відповідність	Фінансова політика повинна відповідати стратегічним цілям і завданням підприємства, сприяючи досягненню його довгострокової візі.
2	Рівновага ризику та доходу	Управління ризиками та доходами повинно забезпечувати оптимальну рівновагу між забезпеченням стабільності і максимізацією прибутку.
3	Ліквідність та платоспроможність	Забезпечення достатньої ліквідності для покриття поточних зобов'язань і збереження платоспроможності підприємства.
4	Оптимізація капіталу	Максимізація вартості підприємства шляхом раціонального використання власних і залучених коштів.
5	Ефективне управління оборотними коштами	Оптимізація оборотності активів для зменшення неефективного використання ресурсів.
6	Прозорість та відповідальність	Забезпечення відкритості в фінансовому звіті та відповідальності за результати фінансової діяльності.
7	Фінансовий контроль та аудит	Впровадження ефективних систем контролю та регулярних фінансових аудитів для забезпечення точності та достовірності інформації.
8	Спрощення та гнучкість	Застосування простих та гнучких фінансових стратегій для адаптації до змін в економічному середовищі.
9	Соціальна відповідальність	Врахування соціальних та екологічних аспектів у фінансових рішеннях та діяльності підприємства.

Джерело: складено автором на основі [9]

Визначені принципи є важливим фундаментом для розробки гнучкої та пристосованої до змін стратегії фінансового управління. Їхня ретельна імплементація дозволяє підприємству ефективно адаптуватися до викликів ринкової кон'юнктури та забезпечує управлінську прозорість, сприяючи найвдалішому використанню фінансових ресурсів. Такий підхід допомагає не лише досягти поточних фінансових цілей, але й покласти основи для стійкого розвитку та успішної діяльності підприємства в довгостроковій перспективі [10].

Розглянемо основні завдання фінансової політики підприємства (табл. 1.2), які включають забезпечення фінансових ресурсів для успішної господарської діяльності, максимізацію прибутку та запобігання збиткам, мінімізацію фінансових ризиків, оптимізацію фінансових потоків, раціональний розподіл прибутку та структури капіталу, а також пошук резервів для покращення фінансового стану.

Таблиця 1.2 – Основні завдання фінансової політики підприємства

№	Назва завдання	Характеристика
1	Забезпечення фінансових ресурсів	Головною метою фінансової політики підприємства є створення необхідного запасу фінансових ресурсів, необхідних для успішної господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей.
2	Максимізація прибутку та запобігання збиткам	Основна увага приділяється ефективному управлінню фінансами з метою максимізації прибутковості та попередження можливих збитків.
3	Мінімізація фінансових ризиків	Фінансова політика спрямована на розробку стратегій та заходів для зниження впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства.
4	Оптимізація фінансових потоків	Важливим аспектом є раціональне керування оборотними коштами та іншими фінансовими потоками для досягнення максимальної ефективності та мінімізації ризиків.
5	Раціональний розподіл прибутку	Оптимізація структури капіталу та розумний розподіл прибутку підтримують розвиток виробництва та задоволення потреб підприємства.
6	Пошук резервів для покращення фінансового стану	Фокус на виявленні та використанні можливостей для покращення фінансового стану підприємства та забезпечення його фінансової стабільності.

Джерело: складено автором [10]

Функції фінансової політики представлені на рис. 1.1.

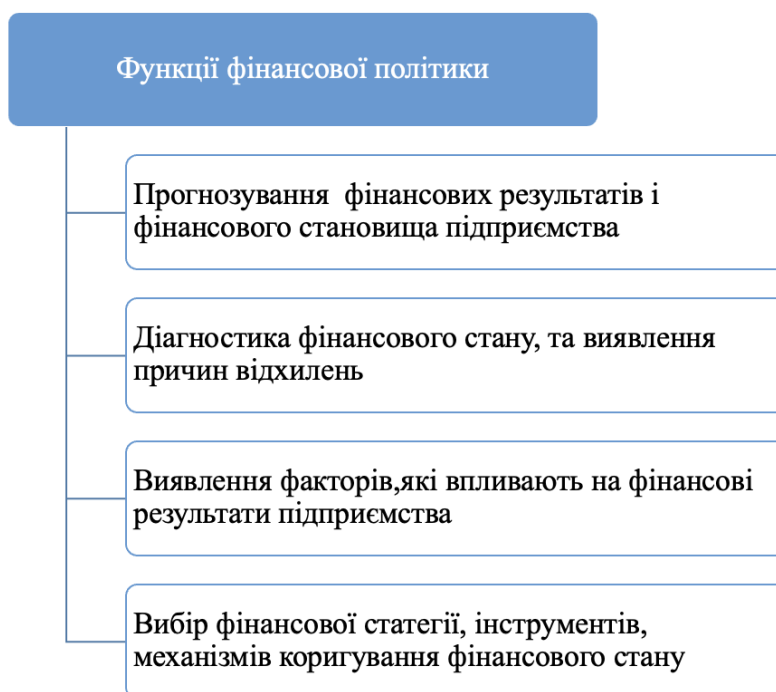


Рисунок 1.1 – Функції фінансової політики

Джерело: складено автором на основі [10]

З рис. 1.1 бачимо чотири основні функції фінансової політики, розглянемо кожен більш детально. Прогнозування фінансових результатів і фінансового становища сприяє адаптації до майбутніх викликів, дозволяючи ефективно планувати ресурси та приймати стратегічні рішення.

Діагностика фінансового стану та визначення чинників відхилень від плану є ключовим елементом для своєчасного реагування на фінансові труднощі та розроблення належних корекційних заходів.

Виявлення факторів, що впливають на фінансові результати підприємства, таких як зміни в економіці чи конкурентне середовище, сприяє розробці стратегій для підтримання конкурентоспроможності.

Вибір фінансової стратегії, інструментів та засобів оптимізації фінансового стану є необхідним для досягнення оптимальних результатів та забезпечення стабільності підприємства.

Таким чином, можемо сформулювати значення поняття керування фінансовою політикою як цілісний підхід до прийняття та реалізації стратегічних рішень щодо фінансових ресурсів. Головною метою якого є досягнення визначених цілей, забезпечення ефективного використання капіталу, максимізація вартості підприємства для акціонерів та забезпечення фінансової стійкості.

Ключові аспекти управління фінансовою політикою підприємства включають в себе: фінансове планування та бюджетування, фінансовий контроль, управління оборотним та основним капіталом, фінансування та кредитування, оптимізацію оподаткування, а також управління ризиками та захист від невизначеності.

Фінансове планування та бюджетування. Управління фінансовою політикою підприємства є складним та системним процесом, спрямованим на формулювання та впровадження стратегічних рішень для оптимального використання фінансових ресурсів. Цей підхід передбачає ретельне фінансове планування та бюджетування, що включає в себе кілька ключових аспектів.

В рамках фінансового планування визначаються конкретні фінансові цілі підприємства, такі як максимізація прибутку, забезпечення стійкості та раціональне

використання ресурсів. Для досягнення цих цілей розробляються стратегії, що враховують економічне оточення та враховують сценарії розвитку [11].

Створення бюджетів є невід'ємною частиною фінансового планування. Це включає в себе планування доходів та витрат, бюджетування капіталовкладень та управління лімітами та ресурсами. Такий підхід дозволяє ефективно використовувати кошти та визначати стратегії для досягнення запланованих цілей.

Додатково, систематичний моніторинг виконання та аналіз відхилень від плану дозволяє реагувати на зміни у фінансовому стані підприємства. Довгострокове планування, включаючи стратегічні перспективи та сценарійне планування, робить можливим адаптацію до різних умов ринку та змін в економічному середовищі [12].

Управління ліквідністю, а також оптимізація оборотних та основних активів, стають складовими частинами фінансового планування, спрямованими на забезпечення стійкості фінансового стану підприємства.

Фінансовий контроль управління фінансовою політикою підприємства включає в себе комплексний підхід до керування фінансовими ресурсами з метою досягнення стратегічних цілей. Підставою цього управління є фінансове планування та бюджетування, в рамках яких формуються конкретні фінансові цілі та розробляються стратегії їхнього досягнення з урахуванням економічного оточення та поточних викликів.

Фінансовий контроль, що включає в себе ряд ключових аспектів. По-перше, встановлення системи моніторингу та контролю передбачає розробку ефективних механізмів для відстеження фінансових операцій та визначення ключових показників продуктивності. Це дозволяє не лише контролювати фінансові процеси, але й забезпечує об'єктивний аналіз фінансового стану підприємства [12].

По-друге, аналіз фінансової звітності та порівняння з плановими показниками. Це передбачає систематичний аналіз фактичних результатів в порівнянні з плановими цілями, виявлення відхилень та прийняття відповідних коригувальних заходів. Забезпечення якості звітності та її регулярна комунікація є важливою частиною фінансового контролю.

По-третє, управління оборотним та основним капіталом, оптимізація оборотних активів та управління кредиторською заборгованістю також входять у сферу фінансового контролю. Це спрямовано на раціональне використання ресурсів та забезпечення стійкості фінансового стану підприємства в умовах ринкової невизначеності [13].

Управління оборотним та основним капіталом. У контексті управління фінансовою політикою підприємства, особлива увага приділяється ефективному управлінню оборотним та основним капіталом, які є ключовими складовими фінансової структури. Оборотні активи, в тому числі дебіторська заборгованість та запаси, готівка та основні активи, такі як обладнання та нерухомість, є критичними для оптимальної функціонування підприємства.

По-перше, управління оборотним капіталом передбачає раціональне планування та контроль за оборотними активами. Це включає в себе оптимізацію рівня запасів, щоб уникнути надмірної ліквідності, але забезпечити достатню готовність до виробничих потреб. Управління дебіторською заборгованістю, в тому числі контроль за строками платежів, є також важливим елементом управління оборотним капіталом [14].

По-друге, управління основним капіталом вимагає ефективного використання основних активів для забезпечення їхньої оптимальної вартості та продуктивності. Це включає в себе раціональне планування капіталовкладень, щоб забезпечити необхідну модернізацію та розвиток, а також управління термінами експлуатації та технічним обслуговуванням [13].

Фінансування та кредитування. У рамках управління фінансовою політикою підприємства, особлива увага приділяється вибору оптимальних джерел фінансування та управлінню кредитуванням, що є стратегічно важливими аспектами фінансової стратегії підприємства.

По-перше, управління фінансуванням передбачає ретельне вивчення різних джерел капіталу та вибір оптимального співвідношення між внутрішнім та зовнішнім фінансуванням. Внутрішнє фінансування, таке як ретенція прибутку, забезпечує стійкість та автономію, тоді як зовнішнє фінансування, таке як емісія акцій чи

залучення боргових коштів, може забезпечити необхідний капітал для інвестицій та розвитку.

По-друге, управління кредитуванням включає в себе ефективне користування банківськими та іншими кредитними ресурсами. Визначення оптимальних умов кредитування, таких як процентні ставки та строкові обмеження, важливо для мінімізації фінансових витрат та забезпечення відповідності фінансовим цілям підприємства [15].

В рамках наукового аналізу, вибір джерел фінансування та управлінням кредитуванням розглядається як стратегічна задача, яка впливає на фінансову структуру підприємства та його загальну фінансову стійкість. Ефективне використання ресурсів фінансування та розумне взаємодія з кредиторами дозволяють підприємству не лише забезпечити потрібний капітал для операцій, але й уникнути неврегульованих фінансових ризиків.

Оптимізація оподаткування. У контексті управління фінансовою політикою підприємства, велике значення приділяється оптимізації оподаткування як ключового аспекту фінансової стратегії. Ця складова включає в себе комплекс заходів та стратегій, спрямованих на мінімізацію податкових обов'язків підприємства, забезпечення його фінансової стійкості та збільшення загальної прибутковості.

По-перше, оптимізація оподаткування включає в себе вивчення податкового законодавства та визначення оптимальної структури оподаткування для підприємства. Це може включати в себе вибір податкових режимів, які найкраще відповідають виду діяльності та фінансовим потребам підприємства.

По-друге, управління оподаткуванням включає в себе ефективне використання податкових пільг та знижок, доступних в рамках податкового законодавства. Це може включати оптимальне використання амортизаційних відрахувань, вивчення можливостей для зменшення податкового боргу та інші методи оптимізації [16].

Оптимізація оподаткування вважається стратегічним напрямком управління фінансами, що спрямований на підтримку фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Це передбачає не лише дотримання

податкового законодавства, а й активне застосування стратегій, спрямованих на оптимізацію податкових обов'язків та максимізацію податкових переваг.

Управління ризиками та захист від невизначеності. У контексті управління фінансовою політикою підприємства, важливим аспектом є систематичний підхід до управління ризиками та забезпечення захисту від невизначеності. Ця складова фінансової стратегії підприємства передбачає аналіз, оцінку та керування різноманітними видами ризиків для забезпечення стійкості та уникнення негативного впливу на фінансовий стан.

По-перше, управління ризиками передбачає ідентифікацію потенційних ризиків, які можуть виникнути внаслідок зовнішніх або внутрішніх факторів. Це включає фінансові ризики, такі як зміни в обмінних курсах, процентних ставках, а також операційні та стратегічні ризики.

По-друге, оцінка ризиків дозволяє визначити ймовірність та вплив потенційних негативних подій на фінансові результати. Це включає в себе проведення стрес-тестів, сценарійного аналізу та визначення резервів для непередбачених обставин.

По-третє, управління ризиками передбачає розробку стратегій мінімізації та управління ризиками, включаючи використання фінансових інструментів для хеджування та страхування [17].

Отже, управління фінансовою політикою підприємства є складним та системним підходом, який визначається стратегічним плануванням, фінансовим плануванням та бюджетуванням, спрямованим на досягнення конкретних фінансових цілей та забезпечення стійкості та довгострокового розвитку підприємства.

1.2. Стратегії управління фінансовою політикою підприємства

Фінансова стратегія окреслює орієнтири фінансової політики та шляхи їх досягнення через вибір методів, засобів, організаційно-правових механізмів та конкретних інструментів для результативного керування процесами створення, розподілу та задіяння фінансових ресурсів.

Фінансова стратегія виступає складовою частиною функціональної стратегії підприємства. Компанія, в свою чергу, відповідно до напрямів своєї операційної та

фінансової діяльності, реалізовує різні типи фінансових стратегій. У цьому сенсі фінансова політика підприємства у формалізованому виді являє собою сукупність фінансових стратегій [18, с. 209].

Відповідно, фінансова політика обумовлює фінансову стратегію підприємства, слугує своєрідним інструментом управління фінансами та спрямована на досягнення цілей, які забезпечують ефективну цільову установку з точки зору фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності.

В контексті оптимізації ресурсів, стратегічне управління фінансовою політикою передбачає ретельне планування та розподіл капіталовкладень з метою досягнення оптимального використання ресурсів. Підприємство спрямовує свої фінансові зусилля на ефективне використання капіталу, що включає інвестиції в перспективні напрями та підтримку ключових операцій [19].

Стратегічні завдання фінансової політики висвітлені на рисунку 1.2.



Рисунок 1.2 – Стратегічні завдання фінансової політики

Джерело: складено автором на основі [20]

Крім того, стратегічне управління фінансовою політикою допомагає підприємствам виробляти інноваційні рішення щодо фінансових питань, що, в свою чергу, сприяє створенню додаткової вартості та розширенню ринкових можливостей.

Застосування стратегічного підходу в управлінні фінансами дозволяє підприємствам адаптуватися до змін в економічному середовищі, реагувати на ризики та використовувати можливості для підвищення ефективності та результативності своєї діяльності.

Таким чином, стратегічне управління фінансовою політикою визнається як ключовий елемент, який сприяє досягненню цільових показників та забезпечує підприємство не лише фінансовою стійкістю, а й конкурентоспроможністю на ринковому середовищі.

Серед стратегій управління фінансовою політикою підприємства виділяються довгострокова і короткострокова фінансова політика підприємства. Довгострокова стратегія орієнтована на досягнення стратегічних цілей та розвиток підприємства протягом тривалого періоду, включаючи інвестиції в капітальні проекти та довгострокові активи. З іншого боку, короткострокова стратегія фокусується на поточний період і спрямована на управління ліквідністю, ефективне вирішення фінансових завдань та вирішення короткострокових ризиків [21].

Існує безпосередній зв'язок між короткостроковою та довгостроковою фінансовою стратегією: короткострокова фінансова політика є частиною довгострокової політики. Фінансування розширення виробництва та збільшення основного капіталу генерується в рамках поточної діяльності. Це є джерелом основного відтворення основних фондів через амортизаційні відрахування, а також джерелом розширеного відтворення основних засобів за рахунок отриманого прибутку.

Грошові потоки від операційної діяльності також визначають загальний фінансовий результат і ефективність діяльності компанії або інвестиційного проекту протягом його життєвого циклу.

Ці стратегії можуть взаємодіяти та комбінуватися в залежності від потреб підприємства, його галузі, ринкових умов та стратегічних цілей. Гармонійне використання обох стратегій дозволяє підприємству забезпечити не лише стабільність та ліквідність в короткостроковій перспективі, але й здійснювати інвестиції та розвиватися в довгостроковому плані [22].

На рис. 1.3 представлені складові короткострокової фінансової політики підприємства.



Рисунок 1.3 – Складові короткострокової фінансової політики

Джерело: складено автором на основі [22]

Цінова політика визначає стратегії встановлення цін на товари чи послуги, спрямовані на ефективність функціонування підприємства. Облікова політика включає в себе систему правил та процедур для точного обліку фінансових операцій і їх відображення у фінансовій звітності. Податкова політика фокусується на стратегіях оптимізації податкових обов'язків, а політика управління оборотними активами орієнтована на оптимізацію управління запасами, рахунками-клієнтів і грошовими ресурсами. Управління кредиторською заборгованістю включає в себе стратегії щодо оптимальних строків платежу та ефективного управління взаємовідносинами з постачальниками. Ці компоненти узгоджуються для досягнення короткострокових фінансових цілей підприємства та забезпечення його стійкості та ефективності.

Розглянемо детальніше, які елементи короткострокової фінансової політики можуть бути [22]:

1. Управління оборотними коштами: максимізація оборотності запасів та забезпечення швидкого обороту товарно-матеріальних цінностей.
2. Ліквідність: забезпечення достатнього рівня грошових коштів для покриття поточних зобов'язань.
3. Ефективне управління кредитами: мінімізація заборгованості перед постачальниками та максимізація строків оплати від покупців.
4. Бюджетування та контроль витрат: ретельне планування та моніторинг фінансових витрат для забезпечення ефективного використання ресурсів.
5. Оптимізація капіталу: максимізація використання власних коштів та мінімізація залучення зовнішнього капіталу.
6. Управління ризиками: аналіз та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних із змінами валютних курсів, вартості сировини тощо.
7. Адаптація до змін у середовищі: швидка реакція на економічні, соціальні та політичні зміни, щоб забезпечити стабільність фінансової ситуації.

Короткострокова фінансова політика є важливим елементом загальної стратегії управління фінансами підприємства та спрямована на забезпечення стійкості та успішного функціонування в найближчих періодах.

Довгострокова фінансова політика є стратегічним напрямком управління фінансами підприємства і орієнтована на досягнення довгострокових цілей та забезпечення його сталого розвитку.

До довгострокової фінансової політики відносять інвестиційну та дивідендну політики.

Інвестиційна політика підприємства є важливим елементом стратегічного управління, спрямованим на ефективне використання фінансових ресурсів для досягнення довгострокових цілей та стійкого розвитку. Основною метою інвестиційної політики є максимізація вартості підприємства, забезпечення конкурентоспроможності та створення додаткових можливостей для росту [23].

Перший крок у формулюванні інвестиційної політики - це чітке визначення стратегічних цілей підприємства. Це може охоплювати розширення ринків, оптимізація виробничих процесів, створення нових продуктів чи послуг, або навіть участь у стратегічних партнерствах. Ключовою вимогою є взаємодія інвестиційної стратегії з загальною стратегією підприємства, щоб забезпечити їх взаємне відповідності та вирішення.

Другий етап – це визначення портфеля інвестицій, включаючи види активів, галузі та проекти, в які підприємство готове вкладати свої ресурси. Це може охоплювати різноманітні інструменти, та заходи, такі як: придбання нового обладнання, розширення виробничих майданчиків або дослідження і розвиток нових технологій. Підприємство повинно ретельно оцінювати ризики та можливості кожного інвестиційного проекту, дотримуючись стратегічного підходу та максимізуючи очікувані вигоди. Також важливим є постійний моніторинг та оновлення інвестиційної політики відповідно до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства [23].

В кінцевому підсумку, успішна інвестиційна політика підприємства дозволяє не лише оптимально використовувати фінансові ресурси, а й створює основу для сталого зростання та адаптації до змін на ринку, забезпечуючи довгостроковий успіх підприємства.

Дивідендна політика підприємства визначає стратегію компанії щодо розподілу заробітку між акціонерами. Ця політика має ключове значення для визначення того, яким чином та в якій кількості будуть виплачуватися дивіденди, які є винагородою для власників акцій. При розробці дивідендної політики підприємство повинно враховувати різні фактори, такі як фінансовий стан, потреби у розвитку, стратегічні цілі та очікування акціонерів [24].

Довгострокова фінансова політика має за мету не лише забезпечити фінансову стабільність в короткостроковому плані, але й створити умови для сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємства в майбутньому.

Порівняльна характеристика короткострокової і довгострокової фінансової політики представлена у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Порівняння короткострокової та довгострокової фінансової політики підприємства

Характеристика	Довгострокова фінансова політика	Короткострокова фінансова політика
Період	Період, еквівалентний за часом одному обороту оборотного капіталу або ж календарному року.	Кілька років, поки реалізований проект не окупиться або не завершить свій життєвий цикл.
Головна мета	Досягнення стратегічних довгострокових цілей та розвиток підприємства	Управління фінансами та забезпечення ліквідності на короткий період
Ринкова стратегія	Керування положенням організації на ринку за допомогою значущих змін у структурі виробництва, обсягах та асортименті виготовлюваних товарів.	Керування рівнем пропозицій та запасів матеріальних ресурсів, враховуючи наявні потужності підприємства.
Об'єкт управління	Оборотний капітал	Основний та оборотний капітал
Цілі	Забезпечення стійкості фінансового стану, забезпечення розвитку підприємства	Максимізація ліквідності, оптимізація обігових засобів
Критерій ефективності	Максимізація віддачі від реалізованого інвестиційного проекту.	Підвищення поточного рівня прибутковості компанії.

Джерело: складено автором на основі [22]

Аналізуючи різноманітні стратегії управління фінансовою політикою, стає очевидним, що існує значна різноманітність напрямків, які підприємство може обрати. Вибір конкретної стратегії управління фінансовою політикою пов'язаний з поточним фінансовим станом організації. Для ретельного розуміння цього стану та визначення оптимального напрямку варто використовувати методи та підходи для оцінки результативності управління фінансовою політикою підприємства.

В залежності від конкретного контексту і завдань, можливість вибору стратегії включає в себе аналіз різноманітних чинників, таких як рентабельність, ліквідність, стійкість до ризиків і здатність виплатити зобов'язання. Застосування методів порівняльного аналізу, факторного аналізу, аналізу фінансових коефіцієнтів, та інших інструментів дозволяє отримати об'єктивні дані для ефективного управління фінансовою політикою.

Такий комплексний підхід до оцінки ефективності забезпечує можливість визначення стратегій, які найкращим чином відповідають конкретним умовам та цілям підприємства, сприяючи оптимізації фінансового стану та досягненню стратегічних цілей.

Таким чином, підкреслюється доцільність детального розгляду методичних підходів визначення ефективності управління фінансовою політикою підприємства.

1.3. Методичні підходи визначення ефективності управління фінансовою політикою підприємства

У контексті стратегії управління фінансовою політикою, інформаційне забезпечення набуває значущості у формуванні та реалізації оптимальних стратегій фінансового управління. Взаємодія з економічними об'єктами через інформаційний потік дозволяє підприємству гнучко реагувати на зміни в економічному середовищі та вчасно адаптувати фінансові стратегії.

Фінансова інформація, як ключовий компонент стратегічного управління, стає не лише інструментом внутрішнього контролю, але й фактором взаємодії з зовнішніми стейкхолдерами, такими як інвестори, партнери та фінансові установи. Це робить фінансову інформацію стратегічним ресурсом для досягнення конкурентних переваг та забезпечення стійкого розвитку підприємства [25].

Відповідно, правильне збирання, аналіз та використання фінансової інформації стає ключовим елементом управління фінансами підприємства, спрямованого на досягнення стратегічних цілей та оптимізацію фінансового стану.

Процес оцінки ефективності фінансової політики підприємства, можна розділити на такі етапи: збір вихідної інформації, визначення окремих показників, визначення узагальнених показників, оцінка ефективності діяльності, визначення напрямів покращення фінансової політики, здійснення прогнозу підвищення ефективності діяльності та здійснення прогнозу підвищення ефективності діяльності (рис. 1.4) [26].

Як бачимо, вихідна фінансова інформація слугує своєрідним фундаментом і першочерговим етапом в процесі оцінки ефективності фінансової політики підприємства.

Діагностика та оцінка ефективності фінансової політики підприємства базуються на аналізі даних статистичної та фінансової звітності підприємства. Це дозволяє виявити сильні та слабкі сторони стану фінансової політики підприємства. Аналіз має базуватися на показниках річної фінансової звітності підприємства [27].



Рисунок 1.4 – Схема оцінки ефективності фінансової політики підприємства

Джерело: складено автором на основі [26]

Під час проведення аналізу фінансової звітності використовують наступні методи:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- розрахунок фінансових показників;
- факторний аналіз;
- порівняльний аналіз.

Горизонтальний аналіз включає у себе детальне вивчення динаміки фінансових показників протягом певного періоду, щоб виявити тенденції та зміни. Цей метод дозволяє визначити ріст або спад конкретних показників, виявити сезонні аспекти та виявити фактори, що впливають на фінансову стабільність підприємства. Враховуючи ці аспекти, керівництво може приймати обґрунтовані рішення щодо коригування стратегії та удосконалення фінансової політики [28].

Вертикальний аналіз фокусується на розгляді структури фінансових звітів, аналізуючи відсоткове співвідношення окремих показників до загального обсягу. Це дозволяє ідентифікувати ключові компоненти фінансової структури підприємства, виявляти зміни у розподілі ресурсів та ефективність їх використання. Важливість вертикального аналізу полягає в тому, що він надає глибоке розуміння структурних аспектів фінансів, що може служити основою для оптимізації асортименту фінансових інструментів та ресурсів.

Виділяють наступні види вертикального аналізу:

1. Аналіз вертикальної структури звітів про прибуток:

Цей вид аналізу дозволяє вивчити структуру витрат та доходів у фінансовому звіті, визначаючи їхню частку у відсотках від загального обсягу доходів чи витрат. Наприклад, можна розглядати відсоток витрат на оплату праці відносно загальних витрат чи відсоток валового прибутку відносно виручки.

2. Аналіз вертикальної структури балансу:

Цей вид аналізу оцінює структуру активів, пасивів і власного капіталу підприємства у відсотках відносно обсягу всіх активів чи пасивів. Наприклад, можна аналізувати відсоток оборотних та необоротних активів від загального активу чи відсоток пасивів, які є власним капіталом, відносно загального пасиву [28].

Трендовий аналіз спрямований на виявлення сталих тенденцій у фінансових показниках, розглядаючи їх зміни протягом тривалого періоду. Цей метод дозволяє не лише визначити загальний напрямок розвитку фінансових показників, але й спрогнозувати можливі зміни у майбутньому. Застосування трендового аналізу в контексті фінансової політики дозволяє підприємству адаптувати свої стратегії до змін в економічному середовищі та забезпечує попередження можливих фінансових

ризиків. Колективний вплив цих методів допомагає виробити обґрунтовані рішення щодо поліпшення фінансової стійкості та забезпечення ефективності фінансової політики підприємства [29].

Для оцінки фінансової політики можуть бути застосовані різні методи, серед яких: коефіцієнтний, інтегральний, рівноважний, беззбитковий та комплексний.

1. Коефіцієнтний метод включає в себе розрахунок певних фінансових показників, таких як ліквідність, платоспроможність, рентабельність, що дозволяє здійснити кількісну оцінку різних аспектів фінансової діяльності підприємства. Та виявити проблемні напрямки та досліджувати їх причини. Однак його недоліки включають відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів та ускладнену інтерпретацію змін величин коефіцієнтів у динаміці, що вимагає відповідного часу для правильної оцінки результатів [30].

2. Інтегральний метод забезпечує комплексну оцінку фінансової діяльності, дозволяє проводити порівняльний аналіз в різні періоди та прогнозувати майбутній стан підприємства. Моделі, такі як Альтмана, Ліса та Спрінгейта, надають інтегровані показники для зручності управління.

Однак інтегральний метод може спрощувати оцінку, втрачаючи деталізацію окремих аспектів фінансової діяльності. Також, результати можуть бути чутливі до обраної моделі, що може впливати на об'єктивність оцінки [31].

3. Рівноважний метод дозволяє враховувати взаємодію фінансових ресурсів та ризиків для досягнення оптимального фінансового стану підприємства. Цей підхід сприяє комплексному управлінню ресурсами та ризиками з метою забезпечення стійкого розвитку [2].

Однак складність визначення оптимального фінансового стану та обмежена можливість врахування всіх ризиків можуть становити виклик для застосування цього методу. Крім того, визначення точних параметрів рівноваги може виявитися складним завданням, що ускладнює його практичну реалізацію.

4. Беззбитковий метод зосереджується на визначенні точки беззбитковості, де дохід підприємства дорівнює його витратам, що є ключовим для прийняття рішень щодо прибутковості та стійкості.

5. Комплексний метод передбачає вивчення підприємства як системи, враховуючи взаємозв'язки його фінансових компонентів. Цей підхід надає можливість отримати комплексну картину фінансового стану, оцінивши взаємовплив різних факторів [30].

Як бачимо кожен метод має свої переваги і недоліки. Вчені вважають, що найбільш оптимальним серед запропонованих методів для аналізу результативності фінансової політики підприємства може бути використання коефіцієнтного та комплексного методів оцінки ефективності фінансової політики підприємства.

В контексті аналізу ефективності управління фінансовою політикою підприємства як правило здійснюється аналіз наступних узагальнюючих груп показників [14]:

1. Аналіз показників ліквідності
2. Аналіз рентабельності підприємства
3. Аналіз ділової активності підприємства
4. Аналіз показників фінансової стійкості
5. Оцінка результативності використання ключових виробничих ресурсів

Аналіз даних з узагальнюючих груп показників, таких як ліквідність, рентабельність, ділова активність, фінансова стабільність та результативність використання основних виробничих фондів, надає можливість здійснити комплексну оцінку ефективності управління фінансовою політикою підприємства. Перш за все, аналіз показників ліквідності дозволяє оцінити спроможність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання та забезпечити безперебійну роботу.

Зобразимо узагальнено підходи до оцінювання управління фінансовою політикою, що в свою чергу включають коефіцієнтний та узагальнюючі методи (рис.1.5)

Аналіз рентабельності підприємства надає інформацію про ефективність використання ресурсів та генерацію прибутку. Діловий аналіз вказує на швидкість обороту активів та ефективність управління запасами та забезпеченням послуг. Показники фінансової стійкості розкривають можливі ризики та стійкість фінансової

позиції підприємства. Аналіз результативності використання основних виробничих засобів вказує на оптимальне використання капіталовкладень та інвестицій.



Рисунок 1.5 – Методичні підходи до оцінювання управління фінансовою політикою підприємства

Джерело: складено автором на основі [14]

При виборі стратегії управління фінансовою політикою доцільно використовувати і математичні методи для отримання точних результатів про поточний стан фінансової політики підприємства. Один із таких методів - факторний аналіз, який дозволяє урахувати різноманітні фактори та їх взаємодію для більш комплексної та точної оцінки ефективності управління та вибору загальної стратегії.

Факторний аналіз є важливим інструментом для оцінювання результативності управління фінансовою політикою підприємства. Цей аналітичний метод дозволяє розглядати комплекс ключових показників фінансової діяльності як взаємопов'язану систему, аналізуючи взаємозв'язки та визначаючи впливові фактори [32].

Одним з важливих аспектів факторного аналізу є класифікація та зведення інформації до кількох факторів, що спрощує розуміння та інтерпретацію результатів. Цей підхід важливий при оцінці впливу фінансових змінних на ефективність

управління, дозволяючи виокремити основні тенденції та чинники, що визначають фінансову стійкість підприємства [33].

Факторний аналіз ставить перед собою декілька ключових завдань [32]:

1. Класифікація змінних: Основна мета полягає в групуванні різних змінних чи факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства. Це допомагає зменшити складність аналізу і легше розуміти взаємозв'язки.

2. Визначення взаємозв'язку між змінними: Факторний аналіз дозволяє встановити, які фактори є взаємозалежними, і виявити важливі взаємозв'язки між різними аспектами фінансової діяльності.

3. Зменшення кількості змінних: Це завдання передбачає виокремлення найбільш суттєвих факторів, які можуть ефективно описати зміну фінансового стану. Такий підхід спрощує аналіз і забезпечує велику економію часу та ресурсів.

4. Визначення впливу факторів: Аналіз дозволяє встановити, які саме фактори найбільше впливають на конкретні аспекти фінансової діяльності підприємства. Це може бути корисно для прийняття ефективних управлінських рішень.

Основні етапи факторного аналізу включають [34]:

1. Визначення змінних (факторів), які можуть впливати на результати дослідження.

2. Створення матриці, де рядки відповідають спостереженням, а стовпці – змінним (факторам).

3. Обчислення кореляційної матриці – оцінка ступеня взаємозв'язку між різними факторами за допомогою кореляційної матриці.

4. Факторний аналіз: використання статистичних методів для визначення факторів, які пояснюють найбільшу частину варіабельності в даних.

5. Інтерпретація та назва факторів: визначення природи та значення кожного фактора, а також надання їм інтерпретованих назв.

6. Похідні від змінних: оцінка вагомості кожного фактора та створення нових, похідних від змінних, що враховують ці фактори.

7. Формулювання висновків на основі аналізу та розробка рекомендацій для подальших дій чи досліджень.

Факторний аналіз в управлінні фінансовою політикою використовується для виявлення та аналізу ключових факторів, що впливають на фінансові результати підприємства. Цей метод дозволяє визначити головні чинники, які формують фінансову стратегію, та розробляти ефективні управлінські рішення на основі виявлених факторів.

Метод головних компонент (МГК) є одним із популярних методів факторного аналізу. У порівнянні з іншими подібними методами, які допомагають узагальнювати значення основних ознак, МГК виділяється своєю простотою та логічністю. Через це він допомагає краще розуміти загальні концепції та мету чисельних методів факторного аналізу [35].

Метод головних компонент дозволяє виділити g головних компонент, або узагальнених ознак, з множини початкових ознак (де m - кількість початкових ознак). Головні компоненти є ортогональними, тобто незалежними один від одного в просторі. Математична модель МГК базується на припущенні, що значення взаємозалежних ознак породжують загальний результат [36].

Це особливо корисно в контексті управління фінансовою політикою на підприємстві. МГК може допомогти в ідентифікації ключових факторів, що впливають на фінансовий стан підприємства, а також узагальнити велику кількість фінансових показників у менше число головних компонент. Це дає можливість керівництву ефективніше спрямовувати свої управлінські рішення на основі ключових факторів і спрощує розуміння складних відносин у фінансових даних.

Для уникнення мультиколінеарності в побудованих моделях доцільно використовувати кореляційний аналіз, який допомагає виявити взаємозв'язки між факторами та визначити ступінь кореляції між ними. Мультиколінеарність виникає, коли два або більше фактори сильно корелюють між собою, що може призвести до проблем в оцінці їх впливу на залежну змінну.

Кореляційний аналіз дозволяє визначити ступінь взаємозв'язку між факторами, і в разі виявлення високого рівня кореляції можна розглядати можливість виключення

одного з факторів або здійснення їх трансформації для зменшення взаємодії. Це допомагає підтримувати стабільні та надійні моделі, уникати перекидання ваги між схожими факторами та забезпечувати адекватність результатів аналізу.

Основні поняття та етапи кореляційного аналізу [37]:

- Коефіцієнт кореляції – це числове значення, яке вказує на ступінь взаємозв'язку між двома змінними. Коефіцієнт кореляції приймає значення від -1 до 1. Значення близьке до 1 вказує на сильний позитивний зв'язок (обидві змінні зростають разом), значення близьке до -1 вказує на сильний негативний зв'язок (одна змінна зростає, а інша зменшується), а значення близьке до 0 вказує на відсутність взаємозв'язку.

- Таблиця кореляції – матриця, що містить коефіцієнти кореляції між усіма парами змінних, що вивчаються.

- Статистична значущість – перевірка, наскільки отримані значення кореляційних коефіцієнтів статистично значущі. Це дозволяє визначити, чи можна вважати знайдений зв'язок статистично достовірним.

- Діаграма розсіювання – це графічне зображення даних, що дозволяє візуалізувати розподіл точок у просторі та залежність між змінними.

Кореляційний аналіз в управлінні фінансовою політикою є важливим інструментом для вивчення взаємозв'язків між різними фінансовими змінними та визначення ступеня їхньої взаємодії. Цей метод дозволяє управлінцям та аналітикам розуміти, які фінансові параметри взаємодіють між собою, визначати тенденції та ризики, а також розробляти більш ефективні стратегії фінансового управління.

Кореляційний аналіз допомагає створити об'єктивне обґрунтування управлінських рішень в галузі фінансів, розкриваючи складні взаємозв'язки та роблячи фінансове управління більш обґрунтованим та ефективним.

Регресійний аналіз є ще одним потужним інструментом для вивчення питань управління фінансовою політикою підприємства. Цей метод дозволяє встановлювати зв'язок між залежним та незалежними змінними, що робить його корисним для вивчення впливу різних факторів на фінансові показники підприємства [38].

Розглянемо детальніше метод порівняльного аналізу, який використовується при проведенні аналізу фінансової звітності і може бути доповненням для вище зазначених методів, зокрема до коефіцієнтного.

Порівняльний аналіз — це метод, який використовується для встановлення відмінностей і достеменностей між об'єктами чи явищами з метою визначення їх характеристик та впливу на певні параметри. У контексті оцінювання результативності управління фінансовою політикою підприємства порівняльний аналіз виявляється як потужний інструмент для отримання інсайтів та прийняття обґрунтованих рішень [14].

Основною метою порівняльного аналізу є виявлення переваг і недоліків різних аспектів фінансової політики, які застосовуються на підприємстві. До основних завдань цього методу належить встановлення рівня ефективності фінансових стратегій та практик, а також ідентифікація ключових чинників, що впливають на фінансовий успіх.

Порівняльний аналіз включає в себе оцінку різних параметрів, таких як ліквідність, рентабельність, платоспроможність та інші фінансові показники. Порівняння цих показників із конкурентами або з іншими періодами дозволяє виявити тенденції, здійснювати прогнози та приймати стратегічні рішення.

Порівняльний аналіз може бути здійснений як в межах внутрішнього аналізу підприємства, так і в порівнянні з іншими гравцями на ринку чи з галузевими стандартами. Цей метод надає унікальну можливість визначити конкурентні переваги та слабкі сторони, що допомагає удосконалити стратегії управління фінансами та досягти більш високої ефективності [14].

Таким чином, було узагальнено методичні підходи до оцінювання управління фінансовою політикою підприємства, які включають коефіцієнтний та узагальнюючі методи. Обґрунтовано доцільність їх використання в комплексі з математичними методами, зокрема з факторним аналізом, який включає в свою чергу кореляційний аналіз, задля отримання більш чітких результатів та розробки дієвої стратегії.

Висновки до розділу 1

Провівши детальний аналіз теоретичних аспектів управління фінансовою політикою підприємства, можемо зробити такі висновки:

Фінансова політика – це система стратегічних і тактичних рішень, спрямованих на забезпечення оптимального використання фінансових ресурсів та досягнення фінансових цілей.

На основі вище зазначеного визначення, функцій фінансової політики, принципів побудови та завдань, поняття «управління фінансовою політикою» можемо визначити як цілісний підхід до прийняття та реалізації стратегічних рішень щодо фінансових ресурсів. Головною метою якого є досягнення визначених цілей, забезпечення ефективного використання капіталу, максимізація вартості підприємства для акціонерів та забезпечення фінансової стійкості.

Ключові аспекти управління фінансовою політикою підприємства включають в себе: фінансове планування та бюджетування, фінансовий контроль, управління оборотним та основним капіталом, фінансування та кредитування, оптимізацію оподаткування, а також управління ризиками та захист від невизначеності.

В рамках дослідження стратегій управління фінансовою політикою підприємства було виділено та досліджено поняття короткострокової і довгострокової фінансових політик підприємства.

Довгострокова стратегія орієнтована на досягнення стратегічних цілей та на розвиток підприємства протягом тривалого періоду, включаючи інвестиції в капітальні проекти та довгострокові активи. До неї відносять: інвестиційну та дивіденту політики.

Короткострокова стратегія фокусується на поточний період і спрямована на управління ліквідністю, на ефективне вирішення фінансових завдань та на вирішення короткострокових ризиків. Сюди відносять податкову політику, цінову політику, політику управління, облікову політику та управління кредиторською заборгованістю.

Вибір конкретної стратегії управління фінансовою політикою пов'язаний з поточним фінансовим станом організації. Для ретельного розуміння цього стану та

визначення оптимального напрямку варто використовувати методи та моделі для оцінки результативності управління фінансовою політикою підприємства.

Було узагальнено та обґрунтовано методичні підходи до оцінювання управління фінансовою політикою підприємства, які включають коефіцієнтний та узагальнюючі методи. Обґрунтовано доцільність їх використання в комплексі з математичними методами, зокрема з факторним аналізом, який включає в свою чергу кореляційний аналіз, задля отримання більш чітких результатів та розробки дієвої стратегії.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ТОВ «ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО «УКРКАБЕЛЬ»

2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

"Виробниче підприємство "Укркабель" є підприємством недержавної форми власності, яке було створено в організаційно-правовій формі товариства з обмеженою відповідальністю (далі в тексті - ТОВ "Виробниче Підприємство "Укркабель" або ТОВ "ВП "Укркабель"). Воно було зареєстроване 03.07.2012 з ЄДРПОУ: 38261938 за юридичною адресою 04128, місто Київ, вулиця Академіка Туполева, будинок 19 [39].

Статутний капітал підприємства складає 16 000 000 грн., який розподілений таким чином між його засновниками [39]:

- Довбенко Володимир Віталійович, з часткою 25%
- Мельник Олег Вікторович, з часткою 25%
- Доскіч Юрій Юрійович, з часткою 20%
- Доскіч Остап Юрійович, з часткою 20%
- Бондар Галина Степанівна, з часткою 10%

Історія заснування даного підприємства має свій початок у 1900 році та включає в себе значний період історичних подій і трансформацій. Ця історія охоплює складні періоди, пов'язані з Другою світовою війною та подіями евакуації, а також важливі реформи та модернізацію. Протягом кількох десятиліть свого існування, підприємству вдалося відновити довіру клієнтів, створити та підтримувати стабільне виробництво та зберегти своє важливе положення на ринку кабельної продукції. Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробниче підприємство "Укркабель" продовжує активно розвиватися, постійно вдосконалюючи свої технології та продукцію, щоб відповідати вимогам сучасного ринку [40].

Історія становлення та розвитку даного підприємства представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Історичні події становлення ТОВ “Виробниче підприємство “Укркабель”

Рік	Хронологія розвитку
1900	Заснування заводу "Укркабель", яке відбулося за участі засновників - Генчке, Ойслендер, Політа і Страуса.
1930	Завод "Укркабель" отримав статус підприємства державного значення. У 1930 році завод отримав звання "ударного підприємства" і статус підприємства союзного значення.
1941	Завод “Укркабель” було евакуйоване на Урал 10 липня 1941 року, у зв’язку з початком Другої світової війни. Працівники заводу віддавали всі свої зусилля на виробництво необхідних матеріалів для підтримки фронтових ліній, і це допомогло заводу продовжувати виробляти значну кількість продукції.
1942	Після евакуації "Укркабель" німці створили "Сіменс-Шуккертверке", але через проблеми з матеріалами та саботаж, вони демонтували устаткування і виїхали у 1943 році. Після війни працівники реконструювали завод і виробляли болти та кабелі вручну.
1960	Завод пережив друге відродження на початку 60-х років. Укркабель виготовляв практично всі види кабельно-провідникової продукції для різних цілей, багато з них відповідали світовим стандартам якості. Завод активно взаємодівав з 32 країнами світу.
1994	Реорганізація заводу "Укркабель" було у ВАТ "Завод Укркабель". Близько половини продукції експортувалося до Німеччини, Італії, Польщі, Словаччини, та інших країн.
2000	Через зниження обсягів виробництва доля на внутрішньому ринку становила всього 8%
2012	У 2012 році засновано Торговий дім "Укркабель". За цей час було зареєстровано торгову марку "Укркабель" та відбулося відновлення споживацької довіри до бренду.
2017	Відбулася реорганізація у Виробниче Підприємство "Укркабель". Під ефективним керівництвом і за підтримки групи компаній "ГалКат" відбулося оновлення основних активів, розширення колективу і сертифікація виробництва. "Укркабель" знову розпочав виробництво кабелів.

Джерело: складено автором на основі [40]

В табл. 2.2 представимо види діяльності ТОВ “Виробниче підприємство “Укркабель”. Проаналізувавши їх, бачимо, що підприємство спеціалізується на виробництві електронних і електричних проводів та кабелів. Проте має ряд і додаткових видів діяльності, таких як: виробництво алюмінію та міді, устаткування

та товарів, інша професійна, наукова та технічна діяльність, та інші описані види (табл. 2.2) [1].

Таблиця 2.2 – Види діяльності ТОВ “Виробниче Підприємство “Укркабель”

Вид діяльності	Вид діяльності за КВЕД
Основний	27.32 Виробництво інших видів електронних і електричних проводів і кабелів
Додатковий	24.42 Виробництво алюмінію
	24.44 Виробництво міді
	38.32 Відновлення відсортованих відходів
	46.52 Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього
	46.77 Оптова торгівля відходами та брухтом
	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
	49.41 Вантажний автомобільний транспорт
	52.10 Складське господарство
	52.24 Транспортне оброблення вантажів
	52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
	68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
	74.90 Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н.в.і.у.
	77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

Джерело: складено автором на основі [39]

Для забезпечення ефективного управління компанією була створена організаційна структура, яка відповідає вимогам українського законодавства та дає змогу розподілити повноваження між органами управління для реалізації стратегії компанії (рис. 2.1). За цією структурою видно, що найвищим органом управління ТОВ “Виробниче підприємство “Укркабель” є Загальні збори учасників товариства. Генеральний директор відповідає за керівництво поточною діяльністю компанії та формування стратегії з метою збільшення прибутковості та конкурентоспроможності компанії. Генеральний директор також відповідає за створення організаційної

структури компанії, включаючи відділи та підрозділи, і призначає керівників цих органів. Правління та директор підпорядковані та звітують перед Зборами учасників. В організаційну структуру ТОВ “Виробниче Підприємство “Укркабель” включає кілька відділів, в межах яких розподілені відповідні операційні завдання.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Джерело: складено автором на основі інформації від ТОВ «ВП «Укркабель»

ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" впливає на різні сфери виробництва та інфраструктури через свою продукцію, яка використовується в електромашинобудуванні, металургії, приладобудуванні, залізничному транспорті, радіо- та хімічній промисловості, будівельній сфері, комунальному та сільському господарстві. Постачання своєї продукції як на внутрішній, так і на міжнародний ринок дозволяє підприємству грати важливу роль у різних секторах економіки та забезпечувати їх необхідною кабельною продукцією. Реалізація продукції відбувається як безпосередню по договорах з підприємствами, так і в роздрібній торгівлі через такі платформи як Rozeka.ua та Prom.ua.

Основною продукцією заводу є:

- силові кабелі з ізоляціями ПВХ та ЗПЕ;
- шнури та дроти;
- контрольні кабелі;

- кабелі силові гнучкі;
- самоутримний ізолюваний провід;
- кабелі для гірничодобувної галузі.

Серед конкурентів даного підприємства можна виділити: ТОВ "Інтеркабель Київ", ПАТ "Одесакабель", ПАТ "Катех-Електро", ПАТ "Крок ГТ", ПАТ "Кам'янець-Подільський кабельний завод", ПАТ "Енергопром".

Галузева специфіка ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" впливає на технологічні процеси, які відбуваються на підприємстві. Відобразимо у вигляді схеми технологічний процес виготовлення кабелю як основного виду діяльності підприємства (рис. 2.2)



Рисунок 2.2 – Технологічний процес вироблення кабелю на ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Джерело: складено автором на основі інформації ТОВ «ВП «Укркабель»

З рис 2.2 бачимо, що для виготовлення кабелю на підприємстві ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" спочатку відбувається підготування сировини, переробка алюмінію та міді, далі відбувається прокатка дроту та їх скрутка

з подальшим накладанням ізоляційного покриття. Наступними етапами є охолодження дроту та упаковка готової продукції.

Розглянемо схему виробничих потоків для кращого розуміння цехів, ліній та агрегатів, які задіяні в процесі виготовлення кабелів (рис. 2.3)

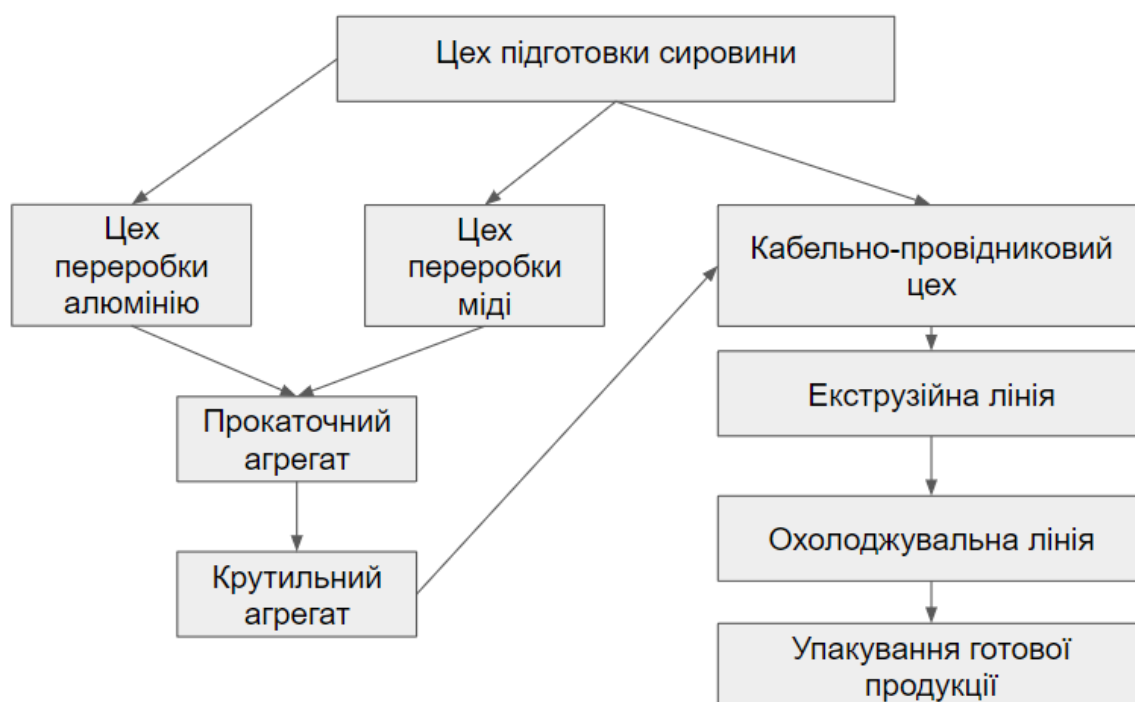


Рисунок 2.3 – Схема виробничих потоків на ТОВ "ВП "Укркабель"

Джерело: складено автором на основі інформації ТОВ «ВП «Укркабель»

Для оцінки сильних і слабких сторін ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" був проведений SWOT-аналіз (табл. 2.3). Цей аналіз допомагає визначити можливості та переваги підприємства, а також виявити його слабкі сторони та потенційні загрози на ринку [41].

Таким чином проведений SWOT-аналіз для ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" показав, що дане підприємство має ряд можливостей та сильних сторін, які виділяють його на ринку виробництва кабелів. Зокрема через такі переваги: великий асортимент продукції, використання передових технологій, сильна та потужна виробнича інфраструктура, наявність власного автопарку, розвинута науково-технічна база та висококваліфікований персоналом. Серед слабких сторін можна виділити: залежність від змін в економічному та політичному середовищі

України, високі витрати на дослідження та розробку нових продуктів, потреба у постійному оновленні обладнання та технологій, непізнаваність бренду та низький рівень співпраці з оптовими постачальниками. Серед потенційних загроз можуть бути: економічна нестабільність та валютні коливання, нестабільна політична та воєнна ситуація в країні, зміни в законодавстві та податковій політиці та зростаюча конкуренція від інших виробників кабельної продукції. В свою чергу, можемо виділити наступні можливості: розробка маркетингової стратегії для просування продукції, розширення на новий іноземний ринок, співпраця з іншими галузями та підприємствами для спільних проектів та створення власного інтернет-магазину для просування та продажу продукції.

Таблиця 2.3 – SWOT-матриця для ТОВ “Виробниче підприємство “Укркабель”

Strengths (Сильні сторони)	Weaknesses (Слабкі сторони)
- великий асортимент продукції; - використання передових технологій та обладнання; - сильна та потужна виробнича інфраструктура; - власний парк транспортних засобів; - розвинута науково-технічна база; - висококваліфікований персонал.	- залежність від змін в економічному та політичному середовищі України; - високі витрати на дослідження та розробку нових продуктів; - потреба у постійному оновленні обладнання та технологій. - непізнаваність бренду. - низький рівень співпраці з оптовими постачальниками
Opportunities (Можливості)	Threats (Загрози)
- розробка маркетингової стратегії для просування продукції; - розширення на новий іноземний ринок; - співпраця з іншими галузями та підприємствами для спільних проектів. - створення власного інтернет-магазину для просування та продажу продукції	- економічна нестабільність та валютні коливання; - нестабільна політична та воєнна ситуація в країні; - зміни в законодавстві та податковій політиці; - зростаюча конкуренція від інших виробників кабельної продукції.

Джерело: складено автором

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Користуючись фінансовою звітністю ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" за 2020-2022 роки, проаналізуємо фінансово-економічний стан ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель» (Додаток А).

Обчислимо показники рентабельності (табл. 2.4), які відображають ефективність та прибутковість діяльності підприємства. Вони вказують на здатність підприємства генерувати прибуток від своєї діяльності та використовувати ресурси ефективно.

Таблиця 2.4 – Показники рентабельності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показник	Роки			Відносне відхилення, %	
	2020,	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Прибуток (тис. грн.)	26546	77973	59280	193,73	-23,97
Вартість майна (тис. грн.)	177483	205856	399153	15,99	93,90
Чистий прибуток (тис. грн.)	6849	51930	30325	658,21	-41,60
Власний капітал (тис. грн.)	34256	40896	92826	19,38	126,98
Чиста виручка, (тис. грн.)	354297	666288	414608	88,06	-37,77
Коефіцієнт рентабельності активів, од.	0,150	0,379	0,149	153,24	-60,79
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, од.	0,200	1,270	0,327	535,11	-74,27
Коефіцієнт рентабельності діяльності, од.	0,019	0,078	0,073	303,18	-6,16

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності [42-44]

З табл. 2.4 бачимо, що коефіцієнт рентабельності активів суттєво зріс у 2021 році на 153,24%, але впав у 2022 році на 60,79%. Ця динаміка свідчить про те, що підприємство могло бути більш прибутковим у 2021 році, але стало менш ефективним у 2022 році. Проте, варто враховувати, що коефіцієнт рентабельності активів зазвичай варіюється в залежності від галузевих та економічних умов.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу значно збільшився у 2021 році на 535,11%, але знову знизився у 2022 році на 74,27%. Така коливання можуть вказувати на збільшення ризику та нестабільність фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт рентабельності діяльності зазнав також коливань, але зниження у 2022 році було відносно невеликим. Це може свідчити про те, що основна діяльність підприємства залишилася відносно стабільною в умовах економічної нестабільності.

На рисунку 2.4 представлена динаміка коефіцієнтів рентабельності підприємства за 2020-2022 роки.

Загалом бачимо по всіх показниках рентабельності, що у 2021 році була позитивна динаміка, порівняно з 2020 роком. У 2022 році ситуація погіршилась, що може бути наслідком економічної та політичної нестабільності в країні, інфляції та початком повномасштабного вторгнення.

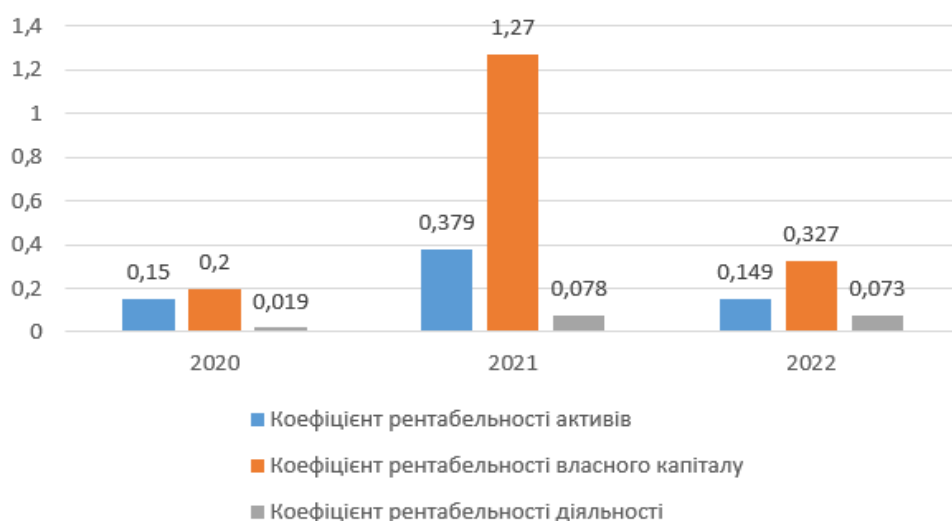


Рисунок 2.4 – Динаміка показників рентабельності підприємства за три роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Показники фінансової стійкості вказують на фінансову здатність підприємства витримувати фінансові труднощі і подолати негаразди. Вони свідчать про те, наскільки стабільним є фінансовий стан підприємства і його здатність виконувати фінансові зобов'язання [45].

Розрахунки показників фінансової стійкості для досліджуваного підприємства представлено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показники	Рік			Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Власний капітал (тис. грн)	34256	40896	92826	19,38	126,98
Вартість майна (тис. грн)	177483	205856	399153	15,99	93,90
Поточні (оборотні) активи (тис. грн)	109471	135068	322122	23,38	138,49
Необоротні активи (тис. грн)	68012	70788	77031	4,08	8,82
Коефіцієнт автономії, од.	0,193	0,199	0,233	2,93	17,06
Власний оборотний капітал ВОК (тис. грн)	-33756	-29892	15795	-11,45	152,84
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, од.	-0,308	-0,221	0,049	-28,23	122,16

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнт автономії показує, що протягом трьох років підприємство посилило свою фінансову автономію. Відносне збільшення цього показника на 2,93% у 2021 році та на 17,06% у 2022 році свідчить про зростання власних коштів у загальній структурі активів, що може бути позитивним сигналом щодо незалежності та стійкості підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Динаміка даного показника зображена на рисунку 2.5.

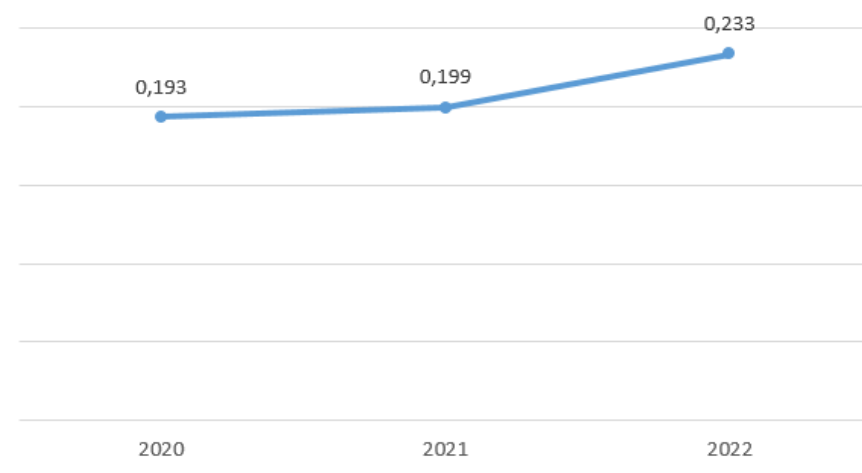


Рисунок 2.5 – Динаміка коефіцієнта автономії за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами вказує на те, що у 2020 році підприємство мало негативне значення цього показника, що свідчило про нестачу власних оборотних коштів для покриття поточних зобов'язань. Проте в наступних роках, підприємство змогло покращити цей показник, зростаючи на 28,23% у 2021 році та на 122,16% у 2022 році. Це може вказувати на покращення ліквідності та здатність вирішувати свої фінансові проблеми власними оборотними коштами. Динаміка зміни показника за три роки зображена на рисунку 2.6.

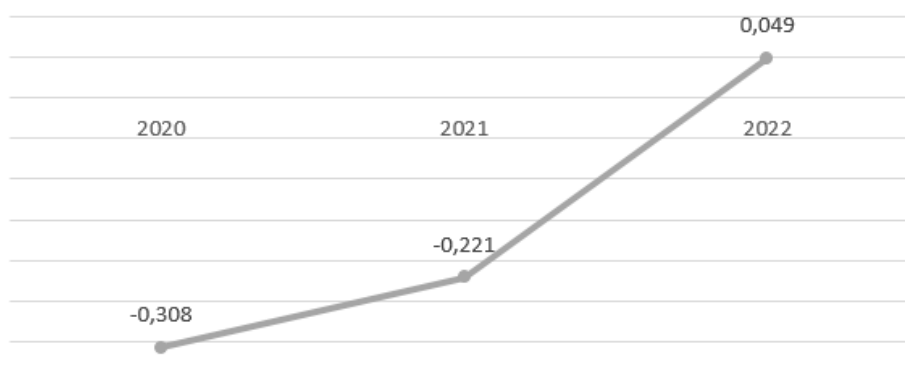


Рисунок 2.6 – Динаміка коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності важливий, оскільки він дозволяє оцінити фінансову стабільність підприємства, передбачити можливі фінансові проблеми та планувати використання фінансових ресурсів. Ці показники визначають готовність підприємства виконувати фінансові зобов'язання та приймати обґрунтовані рішення щодо фінансового управління [46].

Крім того, аналіз ліквідності та платоспроможності є необхідним етапом при укладанні фінансових стратегій та розробці планів розвитку, сприяючи виробленню ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами.

Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" за 2020-2022 роки представлені у табл. 2.6

Таблиця 2.6 – Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показники	Рік			Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Поточні (оборотні) активи (тис.грн.)	109471	135068	322122	23,38	138,49
Поточні зобов'язання (тис.грн.)	104963	124105	266393	18,24	114,65
Виробничі запаси (тис.грн.)	67347	65417	136273	-2,87	108,31
Грошові кошти (тис.грн.)	5	217	1649	4240,00	659,91
Високоліквідні активи (тис.грн.) – А1	2655	2867	4299	7,98	49,95
Найбільш термінові зобов'язання (тис. грн.) – П1	104544	114105	241198	9,15	111,38
Швидко ліквідні активи (тис. грн.) – А2	14426	34618	121490	139,97	250,94
Повільно ліквідні активи (тис. грн.) – А3	95248	100223	198983	5,22	98,54
Короткострокові кредити банків (тис. грн) – П2	419	10000	25195	2286,63	151,95
Довгострокові кредити банків (тис.грн.) – П3	38264	35449	26586	-7,36	-25,00
Коефіцієнт поточної ліквідності, од.	1,04	1,09	1,21	4,35	11,11
Коефіцієнт швидкої ліквідності, од.	0,40	0,56	0,70	39,84	24,31
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, од.	0,03	0,023	0,016	-8,67	-30,14
Коефіцієнт загальної ліквідності, од.	0,33	0,39	0,48	16,92	23,26

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

З табл. 2.6 бачимо, що коефіцієнти поточної ліквідності підприємства за останні три роки постійно зростають, з 1,04 в 2020 році до 1,21 в 2022 році. Позитивний тренд у збільшенні поточної ліквідності, що може бути індикатором ефективного управління оборотними активами та ефективним використанням фінансових ресурсів. Такий поступовий ріст також свідчить про здатність підприємства адаптуватися до змін у фінансовому середовищі. Хоча значення коефіцієнту протягом трьох років були нижче нормативного діапазону від 1,5 до 2, вони свідчать про поліпшення фінансової стабільності підприємства і збільшення його здатності покривати поточні зобов'язання.

Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності проілюстрована на рисунку 2.7.

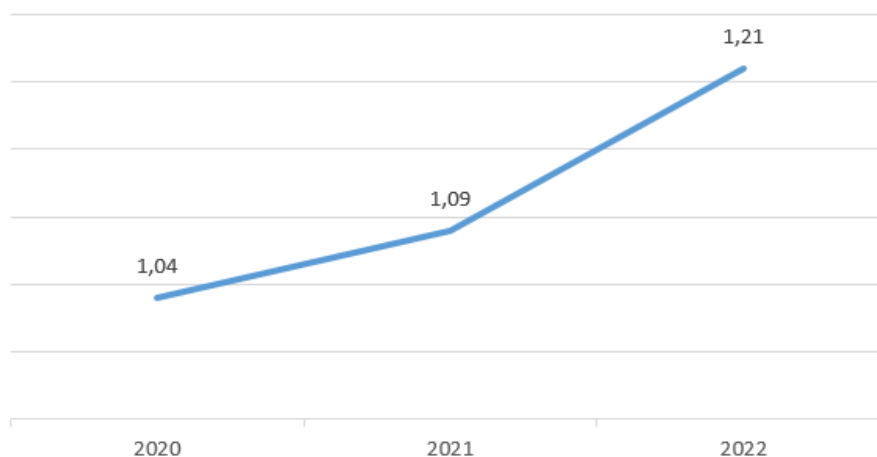


Рисунок 2.7 – Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнти швидкої ліквідності підприємства за останні три роки також показують стабільне зростання, з 0,40 в 2020 році до 0,70 в 2022 році. При цьому, значення цього коефіцієнту у 2022 році вже потрапило в нормативний діапазон від 0,7 до 1,5. Це свідчить про покращення ліквідності підприємства та його здатності швидко погасити поточні зобов'язання. Динаміка показника за 2020-2022 роки представлена на рис. 2.8.

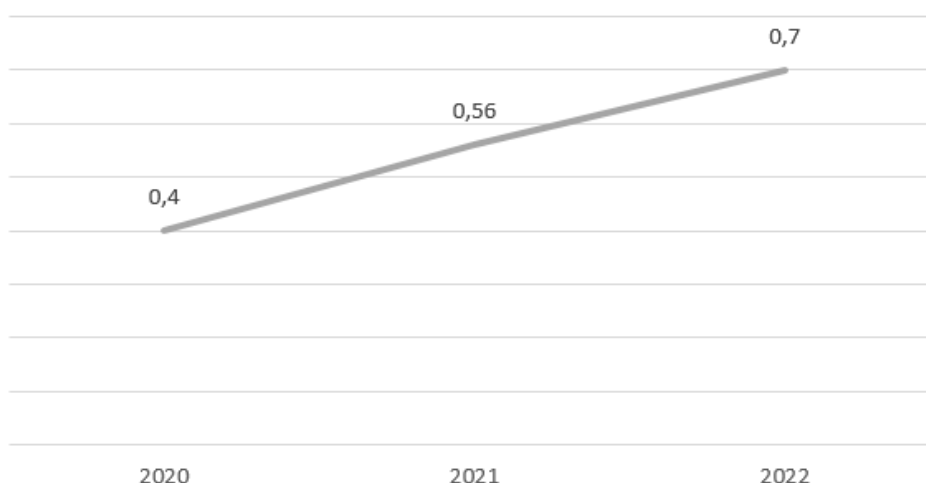


Рисунок 2.8 – Динаміка коефіцієнта швидкої ліквідності за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнти абсолютної ліквідності підприємства за останні три роки зменшується та є значно нижчими від нормативного значення в 0,2 [46]. Це свідчить про те, що фірма має обмежені грошові резерви, що може бути ризиковим у випадку несподіваних фінансових труднощів або потреби в швидкому погашенні зобов'язань. Рекомендується зосередитися на збільшенні грошових резервів для забезпечення більшої фінансової стійкості. На рис 2.9 зображено динаміку показника абсолютної ліквідності за три роки.

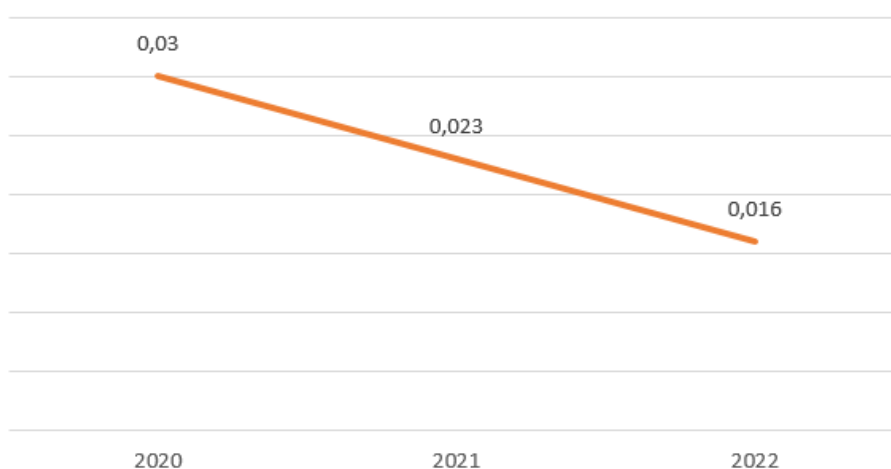


Рисунок 2.9 – Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

На рис. 2.10 зображено динаміку коефіцієнту загальної ліквідності.

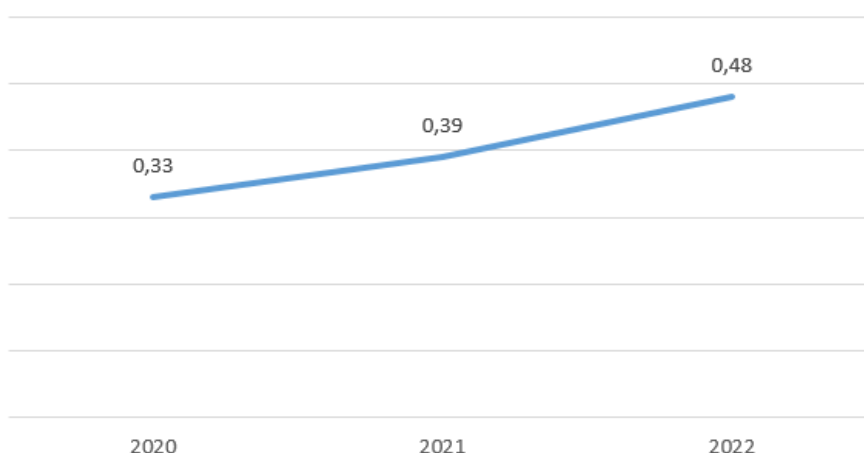


Рисунок 2.10 – Динаміка коефіцієнта загальної ліквідності за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнти загальної ліквідності підприємства за останні три роки покращуються, збільшуючись від 0,33 до 0,48 (рис. 2.10). Однак всі ці значення залишаються нижчими від нормативу, який зазвичай становить 1 і більше [46]. Це свідчить про те, що фірма може мати обмежену здатність швидко покривати всі свої зобов'язання в разі негараздів. Рекомендується удосконалити стратегію фінансового управління для покращення загальної ліквідності.

Показники ділової активності свідчать про те, наскільки ефективно використовуються фінансові ресурси підприємства [37]. Показники представлені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники ділової активності ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показники	Роки			Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020,%	2022/2021,%
Коефіцієнт оборотності активів, од.	5,37	9,63	5,53	+79,20	-42,52
Тривалість обороту активів, днів.	68,14	37,92	65,98	-44,35	+73,99
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, од.	3,24	4,93	1,29	+52,44	-73,91
Тривалість обороту оборотних засобів, днів	113,10	74,19	284,38	-34,40	+283,29
Коефіцієнт оборотності запасів, од.	3,50	5,99	1,91	+71,01	-68,04
Тривалість обороту запасів, днів	104,53	60,96	190,75	-41,68	+212,92
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, од.	16,20	8,84	4,45	-45,43	-49,66
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	22,53	41,28	82,02	+83,22	+98,69
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, од.	39,24	66,39	40,10	+69,17	-39,60
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	9,33	5,50	9,10	-41,05	+65,57
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, од.	10,34	16,29	4,47	+57,53	-72,59
Тривалість обороту власного капіталу, днів	35,39	22,40	81,72	-36,69	264,76

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнт оборотності активів вказує на ефективність використання активів компанією для генерації прибутку. З динамікою цього показника можна виявити тенденції управління активами протягом років (рис. 2.11). У 2020 році показник

становив 5,37, що свідчило про те, що на кожную гривню активів припадало приблизно 5,37 гривень прибутку. У 2021 році коефіцієнт значно зріс і склав 9,63, що може вказувати на покращення управління активами та підвищення їхньої ефективності. Однак у 2022 році показник знову зменшився до 5,53, що може свідчити про можливі труднощі або зміни в стратегії управління.

Зменшення коефіцієнта оборотності активів у 2021 році порівняно з 2020 роком на 79,20% може бути підтвердженням значного зростання ефективності управління активами. Однак відносне відхилення між 2022 та 2021 роками у -42,52% може сигналізувати про певні виклики чи корекції в стратегії управління активами.

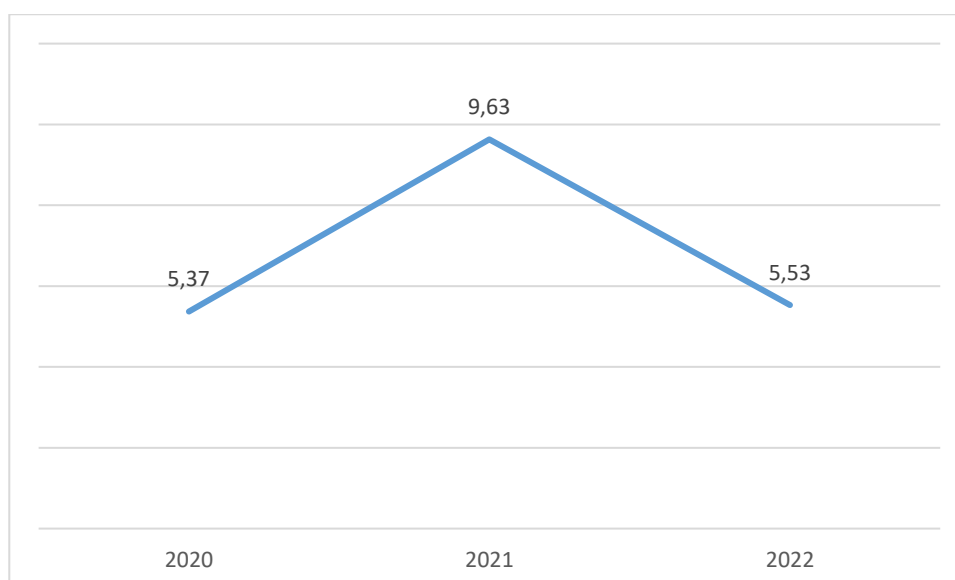


Рисунок 2.11 – Динаміка коефіцієнта оборотності активів за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Тривалість обороту активів в днях вказує на середній час, який потрібен для повного обертання активів підприємства. Зменшення тривалості обороту відображає покращення ефективності управління активами. У 2020 році тривалість складала 68,14 днів, але у 2021 році значно зменшилася до 37,92 днів, що може свідчити про ефективне управління активами та їхню швидшу обертаність. Однак у 2022 році тривалість зросла до 65,98 днів, що може бути ознакою можливих труднощів або стратегічних змін.

Зменшення тривалості обороту у 2021 році порівняно з 2020 роком на 44,35% може вказувати на успішні заходи щодо покращення оборотності активів. Однак відносне відхилення між 2022 та 2021 роками у 73,99% може викликати питання про стабільність та ефективність управління цим показником у звітному періоді.

Аналізуючи значення коефіцієнтів оборотності оборотних засобів, бачимо, що у 2021 році цей коефіцієнт суттєво підвищився на 52,44% порівняно з 2020 роком, що відображає позитивну динаміку ефективного використання оборотних активів. Однак у 2022 році спостерігається суттєве зменшення даного показника, що може бути зумовленим початком повномасштабного вторгнення і як наслідком зміни в попиті на кабелі та економічні труднощі. Динаміка даного показника проілюстрована на рисунку 2.12.

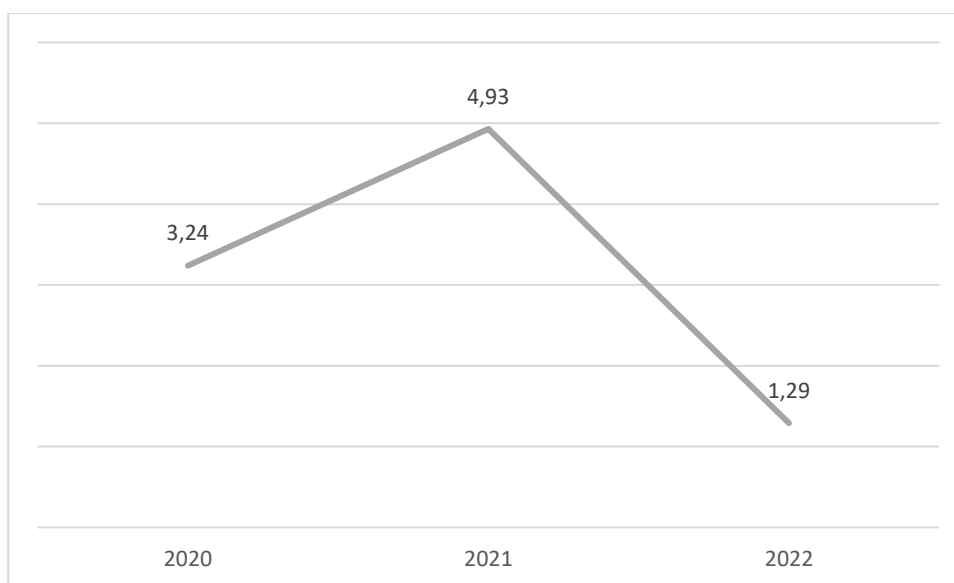


Рисунок 2.12 – Динаміка коефіцієнта оборотності оборотних засобів підприємства за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Тривалість обороту оборотних засобів, виміряна в днях, є показником, що вказує на середній час, який необхідний підприємству для повного обертання своїх оборотних активів. У 2020 році цей показник склав 113,10 днів, свідчаючи про значні затримки у циклі обороту активів. У 2021 році спостерігалось поліпшення, де тривалість зменшилася до 74,19 днів, що вказує на підвищену ефективність

управління. Проте у 2022 році цей показник раптово зріс до 284,38 днів, можливо, внаслідок труднощів чи стратегічних змін. Зменшення на 34,40% у 2021 році порівняно з 2020 роком вказує на позитивні тенденції, але збільшення на 283,29% між 2022 та 2021 роками виглядає як суттєва тенденція, що вимагає уважного аналізу та втручання з боку управління.

Динаміка коефіцієнта оборотності запасів відображає ефективність управління запасами на підприємстві. У даному випадку спостерігаємо аналогічну динаміку, як і з коефіцієнтом оборотності оборотних значень – позитивна динаміка у 2021 році, порівняно з 2020 роком, проте суттєве зниження коефіцієнту у 2022 році (рис. 2.13).

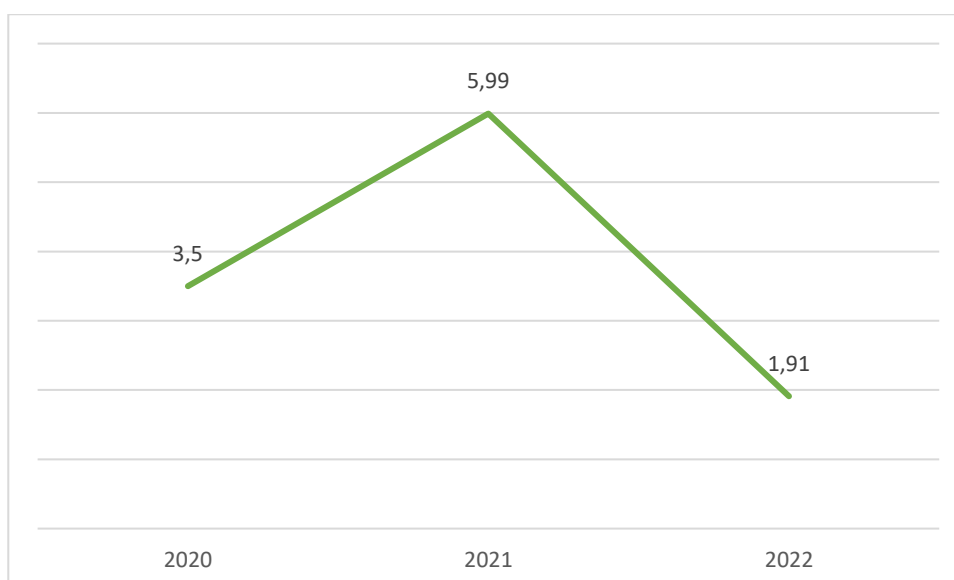


Рисунок 2.13 – Динаміка коефіцієнта оборотності запасів за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Зменшення показника тривалості обороту запасів на 41,68% у 2021 році порівняно з 2020 роком відображає позитивні тенденції, свідчаючи про покращення ефективності управління запасами та швидший оборот активів. Проте збільшення на 212,92% між 2022 та 2021 роками вимагає уважного аналізу та можливих корекцій стратегій управління запасами, оскільки такий різкий приріст може вказувати на потребу в оптимізації та адаптації до нових умов чи виробничих викликів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначає, як швидко компанія збирає кошти від своїх клієнтів [24]. Зниження цього коефіцієнта вказує на

зменшення кількості річних оборотів отримання виручки від дебіторів. У 2020 році коефіцієнт склав 16,20, що свідчило про досить швидкий період збору коштів. Проте у 2021 році він впав до 8,84, а в 2022 році – до 4,45 разів на рік вказуючи на значне погіршення у швидкості збору коштів від клієнтів (рис. 2.14). Відносні відхилення показують падіння коефіцієнта на 45,45% у 2021 році порівняно з 2020 роком і на додаткове зниження на 49,66% у 2022 році порівняно з 2021 роком.

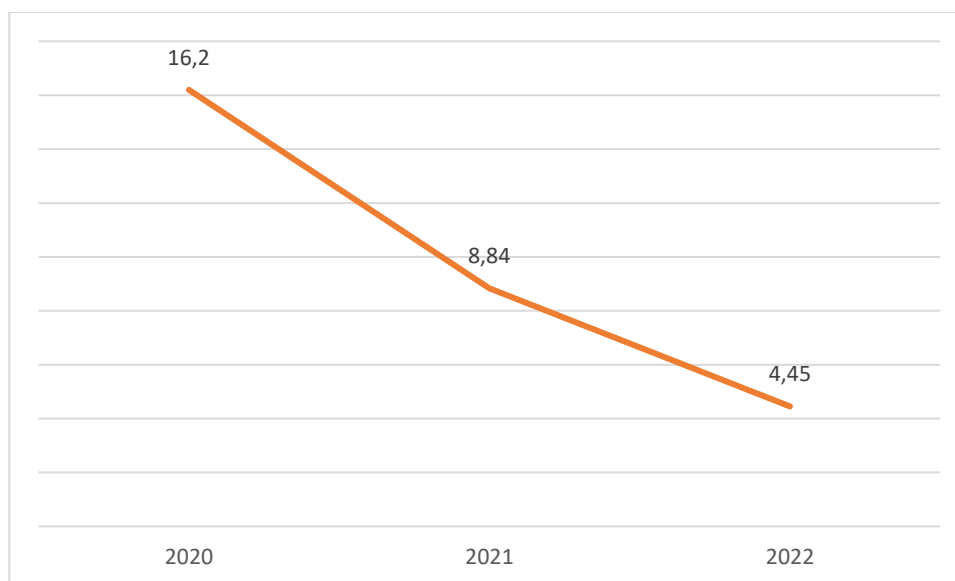


Рисунок 2.14 – Динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Тривалість обороту дебіторської заборгованості в днях вказує на середній час, який компанії потрібен для збору коштів від клієнтів. Збільшення цього показника може свідчити про подовження термінів оплати клієнтами. У 2020 році тривалість складала 22,5 днів, що свідчило про швидкий оборот дебіторської заборгованості. Проте у 2021 році цей показник зріс до 41,3 днів, а у 2022 році він знову збільшився до 82 днів, вказуючи на неефективні заходи зі збору коштів від клієнтів. Відносні відхилення показують збільшення тривалості обороту у 2021 році на 83,22% порівняно з 2020 роком і подальше збільшення на 98,69% у 2022 році порівняно з 2021 роком.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2020 році склав 39,24, у 2021 році збільшився на 69,17% у порівнянні з 2020 роком. А у 2022 році даний показник зменшився на 39,6 у порівнянні зі значенням 2021 року (рис. 2.15).

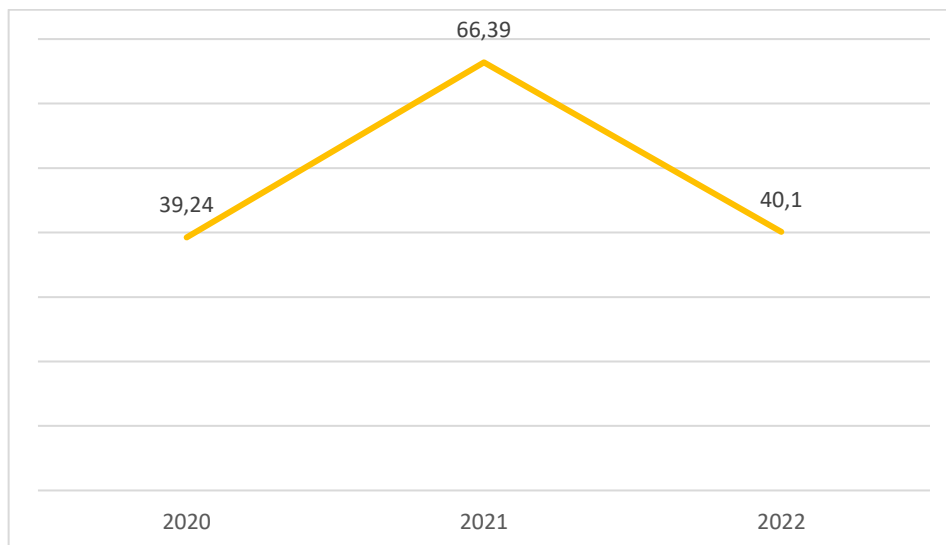


Рисунок 2.15 – Динаміка коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Тривалість обороту кредиторської заборгованості зазнала змін протягом трьох років. У 2020 році цей показник становив 9,33 днів, в 2021 році він скоротився до 5,50 днів, що свідчило про позитивну динаміку та здатність підприємства швидше виконувати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами. Однак у 2022 році тривалість обороту кредиторської заборгованості знову зросла до 9,10 днів. Це може вказувати на можливу зміну у фінансовому управлінні або на тимчасові труднощі в роботі з кредиторами [26].

Коефіцієнт оборотності власного капіталу виявився високим в 2021 році, але спадає до нижчого рівня в 2022 році. Це може вказувати на зміну ефективності використання власного капіталу (рис. 2.16).

Тривалість обороту власного капіталу у 2021 році знизилась на 36,69% у порівнянні з 2020 роком, що свідчить про ефективність управління оборотним капіталом у 2021 році. Однак у 2022 році даний показник суттєво збільшився, а саме

на 264,76%, порівняно з попереднім роком. Це може вказувати на можливі труднощі або зміни в управлінні оборотним капіталом компанії.

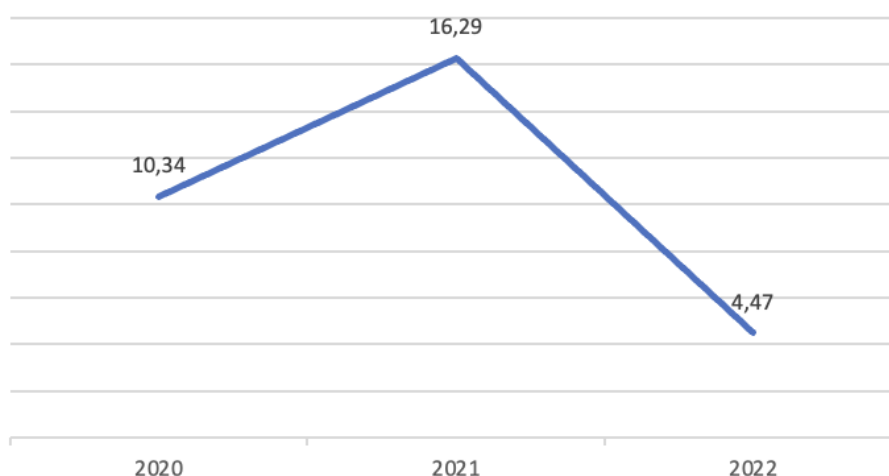


Рисунок 2.16 – Динаміка коефіцієнта оборотності власного капіталу

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналізуючи всі вище обчислені показники в даному підрозділі, спостерігаємо тенденцію до погіршення показників у 2022 році, що безпосередньо може бути пов'язано із зовнішніми обставинами, такими як: початок повномасштабного вторгнення, інфляція, девальвація, економічна нестабільність в країні, а також блекаути восени, які безпосередньо впливали на виробництво та загальний настрій споживача.

2.3. Оцінювання ефективності управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

У сучасному господарському середовищі, в якому підприємства стикаються зі зростаючою конкуренцією та невизначеністю, ефективне управління фінансовою політикою стає вирішальним фактором для досягнення стабільності та витривалості.

Аналіз фінансової політики досліджуваного підприємства передбачає системний підхід до вивчення різних факторів та показників, які впливають на його фінансовий стан та результативність. Важливо ретельно проаналізувати та оцінити

основні фінансові показники, що включають рентабельність, ліквідність, оборотність активів і капіталу, рівень заборгованості перед кредиторами, грошові потоки та інші ключові аспекти фінансової діяльності [7].

Цей детальний аналіз фінансових показників є важливим для розуміння поточного стану підприємства та визначення його потенціалу для покращення.

Спочатку проаналізуємо основні фінансові результати підприємства, зокрема ті показники, що характеризують прибутковість підприємства, оскільки це є вагомим фактором успішності підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Фінансові результати ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показники	Роки			Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	354297	666288	414608	88,06	-37,77
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	327751	588315	355328	79,50	-39,60
Валовий: прибуток (збиток), тис. грн.	26546	77973	59280	193,73	-23,97
Інші операційні доходи, тис. грн.	4856	15381	8667	216,74	-43,65
Адміністративні витрати, тис. грн.	5729	7321	7116	27,79	-2,80
Витрати на збут, тис. грн.	4015	5064	4215	26,13	-16,77
Інші операційні витрати, тис. грн.	4872	10682	7670	119,25	-28,20
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток) , тис. грн.	16786	70287	48946	318,72%	-30,36
Інші доходи, тис. грн.	14	0	0	-100,00	-
Фінансові витрати, тис. грн.	11519	13255	12063	15,07	-8,99
Інші витрати, тис. грн.	34	18	73	-47,06	305,56
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	8389	63316	36899	654,75	-41,72
Витрати (дохід) з податку на прибуток, тис. грн.	1540	11386	6664	639,35	-41,47
Чистий фінансовий результат (прибуток) , тис. грн.	6849	51930	30325	658,21	-41,60

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності

Значення показника чистого доходу від реалізації продукції збільшилося у 2021 році на 88,06%, що може свідчити про успішну реалізацію стратегії продажу та

зростання обсягів продукції. Однак у 2022 році відбувся спад на 37,77%, що може бути пов'язано зі складними економічними умовами через війну та інфляцію.

Збільшення собівартості реалізованої продукції у 2021 році на 79,50% може свідчити про зростання витрат на виробництво. Однак у 2022 році спостерігається спад на 39,60%, що може бути спробою зменшити витрати в умовах економічної нестабільності.

Валовий прибуток показав позитивну динаміку у 2021 році, зростаючи на 193,73%. Це може свідчити про високий дохід від реалізації продукції після врахування витрат на її виробництво. Проте, у 2022 році відбувся спад на 23,97%, що може бути результатом зниження прибутковості чи зростання витрат.

Інші операційні доходи різко зросли у 2021 році на 216,74%, що може вказувати на додатковий дохід, не пов'язаний з основною діяльністю. Проте, у 2022 році спостерігається зменшення на 43,65%, що може свідчити про скорочення додаткового доходу в умовах економічних труднощів.

Збільшення адміністративних витрат у 2021 році на 27,79% може вказувати на зростання витрат на управління бізнесом. Мінімальний спад у 2022 році на 2,80% може свідчити про ефективне управління адміністративними ресурсами.

Фінансовий результат від операційної діяльності значно зріс у 2021 році на 318,72%, що може бути результатом успішної фінансової діяльності компанії. Проте, у 2022 році відбувся спад на 30,36%, можливо, через вплив змін у фінансовому середовищі.

Фінансовий результат до оподаткування показав різке зростання у 2021 році на 654,75%, що свідчить про високий рівень прибутку до оподаткування. Проте, у 2022 році спостерігається великий спад на 41,72%, можливо, через збільшення податкового навантаження або зниження фінансового результату.

Чистий фінансовий результат (прибуток) також значно зріс у 2021 році на 658,21%, що може свідчити про успішний фінансовий рік. Проте, у 2022 році відбувся спад на 41,60%, можливо, через складність у підтриманні високого рівня прибутковості в умовах нестабільності інфляції та воєнного конфлікту.

На рис. 2.17 представлено динаміку показників доходу та собівартості у період за 2020-2022 рік.



Рисунок 2.17 – Динаміка показників прибутковості підприємства за 2020-2022 рр.

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Зважаючи на динаміку фінансових показників ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" за період з 2020 по 2022 рік, можна визначити наступні основні висновки, що у 2021 році підприємство досягло значного зростання обсягів продажу та прибутковості, що свідчить про успішне виконання стратегії розвитку. У 2022 році, враховуючи початок війни та інфляцію в Україні, був зафіксований загальний спад фінансових показників, що може вказувати на вплив зовнішніх факторів на ефективність діяльності підприємства. Для подальшого успішного розвитку необхідно вживати заходів для зменшення впливу економічної нестабільності та воєнного конфлікту на фінансовий стан компанії, а також ретельно аналізувати та оптимізувати витрати та стратегію продажу. Крім того, варто розглянути можливості диверсифікації діяльності та пошуку альтернативних джерел доходу, які можуть допомогти підприємству зберегти стійкість в умовах економічних та політичних турбулентностей.

В рамках оцінювання ефективності управління фінансовою діяльністю підприємства ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" розглянемо детальніше елементи витрат підприємства (табл. 2.9).

Матеріальні витрати у 2021 році зросли на 92,50%, що може свідчити про збільшення обсягів виробництва або зростання витрат на сировину та матеріали.

Однак у 2022 році спостерігається різкий спад на 40,15%, що може бути результатом оптимізації витрат або скорочення виробництва.

Витрати на оплату праці у 2021 році зросли на 11,70%, що може бути пов'язано зі збільшенням чисельності працівників або підвищенням заробітної плати. У 2022 році спостерігається невеликий спад на 8,16%, що може вказувати на обмеження витрат або звуження штату.

Відрахування на соціальні заходи у 2021 році зросли на 11,51%, що може бути результатом збільшення соціальних виплат або обов'язкових внесків. У 2022 році спостерігається спад на 10,42%, що може свідчити про обмеження витрат на соціальні програми.

Амортизація у 2021 році зросла на 28,33%, що може бути пов'язано зі збільшенням капіталовкладень та зносу обладнання. У 2022 році амортизація майже не змінилася (зростання на 0,08%), що може вказувати на стабільність у розподілі амортизаційних витрат.

Інші операційні витрати у 2021 році зросли на 74,65%, що може бути пов'язано зі збільшенням витрат на операційну діяльність підприємства. У 2022 році інші операційні витрати збільшилися на 6,08%, що може вказувати на певну стабільність у цьому напрямку.

Таблиця 2.9 – Елементи витрат ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показники	Роки			Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Матеріальні витрати, тис. грн.	301543	580479	347415	92,50	-40,15
Витрати на оплату праці, тис. грн.	13782	15394	14138	11,70	-8,16
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	2703	3014	2700	11,51	-10,42
Амортизація, тис. грн.	6233	7999	8005	28,33	0,08
Інші операційні витрати, тис. грн.	13245	23133	24540	74,65	6,08
Разом, тис. грн.	337506	630019	396798	86,67	-37,02

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Динаміка витрат у структурному вигляді представлена на рис. 2.18. Загалом, у 2021 році всі витрати зросли на 86,67%, що може бути наслідком загального

збільшення витрат на діяльність підприємства. Проте у 2022 році спостерігається різкий спад на 37,02%, що може бути результатом оптимізації витрат та адаптації до нових економічних умов.

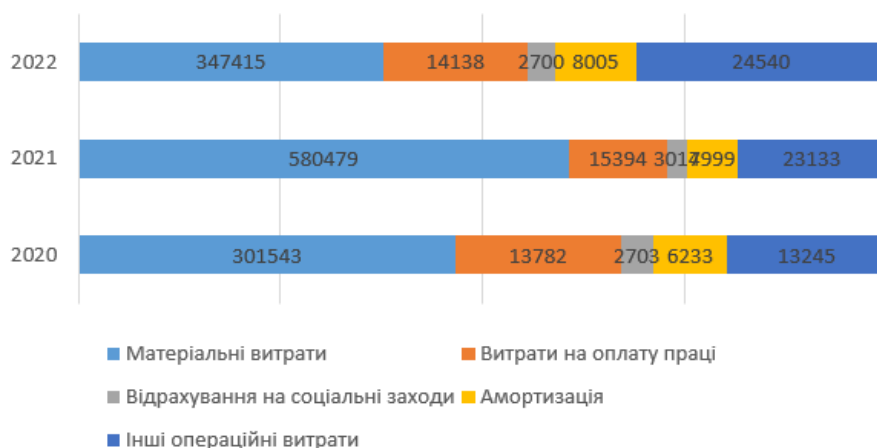


Рисунок 2.18 – Структура витрат підприємства за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Також для оцінки ефективності управління фінансовою діяльністю важливо проаналізувати показники результативності використання основних виробничих фондів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Показники ефективності використання основних виробничих фондів ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показники	Роки			Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Фондовіддача, од.	5,371	9,625	5,532	79,22	-42,53
Фондомісткість, од.	0,186	0,104	0,181	-44,20	74,00
Фондоозброєність, од.	999,5	935,4	1208,8	-6,41	29,23
Рентабельність основних засобів, од.	10,382	75,019	40,461	622,57	-46,07

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

З таблиці 2.10 бачимо, що фондовіддача зросла на 79,22% у 2021 році, але зазнала різкого спаду на 42,53% у 2022 році. Це може свідчити про зміну ефективності використання фондів підприємства протягом розглянутого періоду [47]. Зростання у 2021 свідчить про успішне використання активів для генерації прибутку, а спад у 2022

може бути обумовлений зовнішніми чинниками, такими як економічна нестабільність чи введення воєнного стану.

Динаміка показника фондовіддачі за 2020-2022 роки зображена на рис. 2.19.

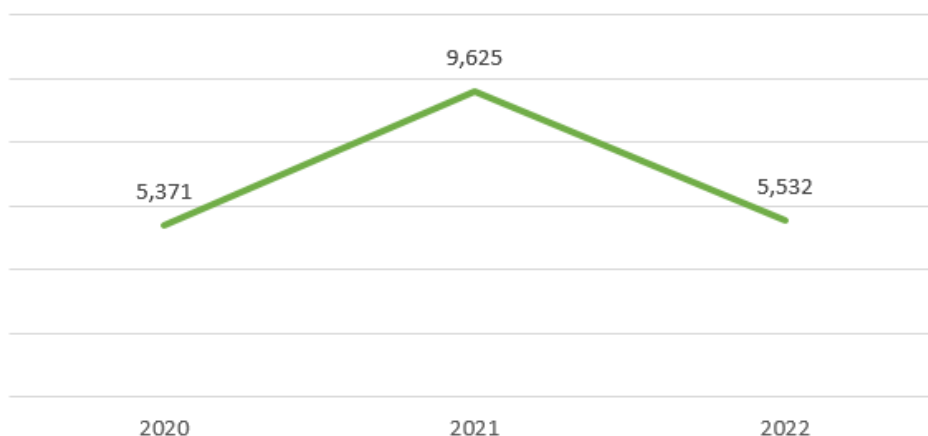


Рисунок 2.19 – Динаміка показника фондовіддачі підприємства за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Динаміка показника фондомісткості «Виробниче підприємство «Укркабель» за 2020-2022 роки проілюстрована на рисунку 2.20.

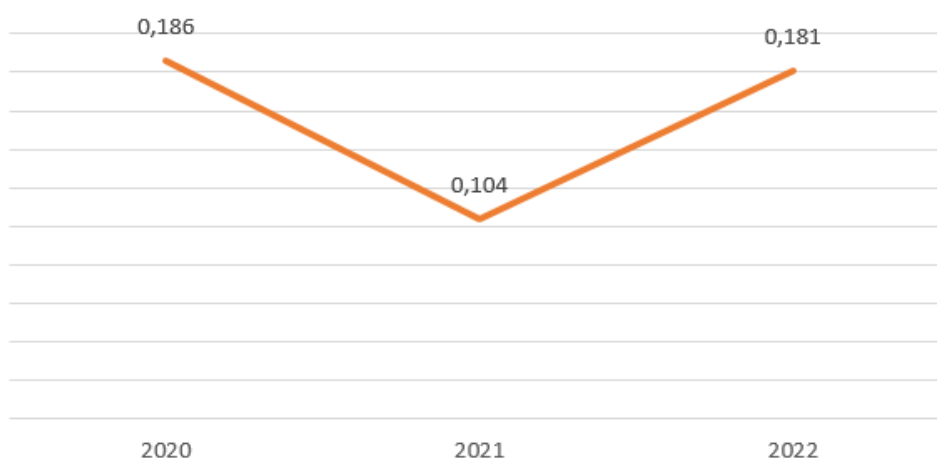


Рисунок 2.20 – Динаміка показника фондомісткості за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Фондомісткість зазнала суттєвого зниження на 44,20% у 2021 році, але потім показала позитивну динаміку, збільшившись на 74,00% у 2022 році. Це може свідчити про зміни в ефективності використання фондів ресурсів підприємства. Суттєве

зниження фондомісткості в 2021 році може вказувати на проблеми або несприятливі умови, які вплинули на оптимальне використання активів [47].

Фондоозброєність, визначена як сума основних виробничих фондів, що приходить на одного працівника, виконує важливу роль у визначенні ефективності використання виробничих ресурсів підприємства [48]. У 2020 році цей показник становив 999,5 тис. грн, але зменшився на -6,41% у 2021 році до 935,4 тис. грн. Наступного року спостерігається позитивна динаміка зростання на 29,23%, приносячи фондоозброєність до 1208,8 тис. грн в 2022 році. Ця динаміка може свідчити про ефективні заходи, спрямовані на підвищення продуктивності та оптимізацію витрат на виробництво. Позитивне зростання фондоозброєності вказує на те, що підприємство знаходить оптимальний баланс між виробничими ресурсами та працівниками, що сприяє підвищенню його ефективності та конкурентоспроможності на ринку.

Динаміка показника фондоозброєності підприємства проілюстрована на рисунку 2.21.

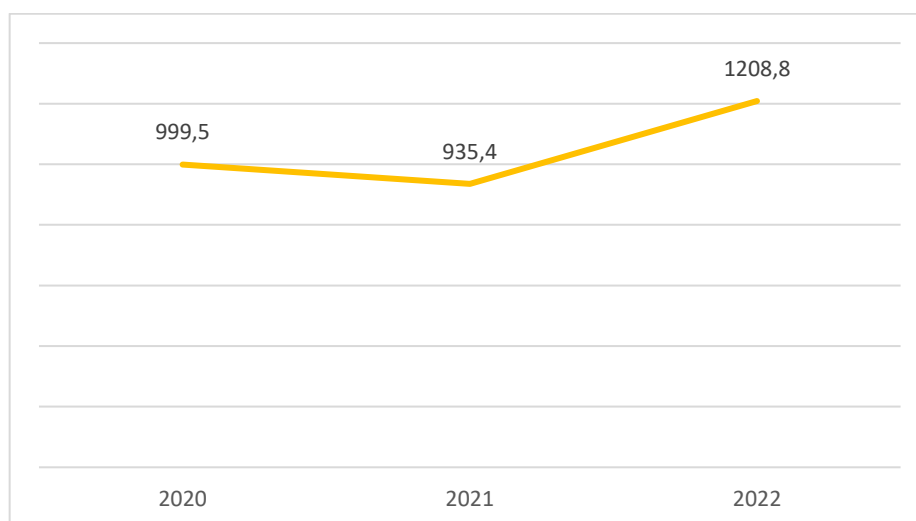


Рисунок 2.21 – Динаміка показника фондоозброєності за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналізуючи дані про рентабельність основних засобів за три роки, бачимо, що у 2020 році рентабельність складала 10,382, але вже в 2021 році відбувся значний стрибок, і цей показник зріс на вражаючі 622,57%, досягнувши рівня 75,019 (рис.

2.22). Такий вражаючий зріст може вказувати на значні покращення в управлінні, що сприяли підвищенню прибутковості основних активів підприємства у цьому періоді.

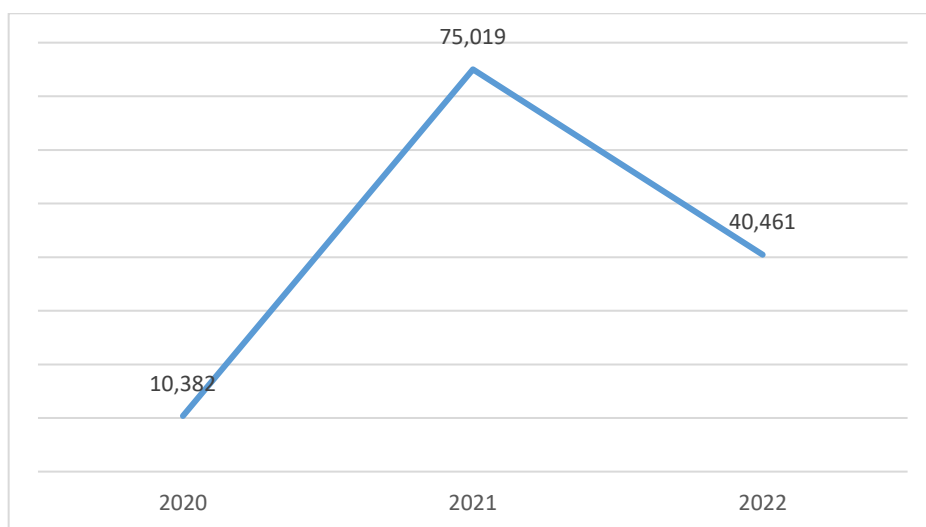


Рисунок 2.22 – Динаміка показника рентабельності основних фондів підприємства за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Однак у 2022 році спостерігається різке зниження рентабельності на -46,07% порівняно з 2021 роком. Таке стрімке зменшення може сигналізувати про проблеми чи труднощі, з якими стикається компанія. Зокрема це може бути пов'язано із зовнішніми чинниками, такими як криза, збільшення курсу валют, економічна нестабільність в цілому в країні.

Також доцільно використати модель Мартиненка для визначення життєздатності ТОВ «Виробниче Підприємство «Укркабель». Загальна формула даної моделі має вигляд [49, 50]:

$$K_{\text{ж}} = 1,0 \times K_{\text{п.л}} + 2,5 \times K_{\text{а.л.}} + 2,86 \times K_{\text{м.в.к}} + 2,0 \times K_{\text{м.в.пр}} + 3,33 \times K_{\text{р.пр}} \quad (2.1)$$

де $K_{\text{ж}}$ – коефіцієнт життєздатності промислових підприємства;

$K_{\text{п.л}}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

$K_{\text{а.л.}}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$K_{\text{м.в.к}}$ – коефіцієнт маневреності власних коштів;

$K_{\text{м.в.пр}}$ – коефіцієнт майна виробничого призначення;

$K_{p,pr}$ – коефіцієнт рентабельності продажу продукції.

У табл. 2.11 представлена шкала визначення рівня життєздатності підприємства.

Таблиця 2.11 – Шкала визначення рівня життєздатності підприємства

Значення коефіцієнта життєздатності	Рівень життєздатності
5,0 і вище	Високий
4,99-4,16	Середній
4,15-2,26	Низький
2,25 і нижче	Дуже низький

Джерело: [50]

Результати обчислення моделі Мартиненка для ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель» представлені у табл. 2.12. Таким чином коефіцієнт життєздатності підприємства був практично на одному рівні протягом трьох років (рис. 2.23). Значення даного показника у діапазоні 4,15-2,26, свідчить про низький рівень життєздатності [50].

Таблиця 2.12 – Розрахунки моделі Мартиненка для визначення життєздатності підприємства

Коефіцієнт	2020	2021	2022
Коефіцієнт поточної ліквідності, од.	1,04	1,09	1,21
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, од.	0,03	0,02	0,02
Коефіцієнт маневреності власних коштів, од.	0,193	0,199	0,233
Коефіцієнт майна виробничого призначення, од.	0,9106	0,8212	0,6582
Коефіцієнт рентабельності продажу продукції, од.	0,0193	0,0779	0,0731
Коефіцієнт життєздатності для промислових підприємств, од.	3,54	3,62	3,47

Джерело: розраховано автором

Значення коефіцієнту життєздатності та відхилення від норми за розрахованою моделлю Мартиненка наглядно відображено на рис. 2.23.



Рисунок 2.23 – Значення коефіцієнту життєздатності ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель» за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Обчислимо ймовірність банкрутства підприємства за допомогою моделі Альтмана [51]. Дана модель обчислюється за формулою :

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + X_5 \quad (3.2)$$

$$\text{де, } X_1 = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Поточні зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}} \quad (3.3)$$

$$X_2 = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальна вартість активів}} \quad (3.4)$$

$$X_3 = \frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Загальна вартість активів}} \quad (3.5)$$

$$X_4 = \frac{\text{Балансова вартість власного капіталу}}{\text{Зобов'язання}} \quad (3.6)$$

$$X_5 = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Загальна вартість активів}} \quad (3.7)$$

В даній моделі фактор X_1 характеризує ліквідність балансу, X_2 та X_3 – рентабельність активів, X_4 – структуру капіталу, а X_5 – оборотність активів.

На основі розрахунків показника Z здійснюється формування висновку:

- якщо $Z < 1,81$ – вірогідність настання банкрутства становить від 80 до 100%
- якщо $Z = 1,81 - 2,77$ – середня ймовірність банкрутства, в розмірі від 35% до 50%
- якщо $Z = 2,77 - 2,99$ – можливість банкрутства становить від 15% до 29%

- якщо $Z > 2,99$ – компанія має стабільну ситуацію, мінімальний ризик неплатоспроможності в найближчі два роки [51].

Результати обчислення моделі Альтмана для досліджуваного підприємства представлені в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Розрахунки моделі Альтмана для визначення ймовірності банкрутства підприємства у 2020-2022 роках

Фактори	Рік		
	2020	2021	2022
X1	0,0294	0,0593	0,1433
X2	0,0386	0,2523	0,0760
X3	0,0473	0,3076	0,0924
X4	0,2404	0,2498	0,3045
X5	1,9962	3,2367	1,0387
Z-модель Альтмана	2,3858	4,8258	1,8049
Ймовірність банкрутства	40,00%	0,00%	80,00%

Джерело: розраховано автором

На рис. 2.24 представлені фактичні значення показників моделі Альтмана ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель» за 2020-2022 роки.



Рисунок 2.24 – Значення показників моделі Альтмана ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель» за 2020-2022 роки

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Таким чином, було отримано наступні показники: у 2020 році - 2,3858 (40% ймовірність банкрутства), у 2021 році - 4,8258 (0% ймовірність банкрутства), у 2022 році - 1,8049 (80% ймовірність банкрутства). Очевидно, що у 2022 році підприємство стикалося зі значним ризиком банкрутства, і це підтверджується різким погіршенням фінансового стану, яке також вказують попередні розрахунки ключових показників

Фінансову політику на ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" визначає висококваліфікована команда керівників, що включає генерального директора, фінансового директора, бухгалтера та інших ключових керівників в галузі продажів, маркетингу, якості тощо.

Генеральний директор відповідає за загальне управління підприємством та визначення стратегічних цілей. Фінансовий директор взаємодіє з генеральним директором та має відповідальність за розробку та впровадження фінансових стратегій. Бухгалтер веде облік та складає фінансову звітність, забезпечуючи точність та відповідність нормам бухгалтерського обліку.

В табл. 2.14 представлений перелік осіб, які здійснюють фінансову політику на підприємстві та їх функції.

Таблиця 2.14 – Перелік осіб, які здійснюють фінансову політику на підприємстві та їх функції

Посада	Функції
Генеральний директор	- Визначення загальних стратегічних цілей та напрямків розвитку
Фінансовий директор та відділ	- Розробка та впровадження фінансових стратегій, контроль бюджету
Бухгалтер	- Облік фінансових операцій, складання фінансової звітності, забезпечення відповідності бухгалтерських норм і стандартів
Директор з продажу та відділ продажу	- Управління стратегіями продажів, визначення оптимальних цін, контроль доходів від продажу
Директор з маркетингу та відділ з маркетингу	- Розробка та впровадження маркетингових стратегій, аналіз ринкових умов, контроль рекламних та маркетингових витрат

Джерело: розраховано автором

Для надання більш конкретних висновків про ефективність управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" необхідно провести додатковий аналіз, за допомогою методів математичного аналізу.

2.4. Аналіз впливу факторів на управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

В сучасному бізнес-середовищі, де підприємства постійно стикаються зі зростаючою конкуренцією та складністю фінансових рішень, ефективне управління фінансовими ресурсами стає необхідністю для забезпечення стабільності та конкурентоспроможності. В цьому контексті факторний аналіз, зокрема метод головних компонентів, визначається як інструмент, який дозволяє вивчити та систематизувати велику кількість факторів, що впливають на фінансову ефективність підприємства [52].

Використання методу головних компонентів при оцінці впливу факторів на систему управління фінансовою політикою включає побудову складної багатофакторної математичної моделі [53]. В цій моделі чинники представлені попередньо відібраними показниками, які виступають індикаторами стану або ефективності функціонування системи та мають причино-наслідковий вплив на неї. Основна мета методу полягає в зменшенні розмірності системи, об'єднуючи відібрані змінні в окремі фактори. Кожен з цих факторів кількісно визначає вплив, який він має на кінцевий показник [54].

У даному дослідженні використаємо метод головних компонент, який є частиною стохастичного факторного аналізу. Основний принцип цього методу полягає в виділенні серед великого набору змінних, які корелюють між собою, певної кількості узагальнених (головних) компонент. При використанні цього методу визначається кількісна міра впливу кожної з компонент на результативний показник [53].

Для подальшого застосування методу головних компонент у нашому дослідженні ми сформуємо масив вихідних даних, який включатиме попередньо відібрані фінансові показники. Цей масив буде використовуватися для проведення аналізу та виділення головних компонент, що дозволить нам визначити їхній вплив на результативний показник. Метод головних компонент відкриє можливості для

глибшого розуміння та оптимізації фінансового управління підприємством в умовах зростаючої конкуренції та змінного економічного середовища.

Для дослідження було обрано наступні показники, які розкривають тему управління фінансовою політикою підприємства:

1) Власний капітал (тис. грн.) – це сума коштів, яку вкладають власники або акціонери в підприємство для заснування, розвитку та фінансової підтримки. Цей показник включає в себе акціонерний капітал та нерозподілений прибуток компанії [14].

2) Коефіцієнт рентабельності активів визначає, наскільки результативно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку. Цей показник розраховується відношенням чистого прибутку до показника середньорічної вартості активів за відповідний період [13].

3) Коефіцієнт рентабельності власного капіталу – цей показник вказує на ефективність використання власних ресурсів для забезпечення прибутковості [14].

4) Коефіцієнт рентабельності діяльності вказує на ефективність операційної діяльності підприємства. Вищий коефіцієнт рентабельності діяльності свідчить про більшу ефективність генерації прибутку від основної діяльності. [16]

5) Коефіцієнт поточної ліквідності – вказує на здатність підприємства виплатити свої поточні зобов'язання з поточних активів [46].

6) Коефіцієнт швидкої ліквідності – вимірює спроможність підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання за участю найбільш ліквідних активів.

7) Коефіцієнт абсолютної ліквідності – відображає готівкову ліквідність підприємства, враховуючи всі його активи [46].

8) Коефіцієнт автономії – визначає рівень фінансової незалежності підприємства та його здатність функціонувати без значного залучення зовнішнього капіталу [26].

9) Фондовіддача – показник, який дозволяє зрозуміти, чи ефективно компанія використовує свій власний та залучений капітал для генерації прибутку [14].

10) Фондомісткість – вказує на ефективність використання коштів підприємства для фінансування оборотних засобів [45].

11) Фондоозброєність (тис. грн.) – визначається як співвідношення фінансових ресурсів підприємства до середньооблікової чисельності виробничого персоналу [48].

12) Коефіцієнт оборотності активів – вказує на ефективність використання активів для генерації виручки [13].

13) Коефіцієнт оборотності оборотних засобів – визначає ефективність використання оборотних засобів у процесі виробництва та продажу [22].

14) Коефіцієнт оборотності запасів – вказує на швидкість обігу товарів і матеріалів на складі. Розраховується як відношення виручки до середньорічного обсягу запасів [22].

15) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – визначає, наскільки швидко підприємство отримує гроші від своїх клієнтів [25].

16) Коефіцієнт оборотності власного капіталу відображає ступінь ефективності використання власного капіталу підприємства для генерації виручки. Його розраховують як відношення виручки до середньорічного обсягу власного капіталу, і вищий показник свідчить про більшу ефективність використання внутрішніх ресурсів для забезпечення фінансової стійкості та зростання підприємства [14].

17) Коефіцієнт стабільності кадрів – визначає ступінь стабільності кадрового складу підприємства та відображає його здатність утримувати та привертати кваліфіковані кадри [13].

18) Коефіцієнт зносу – вказує на ступінь зносу основних засобів підприємства та визначає ефективність їхнього використання [26].

19) Коефіцієнт вибуття – визначає ступінь знімання основних засобів з експлуатації та їхнє вибуття з активів підприємства [28].

20) Коефіцієнт оновлення – вказує на ступінь оновлення основних засобів підприємства та визначає його здатність вдосконалювати технічну базу [26].

Значення вище зазначених показників за 2020-2022 роки та умовні позначення, які будуть використані у подальшому дослідженні за допомогою програмного забезпечення IBM SPSS Statistics 20 представлені у табл. 2.15

Таблиця 2.15 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу управління фінансовими ресурсами ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель"

Показник	Умовне позначення	2020	2021	2022
Власний капітал (тис. грн.)	K1	34256	40896	92826
Коефіцієнт рентабельності активів, од.	K2	0,150	0,379	0,149
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, од.	K3	0,200	1,270	0,327
Коефіцієнт рентабельності діяльності, од.	K4	0,019	0,078	0,073
Коефіцієнт поточної ліквідності, од.	K5	1,04	1,09	1,21
Коефіцієнт швидкої ліквідності, од.	K6	0,40	0,56	0,70
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, од.	K7	0,03	0,02	0,02
Коефіцієнт автономії (К авт.) , од.	K8	0,193	0,199	0,233
Фондовіддача, од.	K9	5,28	9,41	4,73
Фондомісткість, од.	K10	0,19	0,11	0,21
Фондоозброєність, тис. грн.	K11	999,523	935,439	1208,847
Коефіцієнт оборотності активів, од.	K12	5,37	9,63	5,53
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, од.	K13	3,24	4,93	1,29
Коефіцієнт оборотності запасів, од.	K14	3,50	5,99	1,91
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, од.	K15	16,20	8,84	4,45
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, од.	K16	0,970	0,811	0,855
Коефіцієнт стабільності кадрів (К с.к.), од.	K17	10,34	16,29	4,47
Коефіцієнт зносу (К знос. ОФ), од.	K18	0,198	0,249	0,293
Коефіцієнт вибуття (К вивед. ОФ), од.	K19	0,081	0,079	0,073
Коефіцієнт оновлення (Конов.ОФ), од.	K20	0,142	0,148	0,195

Джерело: складено автором

Перед проведенням факторного аналізу виконаємо кореляційний аналіз для оцінки взаємозв'язків між фінансовими показниками [55]. Цей етап дозволяє виявити потенційні проблеми мультиколінеарності, тобто високої кореляції між незалежними змінними. Видалення або об'єднання змінних, що демонструють схожі тенденції, покращить стабільність та точність моделі.

Було побудовано кореляційну матрицю за допомогою програмного забезпечення IBM SPSS Statistics 20. Встановлено значущу кореляцію між трьома факторами: Власний капітал (тис. грн.), коефіцієнт рентабельності активів та коефіцієнт оновлення. На підставі аналізу вирішено вилучити два останні фактори,

оскільки при вивченні питання управління фінансовою політикою показник власного капіталу є більш значущим.

Також було прийнято рішення про вилучення з аналізу коефіцієнту оборотності активів, оскільки він мав велику кореляцію із коефіцієнтом рентабельності активів та коефіцієнт рентабельності власного капіталу. Та виключено із подальшого факторного дослідження такі чинники: коефіцієнт швидкої та абсолютної ліквідності, коефіцієнт стабільності кадрів, коефіцієнт зносу та коефіцієнт вибуття через значущу кореляцію з іншими чинниками.

Таким чином, в подальшому факторному аналізі, а саме методі головних компонент будуть задіяні наступні фактори:

- Власний капітал (тис. грн.) – K1
- Коефіцієнт рентабельності активів – K2
- Коефіцієнт рентабельності власного капіталу – K3
- Коефіцієнт рентабельності діяльності – K4
- Коефіцієнт поточної ліквідності – K5
- Фондовіддача – K9
- Фондомісткість – K10
- Фондоозброєність, тис. грн – K11
- Коефіцієнт оборотності оборотних засобів – K13
- Коефіцієнт оборотності запасів – K14
- Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – K15
- Коефіцієнт оборотності власного капіталу – K16

В результаті застосування методу головних компонент за допомогою програмного забезпечення IBM SPSS Statistics 20 , було отримана таблиця повної поясненої сукупної дисперсії. У табл. 2.16 відображена часткова таблиця поясненої дисперсії, яка відображає кількість і впливовість головних компонент.

З табл. 2.16 бачимо, що вхідні дані були сформовані за двома основними компонентами. Вагомість першої компоненти складає 62,1%, а другої – 37,9%.

Таблиця 2.16 – Часткова таблиця поясненої дисперсії

Компонента	Початкові власні значення			Вилучення суми квадратів навантажень			Ротація суми квадратів навантажень		
	Усього	Дисперсія, %	Сумарний, %	Усього	Дисперсія, %	Сумарний, %	Усього	Дисперсія, %	Сумарний, %
1	7,452	62,100	62,100	7,452	62,100	62,100	7,302	60,851	60,851
2	4,548	37,900	100,000	4,548	37,900	100,000	4,698	39,149	100,000

Джерело: складено автором на основі отриманих даних в IBM SPSS Statistics 20

Розглянемо місце кожного показника на діаграмі, що обертається в розрізі двох компонент (рис. 2.25)

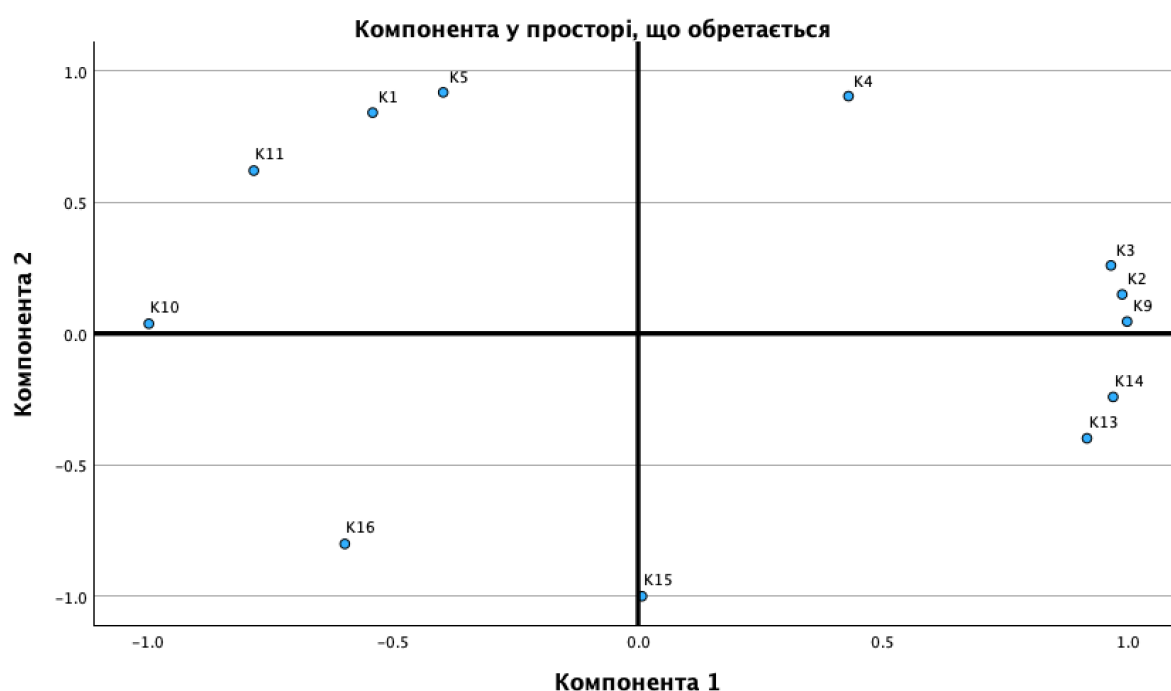


Рисунок 2.25 – Діаграма компонента у просторі, що обертається

Джерело: обчислено за допомогою IBM SPSS Statistics 20

З рис. 2.25 бачимо, що в межах кожного з виділених компонентів різні показники мають різну вагомість, ці значення представлені в матриці обернених компонент (табл. 2.17).

Таблиця 2.17 – Матриця обернених компонент

Змінна	Компонента	
	1	2
K1	-0,542	0,840
K2	0,989	0,149
K3	0,966	0,259
K4	0,430	0,903
K5	-0,398	0,917
K9	0,999	0,045
K10	-0,999	0,037
K11	-0,785	0,620
K13	0,917	-0,399
K14	0,970	-0,242
K15	0,008	-1,000
K16	-0,599	-0.801

Джерело: складено автором на основі отриманих даних в IBM SPSS Statistics 20

На основі отриманих даних складемо таблицю 2.18 із характеристикою головних компонент та її складових.

Таблиця 2.18 – Характеристика головних компонент

Компонента					
1			2		
Вагомість компоненти – 62,1%			Вагомість компоненти – 37,9 %		
Фондовіддача, од.	K9	0,999	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, од.	K15	1,000
Фондомісткість, од.	K10	0,999	Коефіцієнт поточної ліквідності, од.	K5	0,917
Коефіцієнт рентабельності активів, од.	K2	0,989	Коефіцієнт рентабельності діяльності, од.	K4	0,903
Коефіцієнт оборотності запасів, од.	K14	0,970	Власний капітал (тис. грн.)	K1	0,840
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, од.	K3	0,966	Коефіцієнт оборотності власного капіталу, од.	K16	0.801
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, од.	K13	0,917			
Фондоозброєність, тис. грн.	K11	0,785			

Джерело: складено автором на основі отриманих даних в IBM SPSS Statistics 20

Результати факторного аналізу ефективності управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" виявили дві ключові компоненти, кожна з яких відіграє важливу роль у формуванні фінансової стратегії підприємства.

Перша компонента, яка становить 62,1% вагомості, націлена на забезпечення фінансової стійкості підприємства. Вона включає в себе такі основні фактори: фондівіддача, фондомісткість та коефіцієнт рентабельності активів. Ця компонента визначає ефективне використання ресурсів та генерацію прибутку з активів, спрямовуючи увагу на оптимізацію управлінських процесів та фінансової продуктивності.

Друга компонента, що має вагомість 37,9%, фокусується на аспектах ефективності управління платежами та рентабельності основної діяльності підприємства. Вона включає в себе такі фактори як: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт поточної ліквідності та інші, що визначають готовність підприємства виконувати фінансові зобов'язання та ефективно генерувати прибуток від основної діяльності.

Таким чином, висока вагомість першої компоненти підкреслює її стратегічне значення для фінансового успіху підприємства, вказуючи на необхідність акцентування уваги на аспектах фінансової стійкості та оптимізації управління активами.

Висновки до розділу 2

Провівши детальний аналіз системи управління фінансовою політикою ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель», можемо зробити наступні висновки.

За допомогою проведеного SWOT-аналізу було виділено ряд можливостей: розробка маркетингової стратегії для просування продукції, розширення на новий іноземний ринок, співпраця з іншими галузями та підприємствами для спільних проектів та створення власного інтернет-магазину для просування та продажу продукції.

Аналіз числових показників рентабельності підприємства вказує на суттєві коливання у фінансових результативностях. Різке зростання коефіцієнта рентабельності активів у 2021 році, зафіксоване на рівні 153,24% у порівнянні з 2020 роком, супроводжується його стрімким зниженням на 60,79% у 2022 році. Аналогічні тенденції спостерігаються в коефіцієнтах рентабельності власного капіталу та діяльності. Ці фінансові коливання свідчать про можливі ризики та виклики для стабільності підприємства, що вимагає уважного моніторингу та адаптації стратегії відповідно до змін у зовнішньому середовищі.

Аналіз фінансової стійкості підприємства відображає позитивні зміни. Зростання коефіцієнта автономії на 2,93% у 2021 році у порівнянні з 2020 роком, та на 17,06% у 2022 році у порівнянні з 2021 роком свідчить про позитивну динаміку фінансової незалежності підприємства, що може сприяти стабільності. Втім, коливання власного оборотного капіталу та поліпшення коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами вказують на необхідність уважного моніторингу та подальшого вдосконалення стратегій фінансового управління.

Аналіз ліквідності підприємства показав, що протягом усього досліджуваного періоду коефіцієнти переважно залишаються нижче встановлених норм. Варто відзначити позитивну динаміку коефіцієнта швидкої ліквідності, який зріс з 0,4 у 2020 році до 0,7 у 2022 році та досягнув нижньої межі нормативного значення. Хоча коефіцієнти поточної та загальної ліквідності також демонструють позитивну динаміку, їхні значення залишаються нижче нормованих. Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на зниження з 0,03 у 2020 році до 0,016 у 2022 році, значно відхиляючись від нормативного значення 0,2. Низькі значення ліквідності свідчать про обмежену здатність підприємства швидко покривати свої зобов'язання.

Проаналізувавши показники, ділової активності спостерігається покращення більшості показників у 2021 році у порівнянні з 2020 роком та різкий спад у 2022 році.

Це безпосередньо може бути пов'язано із зовнішніми обставинами, такими як: початок повномасштабного вторгнення, інфляція, девальвація, економічна нестабільність в країні, а також блекаути восени, які безпосередньо впливали на виробництво та загальний настрій споживача. Поміж даних показників виділяється

тільки динаміка коефіцієнту дебіторської заборгованості. Даний показник знижувався протягом трьох років, у 2020 році складав 16,2, у 2021 році – 8,84, а у 2022 році – 4,45. Це свідчить про погіршення у швидкості збору коштів від клієнтів

Фінансові результати, свідчать про покращення прибутковості підприємства у 2021 році, що може бути результатом успішного виконання стратегій розвитку підприємства. Проте у 2022 році спостерігається значний спад показників, що як було зазначено раніше, може бути обумовлено зовнішньо-економічними чинниками.

Модель Альтмана показала, що ймовірність банкрутства у 2020 році складала 40%, у 2021 році – знизилась до 0% і у 2022 році збільшилась до 80%. Очевидно, що у 2022 році підприємство стикалося зі значним ризиком банкрутства, і це підтверджується різким погіршенням фінансового стану, яке також вказують попередні розрахунки ключових показників.

Для проведення аналізу впливу факторів на управління фінансовою політикою було обрано метод факторного аналізу, зокрема використано метод головних компонент. Вибір цього методу обумовлено його перевагами в контексті комплексного вивчення великої кількості змінних та визначення головних аспектів, які впливають на фінансовий стан підприємства.

Для проведення аналізу були відібрані фактори, які можуть мати вплив на процес управління фінансовою політикою підприємства. Проведено кореляційний аналіз та виключено фактори, які мали значущий вплив між собою та могли спотворити результати побудованої моделі. Таким чином в результаті факторного аналізу було виділено дві компоненти. Перша компонента, з вагомістю 62,1%, акцентує увагу на фінансовій стійкості, ліквідності та оптимізації управління оборотним капіталом. Друга компонента, яка має вагомість 37,9%, визначається факторами, що стосуються рентабельності та ефективності використання активів.

РОЗДІЛ 3. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Проблеми ефективної реалізації управління фінансовою політикою підприємства та шляхи їх вирішення

Ефективне управління фінансовою політикою є критичним елементом для досягнення стабільності та успіху будь-якого підприємства, включаючи "Укркабель". Спроможність розробляти та реалізовувати дієві фінансові стратегії не лише забезпечує ліквідність та фінансову стійкість, але й надає підприємству гнучкість у відповіді на зміни в економічному середовищі та можливості для активного зростання. Управління фінансами стає фундаментальною складовою стратегічного планування та адаптації до ринкових умов, щоб забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Відповідальне управління фінансами визначає ліквідність та фінансову стійкість, що в свою чергу стає основою для подальшого розвитку. Вміння ефективно розподіляти ресурси, раціонально використовувати бюджет і адаптуватися до змін на економічному та ринковому рівні стає визначальним для конкурентоспроможності та здатності використовувати можливості для росту та розвитку.

Управління фінансовою політикою також має вагомий роль у зниженні фінансових ризиків та залученні інвестицій, сприяючи підвищенню довіри інвесторів та кредиторів. Зокрема, в сучасному бізнес-світі, що визначається швидкими змінами, це стає важливою умовою для забезпечення стійкості підприємства та утримання його стабільної позиції на ринку [56].

Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства мають значний вплив на управління фінансовою політикою. Зовнішні чинники, такі як економічні коливання, політична стабільність та конкуренція на ринку, можуть суттєво впливати на прибутковість та фінансові ризики підприємства [57]. Стратегії фінансового управління повинні бути адаптовані до змін у цих зовнішніх умовах.

У той же час, внутрішнє середовище, таке як керівництво, корпоративна культура, технічна інфраструктура та рівень фінансової грамотності персоналу, визначає ефективність фінансового управління. Якщо внутрішні процеси не оптимізовані або не відповідають стратегічним цілям підприємства, це може призвести до втрати конкурентоспроможності та фінансових проблем.

Розглянемо зовнішні фактори впливу на процес управління фінансовою політикою підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Зовнішні фактори впливу на процес управління фінансовою політикою підприємства

Фактор	Характеристика впливу
Економічна девальвація	Зменшення вартості національної валюти може вплинути на вартість імпортованих матеріалів та витрат на виробництво, вимагаючи перегляду фінансової стратегії для збереження прибутковості.
Інфляція	Зростання рівня цін може викликати необхідність управління витратами та адаптації цінової політики для збереження фінансової стійкості.
Конкуренція	Збільшення конкуренції може вимагати реагування у формі інвестицій у маркетинг, дослідження та розвиток, що потребує ретельного фінансового планування.
Політична нестабільність	Політична нестабільність може призвести до змін у податковій політиці та законодавстві, що вимагає адаптації фінансових стратегій підприємства.
Спад кон'юнктури	Спад економічної активності може впливати на обсяги продажів, що потребує перегляду фінансових прогнозів та управління обсягами виробництва
Нестабільність ринків	Нестабільність фінансових та валютних ринків вимагає уваги до управління валютним ризиком та фінансовими ресурсами
Посилення монополізму	Збільшення монопольного впливу може впливати на цінову політику та вимагати стратегій для збереження конкурентоспроможності.

Джерело: складено автором на основі [57]

Розглянемо також і внутрішні фактори, які можуть впливати на погіршення фінансової політики підприємства ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" (табл. 3.2) та детальну характеристику впливу кожного фактору із причинно-наслідковими зв'язками виникнення проблем через погіршення кожного з них.

Таблиця 3.2 – Внутрішні фактори впливу на процес управління фінансовою політикою підприємства

Фактор	Характеристика впливу
Надмірні запаси	Надмірні запаси можуть впливати на ліквідність та вимагати додаткових зусиль для управління запасами. Збалансоване управління рівнем запасів дозволяє ефективніше використовувати обігові кошти та зменшує фінансові витрати.
Заборгованість від покупців	Заборгованість від покупців може призвести до нестачі готівки та впливати на робочий капітал. Ефективне управління умовами кредитування та відшкодуванням заборгованості важливо для забезпечення фінансової стабільності.
Збільшення коефіцієнта зносу основних фондів	Збільшення коефіцієнта зносу може свідчити про застарілість та зношеність активів. Це вимагає уваги до стратегій ремонту та оновлення, щоб уникнути втрати вартості активів та підтримати їхню ефективну експлуатацію.
Недостатність власного капіталу	Недостатня кількість власного капіталу може обмежувати фінансові можливості підприємства та створювати ризики для власників та кредиторів. Залучення додаткового капіталу або оптимізація фінансової структури може бути важливим.
Неефективне управління активами і ресурсами	Неефективне використання активів та ресурсів може призводити до витрат та невикористаних можливостей. Ефективне управління активами та ресурсами допомагає максимізувати їхню вартість та внесок у фінансовий успіх підприємства.
Застаріла інфраструктура та технології	Використання застарілих технологій та інфраструктури може призвести до витрат та зниження конкурентоспроможності. Управління фінансовою політикою повинно враховувати потребу в інвестиціях для модернізації.
Недостатня ефективність управління кредитами	Поганий контроль за умовами кредитування та неефективне врегулювання заборгованості можуть призвести до збитків та зменшення платоспроможності підприємства.
Слабка система внутрішнього контролю	Відсутність ефективної системи внутрішнього контролю можуть стати причиною фінансових невірностей та зловживань, що впливає на надійність фінансової звітності та загальну довіру.

Джерело: складено автором на основі [57], [58]

Проаналізувавши ефективність управління фінансовою політикою ТОВ “Виробниче підприємство “Укркабель” було виявлено основні проблеми в управлінні фінансовою політикою підприємства.

По-перше, показники ліквідності підприємства знаходяться нижче нормативних значень. Коефіцієнт поточної ліквідності, який показує здатність підприємства виплатити поточні зобов'язання за допомогою доступних поточних

активів, знаходився у 2020-2022 роках на рівні 1,04 - 1,21, при нормованому значенні в діапазоні 1,5-2. Низький коефіцієнт поточної ліквідності може вказувати на потенційний ризик для фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який вимірює здатність підприємства виплатити свої поточні зобов'язання негайно за допомогою готівкових або еквівалентних ресурсів, за період з 2020 по 2022 роки знаходився на рівні 0,02-0,03, що суттєво відстає від нормативного значення, яке становить 0,2. Це вказує на те, що підприємство може мати серйозні труднощі в погашенні своїх зобов'язань з готівкових ресурсів, і може бути у великому ризику фінансових проблем.

Коефіцієнт швидкої ліквідності, який відображає здатність підприємства виплатити поточні зобов'язання за допомогою своїх найбільш ліквідних активів, знаходився на рівні 0,4-0,7 в період з 2020 по 2022 роки. При цьому нормативне значення цього показника становить від 0,7 до 1,5.

Коефіцієнт загальної ліквідності, який враховує всі види ліквідних активів, відображаючи здатність підприємства покрити свої зобов'язання, знаходився на рівні 0,33 у 2020 році, 0,39 у 2021 році і 0,48 у 2022 році. За нормативними вимогами, цей показник має бути рівним або більшим за 1, що свідчить про недостатню фінансову ліквідність підприємства, і може вказувати на потенційний ризик для його фінансової стійкості.

По друге, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, зменшився у 4 рази за досліджуваний період. Даний показник відображає, як швидко дебітори розраховуються з підприємством. Зниження показника свідчить про меншу кількість оборотних розрахунків, тобто у 2020 році дебітори погасили свої зобов'язання понад 16 разів за рік, а у 2022 всього чотири рази за рік. Це свідчить про зниження рівня управління дебіторською заборгованістю та необхідність змін у фінансовому управлінні.[59].

По третє, більшість показників свідчать про покращення фінансового стану у 2021 році в порівнянні з 2020 роком. Проте в 2022 році відбулося різке погіршення цих показників. Цей сценарій може бути спричинений зовнішніми чинниками,

такими як початок повномасштабного конфлікту в Україні, окупація певних територій, блекаути, загальна економічна нестабільність і криза.

Розглянемо дану ситуацію детальніше, в розрізі окремих показників. Коефіцієнт рентабельності активів демонструє значний ріст на 153,24% у 2021 році порівняно з 2020. Однак в 2022 році ми спостерігаємо різке зниження цього показника на 60,79% порівняно з 2021. Це може бути наслідком спочатку позитивного впливу покращення, але потім суттєвого погіршення рентабельності активів через зміни в економічних умовах, можливо, зростання витрат на паливо або інші ресурси.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу значно зріс на 535,11% у 2021 році порівняно з 2020. Проте в 2022 році відбулося різке зниження цього показника на 74,27% порівняно з 2021. Це може свідчити про значну залежність підприємства від власного капіталу та велике коливання щодо прибутковості капіталу.

Коефіцієнт рентабельності діяльності також відзначився покращенням у 2021 році. Однак в 2022 році спостерігається його погіршення, що може свідчити про вплив зовнішніх чинників на прибутковість основної діяльності підприємства.

Фондовіддача та коефіцієнт оборотності активів відзначаються зростанням у 2021 році. Проте в 2022 році ми спостерігаємо втрату значної частини цих покращень. Зниження фондовіддачі, наприклад, може свідчити про погіршення ефективності управління активами та ресурсами.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів подвоївся у 2021 році, але впав на 73,91% у 2022 році порівняно з 2021. Це може свідчити про зміни у структурі активів підприємства та можливий надмір запасів.

Коефіцієнт оборотності запасів також значно зросли у 2021 році. Проте в 2022 році ми спостерігаємо втрату 68,04% цих покращень. Зниження оборотності запасів може свідчити про затримку у продажу товарів або збільшення обсягу запасів.

Узагальнюючи ці показники, можна стверджувати, що зміна економічних умов та зовнішніх факторів у 2022 році суттєво вплинула на фінансову стабільність підприємства.

Ефективне управління фінансовою політикою підприємства передбачає необхідність визначення конкретних напрямів, які сприятимуть досягненню стратегічних фінансових цілей.

Ці заходи спрямовані на оптимізацію фінансового управління та забезпечення стійкості та ефективності фінансової політики підприємства. Вибір конкретних шляхів вирішення може залежати від конкретних проблем та особливостей підприємства.

Реалізація фінансових цілей підприємства обумовлює вибір стратегій, які орієнтовані на досягнення конкретних результатів. Вибір конкретної стратегії залежить від індивідуальних особливостей підприємства, його ринкових умов та основних фінансових цілей.

Основні стратегії, які підприємства використовують для досягнення своїх фінансових цілей [60]:

1. Стратегія зростання орієнтована на максимізацію прибутку та розширення ринкової долі. Часто включає інвестиції в розробку нових продуктів, розширення ринків або фінансування стратегічних партнерств.

2. Стратегія оптимізації вартості спрямована на зниження витрат та оптимізацію ефективності операцій. Включає в себе програми ефективного управління витратами, реінжиніринг бізнес-процесів та удосконалення ланцюга постачання.

3. Стратегія фінансової стабільності спрямована на забезпечення стійкості та надійності фінансового стану. Зазвичай включає у себе ефективне управління обіговим та довгостроковим капіталом, а також формування резервів.

4. Стратегія ризик-менеджменту орієнтована на ідентифікацію, оцінку та управління різноманітними ризиками, такими як фінансові, ринкові або операційні ризики. Може включати в себе використання фінансових інструментів для зменшення впливу ризиків.

5. Стратегія вартості для акціонерів орієнтована на максимізацію вартості для акціонерів та інших інвесторів. Включає стратегії дивідендів, акційних викупів та інші заходи для забезпечення вигод для акціонерів.

6. Стратегія ліквідності та управління обіговим капіталом спрямована на ефективне управління готівкою, запасами та дебіторською заборгованістю. Метою є забезпечення достатньої ліквідності для забезпечення операцій та покриття зобов'язань.

Ці стратегії можуть варіюватися в залежності від конкретної ситуації підприємства та його фінансових цілей. Багато підприємств комбінують декілька стратегій для досягнення оптимальних результатів.

На основі проведеного аналізу в попередньому розділі можемо сформулювати наступні рекомендації до вибору стратегії:

Основна рекомендована стратегія для досліджуваного підприємства полягає у поєднанні частини стратегій зростання, фінансової стабільності та підвищення ліквідності.

Підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності є основною ціллю в поєднанні цих стратегій, враховуючи специфіку діяльності обраного підприємства. Досягнення достатнього рівня конкурентоспроможності можливе за рахунок розширення впливу на ринку та пізнаваності продукції. Це може включати в себе маркетингові заходи, такі як рекламні кампанії, участь у виставках та подіях галузі, а також використання стратегій брендуння для створення сильного образу компанії в свідомості споживачів [61].

Досягнення цих цілей допоможе підприємству не лише збільшити свою конкурентоспроможність, але й створить підґрунтя для стійкого росту та успіху на ринку. Ця стратегія визначається не тільки внутрішніми покращеннями, але й активним залученням до зовнішніх ринкових та маркетингових аспектів.

У рамках обраної стратегії рекомендовано обрати наступні цілі, описані у табл. 3.3.

Рекомендовані цілі, включаючи зниження рівня кредиторської і дебіторської заборгованостей, зменшення тривалості обороту дебіторської заборгованості, підвищення впізнаваності компанії та покращення збутової політики, наголошують на важливості впровадження ефективних стратегій управління, стимулювання швидкої оплати та маркетингових заходів для досягнення успішних результатів.

Таблиця 3.3 – Важливість обраних цілей та способи їх досягнення

Ціль	Важливість	Спосіб досягнення
Зниження рівня кредиторської і дебіторської заборгованостей	Зменшення дебіторської заборгованості покращує ліквідність, а зменшення кредиторської заборгованості може допомогти знизити витрати на фінансування.	Встановлення ефективної системи управління кредитами та забезпечення своєчасної оплати власних зобов'язань.
Зменшення тривалості обороту дебіторської заборгованості	Зменшення часу обороту дебіторської заборгованості покращує ліквідність та забезпечує швидший доступ до грошових коштів.	Використання стратегій стимулювання швидкої оплати, вдосконалення процесів виставлення рахунків та активне взаємодія з клієнтами щодо строків оплати.
Підвищення рівня впізнаваності компанії	Впізнаваність бренду важлива для залучення нових клієнтів та створення позитивного образу компанії.	Запуск маркетингових кампаній, участь у громадських заходах, використання соціальних мереж, створення власного сайту для продажів.
Покращення збутової політики та збільшення прибутку	Покращення збутової політики сприяє збільшенню обсягів продажів та прибутку.	Аналіз ринкових умов, розробка ефективних стратегій продажів, підвищення якості обслуговування клієнтів та пошук нових можливостей на ринку.

Джерело: складено автором на основі [61], [62]

Обрані цілі взаємодіють у рамках обраної стратегії та сприяють забезпеченню більшої ліквідності, позитивного іміджу компанії, а також зростанню прибутку. Кожна з цих цілей відповідає конкретному аспекту бізнесу та сприяє досягненню загальних стратегічних цілей підприємства.

3.2. Пропозиції та їх обґрунтування щодо покращення управління фінансовою політикою підприємства

На основі детального аналізу процесів управління фінансовою політикою ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель", виявлено можливості для подальшого вдосконалення. Пропонується ряд заходів задля покращення процесу управління фінансовою політикою та з метою підвищення стабільності діяльності.

Основним запропонованим заходом є зменшення рівня дебіторської заборгованості, оскільки за досліджуваний період з 2020 по 2022 рік загальний обсяг

заборгованості виріс більше ніж у 10 разів (на 1009%), що може свідчити про проблеми в управлінні дебіторською заборгованістю (табл. 3.4).

Також, при проведенні факторного аналізу було виявлено вагомий вплив даного фактору на процес управління фінансовою політикою підприємства. Це підтверджує доцільність розробки стратегії, що стосується покращення показника дебіторської заборгованості.

Таблиця 3.4 – Розмір дебіторської заборгованості за період 2020-2022 рр.

Показник	Роки			Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги, тис грн	9710	31377	117712	223,14	275,15
Поточна кредиторська заборгованість за: товари роботи послуги, тис грн	65517	76262	155567	16,40	103,99
Відношення КЗ/ДЗ	6,75	2,43	1,32	-64,00	-45,68
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, од.	16,2	8,84	4,45	-45,43	-49,66
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	22,53	41,28	82,02	83,22	98,69

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Як бачимо відношення кредиторської до дебіторської заборгованості має тенденцію до покращення, однак спостерігається перевищення кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською, тобто є ризик того, що у разі необхідності швидко розрахуватися з кредиторами розміру дебіторської заборгованості навіть при негайному її стягненні може не вистачити, і тоді доведеться залучати стороннє кредитування, що негативно вплине на фінансовий стан і збільшить ризик банкрутства підприємства.

На нашу думку необхідно оптимізувати розрахунки з постачальниками за допомогою введення додаткової системи аналізу та оцінки дебіторів. Для цього

пропонується запровадити наступні кроки, відобразивши детально всі розрахунки у окремій таблиці (табл 3.5):

1. Детальний аналіз всіх контрактів та попередніх взаємодій з кожним контрагентом за весь період співпраці.

2. Створення загального звіту заборгованостей, де будуть вказані терміни протермінованих заборгованостей, які можна умовно поділити на чотири колонки: «без протермінування», «протермінування до 30 днів», «протермінування 30-60 днів», «протермінування до 60+ днів».

3. Встановлення лімітів для подальшої співпраці, це свого роду кредитний ліміт як в банку, чим менша надійність позичальника, тим менший обсяг ліміт йому буде дозволений в наступний раз. Систематичне протермінування оплати надає статус ненадійного дебітора, та зменшення суми погодженого контракту.

4. Контроль та затвердження по розміру кожного контракту покладається на керівника чи головного бухгалтера.

5. Про введення нової системи погодження та оцінки дебіторів повідомити кожного свого боржника за допомогою електронної пошти надіслати офіційний лист з умовами співпраці. Таким чином, введення такої системи буде стимулювати дебіторів вчасно погашати свої зобов'язання.

Як результат маємо таблицю 3.6, з детальними розрахунками по кожному контрагенту, де описано середній розмір заборгованості та середнє значення протермінування за весь період співпраці, останнє протермінування, його відсутність або завчасне погашення заборгованості. Таким чином у внутрішній документації визначено клас дебітора, на основі оцінки його надійності вчасності виконання своїх зобов'язань.

Таблиця 3.5 – Оцінка рівня надійності контрагента

Клієнт	Середній розмір заборгованості, тис грн	Середнє значення протермінування за весь час, днів	Останнє протермінування, днів	Клас дебітора	Погоджений розмір контракту від базового, %
Клієнт 1	8120	20	8	В	120
Клієнт 2	12810	-15	-10	А	150
Клієнт 3	4650	2	3	В	120

Продовження табл. 3.5

Клієнт	Середній розмір заборгованості, тис грн	Середнє значення протермінування за весь час, днів	Останнє протермінування, днів	Клас дебітора	Погоджений розмір контракту від базового, %
Клієнт 4	9730	-30	-25	A	150
Клієнт 5	24800	-19	-17	A	150
Клієнт 6	19930	15	5	B	120
Клієнт 7	3170	-10	0	A	150
Клієнт 8	5470	38	43	C	80
Клієнт 9	14120	-5	0	A	150
Клієнт 10	16040	71	62	D	50

Джерело: складено автором

Від’ємне значення середнього протермінованого часу характеризує завчасний термін погашення відносно терміну обумовленого в договорі.

Оцінка рівня надійності та надання класу дебітору за допомогою аналізу таблиці 3.6, де описано основні показники взаємодії з кожним клієнтом, на основі яких можемо поділити дебіторів за класом надійності та визначити рекомендований розмір контракту у відсоткову співвідношенні до середнього розміру контракту за весь період співпраці (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Таблиця оцінки боржників

Середнє значення протермінування за весь час, днів	Клас дебітора	Рекомендований розмір контракту, %	Ризик протермінування
Без протермінування	A	150	Мінімальний
Протермінування від 0 до 30 днів	B	120	Середній
Протермінування від 30 до 60 днів	C	80	Високий
Протермінування 60+ днів	D	50	Максимальний

Джерело: складено автором

Рекомендований розмір контракту визначається від середнього значення заборгованості за весь період, але додаткового в індивідуальному порядку узгоджується з особою, що приймає рішення.

Таким чином маємо таблицю, за якою керівник може прийняти рішення щодо надання розміру контракту тому чи іншому контрагенту.

На основі історії співпраці з кожним клієнтом та обраної стратегії поведінки можна кредитувати лише більш надійних клієнтів при цьому з клієнтами заборгованість яких вже протермінована рекомендовано обговорити нові умови співпраці. Поведінка підприємства залежить від необхідності залучення коштів, хоч і з можливими ризиками неповернення боргу. На нашу думку підприємству слід відмовитися від співпраці із потенційними найбільш ризиковими покупцями, проте залишити відкриту стратегію кредитування із системою заохочень до швидкого повернення коштів.

Отже, для пришвидшення оборотності та у разі необхідності залучення коштів пропонуємо використовувати наступні інструменти для швидкої інкасації дебіторської заборгованості:

1) Система знижок за швидку оплату товару покращує ліквідність компанії і може слугувати додатковим мотиваційним фактором для клієнтів розраховуватися без затримок. Недоліком є зменшення маржинальності продукції на розмір знижки.

2) Факторинг – продаж дебіторської заборгованості сторонній фінансовій установі за зниженою ціною допомагає негайно отримати готівку без чекання на строки оплати та зменшення ризик неплатоспроможності клієнтів [63]. Недоліком є витрати на послуги факторингової компанії.

Розрахуємо систему знижок для клієнтів, яку можна додати у нові контракти дебіторів або запропонувати поточним боржникам у разі гострої необхідності залучення коштів, що сприятиме покращенню оборотності активів (табл. 3.7).

У першому варіанті акційний термін оплати складає 21 день, тобто відмовившись від знижки і заплативши заборгованість на 30-й день покупець заплатить на 3% більше, але отримає 7 додаткових днів, що еквівалентно банківському кредиту під 121,67% річних. Враховуючи середню відсоткову ставку за кредитами 21% річних, ціна відмови буде $121,67\% - 21\% \text{ на } 100,67\% \text{ дорожче}$, порівнюючи з позикою в банківській установі.

Таблиця 3.7 – Розрахунок мотиваційної системи знижок

Рішення	Розмір знижки, %	Акційний термін оплати, днів	Максимальний термін оплати, днів	Плата в день, %	Еквівалент річної позики, %	Ціна відмови від знижки, %
N1	3	21	30	0,33	121,67	100,67
N2	4	14	30	0,25	91,25	70,25
N3	5	3	30	0,19	67,59	46,59

Джерело: складено автором

У другому варіанті акційний термін оплати складає 14 днів, тобто відмовившись від знижки і заплативши заборгованість на 30-й день покупець заплатить на 4% більше, але отримає 16 додаткових днів, що еквівалентно банківському кредиту під 91,25% річних. Отже, для покупця це вийде на 70,25% дорожче банківської позики.

У третьому варіанті акційний термін оплати складає 3 дні, при оплаті на 30-й день покупець заплатить на 5% більше, але отримає 27 додаткових днів, що еквівалентно банківському кредиту під 67,59% річних. Тобто, для покупця це вийде на 46,59% дорожче банківської позики. Отже, найбільш доцільно скористатися варіантами N2 та N3, щоб отримати найбільшу знижку з мінімальною платою за відмову від знижки.

Також на основі проведеного дослідження у розділі 2, виявлених відхилень та негативної динаміки досліджуваних показників, можемо виділити основні фактори, які впливають на результативність підприємства (табл. 3.8).

Наступна пропозиція передбачає активні інвестиції в кваліфікаційне навчання та розвиток персоналу. Внесення змін у кадровий потенціал сприятиме вдосконаленню знань та навичок працівників. Пропонується регулярно надавати можливості керівникам та працівникам проходження курсів, які сприяють не лише їх особистому росту, а й підвищенню ефективності роботи в контексті конкретних завдань підрозділів.

Таблиця 3.8 – Обґрунтування факторів впливу та запропонованих заходів

Фактор	Характеристика впливу	Запропонований захід	Результат
Підвищення конкуренції (зовнішній фактор)	Збільшення конкуренції може вимагати реагування у формі інвестицій у маркетинг, дослідження та розвиток, що потребує ретельного фінансового планування	- Розробка додаткової маркетингової стратегії - Закупівля реклами на біл-бордах - Контекстна реклама Google	- Збільшення продажів; - Збільшення виручки і чистого доходу; - Покращення показників ліквідності і платоспроможності
	Навчання персоналу та підвищення кваліфікації кадрів за допомогою сучасних підходів	- Курси підвищення кваліфікації персоналу - Тренінги для управлінського персоналу	- Підвищення продуктивності праці - Забезпечення високого рівня професіоналізму
Застаріла інфраструктура та технології (внутрішній фактор)	Використання застарілих технологій та інфраструктури може призвести до витрат та зниження конкурентоспроможності. Управління фінансовою політикою повинно враховувати потребу в інвестиціях для модернізації.	- Впровадження сучасних технологій, розробка власного сайту для продажів своєї продукції	- Зменшення витрат на реалізацію власних товарів через маркетплейси - Підвищення конкурентноспроможності

Джерело: складено автором на основі [63]

Цей підхід також враховує створення механізму обміну знань, де найбільш цікаві курси презентуються колегам, створюючи атмосферу взаємовчителювання та постійного професійного зростання всієї команди. Це інвестування в людський капітал, що може позитивно вплинути на розвиток як окремих працівників, так і підприємства в цілому.

Було запропоновано три тренінги, а саме:

1. Курс "Створення ощадливого виробництва. Методологія Кайдзен".

Цей курс спрямований на впровадження системи ощадливого виробництва за допомогою методології Кайдзен. Учасники отримають унікальну можливість опанувати стратегії та інструменти, спрямовані на постійне удосконалення процесів

та оптимізацію ресурсів. Курс розроблений враховуючи найсучасніші підходи до організації виробничих процесів та взаємодії команд [64].

2. Тренінг "Впровадження системи менеджменту якості відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2015".

Цей тренінг розроблений для управлінського персоналу та пропонує глибоке вивчення стандартів ISO 9001:2015. Учасники отримають знання щодо впровадження та удосконалення системи менеджменту якості на підприємстві, що допоможе підняти якість продукції та послуг на новий рівень, а також підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку [65].

3. Курс "Управлінський облік та бюджетування як інструменти підвищення прибутку компанії".

Даний курс призначений для звичайних співробітників та фокусується на основах управлінського обліку та бюджетування. Учасники зможуть навчитися використовувати ці інструменти як ефективні засоби для оптимізації фінансових процесів, планування та контролю витрат, що призведе до підвищення прибутковості компанії та утвердження її фінансової стійкості [66].

Отже, пропозиція щодо інвестування в кваліфікаційне навчання та розвиток персоналу має важливе значення для покращення управління фінансовою політикою підприємства. Ретельний аналіз фінансових процесів ТОВ "Виробниче підприємство 'Укркабель' вказує на необхідність оптимізації та вдосконалення управлінської ефективності.

Перший крок у вирішенні цієї задачі – інвестування в кваліфікаційне навчання. Запровадження таких заходів дозволить фінансовому персоналу оволодіти сучасними інструментами та методами управління фінансами, що в свою чергу призведе до оптимізації бюджету та ефективнішого управління фінансовими ресурсами. Навчання керівників і фахівців у галузі фінансів також підвищить рівень їх стратегічного бачення та умінь вирішувати фінансові виклики [67].

Додатково, пропонується врахувати впровадження тренінгів, присвячених підвищенню фінансової грамотності звичайних співробітників. Це сприятиме усвідомленню всім персоналом ролі фінансів у стратегічному розвитку підприємства

та допоможе кожному співробітнику усвідомити свою відповідальність у забезпеченні фінансової стійкості компанії.

Витрати, які потрібні на навчання персоналу представлені у таблиці 3.9. Таким чином загальні річні витрати складають 128280 грн.

Таблиця 3.9 – Тренінги для навчання персоналу та витрати на них

Напрямок заходу	Назва	Посилання на ресурс	Кількість учасників, чол	Вартість тренінгу, грн	Загальна вартість, грн
Курси підвищення кваліфікації персоналу	Створення ощадливого виробництва. Методологія Кайдзен	https://olenanagirna.online/price-list/	15	21000	21000
Тренінги для управлінського персоналу	Впровадження системи менеджменту якості відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2015	https://www.education.ua/trainings/85778/	6	5630	33780
Додаткові курси для звичайних співробітників	Управлінський облік та бюджетування як інструменти підвищення прибутку компанії	https://www.education.ua/trainings/86114/	15	4900	73500
Загальні річні витрати					128280

Джерело: складено автором на основі [64], [65], [66]

Ці пропозиції в сукупності спрямовані на створення динамічної та стратегічно орієнтованої фінансової політики, яка дозволить підприємству ефективно відповідати на виклики ринкової конкуренції та забезпечити сталість його фінансового стану.

У світлі необхідності систематизації та удосконалення управління фінансовою політикою підприємства, також запропоновано врахувати питання короткострокової перспективи на 2024 рік. Однією з ключових пропозицій в цьому контексті є створення власного інтернет-сайту для оптово-роздрібного продажу. Така ініціатива не лише сприятиме збільшенню обсягів продажів, але й позитивно позначиться на фінансових показниках підприємства.

Створення власного веб-ресурсу є стратегічним кроком, який дозволить компанії уникнути додаткових витрат, пов'язаних із комісіями на маркетплейсах, що

застосовуються в середньому у розмірі 25% від вартості товару. Проектування та запуск сайту можуть бути реалізовані як складова стратегії фінансового управління з метою оптимізації та максимізації прибутковості підприємства.

Додатково, важливо відзначити, що наразі продажі реалізуються безпосередньо по договорах з іншими підприємствами та на різних роздрібних платформах, наприклад, таких як Rozeka.ua та Prom.ua. Однак відсутність власного веб-сайту обмежує підприємство в можливостях прямого впливу на маркетинг та реалізацію продукції. Створення власного сайту буде важливим етапом для вирішення цього завдання та підвищення загальної конкурентоспроможності підприємства на ринку.

На рис. 3.1 представлені ціни на роботи, які пов'язані зі створенням сайту.

ВИД РОБІТ	МАЛЕНЬКИЙ	СТАНДАРТ	ВЕЛИКИЙ
Маркетингове дослідження	-	\$300 - \$700	\$500 - \$1,000
Створення прототипу та UI / UX дизайн	\$1,000 - \$2,000	\$3,000 - \$7,000	\$8,000 - \$30,000
Функціонал	\$2,000 - \$3,000	\$4,000 - \$8,000	\$9,000 - \$90,000
Тестування	\$100 - \$500	\$600 - \$1400	\$1500 - \$5500
Фото та текстовий контент	\$100 - \$300	\$400 - \$1,000	\$2,000 - \$4,000
Внутрішня SEO оптимізація	\$300 - \$400	\$500 - \$1,000	\$1,500 - \$3,000
Технічна підтримка	\$100 - \$400	\$500 - \$1000	\$2,000 - \$3,000
РАЗОМ:	\$3,600 - \$6,600	\$9,300 - \$20,100	\$24,500 - \$136,500
ТЕРМІНИ РОБІТ:	2 - 4 МІС	5 - 7 МІС	8 - 12 МІС

Рисунок 3.1 – Вартість робіт пов'язаних зі створенням сайту

Джерело: [68]

Таким чином, у нашому випадку орієнтовна вартість розробки сайту під ключ буде коштувати 380 000 грн. Замість щомісячного обслуговування пропонується

найняти штатного спеціаліста, який буде постійно слідкувати за оновленням асортименту та забезпечуватиме стабільну діяльність сайту.

У контексті стратегії розвитку підприємства, значущим елементом є використання різноманітних методів реклами для ефективного залучення нових покупців. Аналіз та аудит підприємства є першочерговим кроком для визначення сильних та слабких сторін бізнесу, а також ідентифікації можливостей для підвищення його конкурентоспроможності. Розробка додаткової маркетингової стратегії, буде виконуватися штатним працівником та є стратегічною складовою для визначення маркетингових підходів та пріоритетів.

У зв'язку з вищевикладеним, запропонована таблиця 3.10 відображає детальний розподіл коштів для реалізації рекламної кампанії на 2024 рік. Зокрема, розпочинаючи з закупівлі реклами на біл-бордах, що складає 288 000 гривень, та використання контекстної реклами Google у вартості 120 000 гривень, підприємство відзначає значний обсяг інвестицій у просування бренду та привертання цільової аудиторії. Найбільш значущою інвестицією є розробка нового власного сайту, яка забезпечить підприємству сучасний інструмент для приваблення та обслуговування клієнтів, а це супроводжується загальною вартістю рекламної кампанії у розмірі 788 000 гривень.

Таблиця 3.10 – Витрати на маркетингову та рекламну стратегію підприємства

N	Назва	Вартість 1 шт, грн	Кількість, шт	Загальна вартість, грн
1	Аналіз та аудит підприємства	30000	1	виконує штатний працівник
2	Розробка додаткової маркетингової стратегії	80000	1	виконує штатний працівник
3	Закупівля реклами на біл-бордах	12000	24	288000
4	Контекстна реклама Google	30000	4	120000
5	Розробка нового власного сайту	380000	1	380000
Загальна вартість				788000

Джерело: складено автором

Однак, важливо відзначити, що ці інвестиції є вкрай обґрунтованими, оскільки вони сприяють не лише збільшенню обсягів продажу, а й підвищують стійкість

бізнесу через розширення клієнтської бази та конкурентоспроможність на ринку. Розробка нового власного сайту є стратегічним кроком для підвищення доступності продукції та покращення обслуговування клієнтів, що в довгостроковій перспективі сприяє підвищенню прибутковості та фінансовій стабільності підприємства. Таким чином, цілеорієнтована інвестиційна стратегія у рекламу корелює з фінансовими цілями, спрямованими на максимізацію прибутковості та забезпечення стійкості фінансового стану підприємства.

З метою досягнення стратегічних цілей та впровадження ефективних заходів для покращення управління фінансовою політикою підприємства, пропонується розширити команду за допомогою найму двох нових ключових спеціалістів (табл. 3.11).

Першочерговою необхідністю є залучення ІТ-спеціаліста, який буде відповідати за постійний моніторинг, оптимізацію та оновлення веб-сайту підприємства. З урахуванням швидко змінюваного технологічного середовища та росту важливості онлайн-присутності, забезпечення ефективної та сучасної веб-платформи стає стратегічною ініціативою для підприємства.

Другим необхідним фахівцем є маркетолог-аналітик, чия діяльність спрямована на аналіз та аудит підприємства, розробку додаткових маркетингових стратегій та удосконалення існуючих підходів. Важливо врахувати, що сучасний ринок вимагає глибокого розуміння та аналізу даних для успішної реалізації маркетингових стратегій. Маркетолог-аналітик буде ключовим гравцем у формуванні ефективних стратегій залучення клієнтів, підвищення усвідомленості бренду та підтримання високого рівня конкурентоспроможності.

Розширення команди на нових фахівців в ІТ та маркетинговій аналітиці відповідає стратегічним вимогам для підвищення ефективності управління фінансовою політикою, забезпечуючи компетентність у сферах технологій та маркетингу, необхідні для досягнення довгострокових успіхів підприємства.

З табл. 3.11 бачимо, що вартість даної пропозиції буде складати 892 235 тисяч, враховуючи податки за найманих співробітників.

Таблиця 3.11 – Витрати на наймання двох нових співробітників

N	Спеціаліст	Місячна заробітна плата працівника , грн	Заробітна плата + податки, грн	Вартість на рік, грн
1	ІТ спеціаліст	27000	39363,3	472 360
2	Маркетолог-аналітик	24000	34989,6	419 875
Загальна вартість				892 235

Джерело: складено автором

Таким чином, з метою оптимізації та посилення управління фінансовою політикою ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель», було викладено та аргументовано три ключові пропозиції. Перша із цих ініціатив включає активні інвестиції у кваліфікаційне навчання та розвиток персоналу. Ця стратегія передбачає надання можливості працівникам отримувати профільні тренінги та курси, спрямовані на вдосконалення їхніх навичок та підвищення кваліфікації. Впровадження цієї пропозиції сприятиме не лише покращенню професійних компетенцій персоналу, а й створенню мотиваційного середовища для подальшого розвитку.

Друга пропозиція фокусується на створенні власного веб-сайту для оптово-роздрібного продажу, а також використанні маркетингових інструментів і рекламних стратегій для привертання нових клієнтів. Розглядаючи стрімку динаміку електронної комерції та важливість онлайн-присутності, ця пропозиція сприятиме не тільки розширенню аудиторії та підвищенню обсягів продажу, а й зміцненню позицій на ринку.

Третя пропозиція включає найм нових співробітників, зокрема, ІТ-спеціаліста та маркетолога-аналітика. Ця стратегічна ініціатива буде спрямована на постійний моніторинг та оптимізацію веб-сайту, а також на аналіз та аудит підприємства. Залучення фахівців із сучасних технологій та маркетингової аналітики вирішить важливі завдання щодо підтримки високого рівня конкурентоспроможності, досягнення нових вершин у рекламі та ефективного управління фінансовими процесами підприємства.

3.3. Вплив запропонованих заходів на ефективність управління фінансовою політикою підприємства

Для розрахунку економічної ефективності запропонованого заходу спочатку порахуємо витрати для його впровадження. Отже, якщо у короткостроковому періоді необхідно залучити 31113,4 тис грн, що складає 20% від поточної кредиторської заборгованості (155567 тис грн). Розмір знижки $31113,4 \times 3\% = 933,4$ тис грн. Враховуючи витрати на отримання знижки отримаємо наступні розрахунки: $31113,4 - 933,4 = 30180$ тис грн.

Порівняємо витрати на отримання знижки із залученням коштів через кредитну установу під 21% річних. Тобто $31113,4 \times 21\% = 6533,81$ тис грн.

Отже, у разі відмови підприємства від пропозиції запровадження системи знижок та повідомлення своїх дебіторів про можливість дострокового погашення заборгованості зі знижкою, виникає необхідність брати кредит в банку під 21% річних. Порівнюючи обидва варіанти залучення коштів можемо порахувати вигоду.

Економічний ефект $= 6533,81 - 933,4 = 5600,41$ тис грн.

У підсумку економічний ефект складає 18%, при наданні знижки 3%, та 17% і 16% при наданні 4% і 5% знижки відповідно. Таким чином, доведено доцільність впровадження даного заходу на підприємстві.

Наступним етапом, розглянемо доцільність впровадження заходів описаних у табл. 3.12.

Таблиця 3.12 – Загальна таблиця витрат для впровадження заходів

N	Назва заходу	Загальні витрати на рік, грн.	Витрати відносно чистого прибутку у 2022р, %
1	Тренінги та підвищення кваліфікації персоналу	128 280	0,42
2	Збільшення ефективності продажів	788 000	2,60
3	Залучення додаткових співробітників	892 235	2,94
Всього витрат		1 808 515	5,96

Джерело: складено автором

Узгоджене впровадження цих заходів взаємодією та гармонійним впливом може стати ефективним інструментом для підвищення фінансової ефективності підприємства та забезпечення його сталого розвитку.

Загальні витрати на рік від запропонованих заходів становлять 5,96% від чистого прибутку за 2022 рік. Цей показник може служити ключовою точкою для аналізу ефективності впровадження запропонованих заходів, оскільки він вказує на відношення витрат до прибутку. Враховуючи цей показник, можна визначити точку беззбитковості та оцінити фінансову вигоду від впровадження стратегій, що допоможе в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень.

Отже, дохід у розмірі 5,96% від чистого доходу за 2022 рік дорівнює 1808515 грн, цю суму і можна вважати точкою беззбитковості враховуючи впровадження даних пропозицій.

Сценарний аналіз є ефективним інструментом для визначення можливих ризиків та досягнення найкращих результатів в контексті впровадження запропонованих заходів. Підходячи до вище наведених сценаріїв, можна зрозуміти, як різні умови можуть впливати на фінансовий стан підприємства [69].

Песимістичний сценарій: у разі менш сприятливого розвитку подій, зростання чистого прибутку може бути обмеженим. Однак впровадження тренінгів, оптимізації продажів та залучення додаткового персоналу все ще призначено для зменшення можливих негативних впливів і забезпечення стійкості підприємства.

Звичайний сценарій: цей сценарій передбачає середній рівень зростання чистого прибутку. Впровадження заходів спрямоване на підтримку зростання, оптимізації фінансових процесів та підвищення ефективності, що може допомогти досягти сталого покращення фінансових показників.

Оптимістичний сценарій: найбільший рівень зростання чистого прибутку передбачений у оптимістичному сценарії. В цьому випадку, впровадження всіх трьох заходів призначено для високого підтримання прибутковості та забезпечення великої фінансової вигоди.

Сценарний аналіз дозволяє підприємству підготуватися до різних варіантів розвитку подій та вчасно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому

середовищі [70]. Враховуючи різні сценарії, підприємство може вибрати оптимальні стратегії для досягнення своїх фінансових цілей та забезпечення стабільності в різних умовах ринкового середовища. Зростання чистого прибутку на 7/11/15 відсотків є наглядним прикладом для розрахунку відносно витрат необхідних на впровадження заходів, які складають 5,96% (табл. 3.13).

Таблиця 3.13 – Загальні сценарії очікування від впровадження всіх заходів

Сценарій	Зростання чистого прибутку, %	У порівнянні з 2022 роком, грн	Прогнозований чистий прибуток, грн
Песимістичний сценарій	7	+2 122 750	32 447 750
Звичайний сценарій	11	+3 335 750	33 660 750
Оптимістичний сценарій	15	+4 548 750	34 873 750
Чистий прибуток 2022 рік	-	-	30 325 000

Джерело: складено автором

Для визначення очікувань від впровадження запропонованих заходів розроблено три сценарії розвитку подій. У песимістичному сценарії передбачається зростання чистого прибутку на 7%, що призводить до прогнозованого чистого прибутку у розмірі 32,447,750 грн. У звичайному сценарії зростання чистого прибутку становить 11%, з прогнозованим чистим прибутком 33,660,750 грн. Оптимістичний сценарій передбачає найбільше зростання - 15%, що призводить до прогнозованого чистого прибутку 34,873,750 грн.

На рис. 3.2 зображено графік очікуваного чистого прибутку за описаними сценаріями.

Дослідимо динаміку чистого прибутку у 2020-2022 роках (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Зміна чистого прибутку за 2020-2022 роки

Рік	Чистий прибуток, грн	Відносне відхилення, %
2020 рік	6 849 000	-
2021 рік	51 930 000	658,21
2022 рік	30 325 000	-41,60

Джерело: складено автором

З табл. 3.14 бачимо, що за 2021 рік чистий прибуток різко зріс до 51,930,000 грн, відносне відхилення становить 658,21%. Це вказує на значний ріст фінансових результатів порівняно із 2020 роком.

За 2022 рік, у порівнянні з 2021 роком чистий прибуток скоротився на -41,60%, зменшившись до 30,325,000 грн. Це може свідчити про зміни у фінансовому стані підприємства.

Ця таблиця надає огляд тенденцій у чистому прибутку протягом трьох років, дозволяючи визначити ключові моменти та зміни у фінансовому результаті підприємства.



Рисунок 3.2 – Графік очікуваного чистого прибутку за описаними сценаріями

Джерело: складено автором

Ці сценарії дозволяють підприємству оцінити можливі наслідки впровадження заходів, забезпечуючи прозорість у плануванні та управлінні фінансовими ресурсами. Остаточний результат буде залежати від ефективності реалізації кожного конкретного заходу та його впливу на ключові показники фінансової діяльності підприємства.

Розглянемо загальну тенденцію зростання чистого прибутку від запропонованих заходів за різними сценаріями (табл. 3.15).

Таблиця 3.15 – Загальна тенденція зростання прибутку

Рік	Чистий прибуток, грн.	Відносне відхилення від 2022року, %	Розмір чистого прибутку від впровадження заходу, грн
Точка окупності	32 133 515	5,96	0
Песимістичний сценарій	32 447 750	7,00	314 235
Звичайний сценарій	33 660 750	11,00	1 527 235
Оптимістичний сценарій	34 873 750	15,00	2 740 235

Джерело: складено автором

У порівнянні з показником чистого прибутку у 2022 році (30,325,000 грн):

1. Точка окупності: Відносне відхилення становить +5,96%, що вказує на окупність запропонованих заходів при досягненні цього результату відносно базового 2022 року.

2. Песимістичний сценарій: У цьому сценарії відносне відхилення становить +7,00%, вказуючи на невелике позитивне зростання прибутку.

3. Звичайний сценарій: Відносне відхилення складає +11,00%, що показує помірне зростання прибутку.

4. Оптимістичний сценарій: В найбільш оптимістичному випадку відносне відхилення становить +15,00%, що свідчить про значне позитивне зростання прибутку.

Це порівняння надає відомості про тенденції зростання чистого прибутку в різних сценаріях відносно базового року 2022.

На рис. 3.3 зображена загальна тенденція чистого прибутку.

Лінія, яка складається із синіх крапок – експоненціальна лінія тренду. Експоненціальна лінія тренду відображає зростання чи спад значень у вигляді експоненти. Це означає, що кожне нове значення на лінії визначається як певний відсоток збільшення чи зменшення від попереднього значення, що призводить до швидкого збільшення або зменшення значень впродовж часу [71].

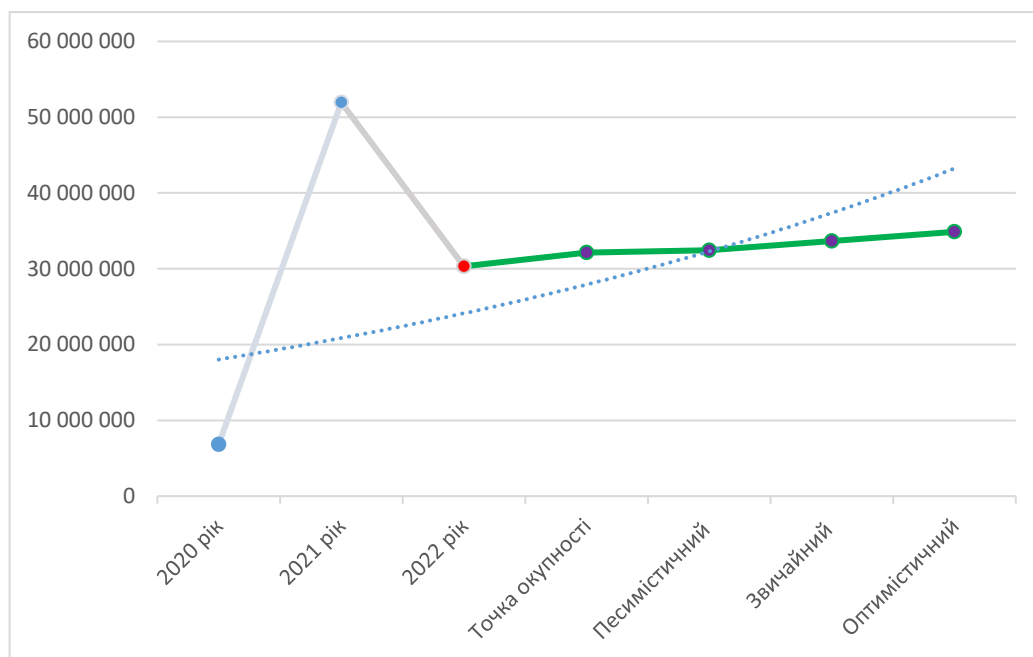


Рисунок 3.3 – Загальна тенденція чистого прибутку

Джерело: складено автором

Рисунок 3.3 демонструє загальну тенденцію зростання прибутку за останні три роки. У 2020 році чистий прибуток становив 6,849,000 грн. У 2021 році відбулося значне зростання на 658,21%, при досягненні чистого прибутку 51,930,000 грн. Однак, у 2022 році спостерігається зниження на 41,60%, що може бути пов'язано з рядом факторів, таких як зміни в ринкових умовах, стратегії бізнесу чи фінансові ризики.

Висновки до розділу 3

При аналізі напрямів удосконалення управління фінансовою політикою та їх обґрунтування, були отримані наступні висновки:

Ефективне управління фінансовою політикою підприємства передбачає необхідність визначення фінансової стратегії та конкретних напрямів удосконалення, які сприятимуть досягненню стратегічних фінансових цілей.

Ці заходи спрямовані на оптимізацію фінансового управління та забезпечення стійкості та ефективності фінансової політики підприємства. Вибір конкретних

шляхів вирішення може залежати від визначених проблем та особливостей підприємства.

Однією із виявлених проблем на підприємстві є збільшення дебіторської заборгованості за досліджуваний період 2020-2022 роки на 1009%. На основі цього, було обрано основною стратегією по удосконаленню управління фінансовою політикою на ТОВ «Виробниче підприємство» зменшення рівня дебіторської заборгованості. Запропоновано та обґрунтовано впровадження системи оцінки та аналізу дебіторів, на основі історії попередньої співпраці з ними. Підприємству слід відмовитися від співпраці із потенційними найбільш ризиковими покупцями, проте залишити відкриту стратегію кредитування із системою заохочень до швидкого повернення коштів. Таким чином, було запропоновано систему знижок, у трьох варіаціях, яку можна прописати у нових контрактах дебіторів у разі гострої необхідності залучення коштів та пришвидшення оборотності коштів. Економічний ефект від даного заходу складає 5600,41 тис грн, що обґрунтовує доцільність його впровадження.

Також в контексті стратегій управління фінансовою політикою, були обґрунтовані та запропоновані такі заходи: інвестування в кваліфікаційне навчання та розвиток персоналу, створення власного сайту для роздрібно-оптової торгівлі власною продукцією та впровадження маркетингових інструментів та реклами, також найм двох співробітників: IT-спеціаліста та маркетолога-аналітика.

Загальні витрати на впровадження даних заходів становлять 5,96% від чистого прибутку за 2022 рік. Визначено точну беззбитковості в розмірі 1808515 грн та оцінено фінансову вигоду від впровадження стратегій. Застосовано сценарний аналіз та викладено аргументи щодо доцільності впровадження даних заходів.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження управління фінансовою політикою підприємства з орієнтацією на підвищення його стабільності можна сформулювати наступні висновки.

Фінансова політика – це система стратегічних і тактичних рішень, спрямованих на забезпечення оптимального використання фінансових ресурсів та досягнення фінансових цілей.

На основі вище зазначеного визначення, функцій фінансової політики, принципів побудови та завдань, поняття «управління фінансовою політикою» можемо визначити як цілісний підхід до прийняття та реалізації стратегічних рішень щодо фінансових ресурсів. Головною метою якого є досягнення визначених цілей, забезпечення ефективного використання капіталу, максимізація вартості підприємства для акціонерів та забезпечення фінансової стійкості.

Ключові аспекти управління фінансовою політикою підприємства включають в себе: фінансове планування та бюджетування, фінансовий контроль, управління оборотним та основним капіталом, фінансування та кредитування, оптимізацію оподаткування, а також управління ризиками та захист від невизначеності.

Для ефективного управління фінансовою політикою підприємства, важливо вибрати оптимальну стратегію, яка буде побудована на основі поточного фінансового стану підприємства. Стратегії можуть бути короткострокові (націлені на один фінансовий рік, або термін одного обороту оборотного капіталу) та довгострокові (період яких декілька років, до повної окупності запланованого проєкту чи повного завершення життєвого циклу).

Узагальнено та обґрунтовано методичні підходи до оцінювання управління фінансовою політикою підприємства, які включають коефіцієнтний та узагальнюючі методи. Обґрунтовано доцільність їх використання в комплексі з математичними методами, зокрема з факторним аналізом, який включає в свою чергу кореляційний аналіз, задля отримання більш чітких результатів та розробки дієвої стратегії.

На основі проведеного SWOT аналізу були виділені наступні можливості для ТОВ «Виробниче підприємство «Укркабель»: розробка маркетингової стратегії для просування продукції, розширення на новий іноземний ринок, співпраця з іншими галузями та підприємствами для спільних проектів та створення власного інтернет-магазину для просування та продажу продукції.

Аналіз числових показників рентабельності підприємства вказує на суттєві коливання у фінансових результативностях. Це може свідчити про ймовірні ризики та виклики для стабільності підприємства, що вимагає уважного моніторингу та адаптація стратегії відповідно до змін у зовнішньому середовищі.

Аналіз фінансової стійкості підприємства відображає позитивні зміни. Зростання коефіцієнта автономії на 2,93% у 2021 році у порівнянні з 2020 роком, та на 17,06% у 2022 році у порівнянні з 2021 роком свідчить про позитивну динаміку фінансової незалежності підприємства, що може сприяти стабільності. Втім, коливання власного оборотного капіталу та поліпшення коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами вказують на необхідність уважного моніторингу та подальшого вдосконалення стратегій фінансового управління.

Аналіз ліквідності підприємства показав, що протягом усього досліджуваного періоду коефіцієнти переважно залишаються нижче встановлених норм. Варто відзначити позитивну динаміку коефіцієнта швидкої ліквідності, який зріс з 0,4 у 2020 році до 0,7 у 2022 році та досягнув нижньої межі нормативного значення. Хоча коефіцієнти поточної та загальної ліквідності також демонструють позитивну динаміку, їхні значення залишаються нижче нормованих. Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на зниження з 0,03 у 2020 році до 0,016 у 2022 році, значно відхиляючись від нормативного значення 0,2. Низькі значення ліквідності свідчать про обмежену здатність підприємства швидко покривати свої зобов'язання.

Коефіцієнт дебіторської заборгованості має динаміку стрімкого зниження протягом трьох років, таким чином у 2020 році складав 16,2, у 2021 році – 8,84, а у 2022 році – 4,45. Це свідчить про погіршення у швидкості збору коштів від клієнтів.

Проаналізувавши інші показники, ділової активності та фінансові результати спостерігається покращення більшості показників у 2021 році у порівнянні з 2020 роком та різкий спад у 2022 році.

Це безпосередньо може бути пов'язано із зовнішніми обставинами, такими як: початок повномасштабного вторгнення, інфляція, девальвація, економічна нестабільність в країні, а також блекаути восени, які безпосередньо впливали на виробництво та загальний настрій споживача.

Про труднощі підприємства у 2022 році, також свідчать і результати моделі Альтмана, за якою ймовірність банкрутства у 2020 році складала 40%, у 2021 році – знизилась до 0% і у 2022 році збільшилась до 80%.

Для визначення стратегій розвитку фінансової політики підприємства було проведено аналіз впливу факторів на управління фінансовою політикою було обрано. Для цієї мети було використано метод головних компонент і обґрунтованого його доцільність.

Виявлено дві ключові компоненти, кожна з яких відіграє важливу роль у формуванні фінансової стратегії підприємства.

Перша компонента, яка становить 62,1% вагомості, включає в себе такі основні фактори: фондівдача, фондомісткість та коефіцієнт рентабельності активів. Ця компонента визначає ефективне використання ресурсів та генерацію прибутку з активів, спрямовуючи увагу на оптимізацію управлінських процесів та фінансової продуктивності.

Друга компонента, що має вагомість 37,9%, фокусується на аспектах ефективності управління платежами та рентабельності основної діяльності підприємства. Вона включає в себе коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості та поточної ліквідності.

На основі проведених досліджень, було обрано основною стратегією по удосконаленню управління фінансовою політикою на ТОВ «Виробниче підприємство» зменшення рівня дебіторської заборгованості. Запропоновано та обґрунтовано впровадження системи оцінки та аналізу дебіторів, на основі історії попередньої співпраці з ними та впровадження системи знижок, для заохочення

швидкого повернення коштів. Економічний ефект від даного заходу складає 5600,41 тис грн, що обґрунтовує доцільність його впровадження.

Також в контексті стратегій управління фінансовою політикою, були обґрунтовані та запропоновані такі заходи: інвестування в кваліфікаційне навчання та розвиток персоналу, створення власного сайту для роздрібно-оптової торгівлі власною продукцією та впровадження маркетингових інструментів та реклами, також найм двох співробітників: IT-спеціаліста та маркетолога-аналітика.

Загальні витрати на впровадження даних заходів становлять 5,96% від чистого прибутку за 2022рік. Визначено точну беззбитковості в розмірі 1808515 грн та оцінено фінансову вигоду від впровадження стратегій. Застосовано сценарний аналіз та викладено аргументи доцільності впровадження даних заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Першко Л., Ріппа М. Фінанси : навч. посіб. Київ : ПВНЗ «ІЕЕП», 2019. 388 с.
2. Васьківська К. В., Сич О. А. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Львів : ГАЛИЧ-ПРЕС, 2017. 236 с.
3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2010. 384 с.
4. Чайковська В. Сутність фінансової політики, її значення та роль у житті держави. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2014. № 9. С. 202–206. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/371.pdf (дата звернення: 01.03.2023).
5. Мельник І. В. Фінансова політика підприємства як форма реалізації фінансової стратегії. *Агросвіт*. 2011. № 5. С. 45–48. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/5_2011/12.pdf (дата звернення: 01.03.2023).
6. Александрова М., Маслова С. Гроші. Фінанси. Кредит : навч.-метод. посіб. 2-ге вид. Київ : ЦУЛ, 2002. 336 с.
7. Гудзенко О. Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємства. Київ: Видавництво "КНЕУ", 2010. 400 с.
8. Фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. Р. Романенко та ін. Київ : КНЕУ, 2008. 201 с.
9. Маслак О. Фінансовий менеджмент: теорія і практика. Київ: Видавництво "Знання", 2012. 264 с.
10. Воронкова Т. Є., Біляк А. С. Фінансова стратегія в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5910> (дата звернення: 10.03.2023).
11. Науменкова С., Глазун О. Фінансове планування як складова системи ефективного управління фінансами акціонерного товариства. *Вісник Української академії банківської справи*. 2004. № 16. С. 71–85.

12. Сокольська Р., Зелікман В., Акімова Т. Фінансовий аналіз. Частина І. Аналіз фінансової звітності. Дніпропетровськ : НМетАУ, 2015. 92 с.
13. Лучко М., Жукевич С., Фаріон А. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.
14. Петрова В. Фінансовий аналіз : конспект лекцій. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекет., 2017. 138 с.
15. Жигалкевич Ж.М., Кам'янська О.В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 214 с.
16. Фінансовий менеджмент : підручник / ред.: М. І. Крупка, О. М. Ковалюк, В. М. Коваленко. Львів : ЛНУ ім. Ів. Франка, 2019. 440 с.
17. Боровик М. В. Ризик-менеджмент : конспект лекцій. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекет., 2018. 65 с.
18. Пазинич В.І. Фінансовий менеджмент: навч. пос. Київ .: центр навч. літератури, 2011. 408 с.
19. Малюта Л. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навч. посіб. Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2016. 232 с.
20. Чайковська В. П. Фінансова політика: підходи до розуміння та значення в діяльності підприємства. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2013. №23. С. 247–251. URL: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/48.pdf> (дата звернення 15.03.2020).
21. Сутність фінансової політики підприємства та методи її реалізації. AboutMarketing : веб-сайт. URL: https://aboutmarketing.info/ekonomika/sutnist-finansovoyi-polityky-pidpryyemstva-ta-metody-yiyi-realizatsiyi/#google_vignette (дата звернення: 15.03.2023).
22. Грідчіна М. В. Фінансовий менеджмент : курс лекцій. Київ : ДП “Вид. дім “Персонал”. 2012. 268 с.
23. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти: монографія. Київ.: КНТЕУ. 2010. 244 с.
24. Терещенко О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.

25. Ніколаєнко Л. Ф. Розробка фінансової стратегії як елемент антикризової програми підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 1. С. 11-15.

26. Юрій С. І., Федосов В. М., Алексеєнко Л. М. Фінанси. Київ : Знання, 2008. 611 с.

27. Винник Т., Химич І., Константюк Н. Фінансово-економічне оцінювання діяльності підприємств в умовах нестабільності. *Галицький економічний вісник*. 2020. Том 64. № 3. С. 116-127.

28. Шевченко Н. В., Мельник С. І. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник у схемах і таблицях. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 224 с.

29. Трендовий аналіз: його сутність та основні форми. *StudFiles*. URL: <https://studfile.net/preview/2398235/page:4/> (дата звернення: 15.03.2023).

31. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ.: центр учбової літератури, 2019. 488 с.

31. Кривіцька В. Інтегральні моделі оцінки ймовірності банкрутства як метод аналізу фінансового стану підприємства. Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи : Всеукр. науково-практ. інтернет-конф., м. Вінниця, 18 трав. 2020 р. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2020/paper/viewFile/8495/7097> (дата звернення: 18.03.2023).

32. Моделі факторного аналізу: види, методи та приклади застосування у фінансах. Фінансова академія Актив : веб-сайт. URL: <https://finacademy.net/ua/blog/modeli-faktornogo-analizu> (дата звернення: 18.03.2023).

33. Загребя М. Теоретичні аспекти використання факторного аналізу при аналізі динаміки фінансового стану підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. 2014. № 25. С. 455–461.

34. Поддєрьогін А., Скочій С. Факторний аналіз формування прибутку виробничого підприємства. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 304–318.

35. Факторний аналіз і метод головних компонент. Stud : веб-сайт. URL: https://stud.com.ua/60233/filosofiya/faktorniy_analiz_metod_golovnih_komponent (дата звернення: 20.03.2023).

36. Метод головних компонент. StudFiles : веб-сайт. URL: <https://studfile.net/preview/7770025/page:23/> (дата звернення: 20.03.2023).

37. Купалова Г. Теорія економічного аналізу. Київ : Знання, 208. 639 с.

38. Регресійний аналіз – що це таке, визначення та поняття. EconomyPedia : веб-сайт. URL: <https://uk.economy-pedia.com/11032660-regression-analysis> (дата звернення: 20.03.2023).

39. Опендатабот. Дані про ТОВ «ВП «Укркабель». URL: <https://opendatabot.ua/c/38261938> (дата звернення 05.09.2023)

40. Укркабель. 100 років нашої історії. URL: <https://100.ukrcable.com.ua/ua.html> (дата звернення 10.09.2023)

41. Що таке SWOT-аналіз? Академія освітніх ініціатив : веб-сайт. URL: <https://www.aofei.org.ua/post/swot> (дата звернення: 05.09.2023).

42. Звіт про фінансовий стан та фінансові результати ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" за 2019 рік. Укркабель: веб-сайт. URL: <https://drive.google.com/file/d/1DmhtJbotFiUQnHMo-4AMyr0P18LWQYA9/view> (дата звернення 15.09.2023)

43. Звіт про фінансовий стан та фінансові результати ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" за 2021 рік. Укркабель: веб-сайт. URL: https://drive.google.com/file/d/1h2_PCl79YNA4v_vZmkCUmEJk8-aOJotr/view (дата звернення 15.09.2023)

44. Звіт про фінансовий стан та фінансові результати ТОВ "Виробниче підприємство "Укркабель" за 2022 рік. Укркабель: веб-сайт. URL: <https://drive.google.com/file/d/1c0PDa6przckwKVz3bfUytlFkyMjw5VLl/view> (дата звернення 15.09.2023)

45. Вершигора В. Г. Економіко-математична модель ефективної фінансової стратегії стабільності підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. № 2. С. 352–357. URL: <http://chtei->

knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v2/NV-2013-V2_65.pdf (дата звернення 12.04.2022)

46 Халатур С., Бровко Л., Моруга Т. Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств. Економіка та держава. 2017. № 12. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2017/13.pdf (дата звернення: 15.09.2023).

47. Ефективність використання основних фондів. Букліб : веб-сайт. URL: <https://buklib.net/books/32653/> (дата звернення: 05.09.2023).

48. Фондоозброєність. Вікіпедія: веб-сайт URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фондоозброєність> (дата звернення: 05.09.2023).

49 Соколова Л., Верясова Г., Соколов О. Порівняльний аналіз застосування моделей оцінки кризового стану промислових підприємств. Економіка та управління підприємствами. 2019. № 3. С. 357–364. URL: http://www.easterneurope-bm.in.ua/journal/20_2019/55.pdf (дата звернення: 13.09.2023).

50. Мартиненко В. Методи оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14317/1/8.pdf> (дата звернення 05.10.2023)

51. Модель Альтмана. LivingFo : веб-сайт URL: <https://livingfo.com/model-altmana/> (дата звернення 08.10.2023)

52. Статистичне моделювання та прогнозування. Посібники : веб-сайт . URL: <https://posibniki.com.ua/catalog-statistichne-modeluvannya-ta-prognozuvannya> (дата звернення 21.09.2023)

53. Опря А. Т. Статистика : Навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2012. 448 с.

54. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : Навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2001. 170 с.

55. Руденко В. М. Математична статистика : Навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2012. 304 с.

56. Хринюк О., Третяк Ю. Принципи управління фінансовою політикою підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 656–659. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/139.pdf> (дата звернення 11.10.2023)

57. Савіна Г. Г., Скібіна Т. І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5300> (дата звернення: 19.10.2023).

58. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. *Наукові записки КНТУ*. 2011. № 11. С. 12–15. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/84825095.pdf> (дата звернення: 23.11.2023).

59. Гук О., Мельник А. Фактори впливу на інноваційну діяльність підприємств. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи : матеріали І міжнар. науково-практ. конф., м. м. Київ, 23 квіт. 2020 р. 2020. С. 164–165.

60. Набатова Ю. О., Чорненко О. С. Шляхи та напрямки поліпшення фінансової діяльності суб'єкта господарювання. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/78.pdf (дата звернення: 26.10.2023)

61. Рябенков О. В. Напрями удосконалення політики управління фінансовими результатами промислового підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2012. №1. С. 196–203. URL: https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_11/O_V_RyabenkovThe_directions_of_improvement_the_management_policy_of_industrial_enterprise_financial_results.pdf (дата звернення: 20.10.2023).

62. Дергалюк Б. В., Парфенюк М. В. Формування системи управління фінансовою політикою на підприємстві в контексті її адаптації до змін навколишнього середовища. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5951> (дата звернення: 20.10.2023).

63. Лазоренко Т., Пермінова С. Основи менеджменту : навч. посіб. для студентів спец. 073 «Менеджмент» освіт.-проф. програми «Менеджмент. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. 166 с. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/41193/1/Managment.pdf> (дата звернення: 20.10.2023)

64. Прайс на тренінгові послуги. Олена Нагірна – психолог бізнесу та управління персоналом : веб-сайт. URL: <https://olenanagirna.online/price-list/> (дата звернення 05.10.2023)

65. Тренінг "Впровадження системи менеджменту якості відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2015". Education.ua : веб-сайт. URL: <https://www.education.ua/trainings/85778/> (дата звернення 01.12.2023)

66. Тренінг "Управлінський облік та бюджетування як інструменти підвищення прибутку компанії". Education.ua : веб-сайт. URL: <https://www.education.ua/trainings/86114/> (дата звернення 01.12.2023)

67. Професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників. Liga 360 : веб-сайт. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/DG080606> (дата звернення 01.12.2023)

68. Скільки коштує зробити інтернет-магазин. Esfirum : веб-сайт. URL: <https://esfirum.com/blog/how-much-does-ecommerce-website-cost/> (дата звернення 01.12.2023)

69. Ефективність продажів: як розрахувати КРІ і збільшити прибуток компанії. Welovesale : веб-сайт. URL: <https://welovesale.com.ua/ua/blogs/effective-sales/> (дата звернення 01.12.2023)

70. Згуровський М. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна. Київ : Акад., 2010. 232 с.

71. Вибір кращої лінії тренду для даних. Microsoft Support : веб-сайт. URL: <https://support.microsoft.com/uk-ua/office/вибір-кращої-лінії-тренду-для-даних-1bb3c9e7-0280-45b5-9ab0-d0c93161daa8/> (дата звернення 01.12.2023)

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 - Баланс (Звіт про фінансовий стан) підприємства ТОВ

"Виробниче підприємство "Укркабель" [42-44]

	Зведений баланс (звіт про фінансовий стан) за три роки			
	АКТИВ			
Код рядка	Показники	2020	2021	2022
	Необоротні активи			
1000	Нематеріальні активи	774	955	1165
1001	Первісна вартість	961	1235	1613
1002	Накопичена амортизація	187	280	448
1005	Незавершені капітальні інвестиції	2801	2333	4921
1010	Основні засоби	64437	67500	70945
1011	Первісна вартість	80322	89883	100390
1012	Знос	15885	22383	29445
1095	Усього за розділом I	68012	70788	77031
	Оборотні активи			
1100	Запаси	93604	98254	185699
1101	Виробничі запаси	67347	65417	136273
1103	Готова продукція	23345	29516	41594
1104	Товари	2912	3327	7832
1125	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги	9710	31377	117712
1130	за авансами	8	3	2
1135	з бюджетом	209	1	1
1136	у тому числі податок на прибуток	208		
1140	з нарахованих доходів			
1145	із внутрішніх розрахунків			
1155	Інша поточна дебіторська заборгованість	1641	587	1125
1160	Поточні фінансові інвестиції	2650	2650	2650
1165	Гроші та їх еквіваленти	5	217	1649
1167	Рахунки в банках	5	217	1649
1170	Витрати майбутніх періодів	196	368	132
1190	Інші оборотні активи	1448	1601	13152
1195	Усього за розділом II	109471	135068	322122

1200	III Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
1300	Баланс	177483	205856	399153
ПАСИВ				
	I. Власний Капітал			
1400	Зареєстрований (пайовий) капітал	16000	16000	16000
1415	Резервний капітал	4000	4000	4000
1420	Нерозподілений прибуток	14256	20896	72826
1495	Усього за розділом I	34256	40896	92826
	II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
1510	Довгострокові кредити банків	38264	35449	26586
1515	Інші довгострокові зобов'язання		5406	13348
1595	Усього за розділом II	38264	40855	39934
	III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
1600	Короткострокові кредити банків	419	10000	25195
1610	Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	8352	8862	8862
1615	товари роботи послуги	65517	76262	155567
1620	розрахунками з бюджетом	924	1526	11306
1621	у тому числі на прибуток		1279	5552
1625	розрахунками із страхування	133	121	205
1630	розрахунками з оплати праці	491	446	763
1635	Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1	1	1
1660	Поточні забезпечення	718	1239	1489
1690	Інші поточні зобов'язання	28408	25648	63005
1695	Усього за розділом III	104963	124105	266393
1900	Баланс	177483	205856	399153
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ				
2000	Чистий дохід від реалізації продуктів(товарів, робіт, послуг)	354297	666288	414608
2050	Собівартість реалізованої продукції ()	327751	588315	355328
2090	Валовий прибуток	26546	77973	59280
2095	збиток	-		-
2120	Інші операційні доходи	4856	15381	8667
2130	Адміністративні витрати ()	5729	7321	7116

2150	Витрати на збут ()	4015	5064	4215
2180	Інші операційні витрати ()	4872	10682	7670
	Фінансовий результат від операційної діяльності:			
2190	прибуток	16786	70287	48946
2195	збиток	-	-	-
2220	Інші фінансові доходи	3142	6302	89
2240	Інші доходи	14		
2250	Фінансові витрати ()	11519	13255	12063
2270	Інші витрати ()	34	18	73
	Фінансовий результат до оподаткування			
2290	прибуток	8389	63316	36899
2295	збиток	-	-	-
2300	Витрати (дохід) з податку на прибуток ()	1540	11386	6664
2350	Чистий фінансовий результат прибуток	6849	51930	30325
2355	збиток	-	-	-
II. СУКУПНИЙ ДОХІД				
2465	Сукупний дохід (сума рядків 2350,2355 та 2460)	6849	51930	30325
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ				
2500	Матеріальні затрати	301543	580479	347415
2505	Витрати на оплату праці	13782	15394	14138
2510	Відрахування на соціальні заходи	2703	3014	2700
2515	Амортизація	6233	7999	8005
2520	Інші операційні витрати	13245	23133	24540
2550	Разом	337506	630019	396798