

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

**на тему: Формування та використання фінансових
ресурсів сервісного підприємства**

Виконала:

Довгаль Валентина Валеріївна
студентка спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Керівник:

Самошкіна Ірина Дмитрівна
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та
страхування

Рецензент:

Карпович Костянтин Володимирович
Директор ОКП «АЕРОПОРТ СУМИ»

Суми – 2023

АНОТАЦІЯ

Довгаль В.В. Формування та використання фінансових ресурсів сервісного підприємства.

Кваліфікаційна робота зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», СНАУ, Суми - 2023 р. – Рукопис

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні та методичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів сервісного підприємства. Розглянуто особливості, що здійснюють вплив на функціонування сервісних підприємств малого бізнесу в сучасних економічних умовах.

Визначено, що сучасних умовах одним із ключових факторів, що визначає масштаби та темпи розвитку підприємства, його позицію на ринку, є обсяг і структура фінансових ресурсів, які віддаються у розпорядження компанії. Пошук джерел фінансування для операцій та розширення бізнесу, а також оптимальне використання цих ресурсів, стають важливими завданнями для фінансових служб підприємств в умовах ринкової трансформації національної економіки.

Доведено, що на сьогоднішній день існують різні фінансові стратегії та підходи до визначення ефективності використання фінансових ресурсів. Однак, щоб найбільш точно оцінити цю ефективність на підприємстві, необхідно впровадити систему критеріїв, яка б враховувала конкретний вид економічної діяльності суб'єкта господарювання.

ТОВ «Ніжинський бухгалтер» стикається з серйозними фінансовими труднощами, що вказує на високий рівень фінансового ризику. Це підтверджується аналізом показників фінансової стійкості товариства. Виявлено зниження швидкості та кількості обортів капіталу, основних засобів та виробничих запасів, що свідчить про неефективне використання ресурсів. Зростає дебіторська та кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, а також сума простроченої дебіторської заборгованості. Це може призвести до проблем з ліквідністю та взаєморозрахунками з партнерами. Структура оборотного капіталу не є оптимальною, оскільки велика частина активів має низьку ліквідність.

В результаті оцінки використання фінансових ресурсів можна зробити висновок, що підприємство не ефективно управляє своїми коштами, що призводить до погіршення його фінансового стану. Для поліпшення ситуації буде необхідно впроваджувати стратегії оптимізації оборотного капіталу та управління дебіторською заборгованістю, а також удосконалювати фінансове планування.

Запропонована політика управління дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволить краще контролювати обсяги дебіторської заборгованості, а також налагодити ділові відносини з клієнтами та з постачальниками.

Ключові слова: фінансові ресурси, прибуток, власний капітал, залучений капітал, дебіторська заборгованість, кредитна політика.

ANNOTATION

Dovhal V.V. Formation and use of financial resources of the service enterprise.

Qualification work on specialty 072 "Finance, banking and insurance", SNAU, Sumy - 2023 - Manuscript

In the qualification work, the theoretical and methodical aspects of the formation and use of financial resources of the service enterprise were considered. The features influencing the functioning of service enterprises of small businesses in modern economic conditions were considered.

It was determined that in modern conditions, one of the key factors that determines the scale and pace of development of the enterprise, its position on the market, is the volume and structure of financial resources at the disposal of the company. The search for sources of financing for operations and business expansion, as well as the optimal use of these resources, are becoming important tasks for the financial services of enterprises in the conditions of market transformation of the national economy.

It has been proven that today there are various financial strategies and approaches to determining the efficiency of the use of financial resources. However, in order to most accurately assess this efficiency at the enterprise, it is necessary to implement a system of criteria that would take into account the specific type of economic activity of the business entity.

Enterprise is facing serious financial difficulties, which indicates a high level of financial risk. This is confirmed by the analysis of indicators of financial stability of the company. A decrease in the speed and number of turnover of capital, fixed assets and production stocks was revealed, which indicates an inefficient use of resources. Accounts receivable and payable for goods, works and services, as well as the amount of overdue receivables, are increasing. This can lead to problems with liquidity and mutual settlements with partners. The structure of working capital is not optimal, since most of the assets have low liquidity.

As a result of the evaluation of the use of financial resources, it can be concluded that the company does not effectively manage its funds, which leads to the deterioration of its financial condition. To improve the situation, it will be necessary to implement strategies to optimize working capital and manage receivables, as well as improve financial planning.

The proposed receivables and payables management policy will allow to better control the amount of receivables, as well as establish business relations with customers and suppliers.

Key words: financial resources, profit, equity capital, borrowed capital, receivables, credit policy.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	10
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «НІЖИНСЬКИЙ БУХГАЛТЕР».....	20
2.1 Фінансово-економічна характеристика товариства.....	20
2.2 Аналіз формування фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер».....	28
2.3 Напрямки та оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.....	34
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «НІЖИНСЬКИЙ БУХГАЛТЕР».....	48
3.1 Запровадження ефективної диверсифікації діяльності сервісних підприємств для поліпшення процесу формування фінансових ресурсі	48
3.2 Удосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів на основі діагностики зовнішнього та внутрішнього середовища	57
3.3 Розробка та обґрунтування кредитної політики ТОВ «Ніжинський бухгалтер» з метою зменшення дебіторської заборгованості.....	60
ВИСНОВКИ.....	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72
ДОДАТКИ.....	75
ДОДАТОК А	
ДОДАТОК Б	
ДОДАТОК В	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлюється діяльністю підприємств та умов їх функціонування. Підприємствам для того, щоб зберегти свої позиції на ринку, необхідно правильно визначати свою стратегію і тактику поведінки та систематично проводити управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності функціонування та отримання прибутку.

Фінансовий стан підприємства визначається формуванням і використанням його ресурсів. Він характеризується забезпеченістю власними обіговими коштами, станом нормованих запасів товарно-матеріальних цінностей, станом та динамікою дебіторської і кредиторської заборгованості, оборотністю коштів, платоспроможністю та іншими підсумками фінансово-господарської діяльності підприємства, які дозволяють дати оцінку досягнутим результатам та зробити висновки про рівень фінансового стану підприємства.

Забезпечення фінансової стабільності та підвищення ефективної діяльності підприємства залежить від вибору стратегії формування фінансових ресурсів, а також від здатності раціонально їх використовувати.. Неефективне використання фінансових ресурсів призводить до зменшення прибутку та зниження конкурентоспроможності підприємства. Таким чином, питання дослідження особливостей формування фінансових ресурсів сервісного підприємства та пошуку шляхів підвищення ефективності їх використання для забезпечення сталого розвитку є досить актуальним.

Дослідженню різноманітних аспектів формування фінансових ресурсів, особливостям оцінювання ефективності їх використання присвячено багато праць видатних науковців. Серед українських вчених слід виділити Вараксіну

О. В. [4], Журавльове Т. О. [9], Нечипоренко А. В.[15], Смирнове Н.В. [17], Тимошик Н. С. [19].

Однак аналіз існуючих наукових розробок свідчить про необхідність більш глибокого дослідження питань удосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів підприємства з метою створення умов сталого довгострокового розвитку, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності функціонування в цілому.

Метою дослідження є узагальнення і розвиток науково - методичних основ, розробка інструментарію та практичних рекомендацій щодо формування та використання фінансових ресурсів сервісного підприємства.

Для досягнення мети в роботі поставлено й вирішено комплекс теоретичних, науково-методичних і практичних задач:

- проведено аналіз теоретичних та методичних засад з визначення економічної сутності фінансових ресурсів;
- досліджено механізм формування та напрями використання фінансових ресурсів сервісного підприємства;
- проведено аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за допомогою системи показників платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності;
- проведено оцінку ефективності використання фінансових ресурсів досліджуваного підприємства;
- розглянуто напрямки поліпшення формування та ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер».

Об'єктом дослідження є процес формування та використання фінансових ресурсів сервісного підприємства.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних та практичних питань щодо формування та використання фінансових ресурсів сервісного підприємства.

Елементами наукової новизни одержаних результатів дослідження є розробка і обґрунтування пропозицій з удосконалення процесу формування та

використання фінансових ресурсів підприємства, а саме рекомендації щодо розробки кредитної політики з метою зменшення дебіторської заборгованості сервісного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів визначається обґрунтованими пропозиціями з удосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів сервісного підприємства, спрямованих на покращення результатів його діяльності.

Методи дослідження. Для реалізації поставлених завдань дослідження використано такі методи: групування та статистичних порівнянь, аналізу і синтезу, графічний і табличний, абстрактно – логічний, комплексно-системний підхід.

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи є матеріали науково - практичних конференцій з проблем формування та використання фінансових ресурсів підприємства, законодавчі та інші нормативно - правові акти України, матеріали державних органів статистики, дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства, а також власні дослідження.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати виконаного наукового дослідження були представлені на: 1. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні виклики та актуальні проблеми науки, освіти, технологій і суспільства» (6 жовтня 2023 р, Ізмаїл, Україна); 2. V Міжнародна мультидисциплінарна науково-практична конференція «UKRAINE INNOVATE: сучасні моделі для відновлення» (25 жовтня 2023 р, м. Луцьк).

Публікації. За матеріалами дослідження опубліковано 2 тези доповідей міжнародних науково-практичних конференцій.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 24 найменувань, додатків. Основний текст викладений на 71 сторінках комп'ютерного тексту, робота містить 26 таблиць, 7 рисунків, 4 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах одним із ключових факторів, що визначає масштаби та темпи розвитку підприємства, його позицію на ринку, є обсяг і структура фінансових ресурсів, які віддаються у розпорядження компанії. Пошук джерел фінансування для операцій та розширення бізнесу, а також оптимальне використання цих ресурсів, стають важливими завданнями для фінансових служб підприємств в умовах ринкової трансформації національної економіки.

Фінансові ресурси підприємства формуються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. До внутрішніх належать дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, а також статутний капітал. Зовнішні джерела включають кредиторську заборгованість та короткострокові кредити банків.

Забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами визначає успішність стратегій підприємства та його здатність до конкурентоспроможності на ринку.

Фінансові аспекти відіграють ключову роль для суб'єктів господарювання, особливо для приватних підприємств малого сектора. Головна функція фінансів полягає в забезпеченні необхідних ресурсів для формування оборотних коштів та придбання основних засобів. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів є важливою умовою для безперервної операційної діяльності підприємства і виконання його виробничої програм

Приватні підприємства малого сектора часто стикаються із проблемами дефіциту грошових коштів, особливо на етапах становлення та росту бізнесу. Для розв'язання цих проблем важливо провести аналіз процесу формування

фінансового забезпечення малого бізнесу. Це передбачає класифікацію основних джерел фінансування малих підприємств.

На рисунку 1.1 можна відзначити різноманітні джерела фінансування, які використовуються сервісними підприємствами. (рис. 1.1).

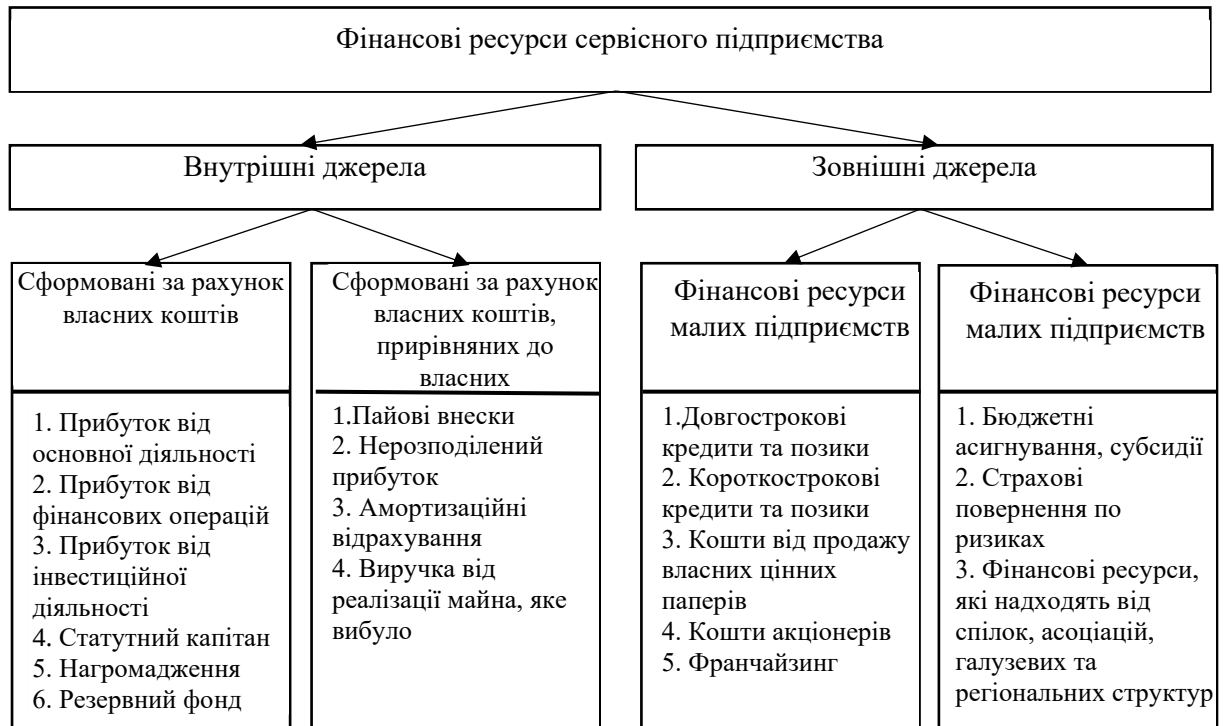


Рисунок 1.1 - Джерела формування фінансових ресурсів сервісного підприємства

Джерело: складено автором за [19]

Формування фінансових ресурсів для підприємства починається з його створення, і вибір джерел статутного капіталу залежить від його організаційно-правової форми. Наприклад, бюджетні кошти, довгострокові кредити та акціонерний капітал можуть служити джерелами статутного капіталу, і це залежить від того, чи є підприємство Товариством з обмеженою відповідальністю (ТОВ), Приватним акціонерним товариством (ПрАТ) чи іншою формою.

Багато малих підприємств обирають ТОВ або рідше ПрАТ, обмежуючи кількість учасників і, відповідно, інвестицій. На етапі становлення малого

підприємства зазначається проблема дефіциту власних фінансових ресурсів через невеликий початковий капітал.

Одним з менш ризикованих джерел фінансових ресурсів є власний капітал та прибуток, отриманий в результаті господарської діяльності. Прибуток може використовуватися для потреб підприємства, розподілятися між різними цілями чи направлятися в накопичувальні фонд.

Сервісні підприємства малого бізнесу часто фокусується на миттєвому прибутку і можуть стикатися з фінансовими труднощами. Для багатьох підприємців, особливо тих, хто має обмежений стартовий капітал, лізинг може бути ефективним рішенням для фінансування. Ця форма придбання майна дозволяє відкривати або розширювати бізнес, не потребуючи повної суми оплати наперед [15].

В процесі господарської діяльності підприємство використовує фінансові ресурси для придбання необхідних активів, таких як основні та оборотні засоби, а також для виробництва продукції, яку потім реалізує на ринку за встановленою ціною. Виручка від реалізації включає в себе вартість спожитих оборотних та основних засобів, яка визначається амортизаційними відрахуваннями. Також до складу виручки входять витрати на заробітну плату, визначений прибуток, податки, та відсотки.

Коли гроші від реалізації товарів, робіт або послуг надходять на банківський рахунок підприємства, це створює підґрунтя для формування фінансових ресурсів підприємства. Ці ресурси включають в себе надходження грошей від продажу, а також можливі повернення коштів. Такий процес дозволяє підприємству мати необхідні фінансові засоби для подальшого розвитку, вкладення у нові проекти та забезпечення стабільності в економічній діяльності.

Перш ніж звертатися до зовнішніх джерел для формування фінансових ресурсів, важливо максимально використати внутрішні можливості. Основними внутрішніми джерелами є чистий прибуток та амортизаційні

відрахування. У процесі планування цих показників слід ураховувати можливість їх зростання за рахунок різних резервів.

Ефективна фінансова стратегія компанії вимагає постійного залучення позикових ресурсів. Використання позикового капіталу дозволяє розширити сферу діяльності підприємства, оптимально використовувати власний капітал, швидше формувати різні фінансові фонди і, в кінцевому підсумку, підвищити ринкову вартість компанії. Навіть якщо власний капітал є основою будь-якого бізнесу, в деяких галузях економіки обсяг позикових коштів може значно перевершувати обсяг власного капіталу [14].

Проблеми формування фінансових ресурсів є загальним явищем для більшості підприємств. Вони виникають через особливості організації виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємств, а також вплив державної регуляторної політики на формування фінансових ресурсів. Наприклад, за умов державної монополії на виробництво продукції, вплив держави на цей процес стає значущим.

У сучасних умовах багато підприємств стикаються з недостатнім фінансуванням через відсутність або недостатність відповідних джерел. Часто підприємства зазнають збитків, що обмежує їх власні можливості у формуванні фінансових ресурсів. Використання банківських кредитів часто призводить до зростання витрат на їх використання, що, в свою чергу, може підвищити операційні витрати та загальну збитковість підприємства.

Ефективне управління фінансами є неможливим без постійного залучення позикових ресурсів. Використання позиченого капіталу дозволяє значно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, оптимізувати використання власних коштів та підняти ринкову вартість підприємства. Важливо приділяти належну увагу заходам, спрямованим на вдосконалення використання фінансових ресурсів.

Однак існують значущі проблеми у сфері управління фінансами, які виникають через постійні зміни в податковому законодавстві України, нестабільність фінансового ринку, структурні зміни в капіталі (викликані

змінami банківських відсотків та курсів валют на тлі інфляції, яка не зменшується), зменшенням централізованого фінансування та зростаючою складністю інформаційного забезпечення.

При формуванні та використанні фінансових ресурсів необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, які впливають на функціонування підприємства (рис.1.2).



Рисунок 1.2– Чинники впливу на формування та використання фінансових ресурсів підприємства

Джерело: побудовано автором за [9]

Зовнішні фактори, які впливають на діяльність підприємства, можна розділити на кілька категорій. Політичні аспекти, такі як ступінь монополізації

виробництва та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, мають своє значення. Економічні умови, такі як рівень розвитку виробництва та наявність платоспроможного попиту, також впливають на успішність бізнесу. Правові чинники, такі як форми власності, система оподаткування і соціальні гарантії, також грають важливу роль.

Територіальні аспекти включають джерела сировини, ринки збуту та розвиток інфраструктури, що може впливати на логістику та доступ до ресурсів. Демографічні чинники, такі як чисельність населення і міграційні процеси, також можуть визначати споживчий попит та робочу силу. Екологічний стан навколишнього середовища також є важливим фактором.

Основні внутрішні чинники, що впливають на формування та використання фінансових ресурсів, можна розділити на організаційно-технічні та фінансово-економічні. Організаційно-технічні чинники охоплюють технічну забезпеченість виробництва, використання передових технологій, організацію виробництва та управління. Фінансово-економічні чинники включають обсяг продукції, конкурентоспроможність, обсяг фінансових ресурсів і їх структуру, дохід та інші фінансові аспекти бізнесу.

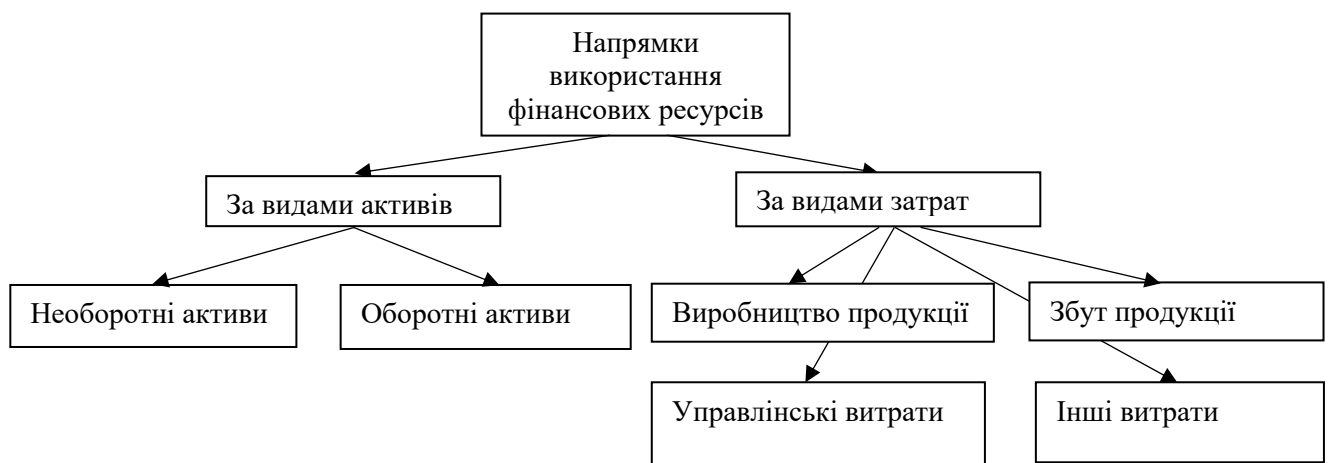


Рисунок 1.3 – Напрямки використання фінансових ресурсів сервісного підприємства

Джерело: побудовано автором за [2]

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів зазвичай здійснюється шляхом аналізу ключових показників фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності підприємства. Важливо враховувати, що ці коефіцієнти дозволяють кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рентабельність та динаміку розвитку підприємства.

Вчені-економісти рекомендують упорядковувати основні показники, які використовуються в наукових дослідженнях для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства, у три основні групи. (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 - Систематизація показників для оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства

Джерело: побудовано автором за []

Перша група - це відносні показники ділової активності, які вказують на рівень активності підприємства порівняно з його можливостями та ринковими умовами. Друга група - це показники ефективності управління ресурсами, які відображають, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для досягнення стратегічних цілей. Нарешті, третя група - це показники ефективності використання активів для генерації прибутку, які вказують на здатність підприємства генерувати прибуток з використання своїх активів. Такий підхід допомагає отримати комплексний образ ефективності діяльності підприємства та спрощує аналіз його результатів.

Фінансова стійкість підприємства є ключовим показником ефективності його управління фінансовими ресурсами. Цей термін означає здатність підприємства надійно впоратися з фінансовими викликами та забезпечити стійкість у фінансовій сфері. Одним із важливих аспектів фінансової стійкості є платоспроможність, тобто здатність вчасно виконувати свої зобов'язання. Фінансова стійкість підприємства також залежить від ефективного вибору джерел формування фінансових ресурсів й визначається оптимальною структурою активів та співвідношенням власних і запозичених коштів.

Отже, після дослідження та аналізу різних підходів до формування критеріїв та показників оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, можемо виділити деякі важливі аспекти. На нашу думку, для комплексної оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, які є у розпорядженні підприємства, важливо використовувати систему критеріїв, що складається з трьох показників:

1. Коефіцієнт економічної ефективності використання фінансових ресурсів:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ФР}} > 0 \quad (1.1)$$

де ЧП – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів у звітному періоді;

ФР – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства у звітному періоді.

2. Коефіцієнт підвищення економічної ефективності використання фінансових ресурсів:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ФР}} > \frac{\text{ЧП}_{\text{п}}}{\text{ФР}_{\text{п}}} \quad (1.2)$$

де ЧП_п – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів у попередньому періоді;

ФР_п – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді.

3. Коефіцієнт оптимальної ефективності використання фінансових ресурсів [17]:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ФР}} \rightarrow \max \quad (1.3)$$

На наш погляд, саме така система критеріїв оцінки дозволить більш обґрунтовано та комплексно оцінювати ефективність процесу використання фінансових ресурсів підприємства.

Після проведеного аналізу стало очевидним, що більшість дослідників визначають ефективність використання ресурсів підприємства як за якісними показниками (такими, як розмаїтість ринків збуту продукції, експортна діяльність, наявність унікальної продукції, що перевищує світові стандарти, репутація та стійкість взаємин з клієнтами та партнерами) так і за кількісними показниками (такими, як динаміка ділової активності).

Фінансові ресурси відіграють ключову роль у діяльності підприємства, оскільки вони можуть швидко перетворюватися в будь-який інший вид ресурсів та забезпечувати їх обіг. Успішність підприємницької діяльності в значній мірі залежить від наявності достатньої кількості фінансових ресурсів. На конкурентному ринку підприємства стають відповідальними за фінансування своєї діяльності, що підкреслює необхідність ефективного управління як самим підприємством, так і його фінансовими ресурсами для їх ефективного використання.

Умови конкуренції на ринку підсилюють відповідальність суб'єктів господарювання за фінансування власної діяльності, і тому виникає необхідність ефективного управління як підприємством в цілому, так і його фінансовими ресурсами. Розвиток економіки країни та модернізація фінансів підприємств також залежать від раціонального використання джерел формування фінансових ресурсів, як на рівні окремих підприємств, так і на рівні держави. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів гарантує стабільне виробництво та надає підприємству можливості для подальшого розвитку та розширення його діяльності.

На сьогоднішній день існують різні фінансові стратегії та підходи до визначення ефективності використання фінансових ресурсів. Однак, щоб найбільш точно оцінити цю ефективність на підприємстві, необхідно впровадити систему критеріїв, яка б враховувала конкретний вид економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Важливо, щоб обрані критерії були зрозумілими, аргументованими і враховували специфіку конкретного бізнесу. Така система оцінки допоможе не лише визначити ефективність використання фінансових ресурсів, але й надати підприємству рекомендації щодо оптимізації фінансової стратегії.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «НІЖИНСЬКИЙ БУХГАЛТЕР»

2.1 Фінансово-економічна характеристика товариства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Ніжинський бухгалтер»
Код: 42098074. Реєстраційний номер: 10631020000002142. Дата реєстрації:
27.04.2018. Адреса: Україна, 16600, Чернігівська обл., місто Ніжин, вулиця
Шевченка, будинок 88, квартира 101. Керівник: Мирна Світлана Юрїївна.

Основні види діяльності:

47.41 Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і
програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах;

95.11 Ремонт комп'ютерів та периферійного устаткування.

Головними зовнішньоекономічними чинниками, які мають вагомий
вплив на діяльність підприємства ТОВ «Ніжинський бухгалтер», є:
економічний, демографічний, технологічний фактори та конкуренція.
Характер економіки, інфляція, система оподаткування – все це має прямий
вплив на діяльність підприємства, адже від цього в певній мірі залежать
витрати та прибуток підприємства.

Економічна ситуація, демографічні особливості, технологічний прогрес
та рівень конкуренції - усі ці фактори стають ключовими визначниками успіху
чи викликів для діяльності ТОВ «Ніжинський бухгалтер». Розвиток сучасного
підприємства неможливий без урахування таких аспектів економіки, як
загальний економічний стан, рівень інфляції та податкова політика.

Стабільність економіки безпосередньо впливає на фінансовий стан
підприємства. Витрати на ресурси, зокрема на робочу силу та сировину
можуть змінюватися в залежності від економічної ситуації. Інфляція також має
вагомий вплив, оскільки зростання рівня цін може збільшити витрати
підприємства та вплинути на цінову політику.

Демографічні фактори, такі як населення та робоча сила, також важливі для розуміння потенційного ринку та можливостей для розвитку бізнесу. Наприклад, зміни в розміщенні населення можуть впливати на попит на товари та послуги. Технологічний прогрес є ще одним ключовим фактором, який визначає конкурентоспроможність підприємства. Адаптація до новітніх технологій дозволяє підприємству збільшувати ефективність виробництва та залишатися конкурентоспроможним на ринку.

Крім того, рівень конкуренції впливає на стратегії маркетингу та ціноутворення підприємства. Аналіз і розуміння всіх цих зовнішньоекономічних чинників є важливим для успішного управління підприємством та адаптації до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Процес виробничо-ремонтної ділянки ТОВ «Ніжинський бухгалтер» можна розглядати як послідовність кроків, які починаються з діагностики та завершуються логістикою та відправленням відремонтованої техніки. Давайте розглянемо основні ланцюги цього процесу (рис.2.1).

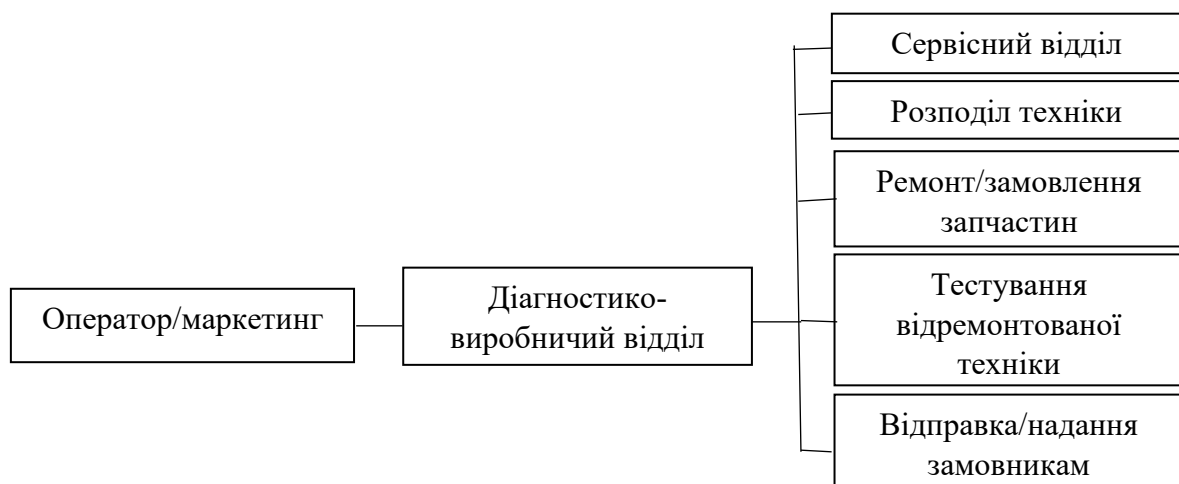


Рисунок 2.1 – Ділянка виробничо-технологічного процесу ремонту комп’ютерної техніки та периферійного устаткування ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Джерело: побудовано за даними ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Цей ланцюг виробничо-ремонтного процесу дозволяє ТОВ «Ніжинський бухгалтер» ефективно виконувати ремонт комп'ютерної техніки, забезпечуючи якість та задоволення вимог клієнтів.

Швидкий темп технологічних змін суттєво впливає на функціонування ТОВ «Ніжинський бухгалтер», яка спеціалізується на ремонті комп'ютерної техніки та периферійного обладнання. Однією з ключових складових успіху є необхідність високого технічного рівня знань, оскільки технічний прогрес створює нові вимоги та виклики. Основними конкурентами є ТОВ «Мрія сервіс» та ТОВ «Віват Електроніка», а також інші підприємства, які пропонують аналогічні послуги. Зростання конкуренції є важливим фактором, оскільки воно може впливати на зниження попиту на надані послуги.

Для успішного функціонування в умовах конкуренції необхідно постійно оновлювати технічні знання та пристосовуватися до останніх технологічних тенденцій. Компанії у цьому сегменті ринку слід активно вдосконалювати свої послуги та шукати інноваційні рішення для забезпечення конкурентних переваг.

Далі в ході організаційно-економічної характеристики важливо визначити, наскільки ефективно та продуктивно використовуються трудові ресурси в цьому товаристві. Ми маємо розглянути, наскільки добре організовані робочі процеси, чи забезпечені сприятливі умови для праці, а також як виважено розподіляються трудові обов'язки.

Також слід враховувати проблеми, пов'язані із залученням та утриманням кваліфікованої робочої сили. Це включає оцінку системи навчання та підвищення кваліфікації, конкурентоспроможність заробітної плати, а також умови праці та соціальні пакети для працівників. Важливо звернутися до аспектів робочого середовища, які можуть впливати на продуктивність праці та задоволення працівників. Це може включати аналіз безпеки праці, ергономічних умов, адміністративного керівництва та комунікаційної ефективності всередині організації.

Усі ці аспекти спільно формують картину того, як товариство використовує свої трудові ресурси та чи існують проблеми, які можуть впливати на його стабільність та успішні (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Показники ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер», 2020-2022 р.р.

Показники	Роки			Відхилення 2022/2020. +/-
	2020	2021	2022	
Середньорічна чисельність робітників всього, осіб	2,0	3,0	3,0	1,0
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	729,3	908,3	1312,3	583,0
Вироблено валової продукції на одного середньорічного робітника, тис.грн.	364,7	302,8	437,4	72,7

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

За даними таблиці видно, що у порівнянні з 2020 роком середньорічна кількість працівників на підприємстві зросла на одну особу у 2022 році. Однак кількість відпрацьованих днів на одного працівника за рік майже не змінилась, що свідчить про стабільну роботу підприємства без значущих перерв у виробництві. Важливим є той факт, що продуктивність праці підвищилась на 72,7 тисяч гривень. Це може бути результатом ефективного управління ресурсами та можливо впровадження нових технологій, що позитивно вплинули на виробничий процес і призвели до зростання вартості виробленої продукції.

Ефективність використання основних фондів не лише забезпечує стабільність виробничих процесів, але і впливає на фінансовий успіх підприємства. Таким чином, раціональне управління матеріальними ресурсами, включаючи основні фонди, є ключовим аспектом у досягненні успіху та стійкості в господарській діяльності.

Аналізуючи стан і рух основних фондів на підприємстві, ми вивчаємо, як ці активи змінюються в часі, оцінюємо їхню наявність та використання. Ефективність використання основних засобів визначається двома ключовими

показниками. Перший — фондovіддача — оцінює, скільки грошей виручається від реалізації продукції за 1 гривню вартості основних фондів. Другий — фондомісткість — вказує, скільки грошей витрачено на основні фонди для генерації 1 гривні доходу від реалізації продукції (табл.2.2).

Таблиця 2.2 - Забезпеченість та ефективність використання основних засобів ТОВ «Ніжинський бухгалтер», 2020-2022 р.р

Показники	Рік			Відхилення 2022/2020, (+/-)
	2020	2021	2022	
Чистий дохід, тис. грн	729,3	908,2	1312,3	583,0
Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн	44,9	47,9	41,6	-3,3
Чисельність працівників, осіб	2,0	3,0	3,0	1,0
Фондоозброєність	22,5	15,9	13,9	-8,6
Фондовіддача, грн	16,2	18,9	31,5	15,3
Фондоємність, грн	0,06	0,05	0,03	-0,03

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

За аналізом наданих даних видно, що протягом досліджуваного періоду спостерігається зменшення показника фондоозброєності на 8,6. Це зменшення визначене зниженням середньорічної вартості основних засобів з 44,9 тис. грн. у 2020 році до 41,6 тис. грн. у 2022 році, а також невеликим зростанням чисельності працівників. Коефіцієнт фондovіддачі збільшується, але залишається дуже низьким, що свідчить про неефективне використання основних засобів. На кінець 2022 року цей показник становить 31,5 грн. Коефіцієнт фондоємності зменшується на 0,03 грн. за досліджуваний період, що вказує на досить ефективне використання основних виробничих фондів.

Протягом досліджуваного періоду виявлено позитивну динаміку у використанні основних виробничих фондів на підприємстві. Зафіксована тенденція до їх більш ефективного використання, що свідчить про покращення у процесах виробництва та управління ресурсами. Водночас, спостерігається зниження рівня забезпеченості фондами, що може бути індикатором

оптимізації обсягів ресурсів та підтримки більш ефективного використання існуючих активів.

Інактивне планування, яке використовує ТОВ «Ніжинський бухгалтер», орієнтоване на поточний стан підприємства та забезпечення його потреб зараз. Однак цей тип планування має свої недоліки:

По-перше, воно може обмежити розвиток компанії в майбутньому, оскільки акцент робиться на поточних завданнях та потребах, не враховуючи стратегічних перспектив. Важливо враховувати та адаптуватися до змін в індустрії та технологічних тенденцій. По-друге, інактивне планування може призвести до втрати конкурентної переваги, оскільки не враховує конкурентне середовище та можливості для вдосконалення. По-третє, цей підхід може ускладнити адаптацію до змін у зовнішньому середовищі та втрату гнучкості в реагуванні на нові виклики.

В цілому, інактивне планування може бути недостатньо ефективним для забезпечення стійкості та успіху підприємства в довгостроковій перспективі.

Аналізуючи ритмічність надання послуг з ремонту комп'ютерної техніки та периферійного устаткування в 2022 році ТОВ «Ніжинський бухгалтер» бачимо, що план було недовиконано на 0,01%. Але бачимо що в 3-му кварталі план було перевиконано на 0,04%, в другому кварталі на 1,01% (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Ритмічність з надання послуг з сервісу ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2022 рік

Квартал	Випуск продукції за рік тис. грн		Питома вага наданих послуг, %		Виконання плану, коефіцієнт	Частка продукції, зарахована на виконання плану з ритмічності, %
	план	факт	план	факт		
I	285,1	269,0	21,6	20,5	0,94	21,36
II	340,6	343,8	25,8	26,2	1,01	26,19
III	359,0	372,7	27,2	28,4	1,04	27,16
IV	335,3	326,8	25,4	24,9	0,97	24,29
Всього	1320,0	1312,3	100,0	100,0	0,99	99,0

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Коефіцієнт ритмічності склав 99,0% в 2022 році, що є досить гарним показником для сервісного підприємства, без урахування сезонності робіт.

Суть діяльності будь-якого підприємства полягає в досягненні позитивних фінансових результатів та спрямуванні зусиль на збільшення цих результатів у майбутньому. Щоб оцінити ефективність діяльності підприємства, використовуються різноманітні фінансово-економічні показники, які найкращим чином характеризують фінансовий стан та показують потенціал для майбутнього розвитку.

Дослідження фінансових результатів є надзвичайно важливим завданням для підприємств в сучасних умовах. Це ключовий аспект їхньої діяльності, оскільки фінансові результати відображають основні підсумкові показники їх роботи. Визначення цих результатів відбувається відповідно до чинних вітчизняних нормативних актів, які регулюють порядок формування фінансової звітності підприємства.

Формування фінансових результатів є систематичним процесом і включає різні етапи, щоб забезпечити точність та достовірність фінансової інформації, яка відображає діяльність підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Динаміка формування прибутку ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020-2022 р.р.

Стаття	Рік			Відхилення (+;-) 2022/2020
	2020	2021	2022	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	729,3	908,2	1312,3	583,0
Разом доходи	729,3	908,2	1312,3	583,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	656,7	824,3	1183,5	526,8
Інші операційні витрати	12,6	26,3	-	-12,6
Інші витрати	3,8	4,1	103,9	100,1
Разом витрати	673,1	854,7	1287,4	614,3
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	56,2	53,5	24,9	-28,3
Податок на прибуток	10,1	9,6	4,5	-5,6
Чистий прибуток (збиток)	46,1	43,9	20,4	-25,7

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Протягом дослідженого періоду можна відзначити поступове зростання чистого доходу підприємства від 728,3 тис. грн. до 1312,3 тис. грн. У той же час собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) також зросла на 526,8 тис. грн. Зауважимо, що темпи зростання витрат виявилися вищими, ніж темпи збільшення доходів, що призвело до зменшення фінансового результату до оподаткування (прибутку) у звітному році на 24,9 тис. грн., що менше майже у два рази.

Сума податку на прибуток зменшилася від 10,1 тис. грн до 4,5 тис. грн. протягом цього періоду. При цьому підприємство отримувало прибуток протягом років 2020-2022, але його сума зменшувалася, з 46,1 тис. грн. у 2020 році до 20,4 тис. грн. у 2022 році.

Використання різних коефіцієнтів рентабельності дозволяє отримати комплексний погляд на фінансовий стан та результативність підприємства. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Ніжинський бухгалтер» 2020-2022 р. р. , %

Показники	Рік			Відхилення (+;-) 2022/2020
	2020	2021	2022	
Рентабельність власного капіталу	384,2	406,5	107,4	-276,8
Рентабельність продажів	6,3	4,8	1,6	-4,7
Рентабельність активів	73,6	105,0	15,4	-58,2
Рентабельність основних засобів	102,6	91,6	49,0	-53,6
Рентабельність витрат	111,1	106,3	101,9	-9,2

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

З погляду фінансової стабільності ТОВ «Ніжинський бухгалтер» виникають серйозні обгрунтовані турботи, оскільки всі показники рентабельності свідчать про від'ємну тенденцію. По-перше, коефіцієнт рентабельності активів показує, що прибуток від кожної гривні, інвестованої у активи, значно зменшився - з 73,6 копійок у базовому році до 15,4 копійок у 2022 році. Це може свідчити про неефективне використання активів та погіршення фінансової продуктивності.

Рентабельність продажів суттєво знизилася, переходячи з 6,3% в 2020 році до 1,6% в 2022 році. Це вказує на те, що на кожную гривню продажу припадає лише 1,6 копійки прибутку, що може бути наслідком проблем у стратегії ціноутворення чи ефективності управління виробничими процесами.

Рентабельність витрат показує погіршення господарської діяльності, оскільки частка грошових доходів на кожную витрачену гривню зменшилася з 111,1% до 101,9%. Це може свідчити про те, що витрати стають менш ефективними, що є поганим сигналом для фінансової стійкості підприємства.

Рентабельність основних засобів вказує на те, що за останній рік на кожную гривню, витрачену на фінансування основних засобів, отримано 49,0 копійок чистого прибутку. Це на 53,6 копійок менше, ніж у попередньому році. Ключовим показником ефективності використання власного капіталу є його рентабельність. У 2022 році кожна гривня власного капіталу принесла підприємству 107,4 копійки чистого прибутку, що є на 276,8 копійок менше, ніж у 2020 році. Значна частина прибутку за 2022 рік була реінвестована в діяльність підприємства.

2.2 Аналіз формування фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Успішність підприємства і його подальший розвиток залежать від обсягів фінансових ресурсів, їх джерел та ефективного використання. Формування та розподіл фінансових ресурсів визначаються під час фінансового планування і прогнозування. Фінансові ресурси підприємства складаються з власних і залучених коштів. Важливо детально вивчити ці джерела, їх структуру та склад, що дозволяє ефективно планувати використання ресурсів.

Оцінка джерел формування фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер», яку можна знайти в табл. 2.6, дозволяє отримати докладний аналіз складу та структури цих ресурсів.

Таблиця 2.6 – Склад та структура джерел формування фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020 – 2022 р.р.

Джерело фінансування	Рік						Відхилення 2022/2020 (+;-)
	2020		2021		2022		
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	
Власний капітал	12,8	22,0	8,8	15,8	29,2	14,0	16,4
Залучений капітал	45,3	78,0	46,8	84,2	179,4	86,0	134,1
Всього	58,1	100,0	55,6	100,0	208,6	100,0	150,5

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Протягом вивченого періоду підприємство демонструє значний ріст загальної вартості свого капіталу, що становить 150,5 тис. гривень. Це зростання обумовлене збільшенням як власних коштів на 16,4 тис. гривень, так і капіталу, який було залучено зовнішніми джерелами, на 134,1 тис. гривень.

Для більшої наочності зобразимо графічно склад та структуру джерел формування фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» (рис.2.2).

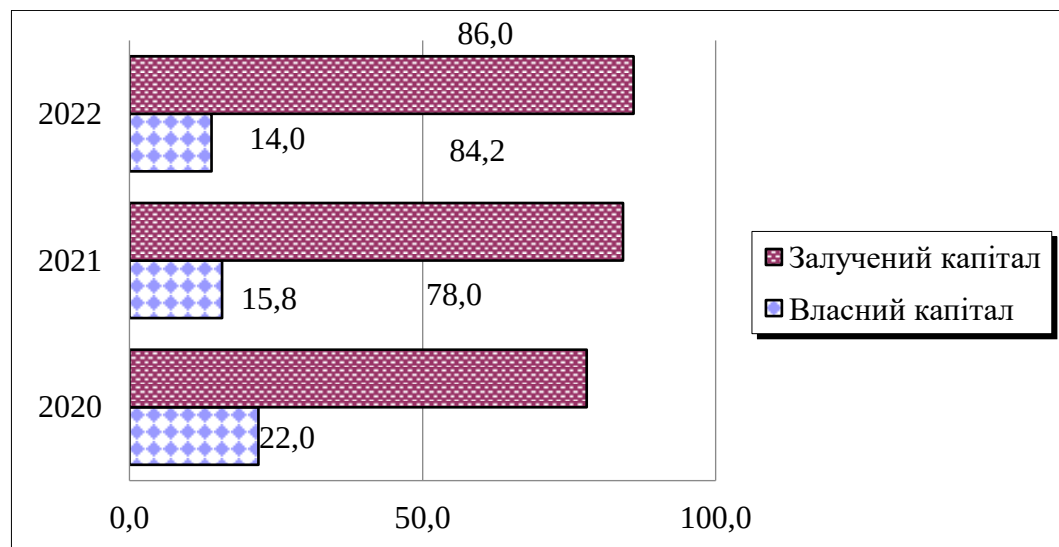


Рисунок 2.2 – Склад та структура джерел формування фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020 – 2022 р.р., %

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Зазначені відсоткові співвідношення в структурі капіталу товариства (від 22,0% до 78,0%, 15,8% до 84,2%, 14,0% до 86,0%) вказують на неоптимальність розподілу ресурсів між власним та залученим капіталом протягом років. Оптимальним вважається співвідношення 60,0% власного капіталу до 40,0% залученого

Такі зміни можуть сигналізувати про можливий негативний вплив на фінансове здоров'я підприємства. Наприклад, занадто великий відсоток залученого капіталу може призвести до високих фінансових витрат у вигляді відсоткових платежів, що може негативно позначитися на прибутковості компанії. З іншого боку, занадто великий власний капітал може вказувати на недостатню ефективність у використанні зовнішніх ресурсів.

Оптимізація структури капіталу може бути важливою для забезпечення стабільності та ефективності фінансового стану підприємства в довгостроковій перспективі.

Розглянемо детальніше власні фінансові ресурси ТОВ «Ніжинський бухгалтер», які представлені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Склад та структура власного капіталу ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020-2022 р.р.

Назва	Рік						Відхилення 2022/2020 (+;-)
	2020		2021		2022		
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	
Зареєстрований (пайовий капітал)	5,0	39,1	5,0	56,8	5,0	17,1	0,0
Нерозподілений прибуток	7,8	60,9	3,8	43,2	24,2	82,9	16,4
Власний капітал, всього	12,8	100,0	8,8	100,0	29,2	100,0	16,4

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Згідно з даними табл. 2.7, можна відзначити, що загальна сума власного капіталу у ТОВ «Ніжинський бухгалтер» збільшилася до 29,2 тис. грн. протягом періоду дослідження. Це сталося за рахунок зростання суми

нерозподіленого прибутку. Розмір пайового капіталу, відповідно до положень статуту підприємства, залишався сталим і складав 5,0 тис. грн. протягом усього періоду. Частка пайового капіталу зменшилася з 39,1% до 17,1% протягом досліджуваного періоду.

Нерозподілений прибуток також входить до складу власного капіталу ТОВ «Ніжинський бухгалтер». У звітному році його сума склала 24,2 тис. грн. Питома вага цього нерозподіленого прибутку зросла з 60,9% у 2020 році до 82,9% у звітному році. Це вказує на те, що більша частина прибутку залишається нерозподіленою у звітному році, що може мати важливі наслідки для фінансової політики підприємства.

Звітність про залучений капітал дозволяє оцінити розподіл фінансових зобов'язань і визначити, як товариство управляє фінансовими ресурсами. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8– Склад та структура залученого капіталу ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020-2022 р.р.

Назва	Рік						Відхилення 2022/2020 (+;-)
	2020		2021		2022		
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	
Поточна Кт заборгованість за товари, роботи	17,2	38,0	1,2	2,6	38,8	21,6	21,0
Розрахунками з бюджетом	14,4	31,8	14,6	31,2	4,5	2,5	-9,9
Розрахунками зі страхування	-	-	5,0	10,7	-	-	0,0
Розрахунками з оплати праці	-	-	26,0	55,5	5,2	2,9	5,2
Доходи майбутніх періодів	13,7	30,2	-	-	-	-	-13,7
Інші поточні зобов'язання	-	-	-	-	130,9	73,0	130,9
Залучений капітал, всього	45,3	100,0	46,8	100,0	179,4	100,0	134,1

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

З розрахунків видно, що протягом дослідженого періоду обсяг залучених коштів у ТОВ «Ніжинський бухгалтер» зросла з 45,3 тис. грн. до 179,4 тис. грн. Це зростання є результатом збільшення суми поточної кредиторської заборгованості за товари та інші поточні зобов'язання. Іншими словами, товариство збільшило свої зобов'язання перед постачальниками і іншими кредиторами, що призвело до зростання залучених коштів.

Кредиторська заборгованість дає можливість підприємству визначати зміни в обсягах зобов'язань порівняно з початком періоду, обчислювати оптимальне співвідношення між боргами та зобов'язаннями, а також виявляти та оцінювати ризики, пов'язані з кредиторською заборгованістю. Аналіз дозволяє встановити допустимий рівень ризику та приймати заходи для його зниження. Також визначається раціональне співвідношення між кредиторською заборгованістю та обсягом продажів, що допомагає у встановленні доцільності реалізації товарів у кредит. Прогнозування стану боргових зобов'язань дозволяє покращити фінансові результати компанії протягом року. (табл.2.9).

Таблиця 2.9 – Склад та структура кредиторської заборгованості ТОВ «Ніжинський бухгалтер» 2020-2022 р. р.

Вид К ^т заборгованості	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022/ 2020
	Сума тис.грн	%	Сума тис.грн	%	Сума тис.грн	%	
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи	17,2	54,4	1,2	2,6	38,8	79,5	21,0
Розрахунки з бюджетом	14,4	45,6	14,6	31,2	4,5	9,3	-9,9
Розрахунками зі страхування	-	-	5,0	10,7	-	-	0,0
Розрахунки з оплати праці	-	-	26,0	55,6	5,2	10,7	5,2
Всього	31,6	100,0	46,8	100,0	48,5	100,0	16,9

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Згідно з обчисленнями, ми спостерігаємо зростання суми заборгованості перед кредиторами на 16,9 тис. грн. Це збільшення відбулося за рахунок зростання заборгованості перед учасниками, а також за рахунок заборгованості за товари, роботи та послуги, а також за розрахунками з оплати праці протягом звітного року. Важливо відзначити, що цей фактор негативно впливає на фінансову діяльність підприємства.

Провівши аналіз складу та структури дебіторської заборгованості, розрахуємо показники оцінки дебіторської заборгованості.(табл. 2.10).

Таблиця 2.10 - Показники оцінки кредиторської заборгованості ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020 – 2022 р.р.

Показники	Рік			Відхилення (+;-) 2022/ 2020 р
	2020	2021	2022	
Середній розмір кредиторської заборгованості, тис. грн.	43,8	39,2	47,7	3,9
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	16,7	23,2	27,5	10,8
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, днів	21,6	15,5	13,1	-8,5

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Отже, згідно з проведеним аналізом, середній розмір кредиторської заборгованості ТОВ «Ніжинський бухгалтер» збільшився на 3,9 тис. грн. за досліджуваний період. Однак важливо врахувати, що коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості підприємства значно зросло з 16,7 до 27,5 обертів від 2020 до 2022 року.

Таке збільшення коефіцієнта оборотності може свідчити про те, що компанія стала активніше користуватися фінансовою підтримкою кредиторів, покращуючи тим самим фінансування своєї власної діяльності. З іншого боку, період обороту зменшився з 21,6 днів до 13,1 днів, що може свідчити про більш ефективне використання ресурсів підприємства.

Загалом, на основі цих даних можна зробити висновок, що компанія поліпшила своє фінансове становище за рахунок збільшення оборотності кредиторської заборгованості та оптимізації оборотного капіталу.

2.3 Напрямки та оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства

Аналіз фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» передбачає вивчення джерел їх формування та способів їх використання. Особлива увага приділяється обсягам необоротних та оборотних активів, а також їх взаємозв'язку, оскільки ці показники грають важливу роль у фінансовому управлінні підприємством.

Важливо також вивчити співвідношення між необоротними та оборотними активами, оскільки це вказує на баланс між довгостроковим та короткостроковим використанням ресурсів. Оптимальне співвідношення дозволяє забезпечити стабільність та ефективність діяльності підприємства.

Аналіз обсягів та структури активів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» є важливим етапом у визначенні стратегії використання фінансових ресурсів для досягнення підприємством своїх цілей та забезпечення його фінансової стійкості. (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Склад та структура активів ТОВ «Ніжинський бухгалтер», за 2020 – 2022 р.р.

Показник	Рік						Відхилення (+;-) 2022/2020
	2020		2021		2022		
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	
Загальна вартість активів	58,1	100,0	55,6	100,0	208,6	100,0	150,5
Необоротні активи	53,5	92,1	47,7	85,8	35,5	17,0	-18,0
Оборотні активи	4,6	7,9	7,9	14,2	173,1	83,0	168,5

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Розрахунки свідчать, що загальна вартість активів збільшується майже у 4 рази за рахунок стрімкого зростання вартості оборотних активів з 4,6 тис. грн. до 173,1 тис. грн. за звітний період.

Зобразимо графічно структуру активів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» (рис. 2.3).

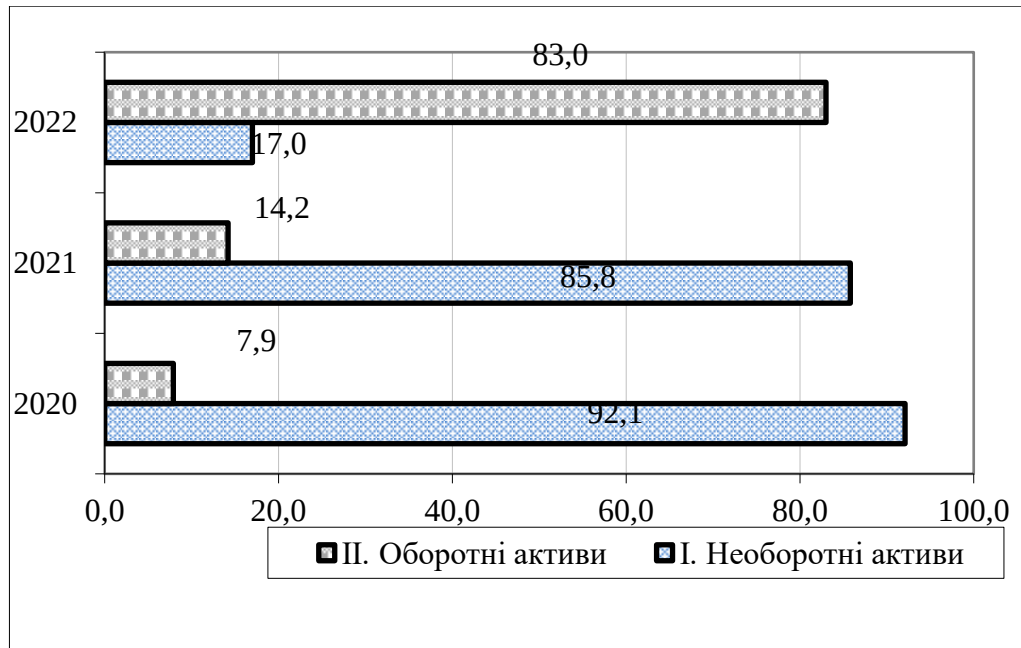


Рисунок 2.3 — Склад та структура активів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020 – 2022 р.р., %

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

З одного боку, недостатня кількість оборотних активів може спричинити проблеми у функціонуванні підприємств, такі як періодичні перебої в роботі, погіршення ліквідності та фінансової стабільності. З іншого боку, дефіцит необоротних активів може впливати на виробничі плани, призводячи до невиконання запланованих обсягів виробництва, недостатньої наявності обладнання та робочих приміщень, що в результаті може зменшити економічний потенціал підприємств

З іншого боку, надмірна кількість оборотних активів може призвести до наявності тимчасово вільних, неактивних активів, що призводить до зайвих

витрат на їх утримання та фінансування. Це, в свою чергу, може призвести до зниження прибутку підприємства. Надмірний обсяг необоротних активів може призвести до погіршення їх ефективного використання та зниження вартості підприємства в цілому.

Отже, оптимальний баланс між оборотними та необоротними активами є ключовим для забезпечення стабільності, ліквідності та ефективного функціонування суб'єктів господарювання.

Таблиця 2.12 – Склад та структура необоротних активів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020-2022 р.р.

Показники	Рік						Відхилення (+;-) 2022/2020
	2020		2021		2022		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Нематеріальні активи	2,4	4,5	3,1	6,5	-	-	-2,4
Основні засоби	51,1	95,5	44,6	93,5	35,5	100,0	-15,6
Усього необоротних активів	53,5	100,0	47,7	100,0	35,5	100,0	-18,0

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Згідно з проведеним дослідженням, встановлено, що вартість сталих активів підприємства зменшилася протягом періоду та на кінець 2022 року склала 35,5 тис. грн., що порівняно із 53,5 тис. грн. у 2020 році. Це зменшення вартості пояснюється зменшенням вартості нематеріальних активів та основних засобів.

Зменшення вартості основних засобів вказує на те, що підприємство не здійснювало нових придбань обладнання протягом звітного періоду. Одним з видів основних засобів, вартість яких скоротилася до 35,5 тис. грн. (в 1,4 рази), є особливо важливою частиною цього зменшення.

Також варто відзначити, що в складі сталих активів підприємства в 2020 та 2021 роках фіксується зростання вартості нематеріальних активів, яке сягнуло 3,1 тис. грн. Усе це вказує на деякі зміни в активній частині балансу

підприємства та можливі стратегічні рішення, що впливають на його необоротні активи.

ТОВ «Ніжинський бухгалтер» в своїй виробничій діяльності використовує оборотні активи. Товариство ставить перед собою завдання раціонально розміщувати ці активи, ефективно формувати їхній обсяг і забезпечувати поповнення за рахунок власних та позикових ресурсів, враховуючи обсяги виробництва і вивчаючи їх використання.

Для більш детального вивчення складу та структури оборотних активів, використовують дані табл. 2.13., що допомагає управлінню товариства зрозуміти ефективність використання ресурсів, виявити можливі недоліки та покращити стратегію управління оборотними активами.

Таблиця 2.13 – Склад та структура оборотних активів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за 2020-2022 р.р.

Показники	Рік						Відхилення (+;-) 2022/2020
	2020		2021		2022		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Запаси: в т.ч.	-	-	-	-	2,4	1,4	2,4
Поточна Дт заборгованість	4,5	97,8	5,8	73,4	169,2	97,7	164,7
Гроші та їх еквіваленти	0,1	2,2	2,1	26,6	1,5	0,9	1,4
Усього оборотних активів	4,6	100,0	7,9	100,0	173,1	100,0	168,5

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

На кінець 2022 року підприємство мало оборотні активи на суму 173,1 тис. грн., що значно перевищує показник у 4,6 тис. грн. за 2020 рік. Головною частиною цих активів є поточна дебіторська заборгованість, яка складає 97,7% від усіх оборотних активів. Запаси займають друге місце і становлять 1,4% від оборотних активів.

Стосовно позикових коштів, структура не є оптимальною. Найбільший відсоток витрат припадає на середньо ліквідні активи (97,7%), тоді як низько

ліквідні активи складають 1,4%. Швидко ліквідні активи становлять від 2,2% до 0,9%.

Дебіторська заборгованість представляє собою кошти, які підприємство отримало від своїх клієнтів за певний період часу. Чим менше ця сума, тим кращий фінансовий стан підприємства. (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Склад та структура дебіторської заборгованості ТОВ «Ніжинський бухгалтер» 2020-2022 рр.

Вид дебіторської заборгованості	2020 р.		2021 р.		2022р.		Відхилення (+;-) 2022/ 2020
	Сума тис.грн.	Пит.вага %	Сума тис.грн.	Пит.вага %	Сума тис.грн.	Пит.вага %	
Дебіторська заборгованість за товари	2,7	60,0	5,8	100,0	149,1	88,1	146,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1,8	40,0	-	-	20,1	11,9	18,3
Всього	4,5	100,0	5,8	100,0	169,2	100,0	164,7

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

За поданими в таблиці 2.13 даними можна відзначити стрімке зростання загального обсягу дебіторської заборгованості на 164,7 тис. грн протягом розглянутого періоду, тобто з 2020 року до кінця 2022 року. Структура цієї заборгованості також зазнала невеликих змін. Важливо відзначити, що основну частину складає дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, яка у звітному році становить понад 88,1%, порівняно з 60,0% у базовому році.

Значно зменшилася частка іншої поточної дебіторської заборгованості, з 40,0% до 11,9% протягом періоду дослідження. Ці зміни свідчать про те, що основні зобов'язання та заборгованості компанії знаходяться в сфері товарів, робіт та послуг, а частка інших видів заборгованості зменшується.

Складовою частиною менеджменту дебіторської заборгованості є аналіз стану розрахунків з дебіторами за термінами оплати рахунків покупцями. Проведемо даний аналіз за даними табл. 2.15.

На кінець звітного року виявлено, що 40,0% від усієї суми грошових зобов'язань, які клієнти повинні сплатити, становлять прострочені платежі. Уточнюючи цю категорію, бачимо, що 32,0% заборгованості прострочене на термін до одного місяця, а 42,0% - від одного до трьох місяців.

Таблиця 2.15 - Стан дебіторської заборгованості (за товари, роботи та послуги) ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за термінами її виникнення, 2022 р.

Статті дебіторської заборгованості	Залишок на початок року	Залишок на кінець року	Зокрема, за термінами виникнення					
			Термін оплати не настав	Прострочена, дні				
				< 30	31-90	91-180	181-360	Більше 360
Дебіторська заборгованість, всього, тис. грн.	5,8	149,1	101,4	х	х	х	х	х
Зокрема: прострочена	0,6	59,6	х	19,1	40,5	-	-	-
У % до підсумку	10,0	40,0	х	32,0	68,0	-	-	-

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Зауважимо, що загальна сума грошових зобов'язань зросла на 143,3 тис. грн. до кінця року. Важливим є той факт, що більшість прострочених платежів (від одного до трьох місяців) свідчать про ефективну роботу менеджерів у зборі коштів від заборгованих клієнтів.

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості є важливим інструментом для оцінки ефективності управління розрахунками з покупцями на підприємстві. Цей аналіз полягає в порівнянні показників за певний період з минулим, щоб виявити тенденції у динаміці. Якщо в порівнянні з попереднім періодом сумнівна заборгованість зросла, а також частка дебіторської

заборгованості у відсотках від загальних оборотних коштів збільшилася, це може свідчити про зниження ліквідності поточних активів і погіршення фінансового стану підприємства.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок щодо того, чи поліпшився, чи погіршився стан розрахунків з покупцями. Це важливо для визначення ефективності стратегій управління дебіторською заборгованістю та прийняття відповідних управлінських рішень для поліпшення фінансового стану підприємства.

Результати проведених розрахунків за вищенаведеними показниками аналізу стану та руху дебіторської заборгованості представимо у табл. 2.16.

Таблиця 2.16 – Динаміка стану та руху дебіторської заборгованості ТОВ «Ніжинський бухгалтер», 2020-2022 р.р.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022/2020.	
				Абс., +;-	Відн., рази
Сума дебіторської заборгованості (на кінець року), тис. грн.	4,5	5,8	169,2	164,7	37,6
Сума оборотних активів, тис. грн.	4,6	7,9	173,1	168,5	37,6
Середній залишок дебіторської заборгованості, тис. грн.	10,2	5,2	87,5	77,3	8,6
Сума одноденної виручки від реалізації продукції, тис. грн.	2,1	2,5	3,6	1,5	1,7
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	729,3	908,2	1312,3	583,0	1,8
Сума дебіторської заборгованості, що не оплачена у передбачений термін, тис. грн.	1,1	0,6	59,6	58,5	54,2
Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість	0,98	0,73	0,98	0,0	1,0
Середній період інкасації дебіторської заборгованості підприємства, днів	5,0	2,1	24,0	19,0	4,8
Кількість оборотів дебіторської заборгованості	71,5	174,6	15,0	-56,5	0,2
Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості	0,24	0,10	0,35	0,11	1,5

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

За даними табл. 2.16 відзначається збільшення як обсягу невиключеної дебіторської заборгованості на кінець року, так і середнього залишку дебіторської заборгованості. Це явище пояснюється зростанням обсягів продажу продукції та активізацією збутової діяльності.

Важливо відзначити, що це зростання спостерігається як на кінцевий період року, так і в середньому за його тривалість. Таке явище вказує на те, що підприємство стикається з збільшеним обсягом невиключених зобов'язань з боку своїх клієнтів

Так тенденція може бути пояснений інтенсивнішою збутовою діяльністю та збільшеними обсягами продажу продукції. Навіть при великому обсязі продажів у 2022 році, найвищий рівень невиключеної дебіторської заборгованості спостерігався саме в цьому періоді. Це може бути викликано рядом факторів, таких як затримки в оплаті з боку покупців або інші причини, які призвели до збільшення заборгованості, незважаючи на високий рівень продажів.

Коефіцієнт відволікання оборотних активів, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, залишається стабільним на рівні 0,98. Однак середній період інкасації збільшився на 19 днів, що може вказувати на те, що підприємство стає повільнішим у отриманні платежів від своїх клієнтів. Кількість обертів зменшилася на 56,5, що свідчить про те, що підприємство надає товарні кредити на більш тривалий термін. Це може вказувати на стратегію збільшення термінів надання кредитів своїм клієнтам

В той же час, коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості зрос на 0,11 пункта, що є негативним сигналом. Це може свідчити про те, що підприємство має проблеми з вчасним отриманням платежів від боржників, що може впливати на його фінансову ефективність.

Підприємство має важливі питання у сфері управління дебіторською заборгованістю, і можливо, потрібно розглянути стратегію надання кредитів та вдосконалення взаємодії з боржниками для покращення фінансового стану.

Отже, результати дослідження стосовно управління дебіторською заборгованістю на підприємстві свідчать про те, що підприємство виявилось в пасивній позиції у відносинах з дебіторами, і прострочені борги спостерігалися протягом усього періоду дослідження.

Це об'єктивно свідчить про необхідність вжиття заходів для поліпшення управління дебіторською заборгованістю в майбутньому функціонуванні ТОВ «Ніжинський бухгалтер». Такі заходи можуть включати в себе вдосконалення системи взаємодії з клієнтами, впровадження більш ефективних методів контролю за платежами та розробку стратегій для зменшення прострочених платежів.

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів проводиться за допомогою ряду ключових показників, що відображають стійкість, платоспроможність та ділову активність підприємства. Ці показники розглядаються через коефіцієнти, які відображають структуру капіталу, ліквідність та оборотність активів.

По-перше розрахуємо показники оцінки ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за коефіцієнтом фінансової стійкості (табл. 2.17).

Таблиця 2.17 - Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» за коефіцієнтом фінансової стійкості за 2020-2022 р. р.

Коефіцієнти	Роки			Відхилення (+; -) 2022/2020
	2020	2021	2022	
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,22	0,16	0,14	-0,08
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,78	0,84	0,86	0,08
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів	2,78	1,11	0,17	-2,61
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,28	0,19	0,16	-0,12

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Ліквідність підприємства визначає його здатність швидко і без великих втрат перетворювати активи (такі як грошові кошти, запаси, рахунки дебіторів) в готівку або інші засоби, які можна використовувати для виплати короткострокових зобов'язань. З іншими словами, це міра того, наскільки ефективно підприємство може використовувати свої ресурси для забезпечення фінансової стабільності та вчасного погашення своїх зобов'язань.

Високі значення цих коефіцієнтів можуть вказувати на те, що підприємство добре підготовлене до оплати своїх зобов'язань, тоді як низькі значення можуть свідчити про можливі проблеми у забезпеченні фінансової стабільності.

Таблиця 2.18 Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства за коефіцієнтом ліквідності ТОВ «Ніжинський бухгалтер», 2020-2022 р.р.

Показники	Оптимальне значення	Рік			Відхилення, +,- 2022/2020
		2020	2021	2022	
Коефіцієнт поточної(загальної) ліквідності	1,0-2,0	0,10	0,17	0,96	0,86
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7-0,8	0,10	0,17	0,95	0,85
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,3	0,01	0,04	0,01	0,0
Співвідношення дебіторської заборгованості та кредиторської	1,0	0,14	0,12	3,49	3,35

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Отже, аналізуючи коефіцієнт загальної ліквідності за період 2020-2022 років, можна відзначити, що цей показник виходить за межі оптимального значення, будучи меншим за 1. Особливо вражає стрімке зростання цього показника у 2020 році майже у 9 разів.

З урахуванням того, що коефіцієнт загальної ліквідності менший за мінімальне значення, можна припустити, що у підприємства відсутні вільні кошти, які утворюються із власних джерел. Це може вказувати на проблеми з

фінансовою стабільністю та здатністю підприємства вирішувати поточні фінансові зобов'язання

Зазначено, що накопичення цих коштів на підприємстві, зокрема у дебіторській заборгованості, може свідчити про неефективне управління активами. Такий підхід до утримання вільних коштів може впливати на ліквідність та фінансову продуктивність підприємства.

За аналізом коефіцієнта швидкої ліквідності можна зробити висновок, що у 2020 та 2021 роках цей показник не досягав оптимального рівня, вказуючи на можливий фінансовий ризик для підприємства. Проте у 2022 році значення цього показника досягло оптимального рівня (0,95), що свідчить про поліпшення фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є важливим показником фінансового здоров'я підприємства. Якщо його значення за аналізований період низьке і виходить за межі оптимального рівня, який зазвичай вважається більшим за 0,2, це може викликати хвилювання щодо фінансової стійкості компантовариства. Однак важливо врахувати, що просто низький коефіцієнт абсолютної ліквідності сам по собі не завжди є ознакою банкрутства.

Для оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства використовують такі показники оборотності (табл. 2.19).

Таблиця 2.19 Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства за коефіцієнтами оборотності ТОВ «Ніжинський бухгалтер» 2020-2022 р.р.

Показники	Рік			Відхилення (+;-) 2022/ 2020
	2020	2021	2022	
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	0,79	0,79	0,10	-0,69
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,90	0,98	0,57	-0,33
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотів	3,60	4,99	0,69	-2,91
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	-	-	8,50	8,50

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

За трьома останніми роками, підприємство відзначилося зменшенням коефіцієнта оборотності активів на 0,69. Це свідчить про те, що ефективність використання активів підприємства зменшилася. Важливим аспектом цього аналізу є те, що в 2020 та 2021 роках кожна одиниця активу приносила значно більше реалізованої продукції (0,79 копійок), але у 2022 році цей показник стрімко впав до 0,10.

Щодо коефіцієнта оборотності матеріальних запасів, відсутність даних за 2020 та 2021 роки свідчить про те, що підприємство не утримувало запасів протягом цього періоду. Проте, у 2022 році відбулося значне збільшення цього коефіцієнта до 8,50. Це може свідчити або про зростання виробничих запасів або про зниження попиту на готову продукцію.

Важливо відзначити, що високий коефіцієнт оборотності матеріальних запасів може вказувати на стійке становище підприємства, але також може виникнути через різноманітні фактори, такі як збільшення запасів для запобігання можливим збоям у постачанні або інші стратегічні рішення.

Аналізуючи фінансовий стан ТОВ «Ніжинський бухгалтер», важливо відзначити певні тенденції, які можуть вказувати на проблеми в управлінні ресурсами. Зокрема, коефіцієнт оборотності основних засобів за розглянутий період демонструє зниження ефективності використання активів компанії. Починаючи з рівня 0,90 на початку періоду, цей показник впав до 0,57 наприкінці. Зменшення коефіцієнту свідчить про менш ефективне використання основних засобів, що може вказувати на проблеми в їхньому управлінні або зношенні.

Ткож важливо відзначити, що коефіцієнт оборотності власного капіталу значно зменшився від 3,60 до 0,69 до кінця періоду. Це означає, що ефективність використання власних фінансових ресурсів компанії суттєво знизилася. Високий коефіцієнт оборотності власного капіталу зазвичай свідчить про те, що компанія успішно використовує свої внутрішні фінансові ресурси, але в даному випадку його стрімке зменшення вказує на можливі труднощі або неефективне використання власного капіталу.

Звісно, зважаючи на проведені дослідження та аналіз оцінки ефективності використання фінансових ресурсів у ТОВ «Ніжинський бухгалтер», можна виділити ключові аспекти для об'єктивної оцінки цього процесу. На наш погляд, для отримання комплексного уявлення про ефективність використання фінансових ресурсів важливо використовувати систему критеріїв, що включає три основних показники, які представлені у табл. 2.20.

Таблиця 2.20 - Комплексна оцінка ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» 2020-2022 р.р.

Показники	Рік			Відхилення (+;-) 2022/ 2020
	2020	2021	2022	
Коефіцієнт економічної ефективності використання фінансових ресурсів	0,72	0,79	0,24	-0,48
Коефіцієнт підвищення економічної ефективності використання фінансових ресурсів	0,81	0,72	0,57	-0,24

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Отже, після ретельного аналізу джерел формування та напрямків використання фінансових ресурсів підприємства та їх оцінки, можна зробити висновок, що обсяги використання коштів на підприємстві поступово збільшуються. Суттєво зросла поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги. Важливо відзначити, що зростання цього показника може свідчити про певні особливості фінансової стратегії товариства.

Також виявлено, що поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці зменшується, що свідчить про певний позитивний тренд для підприємства. Це може бути визначено оптимізацією умов оплати праці або покращенням управління фінансовими потоками

Щодо оцінки ефективності використання коштів, важливо відзначити, що підприємство не має вільних коштів. Це може вказувати на необхідність управління ліквідністю та пошуку ефективних рішень для забезпечення стійкості фінансового стану підприємства. Загалом, подальший аналіз може

виявити можливості для оптимізації фінансових процесів та покращення управлінських рішень

ТОВ «Ніжинський бухгалтер» стикається з серйозними фінансовими труднощами, що вказує на високий рівень фінансового ризику. Це підтверджується аналізом показників фінансової стійкості компанії. Виявлено зниження швидкості та кількості обертів капіталу, основних засобів та виробничих запасів, що свідчить про неефективне використання ресурсів.

Помітно, що зростає дебіторська та кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, а також сума простроченої дебіторської заборгованості. Це може призвести до проблем з ліквідністю та взаєморозрахунками з партнерами. Структура оборотного капіталу не є оптимальною, оскільки велика частина активів має низьку ліквідність.

Загалом, в результаті оцінки використання фінансових ресурсів можна зробити висновок, що підприємство не ефективно управляє своїми коштами, що призводить до погіршення його фінансового стану. Для поліпшення ситуації, можливо, буде необхідно впроваджувати стратегії оптимізації оборотного капіталу та управління заборгованістю, а також удосконалювати фінансове планування.

В наступному розділі нашого дослідження буде запропоновано напрями удосконалення процесу формування фінансових ресурсів ТОВ «Ніжинський бухгалтер» та напрями збільшення ефективності їх використання.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «НІЖИНСЬКИЙ БУХГАЛТЕР»

3.1 Запровадження ефективної диверсифікації діяльності сервісних підприємств для поліпшення процесу формування фінансових ресурсів

Диверсифікація є важливим інструментом для стійкого і динамічного розвитку сервісних підприємств, особливо в умовах змінливої кон'юнктури ринку. Основна ідея полягає в тому, щоб мати високу адаптованість до змін через обмеженість послуг, малу потребу в ресурсах і здатність швидко реагувати на ринкові тенденції. Сервісні підприємства, які працюють в умовах обмежених обсягів наданих послуг, мають можливість легко переорієнтувати свою діяльність від невігідних ринкових ніш до нових, більш перспективних. Ця гнучкість дозволяє їм ефективно використовувати можливості, що виникають внаслідок зміни кон'юнктури ринку.

Мобільність сервісних підприємств грає важливу роль у їхній здатності швидко реагувати на зміни у вимогах ринку. Здатність адаптуватися до нових умов і швидко виходити з невігідних ринкових сегментів є ключовою для успішного функціонування. Диверсифікація також дає можливість сервісним підприємствам займати нові, перспективні ніші. Зміна кон'юнктури ринку призводить до появи нових можливостей для вкладення капіталу, і сервісні підприємства, які вміють ефективно диверсифікувати свою діяльність, можуть успішно використовувати ці можливості для розвитку та збільшення прибутковості.

Рішення про впровадження стратегії диверсифікації для сервісних підприємств вимагає обґрунтування та уважного аналізу, оскільки це пов'язано з витратністю та великою чутливістю до втрат. Перед прийняттям такого рішення необхідно детально вивчити фінансово-економічні результати

диверсифікації, а також фінансове обґрунтування цього кроку. Врахування можливих ризиків та їх наслідків також є ключовим аспектом у процесі прийняття рішень

В цілому, прийняття рішення про диверсифікацію повинно базуватися на комплексному аналізі, який охоплює фінансові, стратегічні та ризикові аспекти, з метою забезпечення ефективного та обґрунтованого розвитку сервісного підприємства.

Механізм управління диверсифікацією – це система інструментів та заходів, які використовуються для створення та впровадження стратегії диверсифікації у сервісних підприємствах. Цей процес передбачає визначену послідовність кроків з розробки та реалізації диверсифікаційної політики, а також оцінку соціально-економічного впливу від її впровадження.

Успішність диверсифікаційних програм визначається, перш за все, розробкою ефективних інструментів формування диверсифікації як стратегічного напрямку для сервісних підприємств. Методичне забезпечення цього процесу повинно охоплювати всі етапи механізму диверсифікації та базуватися на основних підходах до визначення диверсифікації як стратегії.

Загалом, ефективна реалізація диверсифікації діяльності сервісних підприємств передбачає виважений підхід до вибору напрямків диверсифікації, а також використання відповідних інструментів для їхнього впровадження.

З огляду на те, що диверсифікація діяльності сервісних підприємств розглядається як стратегія різних рівнів планування, вона може бути прийнятною для підприємств, які перебувають на різних стадіях життєвого циклу, відповідно характеризуються різним економічним станом і мають специфічну мотивацію щодо розширення. Тому доцільно визначити базові методичні підходи до забезпечення ефективності здійснення диверсифікації, а також визначення її результативності. Зазначені підходи передбачають врахування як потенційних переваг, що може забезпечити стратегія багатопрофільності, так і притаманних їй ризиків та загроз.

Диверсифікація діяльності для сервісних підприємств вважається стратегією на різних рівнях планування. Ця стратегія може бути особливо ефективною для компаній, які опинилися на різних етапах життєвого циклу, мають різний економічний стан та різні мотивації стосовно розширення. Отже, важливо визначити базові методи для забезпечення ефективності впровадження диверсифікації і визначення її результативності.

Перш за все, потрібно враховувати потенційні переваги, які може принести стратегія диверсифікації. Це може бути розширення ринкового присутності, зниження ризиків внаслідок залежності від конкретного сектору чи розширення клієнтської бази. З іншого боку, необхідно ретельно розглядати ризики і загрози, які можуть виникнути при впровадженні диверсифікації.

Існують підходи, які враховують стратегічні переваги та ризики. Наприклад, аналіз SWOT може допомогти ідентифікувати внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства, а також зовнішні можливості та загрози. Це дозволяє розробляти стратегії, які максимізують переваги та мінімізують негативний вплив.

Крім того, важливо визначити метрики та ключові показники ефективності, які дозволять виміряти результативність диверсифікації. Це може включати в себе зростання прибутковості, збільшення частки ринку або покращення репутації бренду в нових сегментах. Успішна диверсифікація вимагає уважного аналізу переваг і ризиків, а також розробки конкретних стратегій для максимізації вигід і мінімізації можливих загроз.

Диверсифікація сервісних підприємств - це стратегія розширення їхньої діяльності для досягнення певних переваг і мінімізації ризиків. Основні дилеми цього процесу включають вибір напрямків розвитку, досягнення синергетичного ефекту чи ринкової стійкості, раціональну концентрацію ресурсів та мінімізацію інвестиційних ризиків.

Щоб вирішити ці виклики, використовуються різні підходи, такі як галузевий (фокус на конкретній сфері), портфельний (різноманіття бізнес-

проектів), ресурсний (використання унікальних компетенцій) і регіонально-географічний (розширення в різних регіонах) підходи. Кожен з них базується на мотиваційних аспектах диверсифікації, ключових компетенціях, що визначають цілі розширення, і ризиках, притаманних конкретному типу диверсифікації.

Таблиця 3.1 - Критерії визначення привабливості галузей для диверсифікації діяльності сервісних підприємств

Конкурентна сила	Чинник конкуренції	Ознака позитивного прояву
Загроза появи нових конкурентів	Бар'єри входження до галузі	Незначний обсяг необхідного для входження капіталу, швидка його окупність
	Стратегії ринкових лідерів	Не застосовуються агресивних заходів щодо нових суб'єктів ринку, відсутність монопольних зговорів
	Доступ до каналів розподілу	Велика кількість торговельних посередників різної конфігурації
	Державне регулювання	Сприятливий інвестиційний та податковий режим, відсутність обмежень
Влада постачальників, посередників	Унікальність каналу постачання	Ступінь диференціації постачальників ресурсів низька, перехід до іншого постачальника є відносно недорогим
	Домінування посередників	Можливість розбудови вертикальних маркетингових систем різних типів
Ринкова влада споживачів	Значимість товару для споживача	Товарна пропозиція є важливим ресурсом для цільових споживачів, постійне зростання попиту
	Цінова еластичність попиту	Низька цінова еластичність попиту на послуги сервісного підприємства
	Рівень поінформованості споживачів	Доступність ефективних інформаційних мереж, низькі затрати на реалізацію заходів комунікаційної політики
	Обмежена кількість споживачів	Відсутність моно- або олігопсонії
Загроза появи товарів-замінників	Уніфікованість послуг	Набір пропонованих послуг є стандартним
	Якість послуг	Підтримка якості не потребує більших витрат порівняно із товаром-замінником
	Собівартість “переключення”	Висока собівартість для споживачів переходу на товари-замінники

Джерело: складено автором за [18]

Галузевий підхід управління виробничою або сервісною діяльністю ґрунтується на ідеї, що для зменшення загального ризику розширення бізнесу важливим є обдуманий вибір галузей, в яких планується розвивати свою діяльність. Цей вибір повинен базуватися на експертних оцінках конкурентних сил у конкретній галузі, в яку орієнтоване сервісне підприємство.

В табл. 3.1 подані критерії, які використовуються для визначення привабливості галузей для розширення діяльності сервісних підприємств. Ці критерії можуть включати різні аспекти, такі як рівень конкуренції, потенційний ринковий попит, стабільність галузі, наявність технологічних можливостей та інші. Обґрунтований вибір галузей, що враховує ці критерії, може сприяти ефективнішому управлінню ризиками та успішнішому розвитку підприємства.

Цей підхід до диверсифікації ділового портфеля базується на виборі галузей, які перебувають на різних етапах економічного циклу. Якщо одна галузь зазнає економічного зростання, інша може переживати спад, і навпаки. Такий розподіл дозволяє компанії зменшити вплив коливань економіки на її доход. Коли один сегмент ринку зменшує свої доходи через економічний спад, інший може компенсувати це зниження заробітку завдяки своєму етапу економічного циклу. Такий стратегічний підхід допомагає стабілізувати фінансовий стан підприємства та зменшити ризик в умовах коливань ринку.

Портфельний підхід управління сервісним підприємством передбачає його спрямованість на різноманітні сегменти цільового ринку, тобто на відповідь на потреби різних клієнтських груп. Це може включати в себе підприємства на різних етапах розвитку, з різним стилем керівництва, різною чутливістю до ринкових змін, різною фінансовою стійкістю та іншими характеристикам.

Сервіси, надані підприємством, можуть відрізнятися за рівнем ризику та прибутковості для різних клієнтських груп. Це включає умови оплати послуг, обсяги кредитування, наявність страхового покриття для клієнтів та інші

аспекти. Такий підхід дозволяє оптимально використовувати наявні ресурси підприємства і збалансувати доходи від діяльності в різних сегментах ринку.

Ключовим аспектом в портфельному аналізі є взаємозв'язок між ризиком і прибутком у кожному напрямі діяльності підприємства. Це досягається завдяки нульовій або від'ємній взаємній кореляції. Для оцінки результативності окремих напрямів діяльності сервісних підприємств, як комерційних суб'єктів у сфері торгово-побутового обслуговування, використовується показник чистого прибутку.

Загальна дохідність диверсифікаційного портфеля обчислюється як сума зваженої дохідності кожного напрямку діяльності підприємства. Це включає додавання дохідності кожного виду діяльності, помноженої на його відносну вагу в обсязі продажів. Ця вага, в свою чергу, є часткою конкретного виду діяльності в загальній структурі виручки підприємства.

Ресурсний підхід - це стратегічний підхід до управління сервісним підприємством, який базується на використанні унікальних ресурсів та компетенцій для досягнення конкурентних переваг і відкриття нових ринків. Основні характеристики цього підходу включають унікальність, стійкість (тобто важкість для конкурентів копіювати), незамінність та динамічність ключових компетенцій підприємств.

Ресурсами, на які спираються сервісні підприємства, можуть бути різноманітні фактори, такі як параметри маркетингових інструментів, обсяг і якість торгових марок, ступінь вертикальної інтеграції, якість надання товарів або послуг, технологічне лідерство, кваліфікований персонал, логістична система та ефективне управління.

Цей підхід важливий для створення конкурентних переваг, оскільки дозволяє компанії використовувати свої унікальні ресурси для вигоди на ринку і забезпечення стійкості у конкурентному середовищі.

В методичному плані ресурсний підхід охоплює детальний аналіз ресурсного потенціалу підприємства, зокрема фінансового визначення конкурентоспроможності його ключових складових, а також виявлення на цій

основі ключових компетенцій. Особливий акцент робиться на використанні цих компетенцій у стратегії виходу на нові ринки. У контексті сервісних підприємств, які спеціалізуються у сфері торгово-побутового обслуговування, структура ресурсного потенціалу та фактори успіху визначаються з урахуванням їхньої конкретної специфіки. Ця інформація подається у вигляді таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Класифікація ключових компетенцій сервісних підприємств

Елементи ресурсного потенціалу	Ключові фактори успіху	Показники, індикатори
Виробничий та фінансовий	сучасна матеріально-технічна база гнучкі умови оплати послуг екологічнобезпечна діяльність забезпеченість фінансовими ресурсами використання інновацій розробка нових послуг своєчасність отримання послуг	рентабельність власного капіталу коефіцієнт автономії собівартість надання послуг коефіцієнт ліквідності коефіцієнт платоспроможності швидкість комерціалізації нових продуктів
Маркетинговий	лідерство за низькими цінами ділова репутація підприємства зручність розташування наявність сервісного супроводження орієнтація на довгострокові стосунки із клієнтами широкий асортимент послуг наявність збутової мережі ефективна логістична система	кількість постійних клієнтів зростання частки ринку ефективність комунікаційної політики оборотність запасів комерційна маржа бюджет маркетингових досліджень час обробки замовлення частота повторних замовлень
Організаційно-управлінський	наявність висококваліфікованого персоналу креативність (здатність до розробки та реалізації інновацій) компетентність у різних сферах діяльності дієва організаційна структура ефективні інформаційні системи	середня кількість днів навчання на одного працівника рівень продуктивності праці коефіцієнт сталості кадрового потенціалу коефіцієнт насиченості відповідність оргструктури цілям диверсифікації

Джерело: складено автором за [20]

Оцінка конкурентоспроможності ресурсного потенціалу дозволяє визначити ключові фактори успіху підприємства на ринку порівняно з конкурентами. Проте для успішної стратегії розширення діяльності важливо

ідентифікувати ключові компетенції на потенційному ринку. Це можливо, якщо з'ясувати, які фактори успіху вважаються ключовими компетенціями підприємства, тобто тими, завдяки чому воно може забезпечити важливі для цільових споживачів якісні та кількісні характеристики сервісних послуг.

Зокрема, для визначення вагомості характеристик послуг соціологічні дослідження використовують метод експертних оцінок. Такі оцінки формалізуються у вагових коефіцієнтах, що дозволяє враховувати важливість конкретних характеристик з точки зору споживачів. Цей підхід дозволяє компанії усвідомити, які аспекти їхніх послуг є вирішальними для клієнтів, і спрямувати свої компетенції на найбільш значущі напрямки.

Таблиця 3.3 - Вага ключових компетенцій сервісних підприємств

Ключові компетенції	Елемент ресурсного потенціалу	Ваговий коефіцієнт
Своєчасність отримання послуг	виробництво	0,18
Гнучкі умови оплати послуг	виробництво	0,14
Екологічна безпека діяльності підприємств	виробництво	0,04
Кваліфікація персоналу сервісного підприємства	кадри	0,16
Доступна ціна	маркетинг	0,20
Орієнтація на довготривалі стосунки з клієнтами	маркетинг	0,12
Зручність розташування сервісного підприємства	маркетинг	0,08
Наявність післяпродажного сервісу	маркетинг	0,06
Позитивний імідж сервісного підприємства	маркетинг	0,02

Джерело: складено автором за [20]

З метою визначення основних навичок або переваг сервісного підприємства на цільовому ринку, проводять оцінку за різними критеріями успіху. Кожному критерію надається ваговий коефіцієнт відповідно до його важливості. Після цього рахуються зважені бали для кожного фактору успіху. Ключовою компетенцією вважається той фактор, який має найвищий зважений бал, тобто найбільший вплив на успішність підприємства на даному ринку.

Географічний підхід в управлінні сервісним підприємством полягає у розширенні його діяльності на різні регіони, території та країни з урахуванням їхніх особливостей і економічних умов. Цей підхід найчастіше використовується великими компаніями, які можуть створити розгалужену мережу філій і відділень на значній території. Такий підхід дозволяє їм зменшити комерційний ризик, адже ризики, пов'язані з економічними умовами та зовнішнім маркетинговим середовищем, розподіляються на різні регіони.

Ключовим аспектом є визначення впливу оптимального розміщення сервісних центрів на ефективність збутової логістики обслуговуючих підприємств, зокрема, на управління запасами. Гравітаційне правило роздрібної торгівлі Рейлі може бути корисним інструментом у цьому контексті. Суть його використання для сервісних підприємств полягає у визначенні географічних центрів мережі на основі кількості клієнтів, що користуються послугами.

Отже, розташування сервісних центрів буде визначатися, враховуючи кількість клієнтів та їх відстань від центру обслуговування. Це обчислюється як обернено пропорційне відношення кількості клієнтів до квадрату відстані від центру. Такий підхід допомагає оптимізувати мережу обслуговування, що важливо для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності сервісного підприємства в обраному регіоні.

Цей аналіз дозволяє бізнесу оптимізувати розташування своїх сервісних центрів, максимізувати їх привабливість для клієнтів і ефективно використовувати територію для забезпечення обслуговування споживачів.

Сервісне підприємство, яке має намір розширити свою діяльність на нові ринки, повинно ретельно аналізувати потенційні можливості та визначати стратегічні напрямки, враховуючи кілька ключових критеріїв.

По-перше, обрані стратегії повинні дозволити досягти поставлених цілей з меншими витратами, ніж витрати на додаткові інвестиції у наявний бізнес-портфель. Це дозволить ефективно використовувати ресурси та мінімізувати фінансові ризики.

По-друге, інвестиції, необхідні для диверсифікації, повинні бути здійснені в рамках наявних ресурсів підприємства. Це гарантує фінансову стабільність та уникнення перевищення бюджету.

По-третє, витрати на входження в нову галузь повинні бути виправданими майбутніми доходами, які підприємство може очікувати в цій сфері. Це забезпечить відповідний рівень рентабельності та визначить успішність нових ініціатив.

По-четверте, важливо враховувати можливість синергетичного ефекту на рівні управління та функціонального взаємодії. Це означає, що різні напрямки розвитку можуть спільно сприяти ефективнішому використанню ресурсів та забезпечити комплексний підхід до управління.

Узагальнюючи, успішний вибір стратегічних напрямків для розширення на нові ринки має бути обґрунтованим, фінансово ефективним та спрямованим на досягнення цілей підприємства.

3.2 Удосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів на основі діагностики зовнішнього та внутрішнього середовища

Ключовою передумовою для успішного розвитку підприємства є підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом. Це включає в себе оптимізацію використання ресурсів, вдосконалення процесів прийняття рішень та адаптацію до змін в економічному середовищі. Розуміння суті управлінських процесів та систематичний аналіз їхньої динаміки дозволяють досягти стабільності та ефективності в управлінні ресурсами підприємства.

Підприємство активно визначає основні фактори та напрями, що формують його ресурсний потенціал, і це має великий вплив на його конкурентоспроможність та прибутковість на ринку. Цей процес включає прогнозування та раціональне управління ресурсами.

Фактори, які впливають на підприємство, можна класифікувати за кількома ознаками. Керовані фактори ті, які підприємство може контролювати, впливаючи на них своєчасними рішеннями. Некеровані фактори поділяються на контрольовані, на які є вплив, і неконтрольовані, на які впливу немає через відсутність ресурсів чи можливостей.

Контрольовані фактори включають елементи, які підприємство може вивчити та впливати на них, отримуючи інформацію вчасно. Неконтрольовані фактори, навпаки, є недосяжними для підприємства, оскільки немає можливості отримати відповідну інформацію.

Зовнішні фактори відносяться до економічних аспектів зовнішнього середовища, таких як сфери виробництва, обігу та споживання. Внутрішні чинники - це внутрішні аспекти самого підприємства, які також впливають на його успішність на ринку. Зовнішні фактори середовища, що впливають на діяльність підприємства, можна розділити на декілька категорій. Економічні чинники, такі як стабільність економіки, інфляція, безробіття і рівень життя, мають важливе значення. Також важливі науково-технічні аспекти, такі як досягнення в науці і технологіях [4].

Державно-правові фактори, такі як закони, законодавство і митні правила, впливають на умови діяльності підприємства. Інфраструктура регіону та країни, а також демографічні та культурні аспекти, також враховуються.

Ринкові умови, такі як ступінь насичення, динаміка і стійкість ринку, впливають на конкурентоспроможність підприємства. Споживачі, їхні тенденції та посередники грають важливу роль у формуванні попиту і ринкових умов.

Важливо враховувати, що фактори, які стосуються виробництва, часто є неконтрольованими і некерованими, але контроль над чинниками обігу та споживання можливий за наявності інформаційних механізмів. Однак можливості впливу на ці чинники можуть бути обмеженими.

Після проведення аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства і визначення сильних та слабких сторін, а також можливостей та загроз, важливо встановити ланцюжки зв'язків між ними. Для цього застосовується матриця SWOT. Це інструмент, що допомагає ідентифікувати стратегічні аспекти, враховуючи внутрішні переваги та недоліки, а також зовнішні можливості та загрози (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Сильні сторони (S):	Слабкі сторони (W):
1. Швидкість і якість послуг, що надаються в порівнянні з конкурентами; 2. Орієнтація на постійних клієнтів (система оплати замовлень); 3. Адаптація до будь-яких переваг клієнтів; 4. Гарантований попит від основного замовника; 5. Доступ до додаткових фінансових ресурсів.	1. Відсутність поділу повноважень всередині фірми (фінансових, комерційних, технічних); 2. Брак кваліфікованих управлінських кадрів; 3. Відсутність сервісного планування; 4. Неекономічність сервісу та обладнання
Можливості (O)	Загрози (T):
1. Співпраця з ЄС підприємствами, виробниками техніки; 2. Перевищення переваг над конкурентами своєї сервісної діяльності на локальному ринку; 3. Програма розвитку вітчизняного сервісу з ремонту комп'ютерної техніки; 4. Розширення частки на сервісному ринку; 5. Застосування нових маркетингових інструментів з просування сервісу	1. Ненадійність контрагентів (підрядників і постачальників запчастин); 2. Зростання цін на матеріали і сировину для сервісу техніки; 3. Посилення конкуренції в зв'язку зі звуженням ринку

Джерело: складено за матеріалами ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Отже, основні слабкі сторони діяльності даного підприємства включають недостатньо раціональне використання ресурсів, проблеми з елементами трудового потенціалу, складовою виробничого потенціалу та фінансовим потенціалом. Хоча висока рентабельність власного капіталу свідчить про доцільність інвестицій у підприємство та можливість зміцнення позиції на ринку, важливо вирішити існуючі фінансові проблеми та впровадити ефективний контроль фінансових ризиків. Низька частка власного капіталу може викликати недовіру постачальників фінансових ресурсів, тому

пріоритетною є робота над збільшенням розміру власного капіталу для забезпечення більшої стійкості на ринку.

Складена матриця SWOT-аналізу наочно демонструє заходи для використання можливостей та їх перешкоди, за рахунок яких заходів можна уникнути загроз та найбільших небезпек та які дії керівництва призведуть до досягнення стабільності, успішності та рентабельності медичної установи.

Застосована методика SWOT-аналізу для діагностики внутрішніх та зовнішніх чинників сприятиме товариству розкрити потенційні можливості та уникнути існуючих загроз. Як результат, ТОВ «Ніжинський бухгалтер» отримає велику кількість клієнтів, гарну репутацію та стійкий фінансовий стан.

3.3 Розробка та обґрунтування кредитної політики ТОВ «Ніжинський бухгалтер» з метою зменшення дебіторської заборгованості

Сучасне підприємництво широко використовує практику реалізації товарів або послуг в кредит, що передбачає відстрочку платежу. Цей підхід став популярним як у нашій країні, так і в розвинених ринкових економіках. Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики та спрямоване на підвищення ефективності операцій та фінансової діяльності підприємства.

Однією з ключових цілей кредитної політики є синхронізація надходження грошових коштів від покупців із платежами постачальникам. Це дозволяє компанії підтримувати стійкі грошові потоки та збільшувати свій прибуток. Значущість кредитної політики визначається великим обсягом дебіторської та кредиторської заборгованості в структурі активів і пасивів підприємства. Основні елементи грошових потоків зазвичай пов'язані з отриманням коштів від клієнтів та виплатами постачальникам товарів, сировини та матеріалів. Виробництво ефективної кредитної політики допомагає оптимізувати ці процеси та підтримувати стабільність фінансового стану підприємства.

З метою забезпечення конкурентоспроможності та привабливості товару, що продається, в сучасній практиці реалізація товарів у кредит (з відстрочкою платежу) отримала широкий розвиток. У процесі формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців товарів вирішуються два основних питання:

- в яких формах здійснювати реалізацію товарів у кредит;
- який тип кредитної політики варто обрати підприємству.

В сучасному бізнесі велика увага приділяється стратегіям продажу товарів, і однією з популярних практик є надання товарів у кредит з можливістю відстрочення платежу. Це стало ефективним інструментом для забезпечення конкурентоспроможності продукції та її привабливішою для покупців [10].

При розробці стратегії кредитної політики для покупців, компанії розглядають дві ключові питання: яким чином здійснювати продажі у кредит та який тип кредитної політики обрати. Планування кредитної політики включає в себе встановлення правил і стандартів, що регулюють умови надання комерційного кредиту з метою підвищення ефективності операцій і фінансової діяльності підприємства.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в контролі за оборотністю коштів у розрахунках. Це досягається через ретельне формування кредитної політики, яка визначає умови надання кредиту, забезпечуючи при цьому оптимальний баланс між залученням покупців і мінімізацією ризиків для підприємства. Такий підхід спрямований на забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами та оптимізацію процесів реалізації товарів [14].

Кредитна політика підприємства — це стратегічний підхід до управління взаємовідносинами з дебіторами, що передбачає визначення ключових аспектів та принципів цієї політики. Основні етапи здійснення кредитної політики можна охарактеризувати так:

1. Визначення принципів кредитної політики:

Розгляд принципів кредитної політики щодо дебіторів

Вибір типу кредитної політики (безризиковий, помірний або ризиковий)
на основі вивчення ризиків та можливостей підприємства.

2. Формування системи кредитних умов:

Становлення термінів надання кредиту;

Визначення розміру кредиту;

Оцінка вартості надання кредиту;

Розробка системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

3. Формування стандартів оцінки покупців:

Визначення критеріїв кредитоспроможності покупців;

Диференціація умов надання кредиту на основі оцінки ризиків.

4. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості:

Становлення термінів і форм нагадувань покупцям про платежі;

Регламентація можливостей та умов продовження термінів повернення боргів;

Установлення умов порушення справи про банкрутство неспроможних дебіторів.

5. Забезпечення рефінансування дебіторської заборгованості:

Використання своєчасних форм рефінансування, таких як переведення дебіторської заборгованості в грошові кошти або високоліквідні короткострокові цінні папери.

Ці етапи спрямовані на забезпечення ефективного управління кредитною політикою, максимізацію прибутковості та зниження ризиків, пов'язаних з взаємовідносинами із дебіторами.

Кредитна політика є важливим елементом управління фінансами компанії, оскільки визначає, яким чином буде надаватися кредит покупцям. При реалізації цієї політики важливо вирішувати ключові питання: кому надавати кредит, за яких умов і в якому обсязі.

Головною метою кредитної політики є досягнення підвищення прибутковості основної діяльності компанії. Це може відбуватися через збільшення обсягів продажів, що може статися завдяки лібералізації кредитування. Тобто, надання кредиту може стати стимулом для збільшення обсягів продажу товарів чи послуг.

З іншого боку, жорсткість кредитної політики, тобто встановлення високих вимог щодо умов кредитування, може призвести до прискорення оборотності дебіторської заборгованості. Це означає, що компанія швидше отримує гроші від своїх клієнтів, що сприяє збільшенню ліквідності та зниженню ризику невиклат

Отже, ефективність кредитної політики вимірюється її впливом на фінансовий стан компанії через зростання прибутковості через збільшення продажів або прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

При комерційному кредитуванні важливо визначити оптимальну точку, щоб досягти балансу між обсягами та термінами надання відстрочки платежу. Граничний аналіз стає в нагоді, спрямований на знаходження цієї бажаної рівноваги. Лібералізація кредитної політики виправдана до того часу, поки додаткові вигоди від збільшення обсягів продажу компенсують додаткові витрати за наданим комерційним кредитом

Часто закордонні підприємства ведуть широкомасштабну діяльність для збереження конкурентоспроможності, виграваяючи значну частину ринку та покращуючи різні економічні показники. Це може включати отримання значних часток у поліпшенні певних показників, таких як обсяги продажів. Однак важливо уважно враховувати та аналізувати витрати та вигоди, оскільки лише тоді лібералізація кредитної політики буде виправданою.

Бізнес повинен стратегічно підходити до вирішення питань комерційного кредиту, враховуючи як позитивні, так і негативні аспекти, щоб максимізувати свої можливості на ринку і забезпечити стійкий розвиток.

При формуванні кредитної політики важливо враховувати різноманітні фактори, які можуть впливати на процес надання кредитів:

1. Сучасна комерційна і фінансова практика - необхідність враховувати новітні підходи та техніки, які використовуються в сфері торгівлі та фінансів, щоб виробляти більш ефективні стратегії надання кредитів.

2. Загальний стан економіки. Економічна ситуація впливає на фінансові можливості клієнтів, їхню платоспроможність та здатність повертати кредитні кошти.

3. Кон'юнктура товарного ринку Ситуація на ринку та попит на продукцію підприємства важливі для оцінки можливостей реалізації продукції та повернення кредиту.

4. Потенційна здатність підприємства. Важливо враховувати, чи є у підприємства можливість збільшувати обсяг виробництва за рахунок надання кредитів.

5. Правові умови стягнення дебіторської заборгованості. Наявність ефективних правових механізмів для стягнення боргів є ключовою умовою управління ризиками.

6. Фінансові можливості підприємства в частині дебіторської заборгованості. Визначення, наскільки підприємство може витратити свої фінансові ресурси на надання кредитів.

7. Фінансова обізнаність власників і менеджерів підприємства Розуміння власниками та керівництвом підприємства фінансових аспектів та їхнє ставлення до прийняття ризиків в ході господарської діяльності.

Врахування цих факторів допомагає розробляти більш обґрунтовані та ефективні стратегії надання кредитів, зменшуючи ризики для банку чи фінансової установи. Розробка та впровадження кредитної політики підприємства має на меті покращення результативності в інвестуванні коштів у дебіторську заборгованість. Головні цілі включають підвищення ефективності інвестицій, зростання обсягів продажів та отримання більшого прибутку з вкладених коштів.

Кожне визначене завдання повинно бути конкретизоване, мати ясно визначений кількісний вимір (наприклад, конкретні обсяги продажів або

частка ринку) і визначені терміни його виконання. Такий підхід дозволяє ефективно спрямовувати зусилля на досягнення конкретних результатів і враховувати стратегічні цілі підприємства в управлінському процесі.

Кредитна політика підприємства визначає його стратегію у відношенні до надання кредитів покупцям, існуючим або потенційним. Зазвичай виділяють три основних типи кредитної політики: консервативний, помірний і агресивний. Кожен з цих типів характеризується своїм підходом до управління рівнем прибутковості та ризику в кредитній діяльності.

Консервативна стратегія кредитування підприємства орієнтована на мінімізацію ризику, пов'язаного з кредитною діяльністю. Основною метою є зменшення можливості виникнення неплатоспроможності клієнтів. Це досягається за допомогою ряду заходів.

Помірний тип кредитної політики підприємства характеризується встановленням умов, які відповідають загальноприйнятій комерційній та фінансовій практиці. Основна ідея полягає в тому, щоб забезпечити середній рівень ризику при угодах з відстроченою оплатою за продукцію. Підприємство враховує середній кредитний ризик інших учасників ринку при визначенні умов кредитування для своїх клієнтів.

Агресивна (м'яка) політика кредитування підприємства орієнтована на досягнення максимального додаткового прибутку шляхом розширення обсягів продажів за допомогою кредиту. Однак в цьому випадку компанія не занадто приділяє увагу високому ризику неповернення кредитів, яке супроводжує такі операції. Основним механізмом реалізації цієї політики є надання кредиту менше надійним групам покупців, збільшення термінів погашення до мінімально прийнятних меж і надання можливості пролонгованого кредиту покупцям [13].

Щоб ефективно керувати кредиторською заборгованістю, потрібно ретельно відстежувати її показники щомісяця. Якщо виявляються негативні відхилення, важливо знижувати рівень кредиторської заборгованості, щоб забезпечити виконання облікових критеріїв.

Одним із методів для досягнення цього може бути застосування спонтанного фінансування як методу рефінансування дебіторської заборгованості. У цьому випадку ми пропонуємо встановлення знижки для покупців, яка надається при швидкому розрахунку. Ця знижка стає стимулом для покупців здійснити розрахунок в установлений строк, що сприяє швидшому отриманню коштів і покращенню фінансової ситуації товариства.

Припустимо, покупцям будуть надані такі знижки в залежності від внесеної передплати:

1) якщо покупець відразу вносить 10% передоплати від загальної суми, то отримує знижку у розмірі 1,5%;

2) якщо покупець відразу вносить 30% передоплати від загальної суми, то отримує знижку у розмірі 3%.

У таблиці 3.5 представлені основні показники, на яких позначиться запровадження такої політики управління розрахунками.

Таблиця 3.5 – Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Ніжинський бухгалтер» при застосування спонтанного фінансування

Показник	2022 рік	З урахуванням знижки	Відхилення (+;-)
А. надається знижка 1,5% за передплатою 10,0%			
Середній розмір дебіторської заборгованості, тис. грн	87,45	78,71	-8,74
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обертів	15,01	16,67	1,66
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	23,98	21,59	-2,39
Економічний ефект, тис. грн		21,86	
Б. надається знижка 3,0% за передплатою 30,0%			
Середній розмір дебіторської заборгованості, тис. грн	87,45	61,22	-26,23
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обертів	15,01	21,44	6,43
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	23,98	16,79	-7,19
Економічний ефект, тис. грн		34,98	

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Згідно з наданими даними можна зробити висновок, що вибір варіанту А призведе до зниження суми дебіторської заборгованості на 8,74 тис. грн., що становить загальну суму 78,71 тис. грн. Такий вибір також призведе до прискорення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 1,66 обертів та скорочення періоду погашення на 2,39 днів.

Це може бути розглянуто як позитивний ефект, оскільки він вказує на скорочення часу, необхідного покупцям для повернення заборгованості.

В разі вибору варіанту Б загальна сума дебіторської заборгованості зменшиться на 26,23 тис. грн., що складе 61,22 тис. грн. Такий вибір може мати свої переваги в управлінні фінансами товариства.

В обох випадках виділяється, що обрані стратегії дозволяють вивільнити кошти від заборгованості, при цьому вибір варіанту А пропонує більший обсяг вивільнених коштів (21,86 тис. грн.), що може бути важливим фінансовим плюсом для ТОВ «Ніжинський бухгалтер».

Таблиця 3.6 – Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Ніжинський бухгалтер» після застосування спонтанного фінансування

Показник	Кредиторська заборгованість	Дебіторська заборгованість після застосування спонтанного фінансування	Результат порівняння
Залишки на кінець періоду, тис. грн.	38,8	61,22	22,42
Коефіцієнт оборотності заборгованості, обертів	33,82	21,44	-12,38
Період погашення заборгованості, днів	10,64	16,79	6,15
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	$KЗ/ДЗ = 0,63$		

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ТОВ «Ніжинський бухгалтер»

Проведені розрахунки надають підстави для припущення, що використання спонтанного фінансування може сприяти зменшенню перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, що, в свою чергу, позитивно вплине на фінансовий стан підприємства. Коефіцієнт

співвідношення кредиторської заборгованості до дебіторської становить 0,63, що означає, що на кожен гривню дебіторської заборгованості припадає 63 копійки кредиторської заборгованості.

За цим співвідношенням можна зробити висновок, що зменшення дебіторської заборгованості шляхом використання спонтанного фінансування є обґрунтованим та оптимальним. Такий підхід дозволяє підприємству утримувати більше грошових коштів в обороті та сприяє більш ефективному управлінню фінансами.

Наступний етап - створення бюджет кредиторської заборгованості для забезпечення раціонального управління заборгованістю перед кредиторами. В цьому контексті визначення відповідальних осіб і розробка політики управління кредиторською заборгованістю є ключовим кроком.

Далі, необхідно визначити пріоритети у погашенні боргів перед кредиторами. Це може включати ранжування їх за важливістю, приділяючи найвищий пріоритет основним постачальникам, які не мають альтернативи. Також, у випадках, коли є ризик судового переслідування або вимоги про банкрутство, ці питання слід розглядати як найважливіші.

Важливо враховувати різні аспекти взаємодії з постачальниками, наприклад, реагування на невеликі прострочення та уникання негативного впливу на відносини. Це може визначати рейтинг кредитора і впливати на його пріоритет у погашенні боргів.

Таким чином, запропоновано затвердити та реалізувати систематичну політику управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, що дозволить краще контролювати обсяги дебіторської заборгованості, а також налагодити ділові відносини і з клієнтами, і з постачальниками.

ВИСНОВКИ

У роботі узагальнено та поглиблено практичні і методичні засади формування та використання фінансових ресурсів сервісного підприємства, що дозволило сформулювати науково-обґрунтовані рекомендації щодо вибору напрямів поліпшення фінансового забезпечення його діяльності. Результати дослідження дали змогу сформулювати такі висновки:

1. Визначено, що сучасних умовах одним із ключових факторів, що визначає масштаби та темпи розвитку підприємства, його позицію на ринку, є обсяг і структура фінансових ресурсів, які віддаються у розпорядження компанії. Пошук джерел фінансування для операцій та розширення бізнесу, а також оптимальне використання цих ресурсів, стають важливими завданнями для фінансових служб підприємств в умовах ринкової трансформації національної економіки.

Доведено, що на сьогоднішній день існують різні фінансові стратегії та підходи до визначення ефективності використання фінансових ресурсів. Однак, щоб найбільш точно оцінити цю ефективність на підприємстві, необхідно впровадити систему критеріїв, яка б враховувала конкретний вид економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Важливо, щоб обрані критерії були зрозумілими, аргументованими і враховували специфіку конкретного бізнесу. Така система оцінки допоможе не лише визначити ефективність використання фінансових ресурсів, але й надати підприємству рекомендації щодо оптимізації фінансової стратегії.

2. Визначено, що протягом дослідженого періоду спостерігається поступове зростання чистого доходу підприємства від 728,3 тис. грн. до 1312,3 тис. грн. У той же час собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) також зросла на 526,8 тис. грн. Зауважимо, що темпи зростання витрат виявилися вищими, ніж темпи збільшення доходів, що призвело до зменшення фінансового результату до оподаткування (прибутку) у звітному році на 24,9 тис. грн., що становить майже у два рази менше.

Сума податку на прибуток зменшилася від 10,1 тис. грн до 4,5 тис. грн. протягом цього періоду. При цьому підприємство отримувало прибуток протягом років 2020-2022, але його сума зменшувалася, з 46,1 тис. грн. у 2020 році до 20,4 тис. грн. у 2022 році.

Зазначені відсоткові співвідношення в структурі капіталу товариства (від 22,0% до 78,0%, 15,8% до 84,2%, 14,0% до 86,0%) вказують на неоптимальну структуру розподілу ресурсів між власним та залученим капіталом протягом періоду дослідження.

ТОВ «Ніжинський бухгалтер» стикається з серйозними фінансовими труднощами, що вказує на високий рівень фінансового ризику. Це підтверджується аналізом показників фінансової стійкості товариства. Виявлено зниження швидкості та кількості обертів капіталу, основних засобів та виробничих запасів, що свідчить про неефективне використання ресурсів.

Зростає дебіторська та кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, а також сума простроченої дебіторської заборгованості. Це може призвести до проблем з ліквідністю та взаєморозрахунками з партнерами. Структура оборотного капіталу не є оптимальною, оскільки велика частина активів має низьку ліквідність.

Загалом, в результаті оцінки використання фінансових ресурсів можна зробити висновок, що підприємство не ефективно управляє своїми коштами, що призводить до погіршення його фінансового стану. Для поліпшення ситуації буде необхідно впроваджувати стратегії оптимізації оборотного капіталу та управління дебіторською заборгованістю, а також удосконалювати фінансове планування.

3. Запропоновано напрями поліпшення процесу формування та ефективності використання фінансових ресурсів сервісного підприємства, які включають наступні рекомендації:

Диверсифікація є важливим інструментом для стійкого і динамічного розвитку сервісних підприємств, особливо в умовах змінливої кон'юнктури ринку. Основна ідея полягає в тому, щоб мати високу адаптованість до змін

через обмеженість послуг, малу потребу в ресурсах і здатність швидко реагувати на ринкові тенденції. Сервісні підприємства, які працюють в умовах обмежених обсягів наданих послуг, мають можливість легко переорієнтувати свою діяльність від не вигідних ринкових ніш до нових, більш перспективних. Ця гнучкість дозволяє їм ефективно використовувати можливості, що виникають внаслідок зміни кон'юнктури ринку.

Застосування методика SWOT-аналізу для діагностики внутрішніх та зовнішніх чинників сприятиме товариству розкрити потенційні можливості та уникнути існуючих загроз. Як результат, ТОВ «Ніжинський бухгалтер» отримає велику кількість клієнтів, гарну репутацію та стійкий фінансовий стан в подальшій перспективі.

Розробка та обґрунтування кредитної політики з метою зменшення дебіторської заборгованості. Одним із методів для досягнення цього може бути застосування спонтанного фінансування як методу рефінансування дебіторської заборгованості. У цьому випадку ми пропонуємо встановлення знижки для покупців, яка надається при швидкому розрахунку. Ця знижка стає стимулом для покупців здійснити розрахунок в установленний строк, що сприяє швидшому отриманню коштів і покращенню фінансової ситуації товариства. За цим співвідношенням можна зробити висновок, що зменшення дебіторської заборгованості шляхом використання спонтанного фінансування є обґрунтованим та оптимальним. Такий підхід дозволяє підприємству утримувати більше грошових коштів в обороті та сприяє більш ефективному управлінню фінансами.

Запропонована політика управління дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволить краще контролювати обсяги дебіторської заборгованості, а також налагодити ділові відносини з клієнтами та з постачальниками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства. . *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 9. С. 19–25.
2. Бражник Л. В. Фінансові ресурси підприємства : їх формування та використання. *Економіка та суспільство*. 2018. № 14. С. 778–783.
3. Бугас В. В., Коваль А. А. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 19. С. 32-34.
4. Вараксіна О. В., Перебийніс А. В. Управління фінансовими ресурсами як ключовий чинник формування конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 30. С. 28-31.
5. Гайбура Ю. А. Концептуальні засади формування фінансових ресурсів підприємств за сучасних умов. *Агросвіт*. 2020. № 6. С. 14–21.
6. Єрешко Ю. О., Товмасян В. Р. Теорія фінансової політики підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 15-16. С. 63–68.
7. Довгаль В.В. Фактори впливу на механізм формування фінансових ресурсів підприємства: Матеріали V Міжнародної мультидисциплінарної науково-практичної конференції «UKRAINE INNOVATE: сучасні моделі для відновлення», Луцьк, 2023 р. С. 43-45.
8. Довгаль В.В. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні виклики та актуальні проблеми науки, освіти, технологій і суспільства», Ізмаїл, 2023 р.), С. 17-18.
9. Журавльова Т. О. Формування фінансових ресурсів підприємства в умовах кризи. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 42–45. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4535&i=7> (дата звернення: 09.10.2031).

10. Камінська Н.П., Гришина Л.О. Механізм управління дебіторською заборгованістю. URL: [//www.ev.nuos.edu.ua/en/content/](http://www.ev.nuos.edu.ua/en/content/) (дата звернення - 02.10.2023 р.)
11. Кравченко О. О., Сипко М. Ю. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах зростання невизначеності. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6754> (дата звернення: 02.10.2023).
12. Ліснічук О. А. Управління фінансовими ресурсами підприємства: теоретичний аспект. *Modern Economics*. 2018. № 11. С. 94-97.
13. Макух Т. О. Структурна схема формування моделі управління фінансовими ресурсами. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/229/219> (дата звернення: 02.10.2023).
14. Маринович О.О., Шухманн В.А. Основні стратегії фінансування оборотних активів підприємства. *Ефективна економіка*. №1. 2019. С. 1-7. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/152.pdf (дата звернення : 15.10.2023 р.).
15. Нечипоренко А. В., Рибалкіна А. О. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8361> (дата звернення: 12.09.2023).
16. Ромашко О. М., Бариляк В. О. Теоретичні засади формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Бізнес Інформ*. 2019. № 5. С. 180–184.
17. Смирнова Н.В. Методика оцінювання ефективності використання фінансових ресурсів підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. Випуск 21, С. 179-184.
18. Соляник Л. Г., Цуркан І. М., Сорокіна І. Р. Науково-методичні підходи до формування політики управління фінансовими ресурсами підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. – URL:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9406> (дата звернення: 30.10.2023).

19. Тимошик Н. С., Семчишин Є. В. Організаційні аспекти формування та оптимізації фінансових ресурсів підприємств. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Сер. Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69), № 2. С. 232–238.

20. Ярошевська, О.В. Джерела залучення фінансових ресурсів на промислових підприємствах. *Економіка та держава*, 2020. №10. С. 30-33.

21. Edition: Entertainment & Media Outlook 2020-2024. PWC US. URL: <https://www.pwc.com/us/en/industries/tmt/library/global-entertainment-mediaoutlook.html>(accessed: 15.09.2023)

22. The Global Media and Entertainment (M&E) industry outlook 2020. Televisory. URL: <https://www.televisory.com/blogs/-/blogs/the-global-media-and-entertainment-m-e-industry-outlook-2020>(accessed: 25.09.2023).

23. Media And Entertainment Industry Overview. Vault. URL: <https://www.vault.com/industries-professions/industries/media-and-entertainment> (accessed: 14.09.2023).

24. Content Industry Current Status and Direction of Future Development METI. Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan. URL:https://www.meti.go.jp/english/policy/mono_info_service/content_industry/pdf/20160329001.pdf (accessed: 15.10.2023).

ДОДАТКИ